REVISTA de ECONOMIA y EMPRESA

ESCUELA ... SUPERIOR
HEMEROTECA
ALICANTE

Eliseo FERNANDEZ CENTENO
Interpretación de la crisis a través de los costes de producción.

César CAMISON ZORNOZA
El problema tecnológico desde la perspectiva de la economía de la empresa.

José María GOMEZ GRAS
El leasing: consideraciones contables y fiscales.

José María ELIZALDE PEREZ-GRUESO
Tres estudios sobre cooperativismo.

Clemente HERNANDEZ PASCUAL y Carmen MARTINEZ MORA
Promoción cooperativa.

Juan Carlos GOMEZ SALA
Problemas registrables y contables de las sociedades cooperativas.

Francisco POVEDA BLANCO
Cooperativas: análisis de su especial tratamiento tributario.

Andrés PEDREÑO MUÑOZ
Tablas input-output regionales: algunas críticas metodológicas.

Francisco POVEDA BLANCO
En torno a la valoración de bases imponibles en la imposición sobre la renta.

Antonio VILLAR NOTARIO
Análisis de un modelo lineal multisectorial de economía monetaria.

José Antonio YBARRA PEREZ
Economía y espacio: el caso de la provincia de Alicante.

Anales de la Universidad de Alicante

Volúmen 2 — Número 2

REVISTA de ECONOMIA y EMPRESA

Anales de la Universidad de Alicante

Volumen 2
Número 2

ALICANTE, 1984

Revista de Economía y Empresa
Anales de la Universidad de Alicante

CONSEJO DE REDACCION
a) Director:
Dr. D. Jesús ESTEBAN GARCIA
b) Vocales sección Economía:
C. HERRERO (Area cuantitativa)
I. JIMENEZ RANEDA (secretario: Economía teórica)
A. PEDREÑO (Economía aplicada)
c) Vocales sección Empresariales:
E. CLAVER
E. FERNANDEZ (secretario)

SECRETARIADO DE PUBLICACIONES
UNIVERSIDAD DE ALICANTE

Depósito Legal: A - 378 - 1984
Fotocomposición: COMPOBELL, S.A. Patiño - MURCIA
Imprime: Gráficas CIUDAD, S.A. - San Juan de Ribera, 30- ALCOY

25 SEP 1995

ESCUELA POLITECNICA SUPERIOR
HEMEROTECA
ALICANTE

INDICE

FERNANDEZ CENTENO, Eliseo
Interpretación de la crisis a través de los costes de producción 7

CAMISON ZORNOZA, César
El problema tecnológico desde la perspectiva de la economía de la empresa 23

GOMEZ GRAS, José María
El leasing: consideraciones contables y fiscales 47

ESTUDIOS SOBRE COOPERATIVISMO

ELIZALDE PEREZ-GRUESO, José María
Tres estudios sobre cooperativismo 59

HERNANDEZ PASCUAL, Clemente y MARTINEZ MORA, Carmen
Promoción cooperativa 83

GOMEZ SALA, Juan Carlos
Problemas registrables y contables de las sociedades cooperativas . 101

POVEDA BLANCO, Francisco
Cooperativas: análisis de su especial tratamiento tributario 141

TESIS DOCTORALES

PEDREÑO MUÑOZ, Andrés
Tablas input-output regionales: Algunas críticas metodológicas 163

POVEDA BLANCO, Francisco
En torno a la valoración de bases imponibles en la imposición sobre la renta 169

VILLAR NOTARIO, Antonio
Análisis de un modelo lineal multisectorial de economía monetaria . 175

YBARRA PEREZ, José Antonio
Economía y espacio: el caso de la provincia de Alicante 181

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 7-21.

ESCUELA POLITECNICA SUPERIOR
HEMEROTECA
ALICANTE

INTERPRETACION DE LA CRISIS A TRAVES DE LOS COSTES DE PRODUCCION

Eliseo Fernández Centeno

Se inicia el presente análisis tomando como punto de partida una definición de Contabilidad de Costes, muy simple, pero más que suficiente para atender a nuestros propósitos.

Neuner dice que la «contabilidad de costes registra, analiza e interpreta los detalles de los costes de material, mano de obra y gastos indirectos necesarios para producir y vender un artículo». Es decir, que la contabilidad de costes, registra para su análisis e interpretación los consumos de factores que se emplean en el proceso productivo, deduciéndose de la misma no sólo el conocimiento de lo que cuesta producir un artículo, sino también, y en consecuencia, el precio a cómo debe venderse.

Es posible que las circunstancias de mercado permitan absorber el producto al precio que resulte de la información contable, en cuyo caso quedarán pagados normalmente todos los factores que han intervenido en el proceso. Será lo más frecuente que no exista tal coincidencia y que el precio de absorción de mercado sea mayor o menor, lo que producirá situaciones de beneficio económico extraordinario o de pérdida económica empresarial, con los desequilibrios consiguientes.

Seguidamente, y para centrar nuestro análisis, pasamos a señalar

los capítulos de costes que intervienen en el proceso de producción, que explicitamos agrupados de la siguiente manera:

1) Costes de mano de obra (C.M.O.)
2) Costes de materias primas y energía (C.M.P. y E.)
3) Costes de amortización por el equipo capital depreciado (C.A.)
4) Costes de administración y distribución (C.Ad. y D.)
5) Costes financieros (C.F.)

Cabe indicar que para un correcto cálculo de los costes de producción y definición de precio, deberían de incluirse, adicionando, en el coste de los factores señalados anteriormente, los llamados costes de oportunidad (C.Op.); es decir, las valoraciones dadas como coste a los consumos de factor trabajo y capital aportados por el empresario. Además, y también, la estimación de lo que podríamos llamar el beneficio normal de empresario (B.N.E.), que será el pago mínimo que habrá que reconocerle a éste, como asumidor de riesgos e incertidumbres para animarlo a que ejerza como tal.

Tenidas en cuenta las consideraciones anteriores establecemos:

Precio = Cr + Cv = Coste

En donde Cr representa los costes reales o valor a contabilizar por el empleo de factores contractuales que aportan a la empresa economías distintas al empresario. Y Cv representa los costes virtuales o valor a contabilizar por el empleo de factores no contractuales aportados por el empresario, más su beneficio normal.

Desarrollada la ecuación anterior, quedaría de la siguiente forma:

Precio = C.M.O. + C.M.P. y E. + C.A. + C.Ad. y D. + C.F. + C.Op. + B.N.E. = Coste

Naturalmente que nos estamos refiriendo al precio teórico de venta. Si el mercado absorbiera el producto a dicho precio, se cumpliría que:

Resultados de explotación = Ingresos (I) – Costes (C) = 0

Con lo que quedarían valorados y normalmente remunerados *todos* los factores que intervinieron en el proceso productivo.

Al no cumplirse normalmente, al menos a corto plazo, esa circunstancia y por otra parte, al no incluirse casi en la generalidad de los casos, de manera clara, contundente y separada al elaborar los costes, tanto los de oportunidad como el beneficio normal de empresario, se opta habitualmente al calcular los excedentes empresariales por utilizar la fórmula:

Beneficio contable (Bc.) = Saldo cuenta explotación = I – Cr.

El beneficio contable, excedente empresarial o saldo de la cuenta de explotación lo podríamos descomponer en:

Bc = Beneficio económico (B.E.) + Remuneración al capital aportado por el empresario (RC.) + Remuneración al trabajo aportado por el empresario (Rt.) $\gtreqless$ Cv.

Donde el B.E., *si se produce,* será el residuo que resulte al deducir al Bc. los costes de oportunidad.

Queda fácil deducir de la fórmula anterior *que el beneficio económico o residuo para la remuneración al empresario como asumidor de riesgos e incertidumbres,* puede ser mayor, menor o igual al B.N.E.

Se deduce que si Rc + Rt > Bc., el Be será menor que cero con lo que habría pérdida empresarial; si ocurriera al revés, el Be sería > 0, habría beneficio empresarial, que podría ser extraordinario si Be > > B.N.E.

Tanto una situación como otra serán inestables, como enseña la Teoría Económica, a no ser que la empresa en el último caso disfrutara de un alto grado de monopolio.

Terminadas las anteriores consideraciones, pasamos en razón a ellas al análisis de la crisis actual, destacando en principio las observaciones más palpables e inmediatas que se deducen de un estudio de coyuntura:

1) Sobre los costes de producción pesan cada día más fuertemente las presiones al alza del coste de los factores que intervienen en el proceso.
2) Se dan tendencias al alza en los precios, motivadas inicialmente por una inflación de costes, por presiones de los dueños de los factores que induce nuevas subidas para los mismos con el fin de defender su renta real.

3) Demanda selectiva en aumento, pero debilitada, que si bien tensa los precios al alza, inflación de demanda, no lo hace con la misma intensidad que los costes al no poder trasladarse estos a dichos precios en su totalidad.
4) Disminución del beneficio contable, que como lógica consecuencia desalienta la inversión y fomenta el desempleo.

Esquematizamos los cuatro apartados anteriores, que utilizaremos después así:

△ en el precio de los factores → △ costes de producción → *inflación*

△ costes de producción → △ precios en menor cuantía por demanda debilitada → △ BC o excedente empresarial → desaliento inversión → *desempleo*

O sea: Inflación + demanda debilitada → excedente empresarial disminuido → desempleo

En definitiva, la crisis se caracteriza por una situación de inflación con desempleo. Es decir, que estamos ante una inflación de costes, con una demanda débil que produce una disminución del beneficio contable, pues los precios no acompañan totalmente a los costes en su subida, lo que da lugar a un desaliento en la inversión y producción y a posibles sustituciones del factor trabajo, por reconversión, lo que indudablemente y a corto plazo conducirá inevitablemente al desempleo.

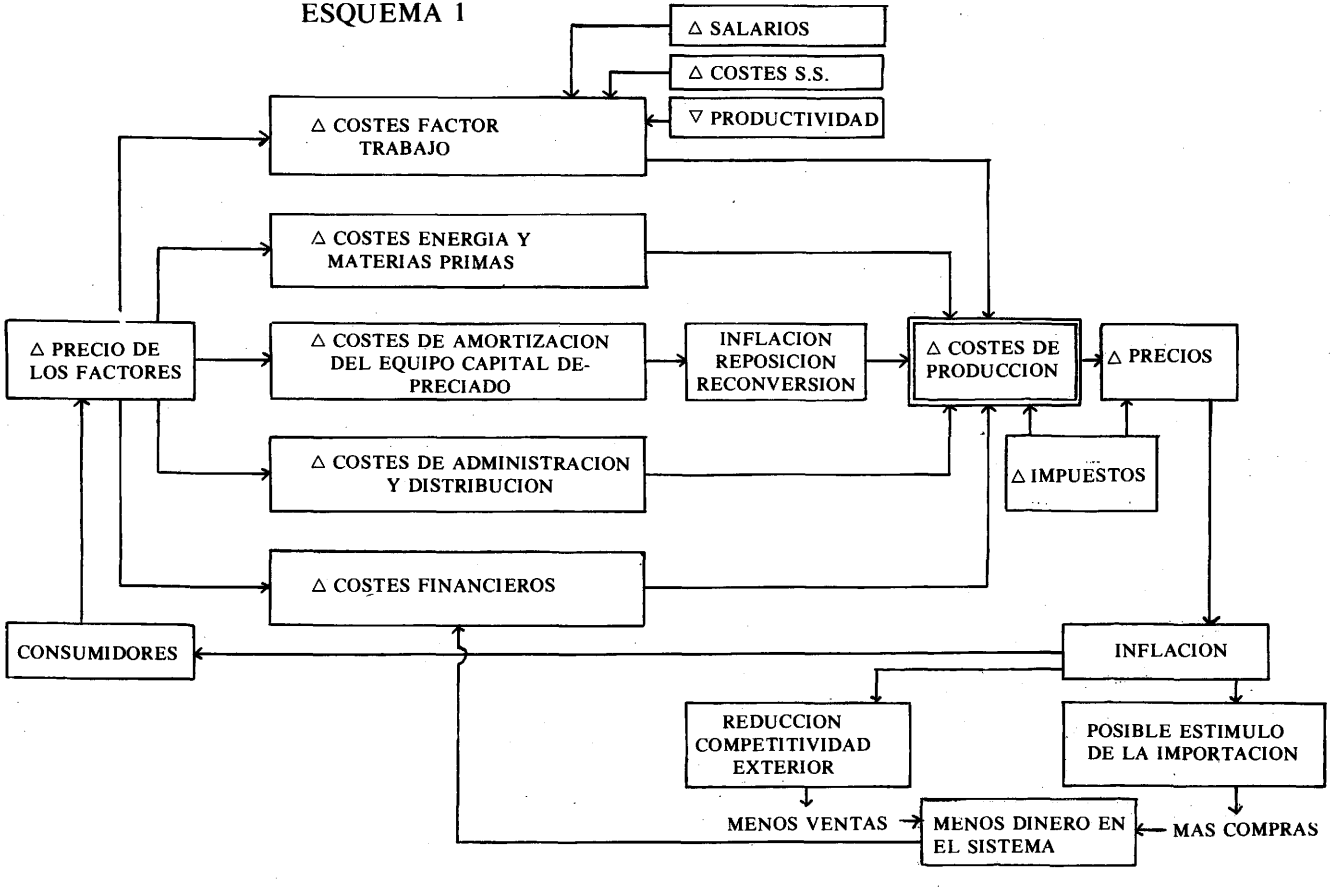
La demanda debilitada se debe entre otras causas a:

1) Efecto depresivo ocasionado en las economías mal dotadas de energía y materias primas (caso español) por la subida de sus precios. Si hemos de pagar mucho más por estos productos, quedará mucho menos para los demás, que son nacionales.

2) Efectos producidos por la Política Económica que al tratar de reducir la liquidez del sistema con medidas de Política monetaria, presupuestal y fiscal, para frenar la inflación, deja menos disponibilidades para comprar bienes y servicios que ya son más caros.

3) Si el grado de dependencia tanto en materias primas como en energía para poder funcionar es mayor que el de otros países, los precios internos dejarán de ser competitivos con el exterior, lo que supondrá menos exportaciones y más importaciones, quedando, en

ESQUEMA 1


Δ SALARIOS
Δ COSTES S.S.
∇ PRODUCTIVIDAD
Δ COSTES FACTOR TRABAJO
Δ COSTES ENERGIA Y MATERIAS PRIMAS
Δ PRECIO DE LOS FACTORES
Δ COSTES DE AMORTIZACION DEL EQUIPO CAPITAL DE-PRECIADO
INFLACION REPOSICION RECONVERSION
Δ COSTES DE PRODUCCION
Δ PRECIOS
Δ IMPUESTOS
Δ COSTES DE ADMINISTRACION Y DISTRIBUCION
Δ COSTES FINANCIEROS
CONSUMIDORES
INFLACION
REDUCCION COMPETITIVIDAD EXTERIOR
POSIBLE ESTIMULO DE LA IMPORTACION
MENOS VENTAS
MENOS DINERO EN EL SISTEMA
MAS COMPRAS

definitiva, menos demanda para los productos de producción nacional.

Llegados a este punto de nuestro análisis, vamos a esquematizar la situación que hemos venido presentando, para una mayor explicitación-coordinación de la misma y deducir así, partiendo de los costes, alguno de los problemas que nos presenta en España su coyuntura actual.

En primer lugar presentamos el esquema que nos informa del por qué de la inflación. (Véase esquema 1).

A la vista del mismo y ante el hecho del incremento de precio de los factores, vamos a reflexionar sobre cada uno de ellos en particular y continuar las líneas de razonamiento que se proponen en el gráfico.

1) *Incremento de costes del factor trabajo.* Se considera que está motivado, principalmente, por tres causas:

1-A) Incremento de los salarios.

1-B) Incremento en el coste de la Seguridad Social.

1-C) Decremento de la productividad.

Conviene dejar sentado desde un primer momento que los costes del factor trabajo representan en España un 64,6% del total de los costes de producción, lo que supone una desventaja con el resto de la O.C.D.E.

1-A) Incremento de los salarios. Son y han sido en España los principales impulsores del incremento en los costes del factor trabajo.

Las tasas medias de aumento anual de los salarios, según los informes estadísticos oficiales, vienen alcanzando muy altas cotas, principalmente en los sectores industrial y de servicios.

Entre 1974-1978, la media ha sido de un 23% aproximadamente. Para el período 1979 y 1980 en el que se observa una ligera contención, el incremento quedó entre un 15-12,3%. Sigue marcándose la contención en el período 1981-1982, que queda comprendida entre un 12,8-11,8%.

La media en el período 1979-1982 ha sido del 13,3%.

Con respecto al incremento de salarios, parece que la tendencia a la moderación y consiguiente baja se está consolidando, esperándose un incremento del 7% aproximado para el año 1984, al menos para muy importantes sectores de la economía.

Como el aumento salarial no viene acompañado del correspondiente aumento de productividad, necesariamente se debe producir o un aumento en los precios de lo producido o una disminución en el beneficio contable empresarial; o lo que es más real, ambas cosas a la vez.

1-B) Incremento en el coste de la Seguridad Social. Como sabemos, y no vamos a insistir, representan una importante carga sobre los costes del factor trabajo y por tanto sobre los costes de producción.

De la información estadística se deduce que desde 1967 su aumento y por tanto su consiguiente carga para los costes, ha sido prácticamente ininterrumpida. Si la observamos como porcentaje del P.I.B., ha pasado desde un 5,4% para el promedio 1961-1974, al 10,5% en el período 1975-1978 y al 11,7% para 1979-82.

Es cierto que en los últimos años se ha producido una moderación en las subidas de los costes de la Seguridad Social para las empresas, motivada principalmente por la mayor participación del Estado en su financiación, lo que ha influido notablemente en el aumento del déficit público. También es cierto que en estos días se habla de una subida de las cuotas de la Seguridad Social para las empresas de alrededor de un 11% (septiembre del 83), lo que tensaría el alza de costes del factor trabajo con los consiguientes efectos al alza de los costes de producción y precios. Habrá que esperar a ver qué sale de la aprobación de los presupuestos del Estado para 1984, para poder considerar la tensión que sobre los costes de producción ejercerá el coste de la Seguridad Social soportado por los empresarios. En todo caso es presumible que este coste se mantendrá como mínimo o sufrirá una ligera alza.

1-C) Decremento de la productividad. Del análisis de datos estadísticos se observa una disminución del incremento de la tasa de productividad, fundamentalmente desde 1975. Se desprende cómo de un incremento de productividad por persona ocupada en porcentaje del 5,5 para 1974, se pasa a uno del 3,8% para la media de 1975-1978, y a uno del 3% para 1979-1982; destacando como negativo y preocupante el 1,9% alcanzado para 1982.

Las explicaciones a esta baja productividad, son motivadas por muy diversas causas que la empresa detecta en sus controles de costes y de las que entresacamos como más importantes las siguientes:

Absentismo laboral, menor utilización de la capacidad de producción de las instalaciones, falta de inversión para renovación, lo que mantiene produciendo con equipos obsoletos, una cierta conflictividad laboral, atenuada en los últimos tiempos, más un paro encubierto por rigideces de plantillas, que indudablemente obliga a contabilizar como costes reales mano de obra ociosa. Son, en definitiva, los llamados costes de subactividad.

También en la baja productividad hay que tener en cuenta una serie de problemas estructurales que afectan a determinados sectores críticos que producen altos déficit y de los que habría que prescindir, pero en los que resulta imposible hacerlo por el momento; debiéndose proteger por motivos sociales y políticos, hasta llegado el de su reconversión.

2) *Incremento de costes de materias primas y energía.* No vamos a analizar, por estarlo más que suficientemente las subidas experimentadas en los últimos años, tanto del precio de los crudos de petróleo como de la mayor parte de las materias primas que necesitamos para poder continuar con nuestros procesos productivos.

Hay que destacar claramente un hecho que repercute en la formación de nuestros costes de producción: Nuestro alto grado de dependencia tanto de la energía como de las materias primas importadas. Baste un dato: España importa el 66% del petróleo-energía, frente al 34% de la O.C.D.E.

El alto grado de dependencia de energía y materias primas importadas y sus continuas subidas, difíciles de controlar por nuestro lado, con la estructura industrial de que disponemos, supone en la formación de los costes de producción, no sólo un tensor fuerte en el encarecimiento de los mismos, sino, además, un dato sobre el que poco o casi nada podemos hacer; ya que sus precios nos vienen impuestos desde fuera.

Con la estabilización y posterior baja del precio de los crudos, parecía que se nos presentaba un respiro y un aligeramiento en este importante factor de formación del coste; pero este respiro ha pasado muy rápidamente y la devaluación de la peseta frente al dólar, que estamos padeciendo nos ha vuelto a colocar en desventaja y en definitiva, tanto crudos como materias primas importadas nos siguen costando más caras y hay que presumir que al menos a corto plazo y mientras no se logre la conveniente reconversión industrial, esos factores seguirán tensando los costes de producción al alza.

Además, y por otra parte, la carestía e incertidumbre en los precios de estos factores, lleva a las empresas a cubrirse de alguna manera para anticiparse a la inflación, vía expectativas, lo que supone un extracoste producido por la necesidad de disponer de mayores stocks, con la consiguiente mayor carga financiera.

3) *Incremento de costes de amortización del equipo capital depreciable.* Las amortizaciones que han de considerarse en la formación de costes, si se hacen con realismo, son también un fuerte tensor en los costes de producción por efectos muy diversos: Efecto inflación, que llevaría a contabilizar las amortizaciones al precio de reposición; más efecto obsolescencia que debe determinar en los costes de producción un aumento, pues no hay que olvidar que nuestros equipos industriales acusan y cada día más un envejecimiento prematuro, que lógicamente obliga a amortizar económicamente con mayor rapidez que lo que debería corresponder a la depreciación física.

Este factor, hay que presumir, seguirá siendo un fuerte tensor sobre los costes y no dejará de serlo hasta tanto hayamos alcanzado una conveniente reconversión industrial que nos permita producir con una industria moderna y a niveles de competitividad europea. Nos parece por tanto un dato con el que habrá que convivir a corto plazo y un lastre que desaparecerá o se amortiguará en la medida que pueda ser un éxito la necesaria reconversión industrial.

4) *Incremento de costes de administración y distribución.* También estos incrementos tensarán al alza los costes de producción, y no vamos a insistir, ya que queda evidentemente claro que los gastos de administración, con altas cargas por gastos de personal, y los de distribución, con sus mayores cargas por gastos de transporte, envasado, almacenaje, publicidad, comisiones, etc., seguirán subiendo en la medida que la inflación sea persistente y la sigamos padeciendo.

5) *Incremento de costes financieros.* Mover procesos productivos más costosos, atender a una reconversión industrial y mantener unos déficits públicos que invaden los mercados financieros a corto y a largo plazo restando disponibilidades a las empresas, supone unos tipos de interés altísimos que tensan los costes de producción y desalientan a empresarios a seguir con su ritmo de actividad, tanto para refinanciarse como para expandirse. Es su consecuencia, la

dificultad de encontrar financiaciones adecuadas tanto en plazo como en precio.

También los costes financieros se ven aumentados porque el uso del dinero ajeno, principalmente bancario, queda encarecido por lo que podríamos llamar costes de intermediación; más altos en España que en el exterior, fundamentalmente por la prolífica y absurda expansión de oficinas bancarias que hay que mantener. No olvidemos que en la reforma de 1974 se pasó casi de la noche a la mañana de tener 5.000 oficinas bancarias, a las 13.000 aproximadamente.

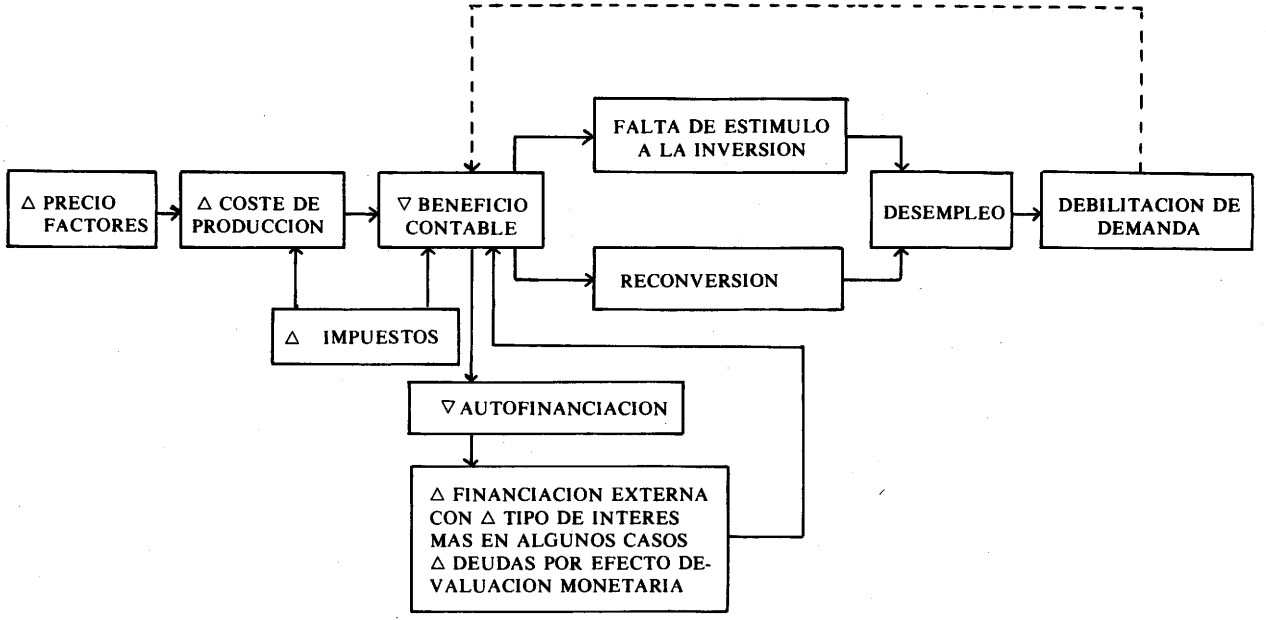
Por otra parte influye en el alto coste financiero que soportan las empresas su defectuosa estructura financiera, formada en gran parte por recursos ajenos, mal concertados sobre todo en plazo. La mayoría de las empresas cuentan con escasos recursos propios; tienen, por tanto, alto grado de dependencia financiera externa y no se autofinancian constituyendo las adecuadas reservas, tanto porque los beneficios están en baja, como por el afán, muy español, de descapitalizar la empresa repartiendo lo que no se debe, más desarrollando una política de previsiones que no tiene en cuenta ni el signo de la coyuntura ni las tendencias de sus economías a medio y largo plazo.

También, y además, algunas empresas soportan un extracoste financiero, consecuencia de la concertación de préstamos en moneda extranjera, colocándolas en situaciones límites, en la medida que sube el tipo de cambio, tanto para pagar los intereses como para devolver el nominal en su momento; fundamentalmente si se omitió la previsión correspondiente, bien mediante «contrato de seguro» u operación de «futuros».

Por supuesto que otros muchos factores influyen en los altos tipos de interés, pero no debemos de olvidar para destacar en este momento la influencia que sobre los mismos ejerce el déficit público que se adueña de los mercados financieros, con fuerte presión sobre los intereses y en competencia, nos parece desleal, con el sector privado en el que hace imposible cualquier aventura de inversión real. Hoy por hoy y mientras se mantenga el déficit público a los niveles en que está, parece casi imposible la reducción de los tipos de interés y habrá que contar con estos y altos, como dato en la formación de los costes de producción.

Por otra parte, para finalizar este apartado, y casi por imposición

ESQUEMA 2


Δ PRECIO FACTORES
Δ COSTE DE PRODUCCION
∇ BENEFICIO CONTABLE
FALTA DE ESTIMULO A LA INVERSION
RECONVERSION
DESEMPLEO
DEBILITACION DE DEMANDA
Δ IMPUESTOS
∇ AUTOFINANCIACION
Δ FINANCIACION EXTERNA CON Δ TIPO DE INTERES MAS EN ALGUNOS CASOS Δ DEUDAS POR EFECTO DE-VALUACION MONETARIA

de Política Económica, se deduce que del ahorro privado que queda disponible para la utilización privada, porción importante del mismo va a actividades con poco futuro, quedando, en consecuencia, más escasas posibilidades para financiar el resto que tal vez tendrían más. En definitiva, nos encontramos con un fuerte racionamiento en la cantidad de dinero para financiar la actividad privada, mal repartido y gestionado, no siempre dirigido a lo más conveniente. Por supuesto que la contrapartida es unos altos tipos de interés, que en algunos casos están tocando la cota del 25%, y por tanto una tensión fuerte sobre los costes de producción motivada por el uso del dinero.

Analizados los capítulos de costes de los factores que intervienen en el proceso de producción, hemos visto, aunque someramente, las fuertes presiones que estos ejercen sobre el coste de producción, lo que nos muestra un continuo proceso al alza del mismo; momentáneamente imparable, y a su vez, también, ayudado por unos impuestos que soportan las empresas más altos. Todo ello nos lleva inevitablemente a un incremento de precios, que caracteriza la inflación de costes y del que se deducen, como consecuencia, un deterioro del consumo real y una lógica defensa por parte de los dueños de factores de su renta real presionando al alza sus remuneraciones, con lo que el circuito del gráfico que analizamos se cierra, pero produciendo un efecto de bola de nieve, que sólo podrá romperse con una Política Económica aplicada con rapidez, consecuente y austera y con unas medidas a medio y largo plazo, que aclaren el panorama y dispongan al empresario a decisiones productivas, ágiles y valientes.

Por otra parte y observando el gráfico vemos que el incremento de precios determina una menor competitividad frente al exterior, una caída de la relación real de intercambio, que ocasiona menores exportaciones y a su vez anima a aumentar las importaciones, que ya no resultan tan caras, pues las tasas de inflación en el exterior son elocuentemente más bajas que la nuestra. Este hecho determina también menos dinero en el sistema, lo que presiona a su vez aumentando los costes financieros.

Pasamos ahora a presentar un segundo esquema que nos lleva a analizar la situación del desempleo. (Véase esquema 2.)

Razonando sobre el cuadro anterior y dando por sentado lo dicho al analizar el esquema 1, se señala en primer lugar que el aumento

en el precio de los factores que intervienen en el proceso de producción determina las presiones que conducen al aumento en el coste de producción. Como quiera que por la demanda debilitada de bienes y servicios existente en el sistema, los precios de los mismos no suben de manera que absorban el incremento de coste; nos encontramos necesariamente con una disminución del beneficio contable, que a su vez se verá aún más reducido por el efecto que sobre el mismo ejerzan los mayores impuestos a la actividad empresarial.

Partiendo del hecho de la disminución del beneficio contable, podemos deducir inmediatamente que la empresa verá disminuida su capacidad de autofinanciación y tanto más y en la medida que la misma se empeñe en mantener una política de reparto de beneficios inalterable, que es lo que normalmente está ocurriendo. Ello llevará por la descapitalización consiguiente a recurrir a la financiación externa, para no ver disminuidos los procesos de producción, lo que supone una peor composición de la estructura financiera: una mayor dependencia financiera y unos mayores costes financieros, que inevitablemente tensarán los costes al alza por los mayores intereses a pagar; que se cotizan cada vez más altos y, por ende, a inducir menores beneficios contables.

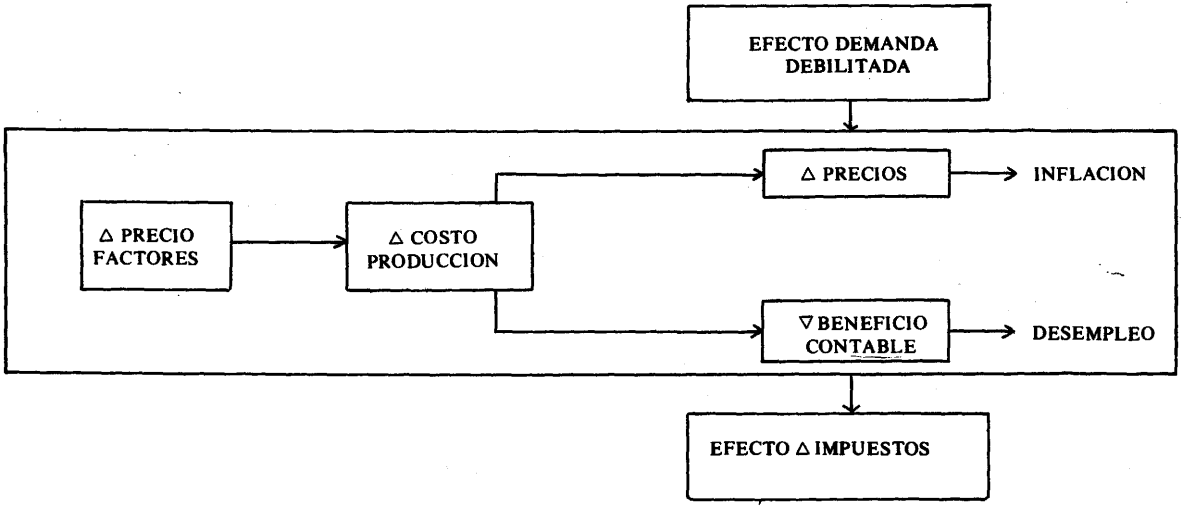
Se deduce lógicamente de las observaciones finales que inevitablemente la disminución del beneficio contable generará una falta de estímulo a la inversión, con el consiguiente desempleo de algunos factores; fundamentalmente del factor trabajo, lo que a su vez debilitará la demanda de bienes y servicios.

Como quiera que en las circunstancias anteriores, sería a medio y largo plazo imposible mantener unos procesos de producción deficitarios o de mínimo estímulo, la única solución posible debe ser intentar para subsistir y emerger ir a una reconversión de la empresa, que rompa su estructura obsoleta y la ponga en condiciones de competencia, soportando unas cargas por factores menores y dando lugar a un beneficio adecuado que anime al empresario a futuras inversiones y consiguientes empleos; más, seguramente, una moderación en el alza de precios.

Concluimos el presente trabajo ofreciendo un esquema resumen de los dos anteriores presentados, con la única intención de facilitar una visión global del tema que acabamos de exponer. (Véase esquema 3.)

ESQUEMA 3

Resumen 1 y 2



BIBLIOGRAFIA

B.O.E., *Plan general de la contabilidad española,* Grupo 9.

CASANOVAS, IGNACIO (1976), *Representación contable de flujos económicos y financieros,* Ed. Hispano Europea, Barcelona.

CUADRADO ROURA, JUAN RAMON. Diversos análisis de coyuntura publicados en revistas y prensa.

FUENTES QUINTANA, ENRIQUE. Diversos análisis de coyuntura publicados en revistas y prensa.

NEUNER (1970), *Contabilidad de costos,* Ed. Uteha, México (Montaner y Simón, Barcelona).

PAPELES DE ECONOMIA. N.º 15. Madrid.

ZAPPA, GINO (1950), *Il reddito di empresa,* Ed. Antonio Guiuffre, Milán.

Boletines, revistas y periódicos.

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 23-45.

ESCUELA POLITECNICA SUPERIOR
HEMEROTECA
ALICANTE

EL PROBLEMA TECNOLOGICO DESDE LA PERSPECTIVA DE LA ECONOMIA DE LA EMPRESA

César Camisón Zornoza,

1. INTRODUCCION

El estudio de los problemas de la innovación en la esfera empresarial es un tema relativamente reciente. Aunque los estudios sobre el papel de la tecnología en la Economía se anteceden en el tiempo, la formalización de una Teoría de la Innovación en las empresas se encuentra aún en fase embrionaria, aunque las aportaciones lanzadas tienen ya un gran valor. El móvil fundamental que guía estas exégesis es la evaluación de la importancia formal del proceso de innovación en la realidad empresarial y en el proceso de equilibrio que la misma busca permanentemente. La actividad de la empresa se orienta siempre hacia una adaptación permanente a estímulos internos y externos mediante un circuito autorregulador. En este sentido, la influencia del progreso tecnológico como factor inductor al desequilibrio es muy relevante. Por ello, la formalización del problema del crecimiento y de la estabilidad de la empresa está íntimamente conectado a la incardinación del problema de la innovación como premisa fundamental.

2. LAS FASES DEL PROGRESO CIENTIFICO Y TECNOLOGICO Y SU INFLUENCIA EN LA EMPRESA

Si partimos de la tesis de Crombie (1974, pp. 17-18) según la cual la superación de un sistema de pensamiento científico solamente se

produce cuando aparecen diáfanas las preguntas a las que se intentaba responder, de modo que, como consecuencia de nuevas concepciones teóricas, los científicos empiezan a repensar su imagen completa de los hechos, planteando nuevas preguntas y formulando nuevas hipótesis, entonces el planteamiento científico de la Historia de la Ciencia y de la Tecnología desde el ángulo de la Economía de la Empresa deviene mediante el análisis de la comprensión de las respuestas que tales disciplinas han proporcionado a los problemas empresariales y de la superación de las cuestiones planteadas que han inducido novedosos esquemas interrogativos fundamentos de incipientes programas de investigación. En esta dirección, se pretende ahora indagar las preguntas contestadas y las pendientes de respuesta referidas al ámbito de las empresas por la Ciencia y la Tecnología, así como las inquisiciones que ambas ramas del pensamiento han planteado a las firmas modernas. En otros términos, pretendemos exegizar la influencia recibida por la empresa del nivel, rango y stock del conocimiento científico y tecnológico de cada época.

Aunque la bibliografía sobre la Historia de la Ciencia y de la Tecnología es muy abundante, como se demuestra consultando los compendios bibliográficos sobre el tema de Ferguson (1968) y Weiss (1971), la etiología de este transcurso ha sido objeto de muy diferentes interpretaciones. Desde el enfoque de Toffler (1982) de la evolución histórica que él mismo califica de «análisis de oleaje» y se centra en la consideración de la historia como una sucesión de olas de cambio que marcan líneas de ruptura en los modos sociales, hasta la clasificación de Mumford (1971), que distingue en los últimos mil años tres fases sucesivas pero interpenetradas y superpuestas que califica como fase eotécnica, fase paleotécnica y fase neotécnica, la morfosis de la Ciencia y de la Tecnología se ha estructurado de muy diversas formas.

Sin embargo, la ordenación más tradicional distingue en la Historia de la Ciencia y de la Tecnología las tres etapas básicas siguientes:

1. La Protociencia

Es la época pre-científica, durante la cual los conocimientos científicos en la gran mayoría de las disciplinas están en sus albores. Su duración se prolongó hasta el siglo XVI.

2. La Primera Revolución Científica

Esta fase científica, que abarca los siglos XVII al XIX, puede ser dividida en dos lapsos claramente diferenciados. En un primer momento, los grandes descubrimientos acaecidos tienen escasa repercusión en la empresa, fundándose el esplendor científico en el saber clásico; es la época del Renacimiento. Sin embargo, esta tendencia se ve quebrada con *la aparición del maquinismo*. Con tal nombre se entiende el fenómeno de sustitución de la fuerza muscular humana por las máquinas acontecido en la segunda mitad del siglo XVIII en Inglaterra y difundido por toda Europa Occidental durante el siglo XIX. Este fenómeno es la característica central de la *Revolución Industrial* sufrida en aquellas fechas, y da pie a todas las discusiones modernas sobre la relación entre Ciencia, Tecnología y Revolución Industrial, plasmadas en estudios como el de Musson (1972) y el de Musson y Robinson (1969).

Las opiniones, como la de Hobsbawn (1974, pp. 491-497), suelen coincidir en fechar el *despegue de la Revolución Técnica* en la Revolución Industrial. Frecuentemente, al analizar la axiología histórica de los procesos económicos suele tomarse como referencia primordial dicha Revolución, como si el término (popularizado en 1884 por Arnold Toynbee) aludiese a una ruptura radical de estructuras y modos de hacer, como si el antes y el después se hubiesen convertido en dimensiones diferentes. Esta es una creencia falsa, dado que, como señala Hall (1981, a, p. 123), la tecnificación del mundo venía inmersa en una marea nacida tiempo atrás, de la mano de una lenta transformación que configura la Revolución Industrial como una era de continuada evolución tecnológica.

La actitud positiva ante la técnica es, pues, un fenómeno que aparece tras el Renacimiento. Como Hall (1981 b, pp. 95-120) afirma, el rigor científico chocaba antes con una estructura mental reacia a modificaciones bruscas y básicas. La evolución técnica es el resultado de una transformación de los hábitos mentales bajo la presión de la urdimbre social, de la explosión del tecnicismo, del pragmatismo y del positivismo. La mentalidad tradicional ante la técnica, que subsiste todavía en muchas esferas rurales de las sociedades industriales avanzadas y en la mayor parte del tejido social de las sociedades del Tercer Mundo, empieza a verse superada con la conformación de las tecnologías imperantes a las nuevas factualidades.

La fase que arranca con la Revolución Industrial supuso, junto a

la entrada en un prolífico desarrollo industrial y comercial, a la creación de una gran red de transportes, a la proliferación de las fábricas y a la aparición del proletariado como clase social, la *concienciación de la necesidad y rentabilidad de introducir los adelantos científicos en la empresa,* alcanzando esta tecnificación su punto álgido de despegue a finales del siglo XIX. Ello dejó notables huellas sobre los modos de investigación científica, que, como escribe De Albornoz (1976, p. 16), se centran desde entonces en la empresa y no en la Corte, con lo cual el hombre de ciencia pasa de estar al servicio del poder político a tener que adaptarse a las exigencias del poder del capital. Por tanto, es con la Revolución Industrial cuando la instrumentación de la Ciencia se subordina a los intereses del capital, a los objetivos de la economía. El científico se incardina desde entonces en el aparato productivo y los progresos en ambos campos se hacen así convergentes.

3. La Segunda Revolución Científica

Desde entonces, la transformación de la sociedad bajo el empuje de la Ciencia se constituye en el acontecimiento más memorable de la historia de la humanidad. Las mutaciones en la empresa derivadas de progresos en ciencias como la Electrónica, la Química o las Matemáticas, nos permiten hablar de *una empresa moderna, nacida entonces con la imbricación de las técnicas científicas, y una empresa antigua, fundada en los moldes tradicionales de producción y de administración.*

Dentro de esta fase, la aceleración definitiva del progreso científico y de la simbiosis Ciencia-Empresa arranca con la segunda guerra mundial. La urgencia de las naciones contendientes de superar en capacidad bélica al enemigo, de contrarrestar sus nuevas armas, hicieron imperiosa la necesidad de buscar soluciones a los nuevos problemas surgidos en el campo de la industria. Se hizo entonces patente el acucio en adaptar los procesos de fabricación a las necesidades de la época, lo que maximizó la relevancia de los equipos de investigación.

Frecuentemente se distingue en esta era dos nuevas revoluciones industriales: *la Segunda Revolución Industrial* habría venido conformada por el desarrollo de los plásticos y materiales sintéticos, mientras que *la Tercera Revolución Industrial,* en la que estamos inmersos, sería tipificada por la expansión electrónica desde la década de los 70. En este sentido, en el famoso informe «Interfuturos»

elaborado bajo los auspicios de la OCDE (1980, p. 147) se sostiene que las revoluciones tecnológicas con mayor influencia sobre la organización y evolución de las sociedades industriales avanzadas serán la electrónica, la explotación de los recursos energéticos y mineros del océano, el desarrollo de nuevas energías y la bioindustria, enumeradas por orden cronológico probable de desarrollo de sus aplicaciones.

Llegamos así a una década sumergida totalmente en una *Revolución Electrónica* llamada a avalar radicalmente las coordenadas de la civilización. Desde la publicación del célebre Informe Nora-Minc (1980) en 1978, el debate del impacto de la Electrónica en la sociedad no cesa. Algo más tarde, en 1980, Servan-Schreiber (1980) da el aldabonazo definitivo con su obra «El desafío mundial», en la cual pone claramente de manifiesto que la revolución de la tecnología informática supone construir el futuro económico sobre la base de nuevas materias primas, como la inteligencia, el pensamiento y la información.

Así pues, ha calado ya la idea de que el proceso abierto en el siglo XVIII con la Revolución Industrial ha finalizado, y se está abriendo *un nuevo modelo de civilización.* La década de los 70 rompe un período que se prolonga desde 1725 a 1975, cuando surge una nueva clase de perturbación que ya no es una crisis cíclica como las anteriores, sino que marca el fin de lo que Fourastie (1982) llama el «período transitorio» y que establece un puente entre la civilización tradicional de preponderancia agrícola y la civilización post-industrial de preponderancia terciaria. Como señala Peccei (1977, pp. 31-34), la crisis actual nace del hecho de estar inmersos en un proceso de transición hacia la «edad del imperio del hombre», caracterizada por el cambio de la condición humana sobre la Tierra, el aumento formidable del poder material del mismo hombre sobre la Naturaleza que le ha permitido erigirse en la criatura dominante del planeta.

Se vislumbra así un momento histórico de suma agitación por el hecho de que la humanidad está trasladándose a *un nivel superior de complejidad,* lo cual indica *el fin de la civilización de producción que vendrá a ser sustituida por una sociedad de información organizada.*

La trascendencia de este discurso desde la perspectiva de la Economía de la Empresa se centrará en la exégesis de las huellas de la

revolución tecnológica presente y venidera sobre la libertad de la empresa para elegir sus objetivos, formular sus estrategias y desarrollar su actividad. Tratará de indagar qué nuevo modelo de empresa deberá surgir en esas sociedades de nuevo cuño a florecer, de qué arsenal de instrumentos de decisión, acción y coordinación con el entorno deberá dotarse a fin de implementarse racionalmente al nuevo orden que adviene.

3. LA NATURALEZA DE LA CRISIS ECONOMICA VIGENTE Y LA SOLUCION DE LA INNOVACION TECNOLOGICA

El sistema mundial está corroido en sus pilares y sumido en un elevado grado de incertidumbre y hesitación ante sus fallas estructurales, ante la inmersión de sus instituciones en una fase crítica por la obsolescencia de las filosofías y la relativización de los valores culturales. Ha surgido así una crisis social que va ineludiblemente aparejada a una crisis cultural de gran envergadura, que ha derrumbado paradigmas y ha acelerado el proceso de cambio aunque sin marcar previamente sus objetivos.

La aceleración de la transformación ontológica tiene su más palpable huella, en el ámbito de la empresa, en la creciente constatación de la necesidad de innovación tecnológica que la revolución ambiental urge. Concretamente este acucio se justifica con argumentaciones de tres clases.

En primer lugar, se afirma que *la solución de la innovación tecnológica es la respuesta adecuada a la crisis económica vigente*. La opinión más aceptada en los momentos actuales sobre la naturaleza de la crisis en que estamos sumergidos, sugiere que la misma es una crisis de la estructura productiva cuyo remedio exige, junto a la definición e implementación calmosa pero firme de una política económica que estimule y despeje los ajustes productivos necesarios a las nuevas circunstancias, la imbricación de la necesaria flexibilidad para tal adaptación.

Así pues, mantener la capacidad competitiva tanto en los mercados nacionales como a nivel internacional demanda ineludiblemente sostener el coste de los factores a los planos de las empresas concurrentes. Luego la minimización de los efectos negativos de la crisis económica, plasmados esencialmente en el alza de costes, urge un reforzamiento de la capacidad productiva y un análisis continuo de

las expectativas empresariales sobre: costes salariales, carga fiscal, coste de los inputs (energía y materias primas), coste de transportes y fletes, costes financieros, innovación tecnológica, ciclo de vida de los productos y formación empresarial. En nuestra opinión, son los tres últimos temas quienes deben ser objeto de especial atención a la hora de fortalecer las expectativas empresariales ante la crisis, y a ellos nos referimos básicamente en el presente trabajo.

Una segunda línea expositiva centra sus argumenos en la *especificidad del «problema tecnológico» frente al «problema económico»*. Como razona Robbins (1980, pp. 62-64), el interés de la Tecnología para los economistas deriva, no de su atractivo intrínseco, sino por su influencia determinante en la escasez relativa que constituye el objeto esencial de estudio de la Economía. Pero existen sustanciales diferencias en sus enfoques dado que, mientras la Tecnología analiza consideraciones técnicas derivadas de las propiedades de los objetos u hombres para la satisfacción de unos fines dados, la Economía pondera esta exégesis con el elemento escasez. Esta disimilitud de perspectiva obliga a investigar ambos problemas no reduciendo la Tecnología a mera condición de factor, sino otorgándole categoría central en el proceso cognitivo.

Una tercera línea de argumentos, de radio más reducido, estima que analizar el papel de la innovación en el momento actual supone, junto al reconocimiento explícito del papel que tal acción desempeña en la economía moderna, profundizar en el cauce de la inquisición investigadora que de Miguel (1976, p. 11) ha calificado de «insiderismo» (de «insider»: desde dentro), entendiendo por tal «la propiedad de estudiar la realidad perteneciendo a ella, algo así como el revés del método antropológico. Se trata de la literatura del «nosotros», bien representada en el caso que nos ocupa por el «Nosaltres, els valencians», del maestro Joan Fuster. No se examina un caso porque el objeto es excitante de la curiosidad intelectual, sino porque el investigador es parte integrada del mismo. Constituye una estupenda ilustración de la ausencia de asepsia valorativa tan querida por los sociólogos críticos».

En efecto, es pauta común en la literatura contemporánea sobre el País Valenciano reflexionar sobre el rol de la innovación en su proceso de desarrollo económico. Así, Barrenechea (1982) ha escrito que la respuesta valenciana a la crisis económica se ha sintetizado en una fórmula: «sólo hay una salida: innovar, renovar y exportar».

Efectivamente, el modelo de crecimiento valenciano, fundado en una combinación entre un gran dinamismo industrial con unas empresas de pequeño y mediano tamaño y una organización del trabajo muy flexible (localización de las fábricas en los núcleos poblacionales, invirtiendo el esquema típico de aquéllas como polos de atracción, lo que ha conducido a una gran difusión del trabajo a domicilio y a la coexistencia del trabajo en la fábrica con el cuidado de los huertos propios) y especializada en productos de gran consumo (incluso especializándose en cada localidad), ha cimentado sus raíces en la renovación continua.

Sin embargo, como señala Bordils (1982), realmente «no se ha asumido aún la noción de innovar. Para hacer modelos nuevos cada temporada se ha pensado que copiando los que hacían otros, ferias en Italia, en Alemania, etcétera, se podía ir renovando sin riesgos. ¡Con un agudo sentido mimético era suficiente!». La competitividad de nuestros costes salariales permitía hace años la fácil exportación de nuestros productos a unos mercados de los cuales había nacido la copia mimética del modelo, y que gozaban de un gran desarrollo, y la fácil cobertura de un mercado nacional protegido y poco exigente. Este cuadro ha cambiado radicalmente de características ahora: la competencia de precios es imposible y la exportación por la mera renovación mimética también. Se exige ya una innovación que moldee un producto con identidad e imagen propia «made in Valencia o España». La supervivencia de la empresa valenciana en particular, y de la española en general, pasa ineludiblemente por la siembra de una identidad específica a medio y largo plazo fundada en el diseño industrial autóctono. Si de verdad queremos que el modelo valenciano pueda ser calificado del «Japón español» por su capacidad de innovación y exportación, debemos exegizar a fondo el proceso de ID (investigación y desarrollo) en la empresa con el fin de difundir los conocimientos necesarios que calen en la conciencia de nuestra clase empresarial para articular una conducta racional y con visión de futuro.

La unificación de estas tres perspectivas patentiza la importancia del aparato tecnológico en la empresa moderna, al condicionar en un grado fundamental todos los aspectos de la organización. El conjunto de las parcelas del proceso productivo y del proceso empresarial vienen imbuidas por el papel de la estructura tecnológica. Frecuentemente se cae en el error de considerar que la innovación se reduce a la aplicación de nuevas tecnologías a los procesos de fabri-

cación, cuando realmente aquélla no se limita al sistema de producción sino que se extiende igualmente a la imbricación de nuevas tecnologías administrativas, comerciales, etc. Se trata, pues, de *diseñar un nuevo prototipo de empresa innovadora* cuya piedra medular sea la ID, la visión de futuro adaptada a la necesidad de acomodar la actividad empresarial al clima de crisis vigente y a los cambios del entorno.

La importancia de la ID para el crecimiento empresarial, sobre todo en los productos con alto contenido tecnológico, tiene un buen ejemplo en la empresa Standard Elektrik Lorenz de Stúttgart, la mayor compañía de fabricación de ITT, que ha enfrentado exitosamente un profundo cambio tecnológico en varios frentes, en especial en el campo electrónico, y que bajo la dirección de Hermut Lohr ha intensificado su «presencia tecnológica» mediante unos intensos gastos en ID (más de un millón de marcos diarios) dirigidos a satisfacer la creciente demanda mundial de productos y sistemas con un alto valor tecnológico, según constata Schäfer (1983).

La atención a la innovación tampoco debe descuidarse en aquellas industrias en las cuales el cambio tecnológico es poco espectacular o menos evidente. En estas ramas aparentemente estáticas, la organización corre el riesgo de osificarse y de disminuir el cuidado y promoción a la innovación. En cambio, las industrias dinámicas tienen implementado en todos sus miembros la exigencia de la innovación y sus esfuerzos se guían por esta piedra polar. Por lo tanto, resulta palmario que la necesidad de la renovación tecnológica no se circunscribe exclusivamente a los sectores de punta, sino que afecta igualmente a los sectores más tradicionales.

¿Hasta qué punto los empresarios son conscientes de esta importancia del vector tecnológico e incluyen su valoración como un elemento de su matriz de conducta e inversión? Aunque las respuestas no son numerosas, algunas de ellas existen siendo particularmente interesantes los datos proporcionados en una encuesta realizada por la revista Perspectivas y Mercado en 1981 entre los 2.500 mayores empresarios españoles acerca de los problemas actuales. En este trabajo se constató que las razones fundamentales que guiaban el comportamiento inversor, cuando las inversiones previstas para 1981 eran superiores a las del período 1974-80, eran la mejora de la productividad y las innovaciones tecnológicas, que eran mencionadas respectivamente por el 58% y el 49% de los encuestados.

Cuando las inversiones previstas para 1981 eran iguales a las del período 1974-80, la ordenación se mantenía aunque ahora con unos porcentajes respectivos del 53% y del 46%.

Por tanto, el empresariado ha asumido claramente la ineludibilidad de la innovación tecnológica como solución a la crisis económica. Luego la labor subsecuente a realizar es analizar el impacto del nuevo medio tecnológico en las organizaciones empresariales, con el fin de instrumentar los medios adecuados para la racionalización del proceso de ID en la empresa.

4. LAS CONSECUENCIAS DEL PROGRESO TECNOLOGICO. EL PAPEL DE LA TECNOLOGIA EN LA EMPRESA MODERNA

El desarrollo socio-económico y la revolución científica experimentados durante el siglo XX se ha orientado en varias tendencias interconectadas que han cuajado en diversas consecuencias para las organizaciones modernas:

1. *El gran avance tanto de la investigación teórica como de la investigación aplicada, acompañado de un acortamiento de los interregnos entre los descubrimientos teóricos y sus aplicaciones prácticas,* así como los que median entre la imbricación de una invención en el proceso productivo y la subsiguiente modificación de la malla social. Como señala el Servicio de Estudios del Banco Exterior de España (1979, p. 53), «fue John D. Bernal, científico e historiador de la ciencia, quien lanzó el término de revolución técnica y científica para definir el hecho característico de que la ciencia se alía con la técnica y se convierte en una fuerza productiva directa, de manera que se da una interacción continua entre los avances de la ciencia y sus aplicaciones prácticas».

Punset (1983, p. 274) ofrece los siguientes datos que ilustran la aceleración tecnológica impresa en el acortamiento del interregno entre una invención y su introducción en el mercado:

Fotografía: 112 años.
Motor eléctrico: 65 años.
Teléfono: 56 años.
Radio: 35 años.
Tubo de vacío: 35 años.
Tubo de rayos X: 18 años.
Rádar: 15 años.

Televisión: 12 años.
Reactor nuclear: 10 años.
Transistor: 3 años.
Batería solar: 2 años.

2. En aparente contradicción con el efecto anterior, se ha producido asimismo *un incremento del tiempo necesario para que una decisión de innovación tecnológica fructifique y demuestre su eficiencia,* o lo que es lo mismo, se ha prolongado el lapso que separa el momento de iniciación de una tarea y el momento en el cual la misma se consuma. Las cesiones sobre inversiones en plantas industriales, nuevos procesos productivos, formación de nuevas redes de venta o incluso de nuevas organizaciones se dilatan en el tiempo como consecuencia de la complejidad de las operaciones que integran y de la mayor necesidad de elaboración en su proceso, alargándose igualmente los procesos de amortización.

3. *La sustitución del erudito o investigador clásico por el especialista,* que a su vez ha provocado: en primer lugar, *el paso desde el investigador aislado a los sistemas colectivos de investigación,* y en segundo lugar, *la enorme pujanza de los equipos de ID en la empresa.*

Así pues, la empresa moderna requiere un departamento de ID enfocado a la actualización permanente de los procesos y de los productos, tanto como a la investigación en la racionalización del trabajo de cara al desarrollo de sistemas que disminuyan costes y aumenten la rentabilidad. Las mayores firmas deben contar incluso con un departamento de metodología de trabajo o de perfeccionamiento de sistemas, formalizado y enmarcado en la estructura funcional de la organización.

4. *Un aumento incesante y autoregenerador de la complejidad de las organizaciones,* conectado a unas relaciones mucho más abstrusas que las que caracterizaban el tejido social de las unidades económicas anteriores, a un mundo más aleatorio y con mayor dosis de incertidumbre. Adquiere aquí pleno sentido la frase de Ralph Waldo Emerson según la cual «la naturaleza es una nube movible que jamás permanece igual a sí misma».

5. Este incremento acelerado de la complejidad organizacional, unido al paso desde el erudito al especialista y a laboratorios colectivos de investigación, han inducido *el aumento de la especialización.* Tanto la fuerza de trabajo como el know-how aplicado al pro-

ceso productivo han experimentado una especialización como consecuencia de los avances científicos y tecnológicos en los instrumentos de producción, en la conexión hombre-máquina y en los conocimientos necesarios para la dirección de la actividad empresarial. Este proceso de especialización de individuos y grupos en tareas concretas y entrelazadas ha sido el elemento fundamental sobre el cual se ha cimentado el espectacular salto en la eficiencia de las organizaciones. Adam Smith (1981, pp. 12-15) ya afirmó que en su época la mayoría de inventos se debían a la labor de los obreros inmersos en la producción, al polarizar la división del trabajo toda su atención en una tarea específica, aunque reseñó igualmente el papel inventor de otras personas no ligadas directamente a la producción, de los fabricantes y de los científicos (a los que llamó «filósofos u hombres de especulación» pues el primer término no se popularizó hasta el siglo XIX).

6. La especialización no ha operado de modo aislado, sino que su potencia inductora ha sido incentivada por *la coordinación y la integración de actividades* de cara a la consecución de unos fines. En otros términos, se ha producido un proceso biunívoco de especialización o fragmentación de tareas y de posterior integración de las mismas en una pulsión enfocada a unas metas dadas. Integración y especialización se conforman así como las dos caras de una misma moneda.

En efecto, como señala Galbraith (1980, pp. 42-43), una de las consecuencias del progreso tecnológico es una función de la división y subdivisión de las tareas prácticas a las cuales se aplica el conocimiento científico en partes o fases componentes, dado que solamente de este modo el conocimiento organizado puede aplicarse a fines de rendimiento, del tal manera que la subdivisión de la tarea coincida en su formación con algún campo bien definido del conocimiento científico. Esta necesidad de dividir y subdividir las tareas para factibilizar la aplicación de los progresos tecnológicos es algo diferente al concepto de división del trabajo para Galbraith, quien señala que la noción de división del trabajo se refiere a problemas accesibles con conocimientos mecánicos cada vez más homogéneos cuyo empleo puede mejorar los resultados, mientras que la subdivisión de las tareas para hacerlas concordar con áreas del conocimiento organizado alude a cualquier problema que implique un conglomerado de conocimiento científico, sin que tenga que limitarse a

procesos mecánicos (puede darse en medicina, en gestión comercial, en arquitectura o en la crianza de niños).

Por otra parte y de forma simultánea, se ha producido un reforzamiento de los lazos y controles impuestos por el proceso administrativo, con el fin de encauzar la especialización y la subdivisión de tareas por los canales previstos y obviar las evoluciones adversas que desvíen el proceso de ID de los objetivos impuestos.

7. La especialización y la integración de actividades, junto al ritmo creciente del progreso tecnológico y al alargamiento de los plazos de germinación de las tareas, han provocado *un aumento de las necesidades de inversión de capital y de tiempo tanto en el proceso de innovación tecnológica en particular como en la actividad empresarial en general.* Ello ha conllevado a su vez un *crecimiento notable del tamaño de las organizaciones* que, además, no cabe esperar disminuya en el futuro si tenemos en cuenta el factor demográfico. El aumento de la población debe dejar su peso esencial en la índole de las organizaciones y propulsarlas hacia dimensiones mayores aún que las actuales.

8. El continuo crecimiento de la dimensión y de la intensidad de capital en las industrias sometidas a un ritmo continuo de progreso tecnológico ha provocado *una disminución de la elasticidad tanto del know-how incorporado al proceso empresarial como de las plantas productivas.* La intensificación de la especialización acarrea inevitablemente una inelasticidad de conocimientos, dado que éstos se definen exclusivamente para una tarea y una subdivisión concreta de la misma, y de las plantas industriales, más intensivas en capital o lo que es lo mismo en maquinaria, bienes de equipo e instalaciones de específicas aplicaciones. Ello conlleva el riesgo de un aumento importante de los costes fijos endógenos.

9. *La difusión o comunicación de los progresos científicos y tecnológicos a toda la sociedad.* Esta transmisión de ideas y conocimientos, plasmada en múltiples estudios, revistas especializadas, coloquios, etc., ha dado lugar a un fructífero diálogo Ciencia-Tecnología, que se materializó en una ósmosis y entrecruzamiento de los campos de investigación propios de cada disciplina, como consecuencia no solamente de la incesante interrelación de todas ellas, sino también de la precisión del trabajo colectivo para acelerar los progresos demandados por la Tecnología.

10. Se ha llegado así a que *los menesteres de la empresa se conviertan en el motor de la Ciencia y de la Tecnología,* como se adivina de las nuevas ramas que han ido surgiendo en cada materia: la Química Industrial, la Física Industrial, la investigación operativa en las Matemáticas, etc. De este modo, la innovación tecnológica se ha constituido en el factor fundamental que incentiva el fuego de los cambios, en causa y efecto simultáneos del proceso de transformación socio-económico, técnico y cultural que agita nuestro planeta. Este auge del vector científico en la esfera empresarial ha hecho que temas tales como la adopción de decisiones, la investigación de nuevos productos, la mejora de la calidad, la financiación y el estudio de los proyectos de inversión, la automación, el incremento de la productividad o los estudios de mercado, adquieran un rango científico derivado de la intensificación de la aplicación de los avances teóricos.

11. *Desarrollo del comercio mundial y de las empresas transnacionales:* estos hechos han sido favorecidos en gran modo por los avances tecnológicos en las comunicaciones, que han llevado a una estandarización de los transportes ligada a un aumento de las dimensiones de aquéllas y a la importancia de los enclaves estratégicos. La consecuencia inmediata en la política de la empresa es que los productos fabricados dependen cada vez menos de la geografía, modificándose igualmente las políticas de embalaje y de gestión de stocks en el sentido de obligar a una informatización de las mismas. El resultado ha sido el surgimiento de nuevas corrientes comerciales y de distribución de los productos que sustituirán a las corrientes tradicionales. Se ha producido también un desplazamiento de importancia desde los costes de transporte a la calidad de los productos, lo que ha inducido una pérdida de relevancia del elemento geográfico en la competencia, como han demostrado las empresas transnacionales.

Así pues, los intercambios internacionales se modelan cada vez más de modo multilateral. Esta expansión de las relaciones económicas depende fundamentalmente de tres factores:

a) La especialización del trabajo ya reseñada, que ha impelido la producción hacia las grandes series, ocasionando una estandarización ligada igualmente a la aceleración de los intercambios. En consecuencia, la exportación de mercancías y de capital está imbíbita en esta estructura especializada de la economía mundial. La multilateralidad se ha convertido en el exordio de la transnacionalidad.

El auge de los intercambios no se limita únicamente a los productos. La imbricación se extiende también a los servicios y a los activos inmateriales (patentes, conocimientos, etc.), siendo los últimos (el «software» en lenguaje informático, la inteligencia aplicada a la máquina) mucho más relevantes ahora que los anteriores (el «hardware», que designa la máquina en sí misma).

b) La aceptación del intercambio como acto creador de productividad, que marcha inseparablemente unida al factor precedente.

c) La receptividad ante la innovación o la difusión cada vez mayor y más acelerada de la innovación, que es el hecho decisivo. Esta evolución científica está revestida, según Sampedro (1975, pp. 49-51), de tres rasgos característicos: la aceleración de la técnica, su dispersión geográfica y la diversificación cuantitativa; esta última peculiaridad se plasma en la continua creación de bienes y de servicios nuevos, en la proliferación sectorial de los frutos del progreso en el ingenio técnico.

La panorámica inducida por este nuevo orden tecnológico puede captarse en múltiples parcelas que tornan ineludible la filosofía innovadora en la empresa.

5. LA INNOVACION TECNOLOGICA COMO MEDIO DE ENTRADA EN LOS MERCADOS EXTERIORES

Al llegar España a país industrializado «cuantitativamente» en los principios de la década de los 70, se puso de manifiesto un hecho que la crisis petrolífera de 1973 no hizo sino agravar: *la competitividad internacional de los productos españoles es muy baja*. Las empresas españolas deben hacer frente a dos niveles de competencia: una nacida de los países más industrializados (Japón, Estados Unidos y Europa) y otra generada por la pujante aparición en el mercado mundial de naciones dinámicas y con unos costes de producción menores a los españoles, como son los países del Sudeste Asiático.

Las firmas españolas se han visto así atrapadas en una posición intermedia en la que están amenazadas por ambos lados. La competitividad de los productos españoles frente a los procedentes de los países industriales es baja, por su disimilitud en calidad, diseño y contenido tecnológico. Los estudios del European Management Forum, entidad independiente con sede en Ginebra, que siguen anualmente la competitividad de los países más desarrollados, ponen de manifiesto que en 1981 España ocupaba el número 18 del ránking,

habiendo subido un puesto en 1982. Por otra parte, su competitividad frente a los productos elaborados en las áreas en desarrollo dinámicas es también precaria, dado el menor coste salarial de estos países que no es compensado por nuestra calidad y valor añadido tecnológico. Un hecho más que agrava el panorama consiste en que, como escribe Granell (1983), «los productos de nuestra *tecnología normal media,* que eran los mejor vendidos, a países en desarrollo de demandas poco sofisticadas, están hoy en situación caótica por la insolvencia de muchos de estos países».

Ante este diagnóstico, y dada la imposibilidad de volver a situaciones precedentes por razones obvias, la única salida para la empresa española es el impulso de su competitividad exterior ante los productos tecnológicamente avanzados de los países industrializados y los artículos baratos de las naciones en desarrollo mediante *un incremento de su productividad a través del fortalecimiento del «músculo tecnológico»*. La competencia de las industrias fabricantes de bienes de consumo radicadas en países en desarrollo con bajos costes salariales, impone que la empresa española cambie su mentalidad imponiéndose nuevos hábitos.

Sin embargo, la sociedad española no es aún consciente de la amenaza que supone esta competencia, como lo demuestran los datos de un sondeo de opinión efectuado en nueve naciones con sistema de economía de mercado durante el mes de marzo de 1983. Promovido por el Instituto Atlántico para Asuntos Internacionales de París y publicado en España por el diario El País (1983), la encuesta dio por resultado que los españoles consultados dieron a las exportaciones a bajo precio de algunos países como los del Sudeste Asiático, el grado de importancia relativa más bajo de todas las causas de origen internacional que nos podrían producir dificultades económicas, de tal modo que solamente un 7% creyó que tal competencia podría originar problemas a España. Este porcentaje es el más pequeño recogido en todos los países en que se distribuyó la encuesta, destacando la gran importancia concedida en Francia (un 35%), RFA (un 34%), Reino Unido (un 40%) y Estados Unidos (un 33%).

En definitiva, la innovación tecnológica se configura como una obligación para asegurar la competitividad, dado que solamente a través de la modernización y renovación permanente de nuestro aparato productivo será posible generar actividades y productos de

alto valor añadido competitivos en los mercados internacionales. Este esfuerzo creativo deviene insoslayable si la industria española quiere mantener y reforzar su presencia en los mercados iberoamericanos y africanos, que pueden tener una notable receptividad hacia nuestros productos y nuestra tecnología por razones históricas, lingüísticas, etc.

La exportación de bienes cede terreno a la exportación de servicios y de tecnología, del tal manera que son ya más importantes las operaciones de diseño, innovación y de fabricación de «software» (denominadas genéricamente *operaciones anteriores*) y las actividades de asistencia técnica, garantía de calidad, ensamblaje, etc. (calificadas de *operaciones posteriores*), que la *actividad productiva intermedia*. Por tanto, los sectores exportadores españoles, como el calzado o la confección, van a requerir fuertes inversiones en ID para afrontar el reto de la competencia tecnológica.

Además, debe tenerse en cuenta que la base tecnológica de la exportación se ha extendido a un nuevo modo de proteccionismo de control de know-how, mantenido hace ya tiempo por Japón y al que se ha sumado recientemente Francia con la creación en Poitiers de una aduana especializada en el control de aparatos de video.

Esta comprensión de la innovación como medio esencial de entrada en los mercados exteriores se plantea con igual vigencia para Europa. Los países de la Comunidad Económica Europea sufren un notable retraso frente a Estados Unidos y Japón, tanto en los gastos de ID (% del PNB), como en el número de investigadores por 100.000 habitantes o de patentes registradas por 100.000 habitantes. Esta tesis es defendida por Schwamm (1983) cuando escribe que «Europa, más que cualquier otra región industrializada, se encuentra expuesta a una doble y paradójica presión competitiva: de los viejos PI (países industrializados: Estados Unidos, Japón) en los nuevos sectores (química, electrónica, cibernética) y la de los jóvenes países en vías de industrialización en los sectores antiguos (agro-alimentario, ingeniería, construcción naval)». Para luchar contra los NPI (nuevos países en vías de industrialización), la receta europea debe pasar por el perfeccionamiento de los productos «maduros», que implican un elevado capital humano, aplicando en ellos los más nuevos conocimientos tecnológicos cuya imitación queda fuera del alcance de los jóvenes países industrializados, optimizando los procesos de fabricando y los medios de producción, automatizando los sistemas de

gestión, miniaturizando las herramientas y máquinas, ahorrando recursos y utilizando nuevos materiales.

6. LA INNOVACION TECNOLOGICA COMO REQUISITO NECESARIO PARA EL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD

Las tendencias económicas y tecnológicas contemporáneas han hecho que la administración haya sido conformada decisivamente por el impacto de las nuevas técnicas informáticas y automatizadas. En consecuencia, las empresas se han visto obligadas a dotarse con sistemas cada vez más avanzados tecnológicamente a fin de mantener su competitividad en el mercado.

La competitividad empresarial es, junto a una realidad conexa a la capacidad creadora e innovadora del hombre, una pauta de comportamiento coherente con el modelo económico vigente, tipificado por un aumento de la interdependencia y un ambiente de profunda crisis. El desajuste causado en los sistemas económicos por la crisis no se ha traducido sólo en un encarecimiento espectacular del input energía, sino que ha conllevado además la obsolescencia del capital de muchos sectores, incapaces de acomodar sus costes al nuevo nivel de equilibrio.

La medida fundamental que se ha diseñado en los países industrializados para atajar el desajuste, junto con políticas de control de los costes del trabajo, ha sido la imbricación de la innovación tecnológica en el proceso económico, encarándola a la minoración de los consumos energéticos, de la ineficiencia de los equipos y de la obsolescencia general del proceso económico, enfocándola al incremento de la productividad en definitiva. Los éxitos de los diferentes sectores en este sentido han conformado la dinamicidad de sus empresas en la competencia interior y exterior, tanto en la colocación de sus productos finales como en la captación de los recursos necesarios. Así pues, los baremos fundamentales que deberán evaluar la eficacia de las innovaciones tecnológicas serán el nivel internacional de precios y la productividad de cada nación.

Luego la relevancia de la innovación tecnológica en el aumento de la productividad asume un papel principal. En este sentido se ha afirmado que «los países que más han invertido en investigación y desarrollo son los que presentan mayor aceleración en su tasa de productividad; sólo la incorporación de la tecnología moderna puede garantizar la competitividad necesaria para que exista un crecimiento sostenido a largo plazo» (Velarde, 1982).

La importancia de la innovación en el incremento de la productividad deriva del impacto directo de la misma en los coeficientes técnicos y en la composición de los inputs que se integran en el coste total de producción. La innovación tecnológica puede mejorar el rendimiento de los inputs mediante la automatización de las operaciones productivas y la racionalización de equipos y procesos (input capital), así como mejorando la capacidad técnica y operativa del grupo humano que perfeccionará su comprensión de la creciente complejidad de los sistemas productivos.

Por tanto, el componente tecnológico es un elemento crucial para explicar los incrementos de la producción no clarificados directamente por mayores consumos de inputs. Como atestiguan diversos estudios recogidos por Triana (1982), la importancia del factor tecnológico en la producción se denota por los crecimientos de productividad alcanzados, incremento ineluctable para el mantenimiento de la capacidad de generación de capital bruto, de las tasas de inversión y, en última instancia, del nivel de empleo.

En este orden de ideas, Fernández Agudo (1982) ha reseñado como principales motivaciones inductoras de la imbricación de nuevas metodologías de diseño de los equipos informáticos aplicados a la industria, las expuestas a continuación: reducción en el mantenimiento del 33%; 4:1 de reducción en costes de mantenimiento; 1,9 a 1 de incremento de la productividad; construcción de bloques funcionales; 25% de reducción en el tiempo de prueba; 39% de ahorro en costes de programación; 80% menos de espacio; 80% de reducción de errores; un error cada 200 líneas; y 50% de reducción del presupuesto anual de mantenimiento.

7. LA INNOVACION TECNOLOGICA COMO INVERSION CUALITATIVA. EL NUEVO MODELO DE EMPRESA

La innovación tecnológica tiene así un importante papel que jugar en el fomento de una inversión y un desarrollo cualitativo y de acoplamiento social que oponer a la tradicional inversión cuantitativa, encaminada únicamente al aumento de la capacidad de producción. El futuro ya no está caracterizado por una demanda en expansión que absorberá todos los volúmenes de producción deseados. Al contrario, sus líneas de tendencia configuran un escenario de creciente selección cualitativa. A ese reto las empresas sólo pueden enfrentarse innovando: imbricando nuevas tecnologías en los proce-

sos de producción que economicen energía y contaminen, informatizando sus sistemas de organización, disponiendo de un banco de datos con que mantener siempre una información actualizada, etc.

Por tanto, el incremento de la productividad no puede reducirse únicamente a la imbricación en las empresas de la tecnología más perfeccionada. Tan importante o más es una innovación cualitativamente enfocada hacia la reorganización del trabajo, del capital y del empleo de recursos aumentando la eficiencia en su gestión. Es más relevante desarrollar los conocimientos sobre el «cómo hacer» que introducir técnicas generadas por otros. Desde una perspectiva más general, el nivel de desarrollo no se mide ya por la cantidad de productos que elabora, sino por la cantidad de ideas, productos e incluso palabras que saca, que son un índice de su potencial cualitativo.

En España, el desarrollo cuantitativo tuvo su lugar en la década de los 60. En este decenio, las empresas aumentaron su capacidad de producción, mas no incrementaron su bagaje tecnológico, basando su proceso de desarrollo en una importación casi total de tecnología. De este modo, aún cuando las empresas españolas lograron modificar su estructura interna mantuvieron una dependencia tecnológica exterior que las llevó a sufrir grandes trabas a la hora de fomentar el desarrollo cualitativo.

La década de los 80 requiere como modelo de crecimiento una estrategia de innovación tecnológica encaminada al desarrollo de actividades con futuro. El corolario lógico de este nuevo modelo es el aumento de la importancia del componente tecnológico, frente a la minoración de la relevancia de otros como el elemento humano o las materias primas. En consecuencia, la pervivencia de la empresa en la economía moderna exige una adaptación continua a la innovación. El rechazo o la incomprensión de esta necesidad conducirá a la *desintegración de la organización,* que puede definirse como la descomposición de las partes de la estructura, la ruptura de sus entrelazamientos de manera irreversible, lo que torna inviable la regeneración de la firma sobre nuevos elementos y relaciones.

En un marco más general, debemos indagar el modelo de empresa coherente con una traslación desde una civilización «heterónoma», centrada permanentemente en el ahorro de tiempo, a una civilización «convivencial», que se polariza por el contrario en un consumo de tiempo en actividades de relación y comunicación. Naturalmente

la economía de tiempo en un sentido y el incremento de su necesidad por otro, exige una reestructuración de la jornada laboral encaminada a reservar tiempo al ocio, al tiempo libre. Y esto solamente es posible merced a un sustancial aumento de la eficiencia productiva que fabrique unas ganancias de productividad susceptibles de ser trocadas por los individuos en tiempo no productivo. Esta flexibilización del marco laboral solamente será flexible con innovaciones tecnológicas radicales que acompasen el quehacer económico al deseo social. En esta dirección, como recuerda Okamoto (1982, págs. 342-353), el Comité de Automatización de la Asociación Japonesa para el Desarrollo de la Información publicó en 1972 un informe titulado «perspectivas de la sociedad de información», en el cual se preveía ya orientar la sociedad hacia un pleno florecimiento de la capacidad creadora de todos sus individuos.

BIBLIOGRAFIA

BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1979), *La economía de la Comunidad Económica Europea;* Servicio de Estudios del Banco Exterior de España, Madrid.

BARRENECHEA, EDUARDO (1982), «País Valenciano, el Japón español», *El País,* 20-9-1982, p. 45.

BORDILS, XAVIER (1982), «La innovación en la industria valenciana», *Noticias al Día;* 2-11-1982, p. 25.

CROMBIE, A. C. (1974), *Historia de la Ciencia: de San Agustín a Galileo. La Ciencia en la Edad Media: siglos V al XIII;* Alianza Editorial, Madrid, vol. I.

DE ALBORNOZ, ALVARO (1976), *Economía, técnica y humanismo,* editado por el autor; México.

DE MIGUEL, AMANDO (1976), prólogo al libro de Pico López, Josep *Empresario e industrialización. El caso valenciano;* Tecnos, Madrid.

EL PAIS (1983), 16-5-1983, pp. 3-5.

ENCUESTA... (1981), «Encuesta Mercado. Los empresarios tienen la palabra», *Perspectiva y Mercado;* primera quincena de junio, número 23; p. 51.

FERGUSON, EUGENE S. (1968), *Bibliography of the History of Technology,* M.I.T. Press; Cambridge-Mass.

FERNANDEZ AGUDO (1982), «Metodologías de diseño estructurado», *Ordenador actualidad,* N.º 1, p. 27.

FOURASTIE, JEAN (1982), *La civilisation de 2001,* Presses Universitaires de France; París, 11.ª ed.

GALBRAITH, JOHN KENNETH (1980), *El nuevo estado industrial,* Ariel, Barcelona, 7.ª ed.

GRANELL, FRANCISCO (1983), «La capacidad exportadora de nuestras empresas», *El País,* 11-7-1983, p. 42.

HALL, A. RUPERT (1981 a), «Fundamentos culturales, intelectuales y sociales, 1600-1750», en Kranzberg, Melvin y Pursell, Carroll W. (eds.) *Historia de la Tecnología. La técnica en Occidente de la Prehistoria a 1900;* Gustavo Gili, Barcelona, t. I.

HALL, A. RUPERT (1981 b), «La primera tecnología moderna, hasta 1600», en *Historia de la Tecnología. La técnica en...,* o.c.

HOBSBAWM, E. J. (1974), *Las revoluciones burguesas;* Guadarrama, Madrid, 3.ª ed., t. II.

MUMFORD, LEWIS (1971), *técnica y civilización,* Alianza Editorial, Madrid.

MUSSON, A. E. y REBINSON, E. (1969), *Science and Technology in the Industrial Revolution,* Manchester University Press; Manchester.

MUSSON, A. E. (dir.) (1972), *Science, Technology and Economic Growth in the Eighteenth Century,* Methuen and Co., Ltd., Londres.

NORA, SIMON y MINC, ALAIN (1980), *La informatización de la sociedad,* Fondo de Cultura Económica, Madrid.

OCDE (1980), *Interfuturos. De cara al futuro. Para un control de lo probable y una gestión de lo imprevisible,* Instituto Nacional de Prospectiva, Madrid.

OKAMOTO, HIDEAKI (1982), «El cambio tecnológico y el orden social», en el libro *Repercusiones sociales de la revolución científica y tecnológica,* Tecnos/Unesco, Madrid.

PECCEI, AURELIO (1977), *La calidad humana,* Taurus, Madrid.

PUNSET, EDUARDO (1983), «¿Qué es lo que está en crisis?», en *Enciclopedia Práctica de Economía,* Orbis, Madrid, t. I.

ROBBINS, LIONEL (1980), *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica,* Fondo de Cultura Económica, México, 2.ª ed.

SAMPEDRO, JOSE LUIS (1975), *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo,* Guadarrama, Madrid, 3.ª ed.

SCHAFER, WALDEMAR (1983), «Dr. Helmut Lohr: en la frontera de la tecnología», *Perfil* (revista de ITT Europe), N.º 29, pp. 6-8.

SCHWAMM, HENRY (1983), «Competitividad industrial: ¿Dónde está Europa?», *Comunidad Europea,* junio, pp. 18-19.

SERVAN-SCHREIBER, JEAN-JACQUES (1980), *El desafío mundial,* Plaza y Janés, Barcelona, 2.ª ed.

SMITH, ADAM (1981), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones,* Fondo de Cultura Económica, México, 2.ª reimpr.

TOFFLER, ALVIN (1982), *La tercera ola,* Plaza y Janés, Barcelona.

TRIANA, EUGENIO (1982), «Tecnología», ponencia presentada al Primer Congreso de Economía y de Economistas de España; Barcelona, pp. 7-11.

VELARDE, JUAN (dir.) (1982), *Conclusiones del coloquio sobre «El problema del paro» convocado por la Fundación Valenciana de Estudios Avanzados,* Valencia.

WEISS, JOHN H. (1971), *Technology and Social History,* Harvard University Press; Cambridge - Mass.

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 47-57.

EL LEASING: CONSIDERACIONES CONTABLES Y FISCALES

José María Gómez Gras

Definitivamente el leasing ha alcanzado la mayoría de edad en España, ha dejado de ser una financiación marginal para constituir una alternativa de consideración a la hora de plantear el estudio financiero-decisional de toda inversión empresarial.

Empezaremos definiéndolo atendiendo a su regulación legal en España, recogida en el Decreto Ley 15/77 de 25 de febrero; en el Decreto Ley 1.669/80 de 31 de julio (aplicación del anterior a ciertos arrendamientos de bienes inmuebles); órdenes ministeriales y normativa fiscal contemplada en el Impuesto sobre la Renta e Impuesto sobre Sociedades. Así, el leasing, según lo anterior, queda formalmente asimilado al arrendamiento financiero, constituyéndolo «aquellas operaciones que, cualquiera que sea su denominación, consisten en el arrendamiento de bienes de equipo, bienes inmuebles, capital productivo y vehículos, los cuales sean objeto de tráfico empresarial habitual, debiendo ser afectados por el arrendatario exclusivamente a fines agrarios, industriales, comerciales, de servicio o profesionales, durante toda la vigencia del contrato y adquiridos para dichas finalidades por empresas constituidas en la forma prevista en el artículo 22 del Decreto Ley 15/77 de 25 de febrero; las mencionadas operaciones deberán incluir una opción de compra a favor del arrendatario al término del arrendamiento».

En esencia es una operación mercantil por la cual una compañía de leasing (arrendador), otorga a un empresario o profesional (arrendatario) el uso de un bien, a un cierto plazo, que necesita para el ejercico de su actividad; adquiriéndolo el arrendador previamente del proveedor o fabricante y cediéndoselo en alquiler por un precio y plazo de tiempo determinado al arrendatario, el cual podrá, al final de dicho plazo, adquirir el bien de inversión en un valor previamente acordado.

El propósito de este artículo es analizar qué tratamiento es el adecuado para el leasing, incidiendo en su carácter *financiero*. Empezaré apuntando las diferencias más notables entre leasing operativo y financiero con el objeto de centrar esta operación mercantil desde su característica propia de financiación e inversión y no de alquiler propiamente dicho. Seguidamente señalaré el triple aspecto que plantea en Economía de la Empresa la propiedad de un bien: aspecto jurídico, aspecto económico-financiero y aspecto fiscal. Finalmente y a raíz de lo anterior se expondrán las consideraciones contables y fiscales de una financiación vía leasing, según principios de contabilidad generalmente aceptados en auditoría de Estados Financieros.

Normalmente se distingue entre leasing operativo y leasing financiero. En el operativo predomina el concepto de alquiler, fijando el arrendador cuotas más altas al ser cancelable el contrato, los plazos son más cortos y frecuentemente el contrato alcanza a relaciones de mantenimiento, reparación, asistencia técnica, etc.; los valores residuales, si hay opción de compra, son más elevados. En el leasing financiero el contrato no es cancelable por ninguna de las dos partes; el arrendatario está obligado, irrevocablemente, a satisfacer los vencimientos del arrendamiento sin términos de gracia ni cortesía, pudiendo, en caso de incumplimiento, exigírsele el pago del resto pendiente o la resolución del contrato con devolución inmediata del material y pérdida de lo abonado; el contrato tiene plazos más largos que en el caso anterior y valores residuales (opción de compra) casi simbólicos. En definitiva al primero se le asimila a un arrendamiento puro o alquiler mientras, al segundo, se le identifica como un arrendamiento financiero, denominándole así legalmente y no con el vocablo anglosajón «leasing». No incidiré en las ventajas e inconvenientes del leasing, ni en sus diversos tipos o modalidades, que pueden seguirse en Barquin de Cozar (1979), Guanter Puig (1977), Haro (1980), Mirat (1981) y Rolin (1974).

Es claro que en ambos casos la propiedad se mantiene en manos del arrendador, teniendo, por tanto, dicha propiedad una apariencia jurídico-formal que recae en la compañía arrendadora pero posee también una realidad económica que gravita en el arrendatario. Esta realidad económica es la que conforma el leasing ya que, aún siendo un contrato de alquiler, satisface necesidades financieras al utilizarlo el empresario o profesional como sucedáneo de otra operación de financiación. Comparando ambos tipos de leasing se deduce que el «financiero» entraña una decisión inversora, al no modificarse el plan contractual previsto. El arrendatario se planteará esta financiación junto con las tradicionales de contado, a plazos o créditos paralelos y las evaluará analizando el coste de los recursos, deducciones fiscales, posibilidades de amortización, situación fiscal óptima de la empresa, flexibilidad operativa, cash-flows actualizados, inversiones alternativas y fondos necesarios, etc.; en definitiva, racionalidad en los planes de inversión acordes a los objetivos y realidad de la unidad de decisión.

Hay que tener en cuenta también que en la práctica, el leasing, es posible que sea la única fuente de financiación a largo plazo, por lo que se hace necesario ahondar en el estudio, no sólo de si su valor actualizado neto (valor capital) es positivo sino en la consideración contable-fiscal de la inversión.

En la mayoría de los países, el leasing está más regulado legalmente que en España, siendo la causa principal la antigüedad en la práctica de esta operación, que en nuestro país empezó al comienzo de la década de los 70, evolucionando lentamente hasta hace cuatro años, en que el incremento de las operaciones contratadas por leasing es significativo, aunque a nivel europeo solamente represente un 2,67 por 100 del total del volumen comunitario, no obstante se espera un incremento mayor en los próximos años. La regulación en el Derecho comparado varía dependiendo de la madurez como «producto financiero» y de las condiciones socio-económicas de cada economía en particular. En algunos países, las ventajas fiscales las asumen las compañías arrendadoras, que luego en parte las repercuten a los arrendatarios, mientras que en España es el arrendatario quien tiene el derecho a la ventaja (deducción) que corresponda, considerando la legislación que el arrendamiento financiero es simplemente una fórmula de financiación y la deducción se aplica como si se tratase de una inversión por parte del arrendatario.

Es esta idea precisamente la que voy a utilizar en el estudio del tratamiento contable-fiscal de una operación de arrendamiento financiero con el ánimo de aportar alguna sugerencia sobre este tema de actualidad en su período de despegue, que por otra parte coincide con la avalancha de compañías extranjeras de leasing (generalmente bancarias) que ven un mercado abierto en expansión y que no dudan en aprovechar.

Una operación de leasing se plantea normalmente a plazos de entre tres-cinco años para bienes muebles y siete-diez años para bienes inmuebles; las cuotas aplicadas por las compañías arrendadoras son calculadas en función del bien contratado, intereses del capital invertido, gastos de gestión y el beneficio previsto como sociedad de leasing. Estas cuotas o rentas suelen ser mensuales y constantes durante toda la operación; la opción de compra (valor residual) suele ser simbólica en comparación con el precio de contado del bien por lo que en la mayoría de los casos se suele ejercitar.

Las ventajas fiscales de financiar por leasing frene a cualquier otra fórmula, consisten en el diferimiento impositivo, al acortar el plazo de amortización de los bienes, por tanto disponibilidad financiera libre, y la reducción de la cuota impositiva por desgravación fiscal en el ejercicio impositivo en el que se incorpore el bien; es obvio por tanto que sólo podrán obtener esta doble ventaja fiscal las empresas que obtengan beneficios y que estén obligadas al pago del impuesto.

Se ha observado, en los años de práctica de esta operación financiera en nuestro país, una seriedad y competencia de las empresas arrendadoras que han estimulado el desarrollo y prestigio de esta fórmula de financiación, empresas que están inscritas en el registro del Ministerio de Economía y Hacienda, sobrepasando el medio centenar de ellas en la actualidad dedicadas al mercado español. La mayoría de las sociedades de leasing tienen prácticas operativas parecidas que someramente consisten en unos contratos con contenido similar; rentas documentadas, con pocas excepciones, en letras de cambio aceptadas por el usuario; firmas de las partes intervenidas por Agente o Corredor y exigencia al arrendatario de la contratación de un seguro que cubra daños propios del material, con compañía aseguradora que cuente con el beneplácito de la sociedad de leasing.

Las prácticas habituales descritas en los párrafos anteriores, ayudarán en el enfoque del registro y presentación de una operación de arrendamiento financiero.

La cuestión inicial al plantearse este tema es si la empresa ejercitará o no la opción de compra especificada en el contrato de leasing. La importancia de la disyuntiva reside en el diferente tratamiento que se utilizará en su reconocimiento o registro.

Si la empresa piensa ejercitar la opción de compra al final del período del contrato, económicamente se puede entender como una compra (inversión) de inmovilizado a plazo, que, por unas razones (fiscales, financiera, etc.) o por otras, se ha realizado de esta manera.

Si por el contrario la empresa presume que no ejercitará en su día la opción de compra, entonces debe entenderse como un arrendamiento puro.

En algunos casos es difícil saber lo que la empresa decidirá en su día. La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (A.E.C.A.) que en nuestro país emite principios de contabilidad generalmente aceptados con la filosofía de los organismos internacionales de normalización contable, como la I.A.S.C. (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad) e I.F.A.C. (Federación Internacional de Auditores), entiende, con el fin de aclarar en el momento presente esta decisión futura que existe intencionalidad de compra si se cumple *uno* de los requisitos siguientes:

1. Que el contrato contenga una opción de compra a un precio tal que, al comienzo del mismo, aparente ser significativamente menor que el valor que se estima tendrá el bien a la fecha en que pueda ejercerse dicha opción.
2. Que el plazo del contrato sea equivalente a la vida económica estimada del equipo arrendado.
3. Que el valor actualizado de las rentas utilizando un tipo de interés de mercado, sea similar al valor del equipo menos cualquier ahorro fiscal que se espera realice el arrendatario. Se entiende que el valor del equipo es el precio de venta normal, una vez deducidos cualquier posible descuento por cantidad o por pronto pago.

También en este punto, la norma fiscal nos ayuda a interpretar la decisión futura ya que, según el artículo 220 del Reglamento del Impuesto de Sociedades (R.D. 2631/82), la empresa que adquiera inmovilizado y desee acogerse a la deducción por inversión en activos fijos nuevos, no tiene más remedio que comprometerse ante la Administración a ejercitar la opción de compra y además hacerla

efectiva en su momento, para poder beneficiarse del auténtico ahorro fiscal.

Tras este breve enfoque del tema, paso a exponer el doble tratamiento contable y fiscal del leasing inspirado en el carácter económico-patrimonial en que debe centrarse toda contabilidad empresarial y ayudado por la filosofía que preside el nuevo Reglamento del Impuesto de Sociedades de separar lo que es la norma contable de los ajustes necesarios en la base imponible exigidos por la norma fiscal. Distinguiremos pues dos apartados: contable y fiscal.

A) *Contable*

El coste para la empresa viene dado por las tarifas establecidas por la sociedad del leasing, en ellas deben de separarse y especificarse la cantidad que corresponde al nominal de la compra del bien, de la que constituye carga financiera y margen bruto de la sociedad arrendadora. Esta división se hace con el fin de asignar en contabilidad correctamente, imputando a cada partida lo que económicamente le corresponde. Ahora volvemos a distinguir los dos casos posibles en la decisión empresarial futura.

1. *No se ejercita la opción de compra:* En este caso lo correcto sería contabilizar los pagos periódicos en el momento de su devengo como un gasto por alquiler, cargándolo a la correspondiente cuenta de gastos, con abono a la cuenta de acreedores o bancos, en función de si el gasto coincide o no con el pago. (Instituto de Censores Jurados de Cuentas. 1982, pp. 120 y 130.)

Además, en cuentas de orden plasmar la información del contrato de arrendamiento, con desglose en función de la importancia de la cantidad final invertida.

2. *Se ejercita la opción de compra:* En este momento sabemos o intuimos que se va a ejercitar la opción de compra, por tanto el bien en cuestión pasará, al cabo de un tiempo, a ser propiedad de la empresa; aquí surge una pregunta ¿es razonable que dicho bien quede activado por el valor simbólico de la opción de compra al finalizar el contrato? En principio, esto es lo que sucede en la mayoría de los casos, por ejemplo, un ordenador sujeto a leasing financiero con un coste inicial de 2.000.000 de pesetas puede tener un valor residual de unas 70.000 pesetas, generalmente entre el 1% y el 3% del precio de compra al contado, siendo esta cantidad la activada y por la que finalmente la empresa amortizará. Esto sucede al prevalecer la norma fiscal sobre la contable, cuando debería ser al revés,

es decir, primero asentar nuestra realidad y luego ajustar externamente para la declaración.

También, cuando se habla de una de las ventajas del leasing para el arrendatario, cual es, la de no contabilizar la financiación como pasivo exigible y por tanto mantener la posición crediticia al no figurar en balance, parece lógico pensar que si se han aceptado unas letras, como sucede casi siempre, sí serán exigibles «manteniendo un orden», si no se quiere forzar las cláusulas resolutorias del contrato antes comentadas; al margen de que no parece tal ventaja, ya que no se da de alta un pasivo, pero tampoco se contabiliza un activo.

Ahora bien, hasta que el activo pasa a ser propiedad jurídica (de derecho) de la empresa, mientras, dicho elemento puede considerarse económicamente y fiscalmente (de hecho) de la misma, ya que produce ingresos para ella y además, existen razones objetivas para pensar que finalmente se comprará; por tanto, puede contabilizarse como un activo material y considerarse a efectos de amortización como el resto del inmovilizado, en función de la vida económica o útil y no en función de la duración del contrato.

A efectos prácticos se registraría en la cuenta «Inmovilizado en leasing» por el importe del nominal de la compra (separado en tarifa) más el valor residual o bien, si esto no fuera posible, se consignaría en dicha cuenta el valor actualizado de las cuotas de las tarifas, utilizando el tipo de interés de mercado. En cualquier caso, si el valor de mercado fuese menor, debe registrarse este último. Es aconsejable también, como información mínima en el Anexo al Balance General, los bienes y compromisos relacionados con operaciones de leasing.

Nos queda tratar la carga financiera de la operación, ésta obviamente es necesaria segregarla de lo anterior, entre otras cosas por la vigencia; aquí la imputación debe ser en función del devengo financiero (vencimiento del contrato) y, puesto que dicha carga, si no se abonara en su totalidad en los plazos previstos, podría ocasionar el retiro del bien y la consiguiente pérdida de lo abonado hasta el momento, le confiere un carácter de «fijo», consideraré que su tratamiento debe ser el de un gasto amortizable, «Gastos adquisición inmovilizado en leasing» con la correspondiente amortización a gastos al final del ejercicio en proporción a la duración contractual.

De esta manera, en la cuenta de «Explotación» aparecería, por

una parte, la amortización económica del bien y por otra la parte de gastos financieros incurridos en el ejercicio por la inversión vía leasing.

La contrapartida en el pasivo del balance será la cuenta de «Acreedores por leasing» que, en un principio, incluirá el monto de todas las rentas más el valor residual y los quebrantos por corretaje y valor de los timbres. El nominal de las letras se llevará a la cuenta «Efectos aceptados por leasing a pagar»; el quebranto y timbres de los giros a Gastos (aunque no lo incluiremos en los asientos siguientes por su inmaterialidad); quedando por tanto en la cuenta «Acreedores por leasing» el valor de la opción de compra a ejercitar en su día.

El juego de asientos, al margen de la información referida en el Anexo al Balance General, mencionado anteriormente, podría ser el esquematizado a continuación. En el lugar de las hipotéticas cantidades, he consignado los grupos patrimoniales del Balance General, según el Plan General de Contabilidad Español.

G.20	INMOVILIZADO EN LEASING			
G.27	GASTOS ADQUISICION INMOVILIZADO EN LEASING	A	ACREEDORES POR LEASING	G.17
	(en el momento inicial)			
G.17	ACREEDORES POR LEASING	A	EFECTOS ACEPTADOS POR LEASING A PAGAR	G.42
	(al formalizar las letras)			
G.68	DOTACION A LA AMORTIZACION DEL INMOVILIZADO MATERIAL	A	AMORTIZACION ACUMULADA INMOVILIZADO MATERIAL	G.28
	(cada vez que se dote el gasto)			

G.68	AMORTIZACION GASTOS (cada vez que se dote el gasto)	A	GASTOS ADQUISICION INMOVILIZADO EN LEASING	G.27

Al ejercitar la opción de compra se hará finalmente el asiento siguiente:

G.17	ACREEDORES POR LEASING	A	BANCOS	G.57
G.20	INMOVILIZADO MATERIAL (por el traspaso de cuentas)	A	INMOVILIZADO EN LEASING	G.20

B) *Fiscal*

Como se ha indicado anteriormente, desde el punto de vista interno, lo anterior puede ser sometido a ajuste en la base imponible, sin ninguna repercusión contable, con el fin de reflejar como gasto de explotación deducible a los alquileres o rentas de la operación; además de la consideración posible de la deducción en la cuota por inversiones. Ahora paso nuevamente a plantear la disyuntiva de la opción de compra.

1. *No se ejercita la opción de compra:* Esto implica, como se ha dicho, según el artículo 220 del Reglamento del Impuesto de Sociedades, la no posibilidad de beneficiarse de la deducción por inversión en activos fijos nuevos. Ahora según el artículo 113 del mismo Reglamento es gasto deducible la totalidad de las cuotas satisfechas a la sociedad arrendadora (correspondiente a nominal e intereses), por tanto, cargaremos a la cuenta de alquileres abonando a la cuenta de tesorería correspondiente.

2. *Se ejercita la opción de compra:* Aquí vale todo lo del apartado anterior, existiendo la posibilidad de acogerse a la deducción por inversión en activos fijos nuevos, si se cumplen cada uno de los requisitos del artículo 220 del Reglamento del Impuesto de Sociedades, es decir:

— Que se comprometa el sujeto pasivo ante la Administración a ejercitar la opción de compra y la ejercite efectivamente en su momento.
— Que se refleje adecuadamente en contabilidad mediante cuentas de orden, el precio de adquisición para la empresa arrendadora corregido de los posibles descuentos que por cantidad o por pronto pago se beneficiara la sociedad arrendadora.
— La deducción surtirá efecto en el período impositivo en que se incorpore dicho elemento, siendo la base de la deducción el precio de adquisición para la empresa arrendadora sin incluir recargos de ningún tipo sobre dicho precio de adquisición.

Si no se quisiera acoger a la deducción por los motivos que fueran, todo se reduciría al caso B) 1., sin más obligación alguna.

Para finalizar, decir, que independientemente del tema anterior y para cualquier caso de deducciones y ahorros fiscales, sería necesario en estricto purismo contable, la correcta periodificación económica en contabilidad del Impuesto sobre Beneficios; problemática poco o nada tratada en España pero sí muy considerado internacionalmente sobre todo en países anglosajones.

BIBLIOGRAFIA

A.E.C.A. n.º 2 (1980), *Implicaciones contables del Real Decreto 3061/79 sobre el Régimen Fiscal de la Inversión Empresarial.* Publicaciones A.E.C.A., Madrid.

A.E.C.A. n.º 5 (1981), *Principios Contables: Inmovilizado Material.* Publicaciones A.E.C.A., Madrid.

BARQUIN DE COZAR, J. L. (1979), «Operaciones de leasing en el mercado financiero», *Alta Dirección* n.º 83, pp. 49 a 64.

GUANTER PUIG, C. (1977), «El leasing y el factoring». I.C.E. n.º 525, pp. 177 a 179.

HARO SOLANO, M. (1980), «Evolución del leasing y factoring en España, como medios de financiación de la empresa». *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales* n.º 7, pp. 235 a 244.

MIRAT DIEGO, A. (1981), «El leasing en España: El arrendamiento financiero». I.C.E. Mayo, pp. 98 a 109.

ROLIN, S. (1974), *El leasing.* Ed. Pirámide, Madrid.

INSTITUTO DE CENSORES JURADOS DE CUENTAS (1982), *Manual de Auditoría,* Ed. I.C.J.C., Madrid.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA (1983), *Reglamento del Impuesto sobre Sociedades,* Servicio de Publicaciones Secretaría General Técnica, Madrid.

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 59-82.

ESCUELA POLITECNICA SUPERIOR
HEMEROTECA
ALICANTE

TRES ESTUDIOS SOBRE COOPERATIVISMO: ADVERTENCIA INTRODUCTORIA

José María Elizalde Pérez-Grueso

Los trabajos que figuran a continuación tienen su origen en cursos de Doctorado sobre técnicas de gestión cooperativa realizados en la Facultad de CC. Económicas y Empresariales de la Universidad de Alicante en 1982.

Su finalidad era inicialmente divulgativa, ante un fenómeno asociativo tan vivo en la provincia alicantina y en general en el País Valenciano como es el cooperativista. Los excelentes trabajos de Juan Carlos Gómez Sala, del Departamento de Economía de la Empresa, Carmen Martínez Mora (Departamento de Teoría Económica) Clemente Hernández Pascual (profesor de Estructura Económica en la Escuela Universitaria de CC. Empresariales de Alicante) y Francisco Poveda Blanco (profesor de Derecho Tributario de esta Facultad), tenían el proyecto de integrar una «Iniciación al Cooperativismo» en cuya óptica introductoria redacté el trabajo que asimismo se recoge en esta revista.

Diversas circunstancias, todas ellas por otro lado favorables, han aconsejado posponer el proyecto inicial y publicar por ahora estos trabajos para facilitar la intercomunicación universitaria, antes de que el conjunto de sus datos quede demasiado desfasado: en primer lugar, nos encontramos en plena consolidación del Estado autonómico, que está creando un marco radicalmente distinto de compe-

tencias, el cual debe a su vez favorecer el desarrollo de un movimiento tan característicamente descentralizado y federativo como es el cooperativista; en segundo lugar, y junto a la nueva legislación autonómica (ya tan avanzada como por ejemplo la ley vasca de cooperativas), hay que señalar el abandono del excesivamente tímido proyecto legislativo de UCD para desarrollar las previsiones del artículo 129.2 del texto constitucional, ante la nueva esperanza abierta en este sentido con el Gobierno socialista formado a raíz de las últimas elecciones: esta esperanza se apoya, por ejemplo, en el nuevo proyecto de ley de cooperativas enviado a las Cortes por el Gobierno, en la atención que el programa gubernamental prometía en especial para las cooperativas agrarias, en las nuevas facilidades de financiación, y en el mayor rigor que la Administración parece emplear en la fiscalización del fraudulento seudo-cooperativismo fomentado por el régimen anterior; las medidas de saneamiento de cajas rurales o, en menor medida, del sector de vivienda, pudieran ser índices significativos al respecto.

En tercer lugar, mi propio traslado profesional al Servicio Jurídico de la Comisión de las Comunidades Europeas me va a impedir mantener el contacto que hubiera deseado con este prometedor equipo de profesores de la joven Facultad alicantina, si bien me permite finalmente aconsejar una atención creciente al previsible impacto de la esperada integración de España en la C.E.E., para nuestro cooperativismo, no tanto en sus aspectos jurídicos, sino sobre todo en los socioeconómicos.

COOPERATIVISMO, DE AYER A HOY

1. BREVE HISTORIA DE LA IDEA COOPERATIVISTA

El fenómeno asociativo que llamamos cooperativismo, y que es hoy uno de los movimientos sociales con mayor implantación en el mundo actual (más de 300 millones de socios de cooperativas en 163 países) nace, en sentido estricto, en la Inglaterra posterior a la revolución industrial, como una de las respuestas del incipiente movimiento obrero a las injusticias que en la distribución de recursos y en las condiciones de vida plantea el capitalismo industrial desde las etapas iniciales de su desarrollo.

En un sentido genérico, se han encontrado antecedentes mucho más antiguos dada la tendencia histórica al «apoyo mutuo» que ca-

racteriza a la evolución humana tanto o más que sus tendencias competitivas y/o dominadoras. Diversas comunidades primitivas, explotaciones comunales de pastos, tierras o riegos, corporativismos de tradición gremial, etc., han contribuido sin duda —y así lo subrayan historiadores y sociólogos— a preparar el terreno donde germinará la semilla cooperativa. Ya entre los pioneros específicos se suele citar en primer término a Peter Plockhoy, quien teorizó la experiencia de las comunas de «diggers» («cavadores» de tierras colectivizadas) en la revolución inglesa [1] así como al cuáquero John Bellers, que se inspira en Plockhoy para su genial proyecto de «colegios industriales» que asocien a productores y consumidores [2] y sobre todo, ya en el siglo XIX, a Robert Owen, el organizador de New Lanark, comunidad industrial inglesa basada en ideales de economía autosuficiente y justicia distributiva. La obra de Owen se forja en una época en que florecen no pocas comunidades utópicas (los «shakers» cuáqueros en Norteamérica, los «falansterios» que Fourier, Cabert y otros divulgadores franceses sembrarán por muchos países, con cierta influencia también en España), pero donde se cosechan asimismo las primeras amarguras y fracasos de la nueva idea asociativa. Owen, y sus continuadores (de tanta valía como el irlandés Thompson o el inglés King) no se enfrentan sólo a la inexperiencia, a la escasez de capital para competir en mercados que tienden a mundializarse, a la hostilidad de las clases dominantes, sino también al rechazo del movimiento obrero incipiente, nacido en luchas muy difíciles, negados su derecho de asociación y su organización inicial de cajas de resistencia (germen de los futuros sindicatos) por la legislación decimonónica del liberalismo burgués; este movimiento obrero que en 1864 llega a organizarse en la AIT, Primera Internacional, lógicamente contempla con escepticismo las ideas owenianas de armonía interclasista, de cooperativismo constructivo.

En un sentido más estricto, la historiografía considera generalmente [3] como la primera sociedad cooperativa a la formada en 1844

---

[1] *Un medio para hacer felices a los pobres en ésta y otras naciones:* 1659.

[2] *Propuestas para crear un Colegio industrial:* 1695.

[3] Prescindimos aquí de la investigación más reciente que sitúa el origen de las cooperativas en ciertas formas mutualistas y de trabajo asociado surgidas en Escocia a fines del siglo XVIII.

por 28 tejedores de Rochdale (6 de ellos discípulos de Owen), que se constituye inicialmente para adquirir en común y así abaratar el pan. No nace por tanto esta primera cooperativa insertada en la producción, sino orientada al consumo, con la idea de satisfacer progresivamente otras necesidades vitales de los trabajadores asociados. En 1850, la cooperativa de Rochdale tiene ya su molino, inaugura en 1854 una fábrica de tejidos, y en 1867 se constituye en cooperativa de ventas. El éxito de este desarrollo pragmático favoreció una rápida extensión de la idea a otros sectores, tanto de distribución como también de producción de bienes y servicios: en efecto, ya en 1855 se organizan en Londres los «Amigos de la Cooperativa de Producción», de la que desciende directamente la poderosa Alianza Cooperativa Internacional (ACI) que hoy agrupa a cientos de millones de cooperadores en el mundo entero.

Los «pioneros de Rochdale» legaron ciertos principios doctrinales que todavía identifican lo que llamamos «cooperativismo»: trabajo en común, sociedad abierta y voluntaria, democráticamente gestionada, y con un enfoque ético y educativo, de responsabilidad mutua en el proceso económico. Se trata pues de una auténtica alternativa histórica, tanto al individualismo artesanal o al cerrado corporativismo estamental, como al derecho mercantil capitalista regido por principios de extracción y acumulación de beneficios, y también al autoritarismo/gregarismo inherente a las fórmulas de estatalización económica.

La historia del cooperativismo ha estado marcada sin embargo por muchos vaivenes ideológicos y organizativos, que muy esquemáticamente podemos resumir en cinco grandes temas polémicos:

a) *la discusión teórica (y práctica) entre el «pragmatismo» y el «integralismo»:* los principales cooperativistas del siglo XIX (especialmente alemanes, donde ya en 1849 Schulze inspira algunas cooperativas de consumo en gremios artesanales como carpinteros, zapateros y panaderos, y donde alcanza gran desarrollo el movimiento mutualista alentado por Raiffeisen, pionero del crédito cooperativo rural), y entre los españoles, figuras tan destacadas como F. Garrido, conciben la cooperación como una acción coexistente con el sistema capitalista, modesta y paulatinamente correctora de éste en un sentido de mayor justicia; en cambio, el llamado «cooperativismo integral» del francés Charles Gide y sus discípulos ve en la cooperación una auténtica alternativa, tanto al capitalismo privado como al

socialismo estatista. Las tesis de Gide y la Escuela de Nîmes, basadas en una teoría sobre la «soberanía de los consumidores», propugnan tres etapas de expansión cooperativista: una primera, centrada en las cooperativas de consumo, que permita cierta acumulación financiera inter-cooperativa; una segunda en que la fórmula cooperativa penetre e impregne las diferentes ramas de producción; y finalmente, una sociedad de comunidades autónomas federadas pero autosuficientes en sus propias tierras. Sin embargo, la primacía en Europa de las cooperativas de consumo sobre las de producción orientaría el cooperativismo en sentido abrumadoramente pragmatista.

b) *las conflictivas relaciones organizativas con el movimiento obrero:* ya en las dos alas en que se escinde la AIT se perciben distintas actitudes hacia las cooperativas. Marxistas y socialdemócratas, es decir, el ala más política, son muy críticos, o todo lo más, desconfiadamente tutelares, hacia el cooperativismo, de acuerdo con su concepción que prima la organización de partidos obreros para la conquista del poder político como pre-condición de toda transformación social, y que por ello recela del posible «egoísmo» engendrado por las cooperativas en sectores obreros; en cambio, el ala libertaria, especialmente la inspirada en el mutualismo proudhoniano, así como el posterior anarco-sindicalismo, valora positivamente la experiencia cooperativa (y así lo proclaman los manifiestos de la Comuna de París o de las sublevaciones revolucionarias españolas) como vía que prepara a los obreros para la colectivización económica. Un tanto apagadas, estas viejas polémicas ideológicas rebrotan en el siglo XX en los actuales debates sobre la autogestión y el control obrero de las empresas.

c) *las orientaciones reformistas* que llegan al cooperativismo especialmente por parte de la doctrina social de la Iglesia, aunque también de diversos movimientos sociales y sindicales que exaltan el carácter constructivo y no reivindicativo del cooperativismo, subrayando sus aspectos básicamente empresariales o bien «de bienestar», compatibles con muy diversos sistemas políticos y económicos. Las propuestas más recientes de «reforma de la empresa» (cogestión, participación, salario de inversión, etc.) en el seno de los sistemas neocapitalistas parten en gran medida de la experiencia cooperativa.

d) *el gran debate sobre las relaciones entre el Estado y las coope-*

rativas: las realidades político-económicas del siglo XX han obligado a diversas reformulaciones (especialmente en sus Congresos de 1937 y 1966) de la doctrina cooperativa, en cuanto legado de los «pioneros de Rochdale» cuidadosamente administrado por la ACI. En efecto, tanto en los países de tipo socialista o de economía predominantemente estatificada, como en muchos del llamado Tercer Mundo, parece inevitable el apoyo del sector público al desarrollo cooperativo, especialmente en la agricultura, aún con los problemas de autonomía y control que ello plantea; pero también en el cooperativismo occidental, más orientado al consumo y los servicios se pretenden —a favor del nuevo intervencionismo estatal poskeynesiano— (y usualmente se obtienen) determinadas ventajas estatales, fiscales, crediticias, etc., que suponen grandes variaciones del ideal cooperativo.

e) la propia expansión del cooperativismo en nuestro tiempo ha vuelto a alentar tesis favorables a la «tercera vía» del *«sector cooperativo»* (tanto de producción como de consumo), en cuanto factor de equilibrio —de estabilidad económica, promoción de empleo y bienestar social— entre los sectores públicos y privados de las distintas economías. Este tipo de teorización económica más pragmática, menos utópica que en sus orígenes doctrinales, encuentra especialmente terreno favorable en la actual crisis mundial, pero se enfrenta a su vez con los crecientes problemas de burocratización interna que arrastra hoy el movimiento cooperativista, particularmente en sus niveles de organización inter-cooperativa. Es decir, en esta hora de una mayor expansión del cooperativismo aparece también su progresivo alejamiento de los fundamentos doctrinales, con una pérdida acentuada de la originaria democracia interna cooperativa para generar en cambio la práctica sociológicamente favorable a un nuevo estrato dirigente de gerentes de empresas cooperativas.

1.2. *La doctrina cooperativista y la alianza cooperativa internacional*

Los «Amigos de la Cooperativa de producción», asociación fundada en Londres en 1855, celebran su primer Congreso importante en Derby, 1882, el cual registra ya la extensión cooperativa por varios países de Europa, y en 1895 crean la ACI (Alianza Cooperativa Internacional), sobre bases pragmáticas, que aunan aspectos reformistas de la doctrina social cristiana con el internacionalismo obrerista en una concepción realista de la cooperativa como em-

presa, un tanto alejada del ideal emancipatorio de Owen y King. Tal enfoque permitirá su expansión en el siglo XX; aunque se produce una escisión de cooperativas agrarias, a raíz de revoluciones como la mexicana y la rusa, en 1921 se reunifica el movimiento cooperativista mundial en la ACI, que en el Congreso de París de 1937, ante la situación de crisis del capitalismo liberal y el impacto de los totalitarismos estatales en pugna, reformula la doctrina cooperativa en base a los viejos principios de Rochdale. En el Congreso de Viena de 1966, tiene lugar una nueva adaptación de la doctrina cooperativa de la ACI a esta segunda mitad del siglo XX, teniendo en cuenta la enorme diversidad de las cooperativas que componen la propia ACI actual, y especialmente los nuevos problemas del cooperativismo con apoyo estatal en los nacientes Estados del mundo subdesarrollado.

La ACI agrupa actualmente más de 300 millones de cooperativistas asociados en cerca de 600.000 cooperativas [4], aproximadamente un 10% de la población adulta mundial. La mayor *extensión,* tanto geográfica como sectorial, que alcanza el cooperativismo hoy día, supone también el abandono por el momento de los ambiciosos ideales del cooperativismo integral, *intensivo.* Existe un indudable dualismo, desequilibrado, entre el cooperativismo europeo aún predominante en la ACI, más orientado al consumo y con un promedio superior a los 1.000 miembros por cooperativa, y el cooperativismo asiático (generalmente agrícola, aunque también gremial, de crédito y seguros mutuos), con un promedio de 150 socios por cooperativa. Así, el 70% de las sociedades cooperativas agrupadas en la ACI son hoy asiáticas (si incluimos los territorios asiáticos de la URSS), pero en cambio el 60% de los cooperadores miembros son europeos.

Esto significa también que coexisten tradiciones muy diversas en la ACI: la autonomía cooperativa originaria, sujeta hoy a controles administrativos detallados en el modelo más evolucionado, el anglo-germánico (intervencionismo legislativo que se acentúa en su versión latina, y en cambio se reduce en la escandinava, que su-

---

[4] Las cifras referidas a 1980 presentan variaciones, según las fuentes sean de la OIT —que desarrolla una importante labor de orientación y estadística cooperativa—, la FAO y la propia ACI. Hay que tener en cuenta que las grandes inter-cooperativas de detallistas (así como algunas cooperativas agrícolas bajo control estatal) no están integradas en la ACI.

braya el principio de voluntariedad y «puerta abierta» hasta el punto de que sus cooperativas de consumo llegan a desdibujar la distinción entre socio y asociado); el control estatal de los países socialistas según el modelo del «koljós» soviético, utilizado también ampliamente para servicios comunales como la vivienda; las tradiciones gremiales, comunales y familiares asiáticas, de dimensión reducida pero de mayor urdimbre organizativa, en donde el elemento voluntario es también menos definitorio; finalmente, el fomento estatal en las cooperativas «tercer-mundistas», favorecedor del proceso de integración inter-cooperativa en sectores clave (minerías y materias primas estratégicas, pesca, café y otros monocultivos, etc.), pero acumulativo también de problemas creados por la propia tutela administrativa...

La diversidad sería aún mayor si descendiésemos a un análisis de la realidad del cooperativismo actual por países y sectores que no cabe hacer en esta introducción. Diremos solamente, en este esquematismo impresionista, que el tradicional cooperativismo de consumo británico y escandinavo llega a controlar en países como Suecia o Islandia hasta un 80% de las ventas al por menor, sobre todo en el sector alimenticio; en Alemania y Benelux se desarrolla recientemente un espectacular agrupamiento de cooperativas de detallistas, extendido ya a toda la CEE, que abarca a través de grupos como EUCO, EUROGROUP, etc., a centenares de miles de comerciantes autónomos europeos, aunque a su vez con problemas de diferenciación de intereses entre mayoristas y minoristas, así como de homologación por la ACI [5]; en Italia tiene singular relieve la «Lega» o «Cooperación Roja» por su inspiración comunista (y que contribuye por su parte a la estabilidad pragmática del PCI en aquel país), que trata de aunar cooperativas de detallistas y consumidores con fines anti-monopolísticos. En los países socialistas, la fórmula cooperativa tiene gran importancia en la agricultura, aunque recientemente pierde su hegemonía en el sector [6] y en cambio se extiende

---

[5] Esta actitud reacia de la ACI hacia el cooperativismo de detallistas y su asimilación junto al de consumo, unida a ciertas legislaciones nacionales poco favorables a la fórmula cooperativa, fuerza a algunas de estas agrupaciones (así, en Suiza actualmente) a transformarse en sociedades anónimas para subsistir en el mercado.

[6] En la URSS las cooperativas representaban hasta 1950 un 80% de la actividad agrícola, pero hoy predomina el «sovjós» o granja estatal en la proporción de 2 a 1 frente al «koljós»; en cambio, la cooperativa es aún la fórmula predominante en la

en el consumo y la vivienda. Asimismo, en países de economía de mercado como Israel o Dinamarca, encontramos hasta un 60% de cooperativas entre las empresas agrícolas. Gran interés revisten también movimientos cooperativos como el argentino, con millones de socios y sectores diversificados que abarcan incluso la producción de energía eléctrica (ramo que por cierto existe también en nuestro cooperativismo alicantino); en el Tercer Mundo, como se ha indicado, y a menudo con apoyo del sector público, la fórmula cooperativa se extiende a proyectos y actividades que van desde la construcción de puertos y pesquerías hasta servicios tan especializados como la hostelería y la cibernética; pero es también el sector agrícola el más fomentado en este sentido. Sin embargo, las cooperativas agrarias más competitivas del mundo están quizá en EE.UU., Canadá, y también Japón, llegando a poner en el mercado aproximadamente 1/4 de los productos alimenticios en estos países con menos del 10% de la población activa empleada en el sector.

No obstante esta diversidad, podríamos sintetizar el ideario que une a la ACI en *seis principios básicos,* que equivalen hoy al «mínimo doctrinal cooperativo», cuyo incumplimiento por cierto por las cooperativas españolas regimentadas coactivamente por los Sindicatos Verticales bajo el anterior régimen supuso la exclusión del seno de la ACI durante 40 años de nuestro cooperativismo.

1. *voluntariedad,* o «principio de puerta abierta» (tanto de entrada como de salida): significa que no se discrimina a las personas que soliciten incorporarse a una cooperativa, y asimismo que existe plena libertad de abandonar la cooperativa, sin perjuicio naturalmente de las responsabilidades financieras de cada socio. La cooperativa es por tanto una sociedad esencialmente voluntaria, pero este principio no significa, lógicamente, que *todas* las solicitudes sean automáticamente aceptadas: por razón de armonía interna cabe un rechazo (siempre que no se base en restricciones discriminatorias, ideológicas, etc.), así como la exigencia de cuotas de admisión, que indudablemente pueden suponer a veces una cierta barrera econó-

---

agricultura de la R. D. Alemana, Hungría, Checoslovaquia, Bulgaria y Rumanía, países que no parecen seguir la pauta de estatización agrícola creciente soviética, como tampoco la marginación del cooperativismo ante una mayoría abrumadora de pequeños campesinos, como ocurre en Polonia o Yugoslavia. La R. P. China posmaoísta tiende hoy a favorecer el desarrollo de empresas cooperativas, distanciándose del «modelo soviético».

mica. Es decir, el principio de voluntariedad implica también la libertad para la propia cooperativa de seleccionar criterios (funcionales, profesionales, territoriales, etc.) como requisitos de ingreso para nuevos socios.

2. *democracia,* principio que se articula a su vez mediante diversos mecanismos: elección directa de los órganos dirigentes según el método de «un socio, un voto», soberanía interna de la asamblea de socios, contrapeso a los órganos dirigentes mediante otros órganos de control y vigilancia, también electivos. Los problemas de operatividad democrática son obviamente mayores al aumentar la dimensión de la sociedad cooperativa, y especialmente en las macrocooperativas (de segundo, tercer y ulterior grado), en las que la democracia es indirecta, ya que el control de la gestión no pertenece directamente a los socios, sino a una asamblea de representantes de las cooperativas de base; la clave en este caso de la democracia marco-cooperativa es la existencia de efectiva democracia en las cooperativas de base, aunque es probablemente cierto que sólo las cooperativas pequeñas y medias pueden ser realmente democráticas. Existen otros muchos problemas (así, las excepciones a la aplicación del principio de «un socio, un voto», por ejemplo, en las federaciones cooperativas de mayoristas, que suelen utilizar el criterio de número de miembros o bien de volumen de adquisición, para ponderar el voto de cada cooperativa de detallistas representada, etc.; pero siempre pueden establecerse límites máximos al voto de los «grandes», y así funciona la propia ACI; otro problema es también la inevitable presencia de funcionarios con poderes de control en muchas cooperativas del Tercer Mundo creadas con fondos públicos, al menos en sus etapas iniciales; etc.) que matizan la viabilidad real de este principio de democracia interna, el cual en todo caso debe entenderse como «señas de identidad» básicas de la cooperativa frente a las sociedades mercantiles de inspiración capitalista.

3. *interés limitado:* este principio supone el reconocimiento de que las cooperativas trabajan también *con* el factor capital, pero no *para* el capital; así, el interés al capital aportado por los socios suele mantenerse limitado y además fijo, y no supone por tanto lucro real, e incluso muchas cooperativas optan por no pagar interés alguno. Este principio tradicional responde a una preferencia histórica del cooperativismo hacia la autofinanciación, por lo que ello implica de independencia y de mayor responsabilidad, de apoyo y también de

riesgo de los propios socios; pero hoy no siempre es posible mantener la financiación en el seno del movimiento cooperativo, sino que a menudo se recurre a créditos estatales y también a la financiación en el mercado, a través de bancos no cooperativos, etc., pese a la inevitable dependencia y a la mayor vulnerabilidad ante la inflación; por otra parte, a través de las llamadas «cuotas sociales voluntarias» se favorecen en ciertas cooperativas prácticas especulativas, justificadas por objetivos de auto-financiación. Pero normalmente, se mantiene este viejo principio a través de unos topes obligatorios de interés al capital social.

4. *equidistribución de retornos:* puesto que la cooperativa es ajena al principio del beneficio capitalista, los excedentes creados, una vez remunerados los factores de trabajo y capital, se distribuyen a prorrata de las aportaciones sociales (que dependen naturalmente del tipo de sociedad: trabajo, compras, etc., según se trate de una cooperativa de producción, o bien de consumo o vivienda, etc.). Esta distribución supone normalmente tres aspectos: 1) expansión de la cooperativa (reservas e inversiones), 2) fondos para servicios comunes directos a los socios, y 3) retornos a los socios en proporción a operaciones realizadas. Esta equidistribución de retornos trata de evitar, tanto la descapitalización, como también las posibles injusticias de que unos socios obtengan ganancias a costa de otros; la tasa de retorno, en efecto, a diferencia del beneficio en la empresa capitalista, no es un «índice de eficacia» respecto al mercado, ya que en la cooperativa lo importante es la eficacia en el cumplimiento de su actividad social; una cooperativa muy eficaz puede perfectamente no producir excedentes (cooperativas de consumo o enseñanza que ofrecen a sus socios-usuarios precios de coste, cooperativas de producción en que los socios-trabajadores se han fijado altos salarios y/o jornadas reducidas, etc.), o bien puede dar primacía a las reservas e inversiones. En cualquier caso, el hecho vital para la salud social de la cooperativa es que las decisiones sobre distribución sean democráticas y transparentes, que no se utilice propaganda demagógica en torno a la cuestión de distribuir o no retornos. Tampoco hay que olvidar que una actitud obsesiva de no distribuir retornos por principio puede resultar utópica, ya que son difíciles de calcular por ejemplo unas «ventas a precios de coste», y siempre resulta menos burocrático y más eficaz vender a precios orientados por el mercado, y distribuir en su caso los posibles excedentes.

5. *educación cooperativa:* el fomento y propaganda del coopera-

tivismo mediante un porcentaje mínimo de los fondos sociales es también uno de los principios tradicionales que la ACI identifica con la doctrina cooperativa y que las distintas legislaciones suelen amparar; estos fondos deben promover en primer lugar la formación de los propios miembros de la cooperativa, pero también del público en general.

6. *voluntad federativa:* este aspecto de integración hacia el exterior, de «cooperación entre cooperativas», tanto vertical como horizontalmente, y de forma no sólo local y nacional sino incluso internacionalmente también, es quizá el aspecto más actual y con mayor futuro del movimiento cooperativo, aunque en nuestro país sea de los más lamentablemente raquíticos (problema de urgente resolución, además, de cara a las posibilidades que la incorporación al Mercado Común abre a la dimensión inter-cooperativa); por otra parte, no debe ignorarse que esta integración supra-cooperativa puede agudizar, como ya se ha indicado, los problemas de democracia interna, especialmente si éstos no se han resuelto previamente en las cooperativas de base.

Hay otros principios en el viejo ideario cooperativo de los «pioneros de Rochdale» que hoy la ACI reconoce como meramente marginales; tales serían los de «neutralidad» político-religiosa (puesto que las cooperativas han aceptado hoy plenamente la colaboración con los respectivos Estados, e incluso en muchos países tienen un carácter más bien público que propiamente privado) o la tradicional preferencia por el «pago al contado» en compras y ventas; lo que sí resulta hoy muy valiosa es la protección al consumidor, la tradicional prioridad cooperativa (también desgraciadamente deteriorada en nuestro país por muchas seudo-cooperativas crecidas al abrigo del anterior régimen) a la calidad y pureza del producto sobre cualquier abuso comercial.

Vemos pues que, a través de las vicisitudes históricas, de una enorme diversidad de realidades sectoriales y de sistemas políticos, ha podido compatibilizarse un cierto poso doctrinal cooperativo, en cualquier caso no dogmático, con la aceptación del reto empresarial a que obliga el pragmatismo de la actividad económica actual.

1.3. *Aspectos sociológicos de la cooperación*

El experimento social que supone la cooperación (basada en la participación equitativa para satisfacer necesidades elementales con

igualdad de principio tanto en la gestión como en la distribución), frente a una sociedad competitiva e inspirada en el individualismo posesivo como es la capitalista hoy dominante, tiene evidentemente un interés crucial. Sin embargo, el hecho es que la investigación sociológica [7] ha constatado, en la práctica, un grado de participación efectiva, de interés activo por parte de los socios en la vida de una gran parte de las cooperativas actuales, que está muy lejos del optimismo doctrinal del cooperativismo clásico. A su vez, el porcentaje de cooperativas que no cumple su objeto social inicial es al menos equivalente a la proporción de pequeñas y medianas empresas que resultan económicamente inviables, pese al hecho demostrado de que el coste inicial de cada puesto de trabajo creado en una cooperativa es inferior a la mitad de la inversión equivalente en una empresa del sector privado.

¿Por qué ese enorme porcentaje de fracasos, tanto en forma de desviaciones del ideario cooperativo y/o de conversión en una empresa capitalista más, como de inviabilidad pura y simple del proyecto? La sociología de la cooperación, desde Meister y Desroche a Inkfield, ha señalado que existen al menos cuatro condiciones básicas sin cuya existencia simultánea es altamente improbable el éxito de un grupo cooperativo:

1. *objetivos generales claros;* los detalles prácticos inmediatos siempre pueden improvisarse y mejorarse sobre la marcha (indudablemente una planificación cuidadosa y pragmática es también una ayuda al éxito); pero sin ese finalismo voluntarista transformador ante situaciones insatisfactorias respecto a necesidades básicas (vivienda, alimentación, trabajo, servicios mutuos), el empirismo material es insuficiente.

2. *aceptación personal mutua* (que implica un conocimiento directo previo) entre los cooperadores: el elemento humano, las personas que constituyen una comunidad, la riqueza y creatividad de sus relaciones interpersonales, son siempre más importantes que los medios económicos y materiales; si el factor humano falla, ninguna empresa cooperativa será viable.

3. *autonomía organizativa:* el grupo ha de auto-constituirse y ba-

[7] Destacan en este sentido las aportaciones del BECC (Bureau d'Etudes Coopératives et Communautaires) francés, del Group Farming Research Institute norteamericano, del International Council for Research in the Sociology of Cooperation, etc.

sarse ante todo en el esfuerzo propio y la ayuda recíproca. Los esfuerzos —bien filantrópicos, bien políticos— para «promover» cooperativas, especialmente de ciertos Estados tercermundistas, son difícilmente viables, salvo en situaciones muy críticas y únicamente de forma inicial, pero en ningún caso tienen éxito si la «promoción» equivale a fabricación «desde fuera» del grupo, que adquiere entonces una fatal dinámica viciada de control/dependencia.

4. *avance gradual:* por muy claros que estén los objetivos finales, la vía hacia formas de cooperación más avanzada pasa siempre por experiencias concretas y fructíferas de cooperación *parcial;* el avance hacia formas más intensas exige en todo caso el acuerdo del grupo sobre el ritmo del cambio. Hay que advertir que la cooperación «integral» sólo se ha demostrado posible en pequeñas comunas descentralizadas, del tipo del *kibbutz* israelí. Suele ser más eficaz, para grupos de mayor dimensión, una dinámica de desarrollo orientada, bien a la integración de varios niveles productivos (materias primas - transformación - comercialización - consumo: así, muchas cooperativas escandinavas, que relacionan por ejemplo los sectores de la madera, construcción naval, pesquerías, conservas y cadenas alimenticias), bien a la integración de varios sectores o ramas de producción en una comarca territorialmente bien definida (por ejemplo, las ya célebres cooperativas en la comarca vasca de Mondragón).

Una vez establecidas estas cuatro condiciones o requisitos *sine qua non,* las cooperativas aún habrán de afrontar múltiples dificultades, pero contarán al menos con una cierta probabilidad de superarlas. Entre los principales (o más habituales) obstáculos al desarrollo de las cooperativas, cabe enumerar:

a) *financiación muy limitada:* esta tradicional debilidad del cooperativismo le ha bloqueado a menudo el acceso a ramas de producción con alta necesidad de capitales, reduciendo las cooperativas de producción a sectores primarios o bien en actividades poco mecanizadas pero con alta cualificación de trabajo (relojería, artes gráficas, muebles, etc.). Para salir de una situación general de marginalidad y pobreza relativa, las cooperativas de producción habrían de afrontar la integración sectorial y supranacional, a fin de acceder a financiación internacionalizada [8], renovar tecnologías, ampliar su potencial

[8] Es instructiva en este sentido la experiencia de la poderosa organización cooperativa alemana EDEKA inspiradora a su vez de EUCO a nivel europeo.

de comercialización, etc.; evidentemente, sólo la acción *inter*-cooperativa puede plantear esta perspectiva. La cooperativa aislada, sea de producción, de consumo o de servicios, ha de limitarse a subsistir y prosperar en la medida de sus posibilidades, siempre marginal al dinamismo de la economía de mercado, reduciendo sus fuentes de financiación a cauces estatales o relativamente protegidos, menos vulnerables a coyunturas inflacionistas, bajo la justificación para este tipo de financiación semi-pública (junto a la de los propios socios cooperativistas) de la superior aportación creativa de empleo habitualmente demostrada por las cooperativas y especialmente valiosa en época de crisis; pero en definitiva con un enfoque más social que estrictamente económico.

b) *motivaciones especulativas:* en nuestro país, y al amparo del intervencionismo político, se ha efectuado a menudo una lamentable reducción de la forma cooperativa a mera ficción jurídica, incluso fraudulenta, que permitía utilizar exenciones tributarias y créditos privilegiados, pero que en realidad encubría el funcionamiento de empresas seudo-cooperativas con situación abusiva respecto a la competencia. Por ello, el respeto del «mínimo doctrinal» exigido por la ACI, y en particular de la autonomía cooperativa respecto al Estado, debe ser transitoriamente simultaneado con una inspección rigurosa contra estos abusos (inspección que sería preferible atribuir al propio movimiento cooperativo cuando éste alcance plena autoorganización en sus niveles superiores) para evitar por otra parte el actual exceso de burocracia administrativa que sufre la actividad cooperativista en España.

c) *empleo de asalariados,* con restricciones excesivas a su promoción como socios cooperativistas, situación que suele acarrear la primacía de aspectos genéricamente empresariales, de maximización de rentabilidad en la utilización de factores (problema que es frecuente en las grandes cooperativas de consumo o de transformación con diversidad de intereses: por ejemplo, entre campesinos y obreros de una cooperativa lechera, aceitera, etc.) sobre los objetivos propiamente cooperativos. Es éste un obstáculo que surge precisamente en aquellas empresas cooperativas que superan con éxito las fases iniciales de adaptación al mercado, pero que no mantienen un dinamismo interno de formación cooperativa y social/laboral.

d) *desinterés de los socios,* cuya participación anual en una asamblea general teóricamente soberana deja de ser una garantía de

la democracia cooperativa, concentrándose en la práctica la estructura de decisiones en manos de gestores y gerentes, que a su vez tienden a constituir un estrato diferenciado respecto a los cooperadores; este deterioro de la democracia interna es difícilmente evitable mediante los mecanismos auto-correctores habitualmente previstos en la estructura cooperativa (elección de órganos rectores, consejo de vigilancia diferenciado de dichos órganos que informa a la asamblea, etc.). Sólo una motivación participativa de los socios (a través de la educación y de la práctica de la decisión colectiva [9]) puede compensar estas tendencias, que en todo caso forman parte de esa «ley de hierro» elitista y oligárquica propia de las grandes organizaciones modernas en general, y no sólo evidentemente de las cooperativas.

e) *participación intercooperativa en las grandes decisiones socio-políticas:* el movimiento cooperativista no puede quedar al margen de la concertación socioeconómica en cada país, de los acuerdos y convenios generales por ramas, de la planificación regional y por sectores, de la defensa de intereses específicos en el proceso político; pero todo ello requiere a su vez una actitud favorable a la inter-cooperación, a las uniones territoriales y sectoriales voluntaria y libremente creadas por las propias cooperativas de base; el malhadado intervencionismo político del anterior régimen ha fomentado sin embargo una actitud de desconfianza entre nuestros cooperativistas hacia esa necesaria coordinación supra-cooperativa, que sólo gradualmente, y con una intensa labor educativa que no esté controlada por la mentalidad funcionarial del anterior régimen, será posible superar.

En general, las llamadas «cooperativas de bienestar» (de servicios a los socios) suelen afrontar con más posibilidades de éxito estos problemas de desarrollo, que las cooperativas plenamente económicas, ya que éstas han de competir en un contexto empresarial movido por la búsqueda del beneficio y por tanto usualmente hostil al ideario cooperativo. Esta es quizá la razón histórica de la primacía

---

[9] La promoción y formación interna, la clasificación flexible de puestos de trabajo, son tareas importantes para evitar que el necesario reclutamiento de gerentes y ejecutivos se realice como captación externa, como reforzamiento exógeno de la estratificación elitista aludida, en cuyo caso tiende además a romperse esa «regla de oro» no escrita de las cooperativas que restringe el abanico de retribuciones cooperativo en proporciones de 1 a 3 como máximo, frente a las proporciones 1 a 10 habituales tanto en empresas privadas como más aún en el sector público.

de la cooperativa de consumo sobre la de producción. Todo ello requiere a su vez un marco diferenciado para las relaciones entre el Estado y los distintos tipos de cooperativas, que debiera resolverse en el proceso legislativo aún pendiente, tanto a nivel estatal como autonómico, que fomente, en cumplimiento del artículo 129.2 de la Constitución española de 1978, un adecuado desarrollo de las sociedades cooperativas en nuestro país. El nuevo régimen constitucional puede ser, por tanto, la gran ocasión para que el cooperativismo español alcance por fin la importancia que esta forma de actividad social ha adquirido en el mundo contemporáneo. Los problemas de la sociología y la economía de la cooperación enlazan, pues, aquí y ahora, con los de nuestra historia política.

1.4. *Evolución y marco jurídico del cooperativismo en España*

La cooperativa tiene en España orígenes tempranos, pues no en balde son frecuentes en nuestra Historia las formas comunales de trabajo, comunidades de regantes, cofradías de pescadores, tradiciones gremiales, etc. En sentido estricto, las primeras cooperativas nacen en el siglo XIX, chocando inicialmente con los principios liberales, individualistas, y van unidas a los movimientos obreros por el derecho de asociación. Así, en Barcelona, la Asociación Mutua de Tejedores creó una primera sociedad obrera de producción, la Compañía Fabril de Barcelona. Ya expresamente vinculadas al ideario cooperativista y a la obra difusora de Fernando Garrido, proliferan las cooperativas desde 1870, tras el reconocimiento del derecho de asociación por la Constitución democrático-revolucionaria de 1869: así, la Cooperativa de zapateros de Barcelona, la sociedad cooperativa de productores del Campo de Córdoba, la Obrera Mataronense para la producción de hilados y tejidos, la Obrera Sabadellense, la Ladrillera de Tarrasa, la Artística Carpintera de Barcelona, la Redentora de Sans (que además de sus hornos ladrilleros levantó una escuela y viviendas para sus socios), la Asociación del Arte de Imprimir en Madrid (cuya viabilidad económica entre 1871 y 1874 se reveló escasa), la Asociación de Obreros Agrícolas de Morón de la Frontera, etc. En el País Valenciano destacó una cooperativa de consumo, La Comercial Amistosa, pero en general estas primeras cooperativas ligadas a las sociedades obreras de resistencia, son cooperativas de producción: el caso español aparecía igualmente singular respecto al contexto europeo, como ya lo era el predominio de los seguidores del ala libertaria de la AIT

frente a la hegemonía política socialdemócrata en el resto de las secciones de la I Internacional.

En el primer Congreso Obrero español, de 1870, están representadas cooperativas de producción y de consumo, pero el dictamen aprobado sobre la cooperación es más favorable a las últimas, por considerar que la producción cooperativa sólo sería efectiva tras una emancipación general de los trabajadores. La actitud reticente hacia el cooperativismo por parte del movimiento obrero organizado no obsta para que se desarrolle un vigoroso movimiento cooperativista de consumo (que llegará a penetrar incluso entre funcionarios civiles y militares: R. D. de 1920), y en menor medida, también de crédito y de producción, incluida la agricultura. A ello contribuyó el interés de los sectores reformistas de la Iglesia Católica en España por la doctrina cooperativa, especialmente la obra de algunos precursores como Díaz de Rábago en favor del crédito cooperativo rural. En esta orientación, se configura incluso como órgano de defensa campesino, más que urbano, y son muchas las cooperativas que se denominaban inicialmente sindicatos agrarios (que fueron protegidos por una Ley de 1906) [10].

El primer Congreso Nacional de la Cooperación subraya la neutralidad política del movimiento, pero vuelve a expresar la voluntad originaria de coordinarse con las reivindicaciones obreras, declaración ésta más teórica que práctica (1913). El II Congreso Nacional, en 1921, crea una Federación de Cooperativas, que influirá en la importante Ley de 1931, la cual, por una parte diferencia con fina técnica jurídica (que tendrá gran impacto en el derecho comparado) las sociedades cooperativas de otras formas de sociedad del derecho privado, especialmente mercantiles; y por otra parte protege expresamente los principios de la ACI, en particular el principio de «puerta abierta», lo que alentó la entrada de nuevos socios. Durante la II República, se celebraron 3 Congresos de la Federación Nacional de Cooperativas (el último, V Congreso de la Cooperación en España, en 1935) y se organizan más de 500 sociedades, con cerca de 100.000 socios (aproximadamente 200 socios por cooperativa), con gran influencia además en la reforma agraria [11] y, ya en plena guerra civil, en las experiencias de colectivización [12].

---

[10] Desde la Ley de Utilidades de 1900 se declaran exentas de contribución a las cooperativas obreras.

[11] La legislación cooperativa republicana no es sólo agrícola (ver n.º 16); el Regla-

El nuevo Estado que se configura con la victoria franquista en la guerra civil destruye en gran parte el anterior movimiento cooperativo [13], pero posteriormente trata de reorganizar un cooperativismo «controlado» a través de los Sindicatos Verticales, apoyándose en parte en la tradición de cooperativismo agrario fomentado por círculos católicos. La Ley de 2 de enero de 1942 consagra el dirigismo de las cooperativas españolas por el Estado, apartándose pues del movimiento cooperativo mundial agrupado en la ACI, y potenciando el control de la Obra Sindical de Cooperación. Bajo este sistema, el tradicional cooperativismo obrero de producción y consumo decae (salvo experiencias espléndidas aisladas, allí donde el reformismo social de la Iglesia adopta cierta autonomía, como ocurre en las cooperativas de Mondragón), pero en cambio proliferan las empresas especulativas, seudo-cooperativas, que utilizan créditos oficiales, exenciones y subvenciones y proporcionan instrumentos de poder económico y político a jerarcas del sindicalismo oficial, especialmente en los sectores de vivienda y del crédito y la producción agrícola, sobre todo entre ciertas Cajas Rurales. Esta situación va a cambiar lógicamente en los años 70: ya en el propio «cooperativismo» oficial se muestra una preocupación por volver a enlazar con el ideario cooperativo, lo que se manifiesta en la todavía vigente Ley de 19 de diciembre de 1974, que admite la organización democrática de las cooperativas de base, pero con inspección y control (total en los niveles inter-cooperativos) de la Organización Sindical estatal y del Ministerio de Trabajo; es significativa también la «purga» estadística llevada a cabo en 1973 por los propios funcionarios, que hacen pasar el número de cooperativas oficialmente existentes en España de las 19.419 (con 1.434.992 socios registrados) en 1972 a la cifra probablemente más actualizada de *15.622 cooperativas, con*

---

mento de 1931 solventó algunas importantes lagunas legales, relativas a enseñanza y difusión cooperativa, créditos, subvenciones y régimen tributario.

[12] Reviste especial interés, en el plano jurídico, el Decreto de colectivizaciones y control obrero de la Generalitat catalana, de 24 de octubre de 1936, firmado por el Conseller Tarradellas, aunque inspirado en parte por la organización anarcosindicalista CNT: sin embargo, el sistema de «consejos de empresa» se aparta considerablemente de la estructura de las sociedades cooperativas, primando el control político externo.

[13] La Ley de 8 de noviembre de 1938, especialmente hostil al colectivismo revolucionario, exige a las cooperativas «órganos rectores autoritarios» y las somete a intervención obligatoria estatal.

281.766 socios [14]: esta proporción de un promedio inferior a los 20 socios por cooperativa es llamativamente inferior en más de 10 veces a las pautas mundiales de la ACI, así como a los promedios del cooperativismo histórico español, lo que probablemente es indicativo tanto del carácter artificioso de muchas de las «empresas cooperativas» constituidas en nuestro país a partir de 1940, cuanto de la desconfianza hacia los registros oficiales por parte de los socios de las auténticas cooperativas de base [15].

Las inevitables reformas de 1977, ya ante la transición al nuevo régimen constitucional en España, liquidan el antiguo control del Sindicalismo Vertical, pero refuerzan en cambio la tutela por el Ministerio de Trabajo. El Reglamento de 16 de noviembre de 1978 (aún vigente, y cuyos aspectos prácticos estudiamos en sucesivos capítulos) respeta formalmente los principios de la ACI, atiende a una teórica soberanía de la asamblea de socios pero manteniendo una concentración de funciones en el Consejo Rector, desconcentra el registro pero acentúa los procedimientos burocráticos para la fundación y organización de cooperativas, sometidas a inspección estatal. Casi todo el articulado del Título II se dedica a dotar al Estado de mecanismos de control y sanciones, justificados en la Exposición de motivos por «la doble aspiración de hacer saltar las discriminaciones anticooperativas y de erradicar del universo cooperativo aquellos intentos meramente especulativos...», reconociendo que de «la práctica vivida en casi ocho lustros de cooperativismo *en situación especial*» se han derivado «ciertos hábitos ineficaces, cuando no claramente inhibidores de toda participación cooperadora».

La nueva Constitución de 1978 obliga, en su artículo 129.2, a los poderes públicos a fomentar las cooperativas, en relación explícita con el acceso a la propiedad y a la participación por los trabajadores en las empresas. Si bien es cierto que se trata del primer texto de nuestra nutrida historia constitucional que ampara de una forma

---

[14] Cifras de la Delegación del I.N.E. en el Ministerio de Trabajo, que se recogen y analizan, en un contexto más amplio, en mi trabajo «Cooperativismo y autogestión ante el nuevo régimen constitucional», investigación becada por el Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1980, y pendiente de publicación.

[15] En dicho trabajo he documentado (pp. 42 y ss.) «la existencia de un número de cooperadores entre siete y diez veces superior al que figura registrado en el Ministerio de Trabajo».

genérica el hecho cooperativo [16], hay por una parte antecedentes comparados tan antiguos como la Constitución del Cantón de Zurich, que ya en 1869 establecía que «el Estado estimulará y facilitará el desarrollo del cooperativismo basado en la ayuda mutua», y por otra parte, ciertas Constituciones contemporáneas, como la italiana y recientemente la portuguesa, realzan el cooperativismo al encuadrarlo entre los principios y derechos amparados por los textos constitucionales, y no con el carácter instrumental en que aparece dentro del título VII de nuestra actual Constitución. En cualquier caso, y como veremos en capítulo posterior, este importante avance jurídico está siendo secundado por las Comunidades Autónomas en aquellos territorios donde el espíritu cooperativo se había mantenido más vivo incluso en la «situación especial» a que alude púdicamente el Reglamento vigente: Cataluña, País Vasco, País Valenciano, Galicia y Andalucía. Está además pendiente una reforma de la legislación cooperativa que aplique plenamente el mandato constitucional y sobre todo el respeto a los viejos y probados principios cooperativos: el nuevo Gobierno tendrá pues una gran oportunidad de impulsar el «cambio» en área tan importante histórica y mundialmente para la innovación social, y ello pese al deslavazado tratamiento del tema cooperativo en el programa electoral del PSOE [17], ya que con algunos defectos salvables, el texto de reforma que discutió sin excesiva diligencia la legislatura anterior ofrece un punto de partida suficiente [18].

Para situar las coordenadas reales del cooperativismo actual en

---

[16] El artículo 47 de la Constitución de 1931 recogía, dentro de las medidas de protección al campesinado que la República debía adoptar, la legislación en favor de las cooperativas: véase al respecto la Base 27 en la Ley de Reforma Agraria de 1932. Los Estatutos autonómicos catalán (art. 12) de 1932, y vasco (art. 2) de 1936 atribuían a sus organismos regionales la competencia en materia cooperativa.

[17] No existe un tratamiento genérico, sino sólo referencias parciales en relación con la pequeña y mediana empresa, las Cajas Rurales, y la protección al consumidor: cfr. PSOE, *Programa electoral,* 1982, pp. 15-16 y 31.

[18] El texto publicado en 1980 (*BOC* de 24-VI-80) rompe el modelo «ley-reglamento», y su acertada brevedad y redistribución territorial de competencias ofrece sin embargo, dentro del respeto a los principios cooperativos, lagunas como la inter-cooperación, la conveniencia de auditorías externas (y no sólo fiscalización de cuentas puramente interno) para erradicar el fraude seudo-cooperativo, la situación del asociado, etc. Véase el comentario de N. PAZ en *Civitas,* n.º 3 (nov. 1980), pp. 331-59.

España, recogemos en el cuadro siguiente las cifras del Registro oficial (Ministerio de Trabajo [19]) que cuantifican la evolución de las cooperativas en la última década. En cuanto a una cuantificación exacta del número de socios por cooperativa (o por cada sector de cooperativas, sin poder entrar aquí en el complejo tema de las discutibles tipologías oficiales en materia cooperativa [20]), es tarea que excede, hoy por hoy, de las posibilidades estadísticas ministeriales, y en cambio será una labor que debe abordar prioritariamente el nuevo federalismo inter-cooperativo español [21].

COOPERATIVAS EXISTENTES (INSCRITAS Y NO DADAS DE BAJA) EN CADA UNO DE LOS ULTIMOS AÑOS ORDENADAS POR CLASES

Clases / Años	Campo	Campo y crédito	Consumo	Industriales	Mar	Crédito	Viviendas	Otras	Totales
1972	5.246	1.846	1.212	2.460	322	589	3.458	—	15.133
1973	5.364	1.830	1.288	2.577	334	581	3.657	—	15.631
1974	5.259	1.764	1.343	2.686	330	554	3.867	—	15.803
1975	5.187	1.708	1.339	2.850	325	514	4.105	—	16.028
1976	5.049	1.647	1.481	3.106	322	461	4.371	—	16.437
1977	4.894	1.616	1.580	3.457	327	444	4.558	—	16.881
1978	5.222	1.731	1.845	4.293	330	483	4.943	11	18.858
1979	5.324	1.728	1.913	4.755	334	473	5.065	11	19.603
1980	5.510	1.727	2.000	6.206	344	470	5.264	11	21.532
1981	5.695	1.727	2.081	7.901	353	470	5.459	11	23.697

[19] Agradecemos a la amabilidad del Sr. Azcona, de la Delegación del INE en la D.G. de Cooperativas, la posibilidad de ofrecer estas cifras. Este mismo experto nos ha confirmado la previsión de sostener en 1982 el ritmo de crecimiento aproximado, alentado por el nuevo régimen constitucional, de aproximadamente 1.500 cooperativas/año, aunque la tendencia podría intensificarse con una reforma legislativa favorable.

[20] Me remito a mi trabajo citado en n. 14. Hay que tener en cuenta que las tipologías del anterior régimen trataban de desarticular el viejo sector de Cooperativas Obreras de Producción, lo que todavía se refleja en la tipología que aplican los Registros y la legislación vigente; el tema de la adecuada agrupación por sectores, vital para la reorganización inter-cooperativa, quizá debiera ser abordado en la reforma legislativa pendiente.

[21] El número de socios en el Registro oficial suele ofrecer un promedio de unos 12

Las cifras indican, pues, un predominio, todavía heredado del cooperativismo «especial» del anterior régimen, de los sectores de servicios (vivienda y crédito, y en menor medida consumo), que sin embargo en los últimos años ha dejado paso a la primacía, históricamente tradicional desde los orígenes de nuestro cooperativismo, de las sociedades de producción, del campo y hoy ya especialmente «industriales». La disminución del número de cooperativas de crédito, en particular de crédito rural (la antigua categoría oficial de «campo y crédito») refleja por otra parte un mayor rigor en la inspección [22] del seudo-cooperativismo alentado en las décadas dictatoriales. Sectores tan diversos como la construcción, el textil, el metal, la madera, el comercio, los restaurantes, la enseñanza, etc., están registrando un nuevo dinamismo cooperativo, alentado en parte (que convendría investigar a fondo) por los préstamos concedidos por el Fondo Nacional de Protección al Trabajo. Queden éste y otros temas para una investigación aplicada al sector cooperativo en nuestra provincia de Alicante, al que este equipo constituido en nuestra Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la joven Universidad alicantina ofrece toda su colaboración.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, *Los principios cooperativos*, Zaragoza, CNEC, 1977.

ANGUEIRA, M. A., *Hacia la comunidad cooperativa libre*, Buenos Aires, Proyección, 1969.

---

socios en el momento de la constitución, y de unos 24 una vez consolidada la cooperativa, pero la realidad suele ser (según estimación propia, corroborada por el experto citado en n. 19) de unos 35 socios en las cooperativas de trabajo asociado, y superior en las de consumo, ya desde el momento de su iniciación. El mismo considera que, en base a los muestreos realizados, y con independencia del número de socios que figuren en Registros, las cooperativas que realmente funcionan (concepto que a su vez exigiría una depuración estadística de cuadro ofrecido) tienen una media de socios superior a los 200. Ello confirmaría la cifra de más de 3 millones de cooperativistas que suele citarse en España en los discursos oficiales (e indirectamente, la constatación de que cerca de 1/3 de las cooperativas oficialmente registradas, aunque no dadas de baja, en realidad ya no funcionan en la práctica).

[22] Puede ser importante en este sentido el reciente R.D.-L. 18/1982, de 24 de septiembre, sobre fondos de garantía de depósitos en Cajas de Ahorro y Cooperativas de crédito.

ARANZADI, D., *Cooperativismo industrial como sistema, empresa y experiencia,* Bilbao, Universidad de Deusto, 1976.

BOTTERI, *Economía cooperativa,* Roma, FNCA, 1974.

GIDE, Charles, *La cooperación como programa económico,* Zaragoza, AECOOP, 1974.

INKFIELD, H., *Comunidades cooperativas. Sociología de la cooperación,* Buenos Aires, Intercoop, 1971 (2.ª ed.).

LAMBERT, P., *La doctrina cooperativa,* Buenos Aires, Intercoop, 1970.

MASSARI, R., *Las teorías de la autogestión,* Bilbao, ZYX, 1975.

MEISTER, A., *Los sistemas cooperativos: ¿Democracia o tecnocracia?,* Barcelona, Nova Terra, 1974.

PAZ CANALEJO, N., *En torno al proyecto de ley de sociedades cooperativas,* Madrid, F. Hogar del Empleado, 1980.

RAVENTOS, J., *El movimiento cooperativo en España,* Barcelona, Ariel, 1960.

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 83-100.

PROMOCION COOPERATIVA

Clemente Hernández Pascual,
Carmen Martínez Mora,

1. LA PROMOCION INSTITUCIONAL AL COOPERATIVISMO

Estas breves notas sólo pretenden ordenar el entramado de ayuda y fomento institucional al movimiento cooperativo en España, así como hacer mención a las condiciones mínimas que, a nuestro juicio deberían regular la vida asociativa de las cooperativas y que las legitimarían éticamente para aquellas ayudas.

Es preciso recordar aquí que el principio de autonomía es consustancial con la idea de cooperativismo tal como reconocía el Congreso de la ACI en 1966 al afirmar que «una administración democrática de las organizaciones cooperativas implica necesariamente la autonomía, es decir, la independencia frente a todo control exterior»; en tal sentido, la cooperativa asume el riesgo de las decisiones empresariales y responde de sus resultados favorables o desfavorables, sin que el Estado pueda ejercer su protección coactiva hasta el punto de imponer a los miembros de los órganos gestores, o de dictar el plan de producción. De ahí que la empresa cooperativa auténtica pertenezca al derecho privado, y no sea posible en empresas públicas o en sistemas de planificación centralizada coactivamente, en donde la participación de los trabajadores responde a los principios de la cogestión, pero no de la autogestión.

No obstante estas circunstancias, en muchos países se reconoce al

cooperativismo un componente ético y social que no tienen otras formas societarias privadas, y que la hacen merecedora de la protección de la Administración y por tanto de la asignación de fondos presupuestarios para su fomento, frente a otras sociedades mercantiles que tienen en el lucro y en la potestad exclusiva del capital su fundamento. La misma Ley de Cooperativas de 1974 en España, reconocía esto al afirmar que «La gestión de las entidades cooperativas corresponde exclusivamente a estas y sus socios, y en ningún caso la entidad especializada ni la Administración Pública podrán ingerirse en ella» (art. 57 L.G.C.), al tiempo que más adelante admite que «El Estado asume como función de interés social la promoción, estímulo, desarrollo y protección del movimiento cooperativo» (art. 52 L.G.C.), reconocimiento que hoy aparece en la Constitución, en el artículo 129.2 al declarar que «Los poderes públicos fomentarán las sociedades cooperativas mediante una legislación adecuada».

De otro lado, la normalización del proceso autonómico en España traslada a los Gobiernos Autónomos el desarrollo de aquel mandato constitucional; aunque no a todos en la misma medida, ya que, de las Comunidades que en el mes de agosto de 1983 tenían aprobados sus Estatutos, sólo tenían competencia exclusiva en materia de cooperación las Comunidades de Cataluña (art. 9.21), País Vasco (art. 10.23), Valencia (art. 31.21) y Andalucía (art. 10.23), disponiendo esta última de sus propias Leyes de Sociedades Cooperativas en las que se recogen la voluntad de fomento y promoción cooperativa difundiendo sus principios, vigilando su cumplimiento o canalizando las ayudas estatales presupuestarias que se asignen. No siendo así para Galicia, la cual contempla en su Estatuto (art. 55.3) la posibilidad de fomentar las sociedades cooperativas pero no el derecho a legislar sobre las mismas. Y menos todavía para las Comunidades de Canarias, La Rioja, Murcia, Castilla-La Mancha, Aragón y Régimen Foral de Navarra, que no tienen ninguna competencia sobre este tema.

Donde la descentralización se produzca en esta materia habrá de respetar no obstante la homogeneización de los instrumentos institucionales de apoyo cooperativo, al menos en materia fiscal para las cooperativas de segundo y ulterior orden, que podrían de otro modo establecer su domicilio fiscal en virtud de criterios tributarios, siendo esta la práctica común en los Estados Federales.

En lo que concierne a la Administración local, esta no tiene hoy asignadas competencias en materia de cooperativas, ni las mismas aparecen mencionadas en la vigente Ley de Régimen Local; no obstante, en la práctica, los Ayuntamientos han podido dar trato preferente a las cooperativas en los contratos de cesión de servicios; e incluso han llegado a constituirse empresas de carácter mixto (tal es el caso de Hilados del Sureste, en cuya constitución aparecen el Ayuntamiento de Cartagena y La Comunidad Autónoma de Murcia), o han cedido parte de sus instalaciones (como por ejemplo el taller que cede, de forma rotatoria, el Ayuntamiento de Madrid a los jóvenes parados para la constitución de cooperativas de trabajo asociado).

2. NORMAS DE FUNCIONAMIENTO Y ASPECTOS LABORALES DE LAS COOPERATIVAS

Si de hecho algunas cartas constitucionales recogen la voluntad de apoyo institucional a las cooperativas, la exposición de motivos que lo legitima se inspira en que «las sociedades cooperativas son organizaciones democráticas» y en que «en la cooperativa no deben darse restricciones que no sean naturales, ni ninguna discriminación social, política, religiosa o racial» (principios de la ACI en el Congreso de Viena de 1966). Principios de dudosa aplicación y reglamentación jurídica en países con forma de Estado dictatorial, que ejercen su paternalismo coactivo en la vida asociativa. En estos casos, el ánimo promotor de la Administración suele encubrir situaciones discriminatorias y de privilegios, constituyendo la ayuda estatal una vía de promoción económica y social de personas y grupos políticamente señalados. No puede sorprender, pues, que una buena parte de la legislación cooperativa española haya tenido que derogarse a partir de la aprobación del nuevo texto constitucional de 1978. A estos principios que dan a las cooperativas un componente ético y social y las hacen merecedoras de especial apoyo nos referiremos a continuación.

La Autogestión como forma específica de la democracia

Lo que distingue a la empresa cooperativa de otras fórmulas de gestión y participaciones es, precisamente, que se excluye completamente al capital como fuente de autoridad. Esto se expresa con la regla de *«una persona-un voto»*, sea cual fuere el monto de su inversión en la sociedad; aunque comúnmente se admite el requisito de

un mínimo de antigüedad o un mínimo de operaciones en ciertas cooperativas como las de consumo. Del mismo modo en las cooperativas de segundo grado el reparto de los votos puede tener en cuenta la importancia numérica de cada grupo, y aún en esos casos, el Congreso de Viena ya advertía la «conveniencia de proporcionalidades decrecientes que aseguren una más equitativa representación de todas las entidades asociadas, así como de la fijación de votos máximos que puede poseer una entidad».

Pero la doctrina cooperativa, celosa de mantener la pureza de este principio, ha querido profundizar en la «democracia real» haciendo frente a la pasividad de los cooperativistas o a la centralización del poder por los dirigentes o técnicos, aceptando como ***Regla de oro de la Cooperación*** el que «todas las sociedades deberán constituir un fondo para impartir la enseñanza de los principios y de los métodos de cooperación, en el plano económico y democrático» (5.º principio de la ACI). Y no sólo se trata de formar y capacitar a todos los miembros para la participación activa, objetivo confusamente perseguido en el artículo 17 de nuestra Ley de Cooperativas de 1974, al destinar el Fondo de Educación y Obras Sociales «preferentemente a la educación y promoción de los socios de la cooperativa», lo que no se corresponde con la auténtica formación cooperativa, sino de garantizar el derecho a la información participativa de «las aclaraciones que se consideren necesarias sobre el estado de la Administración y la contabilidad de la cooperativa» (art. 44 del Reglamento).

Y aún así no es suficiente con la educación para la democracia y la transparencia informativa; es preciso también que se apliquen técnicas de gestión que permitan la participación en la ejecución, que los tratadistas en sociología industrial han divulgado y que van desde la «Dirección con Objetivos» hasta el «Modelo de Organización de Grupos» de Rensis Likert.

La profundización en estos aspectos es fruto del reconocimiento de la distancia entre la «Democracia formal» regulada por los Estatutos a partir de los ***Organos de la Sociedad*** desde donde se ejerce el poder decisorio, y la «Democracia real» a la que aspira el cooperativismo. Y es que incluso los Organos de la Sociedad pueden, en la práctica, tener diferentes comportamientos jerárquicos ante la imprecisión, en muchos casos, sobre el contenido de las competencias de cada uno de ellos. De ahí la necesaria reflexión sobre la estructura organizativa del poder decisorio en las Cooperativas que permita la práctica autogestionaria. Estos son:

La Asamblea General

«Constituida por los socios, y, en su caso, por los asociados, es el órgano supremo de expresión de la voluntad social en las materias que le atribuyen la «Ley General de Cooperativas y los Estatutos» (art. 23 L.G.C. 1974). Las competencias de la misma van desde el rendimiento de cuentas de los otros órganos delegados, a los acuerdos que supongan cambios sustanciales en la estructura económica, funcional y organizativa de la cooperativa, con carácter preceptivo, hasta todos los asuntos que potestativamente se dictaminen en los estatutos.

Dicha asamblea no sólo puede ser constituida con carácter ordinario, forzosamente dentro de los seis meses siguientes al cierre del ejercicio social bastando la sola iniciativa de uno de los socios, sino que será suficiente el 20% de los votos sociales para que se constituya con carácter extraordinario (art. 24), pudiendo en los Estatutos regularse la celebración de Juntas Preparatorias, cuando concurran circunstancias que lo hagan deseable (art. 26). En todo caso la asamblea general no podrá tomar acuerdos contrarios a la ley o los Estatutos, salvo que se revisen los últimos, ni privar discrecionalmente a ningún socio de su derecho a voto.

El Consejo Rector

«El Consejo Rector es el órgano de representación y gobierno de la sociedad en cuanto tal. Tiene competencia para establecer las directrices generales de actuación, con subordinación a la política fijada por la Asamblea General» (art. 28 L.G.C. 1974), teniendo atribuida la «representación y gobierno de la sociedad cooperativa y la presidencia de sus órganos el Presidente de la Cooperativa» (art. 29 L.G.C. 1974), pudiendo además su voto dirimir los empates.

Aunque la convocatoria se regula por la Ley y los Estatutos, bastará la adhesión de, al menos, un tercio del consejo para que el mismo se reúna. De otra parte, tan sólo será retribuido el miembro del Consejo que asuma actividades de gestión directa, siendo obligatorio el cargo «salvo caso de reelección u otra causa justa» (art. 30 de la L.G.C. de 1974).

Tanto el Presidente como el Consejo pueden delegar funciones en un Comité ejecutivo o en terceras personas, designando a la gerencia y a los diversos directores.

Los Interventores de Cuentas

Suponen un órgano fiscalizador de la Gerencia y el Consejo Rec-

tor, que no sólo informarán sobre los documentos que preceptivamente elabore el Director a la Asamblea General, sino que en todo momento podrán hacer investigaciones extraordinarias sobre la marcha de la sociedad. Una petición de los socios, asociados o trabajadores, que representen un 20% del grupo respectivo, o por su propia iniciativa (art. 37).

El Director y la Gerencia de la Cooperativa

La necesidad de delegar funciones puede exigir el nombramiento por el Consejo Rector de una Gerencia profesionalizada, que no necesariamente ha de ser cooperativista. Exigencia tanto mayor cuanto más grande es la cooperativa, y cuanto más obligada se ve a competir con otras sociedades.

De lo que llevamos dicho hasta ahora parece que habría más conformidad con la filosofía cooperativa, cuanta más posibilidad hubiera de participación directa para todos, pero si ésta «democracia directa» sólo es posible en unidades muy pequeñas, el «movimiento asambleario» es inoperante en unidades más grandes. Además, la división técnica del trabajo exige cierto grado de autonomía para que los gerentes puedan realizar su cometido con eficacia. De ahí la necesidad de fijar con precisión en los Estatutos de cada cooperativa las competencias del Consejo Rector y el Director Gerente. Así es opinión de Dionisio Aranzadi: «La gestión a largo plazo, e incluso a medio plazo, mediante el establecimiento de planes y la determinación de programas anuales corresponde a la Junta General o la Junta Rectora. En cambio, las decisiones de ejecución, a corto plazo, aplicando los medios y dirigiendo su acción para la realización de los objetivos del programa corresponde a la gerencia» (Aranzadi, 1976). En todo caso, el Director ejerce el mando sobre el personal de la cooperativa, que puede ser socio de la misma, lo que hace aún más difícil la gerencia en estas circunstancias que en las sociedades no cooperativas, exigiéndose por ello al Director no sólo capacidad técnica, sino dotes humanas que le faculten para impulsar fórmulas participativas de control y gestión en el área de sus responsabilidades.

El libre acceso y la adhesión voluntaria a la cooperativa

Este principio trata de armonizar la relación del socio con la cooperativa y de la cooperativa con el socio; en nuestra Ley Cooperativa de 1974 queda regulado en el capítulo II, que expresamente afirma:

Adhesión voluntaria de los socios. En el artículo 11 se dice «cualquier socio podrá causar baja voluntariamente en la cooperativa», cumpliendo los requisitos formales que la Ley y los Estatutos determinen; pero nada se afirma sobre los imperativos que pueden forzar a adherirse a la cooperativa, aún contra la voluntad del usuario. Tal es el caso de las Cooperativas de Servicios que ejercen su función en régimen de monopolio, o más recientemente el caso de algunas Cooperativas de Trabajo Asociado que no tienen su origen en la libre voluntad de los trabajadores, sino en la exigencia de las empresas capitalistas para legalizar el trabajo clandestino, o desligarse de las obligaciones del contrato de trabajo. Se trata aquí de la negativa a emplear trabajadores en plantilla, forzándolos a través de la cesión en alquiler, o préstamo del equipo o capital variable a contratarse en grupo como autónomos, por vía cooperativa. De este modo el vínculo entre estos trabajadores y la empresa que comercializa sus productos es un contrato mercantil, que evita la legislación laboral [1], lo cual no deja de suponer un avance progresista en las relaciones industriales, por cuanto las antiguas relaciones capitalistas abren paso a relaciones de cooperación, pero estas, en la mayor parte de los casos se dan en sectores periféricos al ámbito de rotación del capital y en todo caso como forma de producción dependiente del modo de producción capitalista. La ayuda institucional, pese a su necesidad, y motivación ética y social, no deja de ser una ayuda para la dependencia económica.

El libre acceso a la cooperativa. Llamado también principio de libertad de admisión o de «puerta abierta» supone que «sólo se podrá limitar la admisión de socios por justa causa, tomando como tal las debidas precisamente a la clase o amplitud de las actividades de la cooperativa o a la propia finalidad de ésta» (art. 9 L.G.C. de 1974). Se combate así el posible exclusivismo de los socios fundadores, que pueden sentir la tentación de encerrarse en una situación privilegiada, al tiempo que se relativiza el principio, al posibilitar la admisión tan sólo a los que den garantía de lealtad a la organización, o hasta el límite que permita el óptimo económico de la empresa. En todo caso, «el acuerdo denegatorio, que será motivado, podrá revisarse ante la Junta General» (art. 9 L.G.C. de 1974).

[1] Así, *Rafael Terol* presidente de la patronal textil apunta en el Diario *Información* de Alicante, «En Alcoy y su zona de influencia se camina muy deprisa hacia una situación parecida a Italia en el asunto de las comerciales aunque ella nos lleva ya diez años de ventaja».

Norma de doble cualidad: miembro-usuario. Se trata en este sentido de tender a generalizar la vinculación como socio de todos aquellos que participan en sus operaciones, impidiendo así que «nadie pueda pertenecer a una cooperativa a título de empresario, capitalista, contratista u otro análogo respecto de la misma o de sus socios» (art. 6 L.G.C. de 1974), referencia de obligado recordatorio, en cuanto que la ayuda institucional al cooperativismo se hace, en ocasiones, en programas de ayuda ampliada a Sociedades Laborales que no exigen tales requisitos y que desvirtúan la legitimación ética de aquella ayuda, encubriendo en realidad una penuria de fondos públicos con destino al fomento del movimiento cooperativo, y la necesidad de acudir a sociedades mercantiles híbridas, que permitan alcanzar objetivos de producción y empleo. Igualmente «los Estatutos podrán prever el reconocimiento de la cualidad de socios a sus trabajadores, sin menoscabo de sus derechos laborales, y en igualdad de condiciones con los demás socios» (art. 48 L.G.C. de 1974).

Pero, sea por límites naturales a la ampliación de la cooperativa o por la voluntad de los trabajadores de no asociarse a la misma, la presencia de trabajadores asalariados no asociados, conjuntamente con trabajadores socios de la cooperativa plantea problemas específicos en las relaciones laborales que pueden chocar con los principios de democracia y libre acceso antes expuestos. De ahí que tratemos ahora, para concluir, el tema de las relaciones laborales en las cooperativas.

Las relaciones laborales en el cooperativismo

No hay un tratamiento normativo diferente para los trabajadores de las cooperativas, que para los de otras empresas, con la salvedad de que los primeros pueden tener canales establecidos para convertirse en socios de pleno derecho. Pero en todo caso, una cosa serán los «derechos y obligaciones como trabajador», para lo que se seguirá la Ley de Relaciones Laborales, y otra «los derechos y obligaciones como socio», para lo que se seguirá lo marcado por la Ley de Cooperativas y los Estatutos. En caso de conflicto se aplicará siempre la norma más beneficiosa. Pero veamos ésto con más detenimiento.

La condición de asalariado en la cooperativa. Esta condición de asalariado no implica el ingreso en la cooperativa, aunque tampoco impide su acceso. La condición de *socio de trabajo* se refiere preci-

samente a la posibilidad de que un empleado de la cooperativa, sin añadir ninguna otra prestación de actividad accesoria, pueda llegar a adquirir la condición de socio. Se cierran las puertas así a la existencia de socios de trabajo, fundadores de una cooperativa, que intervengan en la redacción de los estatutos de la sociedad.

En cuanto a la posibilidad de que el socio de trabajo vuelva a su condición de asalariado, el Proyecto de Ley de Cooperativas (1980), exige la concurrencia favorable de ambas partes. Si la solicitud partiera tan sólo de la cooperativa, y no del socio de trabajo habrá que atenerse a los motivos de expulsión de socios del artículo 11 de la L.G.C. de 1974. No obstante, como trabajadores, socios o no, tendrían en sus relaciones laborales con la cooperativa que ajustarse a lo ordenado en el Estatuto de los Trabajadores.

La remuneración del socio de trabajo. El Reglamento vigente señala en el artículo 95 que «el socio de trabajo durante un año, a contar desde la fecha de su acceso a la condición de tal, deberá percibir por sus servicios una compensación económica no inferior a la que le hubiere correspondido si tales servicios los hubiera prestado en condiciones de trabajador asalariado». De este modo se garantiza una compensación fija a este grupo de socios, frente a los demás que tendrán que sufragar las pérdidas si las hubiere o recibir anticipos a cuenta de resultados. En el Proyecto de Ley (1980) desaparece este trato discriminatorio con los socios de trabajo.

En cuanto al nivel de remuneración, el artículo 48 de la L.G.C. de 1974 dispone que «el cómputo anual de los anticipos laborales habrá de ser, como mínimo, de cuantía igual al salario mínimo interprofesional; en el caso de ser inferior, si esta situación se mantuviera por más de dos años, podrá ser causa de descalificación de la cooperativa».

El número de trabajadores asalariados. Tan sólo para las Cooperativas de Trabajo Asociado se fija un máximo que «no podrá ser superior al diez por ciento del total de socios. Los aprendices no se computarán en dicho porcentaje» (art. 48.3 L.G.C. de 1974), tratando con ello de impedir restricciones que descalificarían a estas cooperativas. Incluso se hace preceptivo para dichas cooperativas que el trabajador con más de un año de antigüedad tendrá que ser admitido como socio si reúne los demás requisitos.

La participación de los trabajadores en la gestión. El Reglamento

vigente dispone que «las Cooperativas de Trabajo Asociado definirán en sus Estatutos los elementos básicos de su organización funcional interna, dejando como cometido reservado a la Asamblea General su desarrollo en términos que alcancen la fijación de la estructura jerarquizada de la empresa y el señalamiento de los módulos de participación en el resultado de la gestión económica, según el nivel de empleo, grado de especialización e intensidad de dedicación de la actividad encomendada al socio trabajador» (art. 112 LGC de 1974).

En cuanto a la participación de los asalariados habrá que referirse a la legislación laboral, si bien la Ley de Cooperativas de 1974 garantizaba que «en las cooperativas que tuvieran más de cincuenta trabajadores asalariados fijos formará parte uno de ellos, al menos, con su suplente del Consejo Rector. El número de representantes se determinará en las normas reglamentarias y la forma de elección y deberes ante el personal representado se establecerá por la Organización Sindical». Tanto esta última referencia como el espíritu conservador de la norma habrán de modificarse en la próxima ley. Por otro lado, conflictos y litigios entre el socio trabajador, o una parte de ellos y la cooperativa que hasta hoy se someten a la jurisdicción laboral, exigirán regular los derechos de sindicación y huelga de los trabajadores asociados, puesto que las minorías que no lograran imponer sus criterios en la Asamblea General, podrían recurrir a formas de presión legales, hoy, para los trabajadores, y a las que no pudo referirse el legislador del régimen dictatorial.

Superado todo este escollo en torno a la autogestión, libre acceso y adhesión voluntaria, y relaciones laborales específicas de las cooperativas que constituían para la ACI prueba irrefutable del componente ético que las hacía merecedoras del fomento y protección estatal, la realidad es que en España son escasas las normas legales que regulan la ayuda institucional al cooperativismo en exclusividad. La ayuda al cooperativismo suele pertenecer a programas específicos más amplios de apoyo a las PYME, de fomento del empleo o la expansión de la producción. No analizamos la conveniencia o no de esta normativa, únicamente constatamos el hecho de la ausencia de ayudas específicas institucionales significativas al cooperativismo en virtud de aquellos principios éticos que mencionábamos.

3. POLITICAS DE AYUDA INSTITUCIONAL A LAS COOPERATIVAS EN ESPAÑA

Ayudas fiscales al cooperativismo. Aunque se tratan en otro artículo por el profesor Poveda Blanco de forma pormenorizada, hay que decir aquí que aparte del trato específico en algunos impuestos, las cooperativas gozan, como cualquier sociedad mercantil, de los beneficios propios de la Ley 152/1963, de 2 de diciembre, sobre ***Empresas de Interés Preferente,*** y de los de las ***Zonas de Preferente Localización.*** La falta de auténticos principios autogestionarios en la anterior legislación cooperativa ha permitido que surgieran, en parte, por motivos fiscales y financieros pseudocooperativas que encubrían relaciones de carácter capitalista. Hasta el punto que la cooperativa aparecía en el ánimo de algunos capitales privados como forma de promoción de sus propios negocios, y ello fundamentalmente en cooperativas de construcción y vivienda, cooperativas de crédito, cooperativas de servicios y cooperativas de comercio.

Ayudas financieras al cooperativismo. Durante muchos años, tanto las Cajas de Ahorros, Banca Oficial como Banca Privada se han visto sometidas al establecimiento de líneas de crédito preferente a las PYMEs, la importancia de las cuales ha tendido a disminuir a medida que se ha avanzado por el camino de la liberalización y homogeneización del crédito y las entidades financieras desde 1971, principalmente.

En la medida en que tales líneas de crédito se han practicado, han dado lugar a un trato de favor a las PYME, cooperativas incluidas. Sin embargo, a nadie se le oculta que los recursos y las condiciones impuestas para el acceso a este tipo de crédito han sido insuficientes para atender las necesidades financieras de las PYMEs. Digamos aquí que la situación de las cooperativas no es peor que la del resto de las pequeñas y medianas empresas. En todo caso, no han existido hasta el año 1982 líneas de crédito exclusivas para las cooperativas; no habiéndose, pues, desarrollado el artículo 40 del Reglamento, que dice «se establecerán líneas especiales de crédito para la promoción y desarrollo del movimiento cooperativo, con independencia de otros estímulos que puedan acordarse». La ayuda al cooperativismo solía estar englobada en objetivos más amplios de ayuda a las PYMEs, a las Sociedades Laborales y similares, o de ayuda y fomento al empleo, o a la expansión de la producción [2].

---

[2] Algunos cambios están apareciendo, más recientemente, en la actitud de la Administración frente al Cooperativismo, sobre todo en las cooperativas de trabajo asociado y el cooperativismo agrario. Cambios que se observan ya desde 1978, con el primer plan de inversiones de ayuda cooperativa del FNPT, y que tienen su expresión más reciente en las Ordenes del 18 septiembre 1983 (BOE 19/9/83) sobre ayuda a las

La respuesta del movimiento cooperativo a esta situación ha sido la de buscar sus propios canales de financiación. Si ello ha sido factible en el crédito agrario a partir de las *Cajas Rurales,* el crédito industrial o de servicios está menos desarrollado, siendo escasas las *Cooperativas de Crédito,* que en algunos casos encubrían a sucursales de la banca privada, que burlaban así las normas de expansión bancaria, y en otros se instalaban con problemas de solvencia. De ahí que estemos aún muy lejos de encontrarnos en situaciones parecidas al cooperativismo alemán o francés con *Cajas Centrales de Cooperativas de Crédito,* que las sitúan entre las principales instituciones financieras de sus países por el volumen de depósitos.

Han habido, no obstante, algunas excepciones como el *crédito de vivienda* con el que las cooperativas reciben el 70% del valor de la inversión, como préstamo inicial al principio de la obra, mientras que los demás constructores perciben el 30% al principio y el 40% una vez finalizadas las obras.

Y como hemos dicho antes, existen desde el año 1982 unas líneas especiales de crédito para cooperativas a raíz de un acuerdo entre el Gobierno y las entidades financieras del país para este propósito. Consideramos que sería favorable el desarrollo de este crédito cooperativo, para lo cual deberían extinguirse totalmente las actuales trabas administrativas.

Otra solución en este camino podría ser la constitución a partir de iniciativa de socios promotores como el Fondo Nacional de Protección al Trabajo (FNPT), Ayuntamientos, Diputaciones y otras instituciones de una *Sociedad de Garantías Recíprocas* para las cooperativas industriales o de servicios [3].

Finalmente, la integración en la ACI permitiría canalizar hacia España el crédito internacional cooperativo, a través del Banco de Basilea.

---

entidades asociativas agrarias para la comercialización en común de sus productos; Orden de 8 septiembre 1983 (BOE 22/9/83) sobre mejora de la formación de personal y de capacitación de gestores en cooperativas del Campo, cooperativas de trabajo asociado y sociedades agrarias de transformación; y Orden de 8 septiembre 1983 (BOE 21/9/83) sobre medidas de estímulo y apoyo al asociacionismo económico de la juventud campesina.

[3] En 1980 el FNPT destinó 200.106 pesetas a la formación de una Sociedad de Garantía Recíproca, que no se ha constituido.

Mención especial merece el papel que está tomando el *Fondo Nacional de Protección al Trabajo* en la promoción de cooperativas y Sociedades Laborales.

El volumen de los fondos destinados a este fin ha crecido de manera ininterrumpida a medida que la crisis económica de los años setenta ha situado al borde de la quiebra a más y más pequeñas y medianas empresas, cuyos trabajadores optaban por la transformación en Cooperativa Laboral o de Trabajo Asociado, como fórmula de garantizar sus puestos de trabajo.

Así desde que en abril de 1978 se puso, por vez primera, en ejecución el Plan de Inversión del FNPT para promoción de cooperativas, las asignaciones presupuestarias han ido aumentando.

Promoción de Cooperativas
(millones de pesetas)

año	presupuesto
1978	1.958
1979	2.950
1980	6.430

Fuente: FNPT

Estos fondos han ido destinados en un 60% a Andalucía, País Vasco, Comunidad Valenciana y Galicia, representando en 1980 el 36% del total de recursos del FNPT, repartiéndose del siguiente modo:

Recursos en millones de pesetas

Préstamos ampliación y creación de puestos de trabajo	5.330
Subvenciones intereses	600
Sociedad Garantía Recíproca	200
Subvenciones asistencia técnica	100
Subvenciones formación y promoción	100

Fuente: FNPT

A) *Préstamos*. Desde 1978 a 1982 han formado el aporte financiero

por excelencia de la mayor parte de las Sociedades Laborales y de Trabajo Asociado creadas, distribuyéndose sus fondos de la siguiente forma:

Construcción y mejora de terrenos y edificios	34,5%
Compra de maquinaria	21%
Otras inversiones fijas	20%
Activo circulante	25,5%

Los beneficiarios han sido trabajadores inscritos en las oficinas de empleo o perceptores del seguro de desempleo que han constituido Cooperativas de Trabajo Asociado, Sociedades Laborales, Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra y Cooperativas de segundo y ulterior grado que han acreditado una notoria incidencia en la creación o consecución de puestos de trabajo.

Estos préstamos alcanzan hoy, s/O.M. 6/7/83 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social las 800.000 pesetas por trabajador, con plazos de amortización de cuatro a ocho años y tipos de interés del 9 al 11%.

B) *Subvenciones*. Destinadas a sufragar el diferencial del tipo de interés de mercado, hasta un máximo de 6 puntos, de las entidades concertadas con el Ministerio de Trabajo con respecto al aplicado por el Fondo para idénticos tipos de inversión y por un tope máximo de 1.000.000 de pesetas de préstamo de estas entidades.

Préstamos y subvenciones son tramitados a través de las Direcciones Provinciales de Trabajo o de la Secretaría del FNPT exigiéndose garantías hipotecarias de, al menos, la mitad del préstamo. Condición ésta que ha frenado iniciativas cooperativas en jóvenes que buscan su primer empleo.

Régimen de la Seguridad Social para las cooperativas. Tampoco aquí hay un trato de favor específico, puesto que en el Decreto 2566/1971 de 13.VIII se dispuso que los cooperativistas quedarían asimilados a trabajadores por cuenta ajena, encuadrándose en el Régimen General o en alguno de los Regímenes Especiales de los trabajadores por cuenta ajena de acuerdo con la naturaleza de la actividad que ejerza la cooperativa. La cotización se hace en la forma general tomando como salarios reales, o tarifados en su caso, los correspondientes de los trabajadores por cuenta ajena de la misma o similar categoría. Las prestaciones son, es claro, las del Régimen al que se incorporen.

Estas normas rigen según el Decreto citado. Sin embargo existe un caso especial y es el de las Cooperativas de Trabajo Asociado, a las cuales se les concede la opción de integrarse bien en el Régimen de Autónomos, bien en el Régimen General o en alguno de los Regímenes Especiales de la Seguridad Social de trabajadores por cuenta ajena que determine el Gobierno. Esto último queda expresado en el artículo 111 del Reglamento vigente de las cooperativas:

«Los socios de las Cooperativas de Trabajo Asociado disfrutarán de los beneficios de la Seguridad Social, pudiendo optar la cooperativa entre las modalidades siguientes:

a. Como asimilados a Trabajadores por Cuenta Ajena en los supuestos y términos que se fijen por Real Decreto, a propuesta conjunta de los Ministerios de Trabajo y Sanidad y Seguridad Social, previo informe de la Confederación Española de Cooperativas.
   Dichas cooperativas serán integradas en el Régimen General o en alguno de los Regímenes Especiales de la Seguridad Social, según proceda, de acuerdo con su actividad.
b. Como Trabajadores Autónomos en el Régimen Especial correspondiente. Las cooperativas ejercitarán la opción en los Estatutos».

En cuanto a la figura «socios de trabajo», su afiliación en el Régimen de la Seguridad Social está reflejada por el texto legal vigente a las Cooperativas de Trabajo Asociado.

Esto es la Ley, sin embargo, la realidad es que se han venido produciendo notables trastornos entre las Cooperativas de Trabajo Asociado y las Entidades Gestoras de la Seguridad Social y ello es porque si bien consta que toda cooperativa puede optar en sus Estatutos por un determinado Régimen de Seguridad Social, no se aclara cómo y entre qué alternativas debe realizarse la opción. Por ello es necesario un Real Decreto de asimilación de los socios trabajadores a los trabajadores por cuenta ajena y la equivalente a trabajadores autónomos.

El problema es tanto más grave en cuanto que algunas Cooperativas de Trabajo Asociado, en particular en la construcción, textil y calzado están sujetas a fuertes oscilaciones de su actividad económica, sufriendo sus miembros largas etapas de subempleo sin percibir ningún tipo de subsidio.

Ayudas en formación y asistencia técnica. Pese a la existencia del Fondo de educación y obras sociales que destinan las cooperativas afines de carácter cultural, profesional o benéfico (art. 42.3 del Reglamento de Cooperación. Real Decreto 2710/78, 16 de noviembre), la dispersión de su aplicación y la escasa formación gerencial de los fundadores de las cooperativas, en términos generales, es lo que lleva a casi todos los especialistas a diagnosticar un mayor esfuerzo en materia de formación gerencial y del ideario cooperativo, que desborda a las posibilidades de las cooperativas más pequeñas. En todo caso, aunque las cooperativas contasen con los medios financieros para hacer frente a la formación gerencial sería preciso la dotación de la infraestructura adecuada para tal misión. A dotar tal infraestructura se dirige la actuación del Estado en colaboración con las Unidades Territoriales. Esta acción institucional está siendo protagonizada en los últimos años por los siguientes organismos:

— El *IRESCO,* que cuenta con fondos destinados a los fines de estudios y asistencia técnica a las cooperativas, así como a la ejecución de cursos para gerentes de empresa, por Orden del Ministerio de Comercio del 14/1/80.

— El *FNPT,* del que ya hemos hecho mención y que organiza cursos de formación cooperativa, promovidos por la Dirección General de Cooperativas y la Dirección General de Trabajo mediante concierto con terceros, para perceptores del subsidio de desempleo y socios de empresas cooperativas desde el mes de abril de 1978 al ponerse en ejecución el XVII Plan de Inversión del FNPT.

— El *Instituto Nacional de Formación Cooperativa (INFOC);* organismo creado por Real Decreto de 20 de febrero de 1979, dependiente de la Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias (Ministerio de Trabajo), que hasta 1982 venía editando la revista «Empresa Cooperativa».

Este Instituto ha organizado en colaboración con los servicios sociales de las Cajas de Ahorros y Uniones Territoriales de las cooperativas cursos para «técnicos de empresas cooperativas» y para «gerentes de cooperativas».

Especial atención merece la acción conjunta de la Subsecretaría General de Promoción Cooperativa y el INEM para llevar la formación en el ideario cooperativo a los jóvenes que buscan empleo por primera vez y a los alumnos de formación profesional y BUP.

La acción formativa permanente en el INFOC se desarrolla a

través de las Escuelas de Dirección de Empresas Cooperativas, en algunas provincias.

—*Instituciones de carácter privado o ligadas a la Universidad;* sin ánimo de censar estas instituciones, únicamente pretendemos mostrar la eficacia en la que se han destacado algunas de ellas por su labor permanente. Así:

— El aula móvil de formación cooperativa y empresarial de la Caja de Ahorros de Santiago.
— La asociación para el estudio cooperativo de Cantabria.
— La asociación de estudios cooperativos (AECOOP).
— El centro de formación empresarial cooperativa de Extremadura (IBEA).
— El gabinete de estudios y asesoramiento de la Fundación Hogar del Empleado.
— Departamentos Universitarios como los de Deusto, Zagaroza, o el Centro Permanente de Formación Cooperativa de la Universidad Politécnica de Madrid.

Estos ejemplos confirman que las iniciativas de las Uniones Cooperativas podrían llevar a acuerdos con el INFOC, IRESCO, FNPT, Universidades, Cajas de Ahorros, o Ayuntamientos para que en cada comarca, en cada provincia pudiera existir un *aula móvil de formación cooperativa y asistencia técnica,* que pudiera descentralizar y acercar al cooperativista la labor educadora, formativa y de asistencia técnica.

CONCLUSION

Hemos querido mostrar los principios éticos y sociales en que se fundamenta el movimiento cooperativo y que están en la base de su promoción y fomento y es a estos principios a los que apelamos para dinamizar la ayuda institucional frente a otras societarias, y con independencia de objetivos de empleo, producción o fomento de las PYMEs.

ESCUELA POLITECNICA SUPERIOR
HEMEROTECA
ALICANTE

BIBLIOGRAFIA

ARANZADI, D. (1976), *Cooperativismo industrial como sistema, empresa y experiencia*. Ed. Deusto.

—*Ley General de Cooperativas*. B.O.E. Diciembre 1974.

—*Reglamento de Cooperación*. Real Decreto 2710/78 de 16 de noviembre.

—*Proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas*. 1980.

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 101-139.

PROBLEMAS REGISTRALES Y CONTABLES DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

J. Carlos Gómez Sala,

1. INTRODUCCION

El Reglamento de Cooperativas abre su articulado conceptuando a éstas como «... aquella Sociedad que ...realiza en régimen de empresa en común, cualquier actividad económico-social para la mutua y equitativa ayuda entre sus miembros y al servicio de éstos y de la comunidad».

El propio Reglamento indica ya de partida, que la Cooperativa es una Sociedad, pero eso sí, es una sociedad un tanto especial, en la que concurren características propias de las sociedades mercantiles, y características propias de los núcleos societarios sociales. Así por ejemplo, si, al igual que las sociedades mercantiles, su objeto es el desarrollo de una actividad económica, su fin es radicalmente distinto, ya que, en contra de la consecución de un beneficio, lo que pretende es la «ayuda de sus miembros».

Por otro lado, su consideración como sociedad mercantil, no parece del todo evidente, si por tal entendemos aquella en la que concurren las características de: a) Asociación voluntaria de personas, b) Contribución de estas personas a la formación o constitución de un fondo patrimonial, c) Unión de los socios para colaborar en la explotación de una empresa y d) Animo de obtener un beneficio individual, participando en el reparto de las ganancias obtenidas.

La sociedad cooperativa nunca participará de la última característica, que es el ánimo de obtener un beneficio —tal vez, la más importante de las que coinciden en las sociedades mercantiles— ya que por definición, las cooperativas, no practican la economía de lucro, aunque realizan actividad económica.

El beneficio que se puede alcanzar en la cooperativa, no es un beneficio de empresa, sino de los socios; y, éste les revierte en parte, por medio de los retornos, y, en parte, sirve para la prestación de servicios sociales a los mismos.

Los dividendos, retribución al capital en las sociedades mercantiles, no son equiparables a los retornos de las cooperativas, ya que, la distribución de estos últimos, no se hace en función de la aportación al capital social, sino de las operaciones o actividades prestadas por los socios.

La sociedad cooperativa es, entonces, una sociedad que participa del objeto de las mercantiles y de la mayoría de sus características pero, es también un modo especial de desarrollar una actividad económica; es decir, es una empresa —de la que es titular y cuya organización está dirigida a fines netamente económicos— y, como tal, en la misma se combinan los factores de producción, capital y trabajo, para la obtención de bienes y servicios, bajo una determinada tecnología, pero en la que prevalece el factor trabajo; el factor humano sobre el resto de los factores. La Cooperativa es ante todo una sociedad de personas.

Resumiendo, la cooperativa es una sociedad cuasi-mercantil y, es una empresa en la que se combinan los factores de producción y se soporta el riesgo, propio de toda actividad económica, en una economía de mercado. Pero, es además, una sociedad en que, el modo de actividad, se identifica con la prestación de servicios sociales y, donde, la ayuda mutua, es un rasgo esencial.

2. LA NECESIDAD DE REGISTRO

La sociedad cooperativa, precisa, para dar comienzo a sus actividades y cumplir el objetivo para el que fue creada, de una serie de recursos con los que adquirir los factores productivos (materias primas, máquinas, edificios, etc.), necesarios para iniciar el proceso de producción. Comenzado el proceso en el seno de la empresa cooperativa se producen una serie de transformaciones que dan lugar al consumo de determinados factores y a la obtención del producto o

productos. Se da entonces una doble actividad: una, interna de transformación, y, otra, externa de transacciones con otros agentes económicos (compras, ventas, pago de impuestos, etc.).

La continuidad y frecuencia con que se repiten estas actividades, impiden conocer, en un momento determinado, la marcha del negocio cooperativo. Para evitar este desconocimiento, es preciso contar con un instrumento o técnica, que registre, de forma ordenada y sistemática, la actividad económica que realiza.

Las cooperativas precisan pues, de un sistema o método registral, que dé cuenta, en todo momento, de los hechos con relevancia económica que se producen en la misma. Y, ese método es la contabilidad.

3. LA CONTABILIDAD

La Contabilidad es una técnica al servicio de la cooperativa, que va a representar los recursos iniciales de que ésta dispone (patrimonio inicial) y las transformaciones producidas en el desarrollo de la actividad que le es propia. Finalizado el ejercicio económico —que suele coincidir con el año natural—, la contabilidad ofrecerá la situación del patrimonio y, de los resultados obtenidos.

Resulta evidente que, la técnica contable, trasciende al simple registro o anotación de los hechos económicos relevantes. Es decir, no sólo va a representar la situación del patrimonio cooperativo a principios del período y, las variaciones que en él se produzcan, durante o a lo largo del ejercicio, sino que, va a ordenar la información obtenida, determinando el beneficio o la pérdida conseguida y el valor del patrimonio cooperativo a fin de ejercicio.

La Contabilidad constituye, en este sentido, un sistema de información, que permite conocer la situación económica y financiera de la cooperativa, y en el que han de apoyarse administradores y socios, para adoptar sus decisiones.

Aunque es un instrumento que podíamos tachar de auxiliar al servicio de la cooperativa y de los cooperativistas, y que, en principio obedece a razones puramente económicas, en un segundo plano, adopta también razones de interés general.

En este sentido, todos los entes que se relacionan con la cooperativa, tienen «derecho» a que ésta contabilice sus operaciones, ya que, en caso contrario, se afectaría de forma notable a sus relacio-

nes económicas. Tales entes, demandarán con frecuencia información económica, sobre su marcha o situación (los bancos, a la hora de conceder un préstamo, precisarán información sobre la solvencia de la cooperativa, el fisco, deseará conocer sus beneficios...).

4. LAS NORMAS CONTABLES DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

La legislación, en materia contable, de aplicación a las cooperativas, se diferencia, de forma sustancial, de la relativa aplicable con carácter general. Todo ello, sin perjuicio de que, en ambos casos, se apliquen los principios o criterios generalmente aceptados.

La diferencia más importante es, sin duda, la obligatoriedad de la contabilización de las operaciones en las sociedades cooperativas (Capítulo V del Reglamento de Cooperación, R.D. 2.710/78 de 16 de noviembre).

Si bien esta obligatoriedad se recoge también en la normativa contable de carácter general —art. 33 del Código de Comercio—, la realidad demuestra su poca trascendencia práctica, al no contener un sistema de sanciones, que contemple la inobservancia de las obligaciones contables. En la legislación general o común, de carácter mercantil, la inobservancia de las mismas sólo tendría consecuencias, en caso de declaración de quiebra fraudulenta o culpable de la sociedad (arts. 890 y 891 del Código de Comercio).

Sin embargo, la obligatoriedad, en el caso de las empresas cooperativas, viene avalada por todo un procedimiento sancionador, que penaliza la inobservancia según su gravedad.

El conjunto de infracciones que contempla el procedimiento sancionador, viene recogido en el artículo 132c del Reglamento Cooperativo.

Se considera infración leve en el mismo, «no llevar en orden y al día, por tiempo que no exceda de cuatro meses, los libros de contabilidad que la cooperativa está obligada a llevar en debida forma» (apartado c art. 132).

Se consideran infracciones de carácter grave:

—No llevar contabilidad independiente, de las secciones, juntas o grupos.

—No llevar la contabilidad al día, por un plazo comprendido entre los cuatro y los ocho meses.

—Llevar libros de contabilidad distintos de los obligatorios.

—Llevar la contabilidad por procedimiento distinto al de partida doble, sin la correspondiente autorización.

Finalmente, se consideran infracciones muy graves las siguientes:

—No llevar la contabilidad al día por tiempo superior a ocho meses.

—No conservar la contabilidad durante cinco años desde el último asiento o anotación practicado en ellos.

El procedimiento sancionador se completa con la graduación de las faltas y las sanciones a las mismas, que recogen los artículos 134 y 135 del Reglamento.

Si la falta es leve, conforme a su graduación: mínima, media o máxima, la sanción correspondiente será de quinientas a mil pesetas, de mil una a dos mil quinientas, o de dos mil quinientas una a cinco mil pesetas, respectivamente. Si es grave, de cinco mil una a veinticinco mil pesetas, para el grado mínimo, de veinticinco mil una a cincuenta mil para el grado medio, y, de cincuenta mil una a cien mil para el grado máximo.

Para las muy graves de grado mínimo, estas sanciones son de ciento una mil a doscientas mil pesetas; de grado medio de doscientas una mil a trescientas mil pesetas, y, de grado máximo de trescientas una mil a quinientas mil pesetas.

Existen también, muchas normas comunes en la legislación de carácter general y en la referente a cooperativas; fundamentalmente, las que tratan de aspectos formales de la contabilidad (conservación de documentos, contenido de las cuentas, libros, valoración de las partidas de balance, etc.).

5. PROBLEMAS REGISTRALES Y CONTABLES

La contabilidad de las cooperativas es análoga a la de las empresas comerciales o industriales. Por esta razón, no se desarrolla en este trabajo la problemática contable común, que recogen los tratados de Contabilidad General, sino sólo aquella que es propia de las cooperativas.

Lo más característico de esta contabilidad, es el registro de las operaciones en el período inicial, las operaciones de fin de ejercicio y el proceso de liquidación. Es decir, constitución, aportaciones de los socios, distribución de resultados y distribución del haber social.

6. CONSTITUCION DE LA COOPERATIVA

En el vigente Reglamento de Cooperación y en el Proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas de 1980, se contempla la constitución de la cooperativa como un proceso. En la doctrina mercantil, se consideran dos tipos, o, dos sistemas, de fundación de sociedades: la fundación simultánea y, la fundación sucesiva.

El análisis pormenorizado de ambos sistemas de fundación, hace ver que, la referente a la cooperativa, reúne características de los dos sistemas; de la fundación sucesiva, porque se da un proceso constituyente, que culmina con la inscripción en el Registro General de Cooperativas. Pero no reúne otra de las características de este sistema, que es, la suscripción pública de los títulos. Del sistema de fundación simultánea, la normativa de las cooperativas, recoge el que se realiza por convenio entre los fundadores, que suscriben los títulos. Sin embargo, no recoge la otra característica que le es propia, según la cual la sociedad se funda en un sólo acto.

En el Proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas de 1980, se simplificaba bastante el proceso de constitución fijado en el Reglamento vigente. El Reglamento, contempla un doble proceso, de elección potestativa: el primero comienza con la solicitud de calificación a la autoridad laboral y finaliza con la inscripción en el Registro General de Cooperativas (R.G.C.); el segundo proceso consiste en el otorgamiento de la escritura, antes de solicitar la calificación, que en este caso se realiza de oficio, cuando se solicita la inscripción en el R.G.C.

El Proyecto de Ley, simplificaba el proceso de forma que sólo es necesario efectuar la solicitud de inscripción. La cooperativa estaría constituida una vez inscrita en el Registro.

En la contabilización de la constitución, consideramos está como sucesiva al no realizarse en un sólo acto, sino en una serie de actos.

Es preciso distinguir una contabilidad prefundacional, que recoge las actividades de los gestores, encaminadas a la constitución, y que finaliza, una vez inscrita la cooperativa; y, de una contabilidad fundacional, que se inicia con la inscripción de la cooperativa y una vez que ésta tiene personalidad jurídica.

6.1. *Problemática contable prefundacional o del grupo de gestores*

El grupo de gestores realiza una serie de gestiones que deben

tener el debido reflejo contable. El sujeto de esta contabilidad es la propia cooperativa a constituir, ya que aunque carece de personalidad jurídica y no puede ser sujeto de derechos y obligaciones los gestores, actúan en su nombre.

La contabilización de los gastos que efectúen los gestores para cubrir los correspondientes de constitución, y de primer establecimiento en su caso, se hará de la forma:

GASTOS DE LA SDAD. COOP. EN CONSTITUCION	A	GRUPO GESTOR

La constitución exige según el artículo 32.2 del Reglamento, la previa suscripción íntegra del capital social, y el desembolso de al menos el veinticinco por ciento del mismo. La contabilización de estas operaciones se realizará como sigue:

SUSCRIPTORES DE TITULOS DE LA SDAD. COOP. EN CONSTITUCION	A	TITULOS SUSCRITOS DE LA SDAD. COOP. EN CONSTITUCION

Las cuentas utilizadas, son las mismas que las recogidas en el Plan General de Contabilidad con ligeros cambios en su denominación. Así por ejemplo, la cuenta «Títulos suscritos de la Sociedad Cooperativa en Constitución», se corresponde, con la que en el Plan se denomina «Acciones suscritas de la Sociedad Anónima en Constitución», y refleja, el compromiso adquirido por la cooperativa de entregar los títulos a los suscriptores una vez constituida.

Finalizadas las operaciones prefundacionales, se procederá, al cierre de la contabilidad del grupo gestor:

SDAD. COOP. EN CONSTITUCION	A	GASTOS DE LA S.C. EN CONST.
	A	CAJA O BANCOS
	A	SUSCRIPTORES DE TITULOS DE LA S.C. EN CONSTITUCION

y simultáneamente:

GRUPO GESTOR TITULOS SUSCRITOS DE LA S.C. EN CONSTITUCION DESEMBOLSOS DE SUSCRIPTORES	A	SOCIEDAD COOPERATIVA EN CONSTITUCION

La última anotación contable del grupo gestor, no es sino una transferencia de saldos del mismo a la cooperativa.

A partir de este momento, los socios gestores son sustituidos por los administradores.

6.3. *Problemática contable fundacional*

Desde que se efectúa la inscripción en el R.G.C., la contabilidad se lleva por la cooperativa, habiendo sido liquidada la del grupo gestor.

El primer asiento de la contabilidad es, el relativo a la emisión de los títulos acreditativos de las aportaciones efectuadas por los socios, y que constituyen, el Capital Social.

TITULOS EMITIDOS ACREDITATIVOS DE PARTES SOCIALES	A	CAPITAL SOCIAL

Seguidamente, se contabilizará, la información recibida del grupo gestor, donde se recogen los gastos de constitución abonados o reconocidos, por cuenta de la cooperativa.

GASTOS DE CONSTITUCION GASTOS DE PRIMER ESTABLECIMIENTO CAJA O BANCOS SUSCRIPTORES DE TITULOS ACREDITATIVOS DE PARTES SOCIALES	A	GRUPO GESTOR TITULOS SUSCRITOS ACREDITATIVOS DE PARTES SOCIALES DESEMBOLSOS DE SUSCRIPTORES

A continuación, se entregarán los títulos a los respectivos suscriptores:

TITULOS SUSCRITOS ACREDITATIVOS DE PARTES SOCIALES	A	TITULOS EMITIDOS ACREDITATIVOS DE PARTES SOCIALES

La deuda de los socios para con la cooperativa, correspondiente a la parte no desembolsada de los títulos suscritos, será igual, al saldo de la cuenta «Suscriptores de Títulos», menos el de la cuenta «Desembolsos de suscriptores». Y dicha deuda, se recogerá en la cuenta «Socios, capital sin desembolsar»:

SOCIOS, CAPITAL SIN DESEMBOLSAR DESEMBOLSOS DE SUSCRIPTORES	A	SUSCRIPTORES DE TITULOS ACREDITATIVOS DE PARTES SOCIALES

Cuando la cooperativa asuma las obligaciones legítimamente con-

traídas por los socios gestores, se abonarán, los gastos por ellos efectuados:

GRUPO GESTOR	A	CAJA O BANCOS

6.3. *Problemática contable de las aportaciones no dinerarias*

Las aportaciones de los socios al capital social, pueden consistir en: dinero, bienes muebles o inmuebles, créditos, e incluso, en trabajo. Se podrán efectuar siempre que estén previstas en los estatutos, y, en caso de no estarlo, habrá de acordarse su admisión en Asamblea General.

El valor de los bienes aportados lo fijará el Consejo Rector, al que corresponde, la responsabilidad de su exacta valoración. El plazo máximo para efectuarla es de tres meses. Se establece, la posibilidad de revisión judicial de la valoración, de acuerdo con el artículo 32 de la Ley de Sociedades Anónimas.

La dificultad más importante que presentan las aportaciones no dinerarias, es por tanto, su valoración, y el riesgo que supone el que ésta, pueda perjudicar los intereses del resto de los socios.

6.4. *Problemática contable de los socios morosos*

La suscripción de la totalidad del capital social, y el desembolso del veinticinco por ciento del mismo, son requisitos necesarios para la constitución de la sociedad.

El setenta y cinco por ciento restante del capital social mínimo establecido en los Estatutos, se podrá desembolsar en una, o, en varias veces, en los plazos fijados en los mismos, o, en los acuerdos que al efecto adopte la Asamblea General. En todo caso, el plazo máximo establecido para el desembolso total no podrá exceder de cuatro años.

Cuando algún socio no atienda en los plazos previstos el desembolso correspondiente a su aportación, la cooperativa, si lo estima conveniente, procederá judicialmente contra él, al margen de otras posibles medidas sancionadoras, como la suspensión de derechos, e incluso, la expulsión.

El Proyecto de Ley presentaba en este sentido dos novedades con

respecto al Reglamento. Una, el hecho de que el socio que incurra en mora, deberá resarcir a la cooperativa de los daños y perjuicios que la misma hubiere ocasionado. La segunda, consiste, en la inclusión en los Estatutos, de la posibilidad de expulsar al socio que no efectúe el desembolso, transcurridos treinta días desde que fue requerido para hacerlo.

En el desarrollo contable vamos a suponer que, llegada la fecha fijada en los estatutos, se exige a los socios, que desembolsen parte de su compromiso de aportación. La anotación contable correspondiente será:

DIVIDENDO PASIVO N.º 1	A	SOCIOS POR APORTACIONES OBLIGATORIAS PENDIENTES

El Dividendo Pasivo es abonado por todos los socios, excepto por uno, poseedor de un título:

CAJA O BANCOS SOCIOS MOROSOS	A	DIVIDENDO PASIVO N.º 1

Acto seguido, se le reclamará en vía ordinaria el cumplimiento de su compromiso de aportación. El socio, atiende la reclamación abonando además, los intereses correspondientes a la mora:

CAJA O BANCOS	A A	SOCIOS MOROSOS OTROS INGRESOS FINANCIEROS

La reclamación en vía judicial, daría lugar a un asiento similar al anterior.

Si el socio no atendiera el pago y se procediera a su expulsión, éste, podrá exigir el reembolso de la parte social que le corresponda. La cooperativa, podrá fijar una deducción de hasta el treinta por ciento de la parte social correspondiente al socio expulsado.

La expulsión con la correspondiente deducción, darán lugar al siguiente asiento:

CAPITAL SOCIAL	A	SOCIOS POR APORTACIONES OBLIGATORIAS PENDIENTES
	A	SOCIOS MOROSOS
	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO
	A	CAJA O BANCOS

La deducción aplicada engrosará el Fondo de Reserva Obligatorio. La devolución del setenta por ciento de lo aportado hasta el momento de la expulsión, se recogerá, en la cuenta de Caja o Bancos.

Las cuentas de «Socios por aportaciones obligatorias pendientes», y «Socios morosos», reflejan la fracción de la parte social del socio expulsado pendiente de desembolsar aún. La suma de las cuentas anteriores es igual, a la parte del Capital Social del socio expulsado, que figura en el Debe del asiento anterior.

Si la expulsión diera lugar a una disminución del Capital Social mínimo fijado en los Estatutos, habrá; o bien, que reducir esa cifra previo acuerdo de la Asamblea General, o bien, admitir un nuevo socio, que suscriba los títulos acreditativos del capital social correspondientes al expulsado. En este último caso, el nuevo socio vendrá obligado a efectuar un desembolso igual, al realizado hasta ese momento por el resto de los socios:

CAJA O BANCOS SOCIOS POR APORTACIONES OBLIGATORIAS PENDIENTES	A	CAPITAL SOCIAL

Otra posible opción, consistiría en hacer uso de la posibilidad de retener durante cinco años como máximo, la aportación del socio que cause baja por cualquier motivo, en tanto que el Capital Social no alcance la cuantía anterior a la baja. De esta forma, se puede

impedir, que la cifra de Capital se sitúe por debajo del mínimo, lo que siempre comporta un cierto grado de riesgo de disolución.

7. CAPITAL SOCIAL DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA

El Capital Social estará constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios y asociados.

Los Estatutos de la cooperativa fijarán el Capital Social mínimo de la misma. La fijación del mínimo actúa a modo de cautela, es decir, supone una garantía frente a terceros, y, de alguna forma, impone un límite aunque no impide el principio de baja voluntaria de los socios. En este sentido, será causa de disolución, el que la cifra de capital social se sitúe por debajo del mínimo durante más de seis meses.

Las aportaciones obligatorias iniciales vendrán fijadas en los Estatutos. Con posterioridad, la Asamblea General podrá acordar la admisión de nuevas aportaciones obligatorias, o, de aportaciones voluntarias. La diferencia entre unas y otras estriba, en el desembolso obligatorio en el momento de la suscripción, que en las primeras, asciende al veinticinco por ciento de lo suscrito, y en las segundas, a la totalidad.

Las aportaciones al capital social podrán devengar intereses. El tipo de interés de las aportaciones se fijará en los Estatutos, o, en la Asamblea General, en el caso de las obligatorias y, en el acuerdo de emisión, en el caso de las voluntarias. El tipo de interés no podrá exceder en más de tres puntos del tipo de interés básico del Banco de España.

En las cooperativas, se aceptan todos los principios ordenadores del Capital Social aplicables a las sociedades mercantiles, con la sola excepción del principio de estabilidad. Naturalmente, el principio de baja voluntaria consustancial a la idea cooperativa impide, la determinación del capital, e impide también, la aplicación de rigurosos trámites para su modificación. Esto hace que a las cooperativas se les denomine también sociedades de capital variable.

La única limitación a la variabilidad de la cifra de capital social, vendrá impuesta por la existencia de un mínimo. En la mayoría de los casos, la modificación de la cifra de capital exigirá el acuerdo previo de la Asamblea General; otras, como por ejemplo en la baja voluntaria de un socio, la modificación se produce de forma casi espontánea.

Sólo, si por devolución a los socios de sus partes sociales, el capital social quedara por debajo del mínimo establecido en los Estatutos, se exige un trámite riguroso para su reducción como se verá más adelante.

7.1. *Aumento del Capital Social.*

Las causas que pueden dar lugar a un aumento de la cifra de Capital Social son las siguientes:

— Admisión de nuevos socios.
— Nuevas aportaciones obligatorias.
— Nuevas aportaciones voluntarias.
— Aplicación de excedentes disponibles.
— Revalorización de las aportaciones.
— Absorción de una o más cooperativas.
— Rectificación del valor en las aportaciones no dinerarias.

7.1.a. *Admisión de nuevos socios*

Las decisiones sobre admisión de nuevos socios las adopta el Consejo Rector de conformidad con los Estatutos. Estos vendrán obligados a desembolsar su aportación al capital social. La cantidad que en concepto de aportaciones obligatorias se les exija, no podrá exceder a la que se exigió en su día a los actuales socios revalorizada en su caso. Igualmente, los plazos concedidos para hacer efectivas las aportaciones no serán menores de los que disfrutaron los actuales socios.

A los nuevos socios se les podrá exigir también el pago de cuotas de ingreso que se integrarán en el Fondo de Reserva Obligatorio.

La contabilización es muy similar a la realizada en la constitución:

CAJA O BANCOS		
SOCIOS POR APORTACIONES OBLIGATORIAS PENDIENTES	A	CAPITAL SOCIAL
	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO

«Caja o Bancos», recogerá el desembolso obligatorio del veinticinco por ciento de las aportaciones obligatorias más, el importe abonado correspondiente a la cuota de ingreso. En «Socios por

aportaciones obligatorias no desembolsadas», se recogerá como la propia cuenta indica, la parte no desembolsada de la aportación obligatoria es decir, el setenta y cinco por ciento restante. «Capital Social», recogerá el importe integro de la aportación obligatoria y finalmente, «Fondo de Reserva Obligatorio», recogerá el importe de la cuota de ingreso.

7.1.b. *Nuevas aportaciones obligatorias al Capital Social*

La Asamblea General puede acordar la aceptación de nuevas aportaciones obligatorias, fijando la cuantía, el plazo y las condiciones de desembolso. Lo que no especifican ni el Reglamento ni el Proyecto de Ley, es, si habrán de estar íntegramente desembolsadas las aportaciones obligatorias exigidas con anterioridad, como requisito previo para acordar nuevas aportaciones. En cualquier caso, la contabilización es idéntica a la efectuada con motivo de la constitución.

7.1.c. *Aportaciones voluntarias al Capital Social*

La admisión de aportaciones voluntarias necesita también acuerdo previo de la Asamblea General, en el que se expresará la cuantía máxima y, el tipo de interés que percibirán en su caso.

A diferencia de las obligatorias, las aportaciones voluntarias se desembolsarán totalmente en el momento de la suscripción. El plazo de suscripción será de seis meses, contados desde la fecha de adopción del acuerdo.

La contabilización del aumento del capital por esta causa, se hará de la forma siguiente:

CAJA O BANCOS	A	CAPITAL SOCIAL

ya que, suscripción y desembolso de la aportación son simultáneos. Sin embargo, también puede contabilizarse este hecho diferenciando la suscripción, del desembolso:

TITULOS EMITIDOS ACREDITATIVOS DE APORTACIONES VOLUNTARIAS AL CAPITAL SOCIAL	A	CAPITAL SOCIAL

En este asiento, queda reflejado el acuerdo de la Asamblea General de admitir aportaciones voluntarias al Capital Social.

A continuación, se contabilizará la suscripción de los títulos y el desembolso de los mismos:

SUSCRIPTORES DE TITULOS ACREDITATIVOS DE APORTACIONES VOLUNTARIAS AL CAPITAL SOCIAL	A	TITULOS SUSCRITOS ACREDITATIVOS DE APORTACIONES VOLUNTARIAS AL CAPITAL SOCIAL

Simultáneamente:

CAJA O BANCOS	A	SUSCRIPTORES DE TITULOS ACREDITATIVOS DE APORTACIONES VOLUNTARIAS

Transcurridos los seis meses de plazo desde la adopción del acuerdo, se entregarán a los socios o asociados, los títulos acreditativos de sus aportaciones:

TITULOS SUSCRITOS DE APORTACIONES VOLUNTARIAS	A	TITULOS EMITIDOS ACREDITATIVOS DE APORTACIONES VOLUNTARIAS

7.1.d. *Aplicación de excedentes disponibles*

El excedente disponible después de atender las obligaciones con el fisco y, la dotación de los fondos sociales obligatorios, se podrá aplicar de conformidad con los Estatutos, o, por acuerdo de la Asamblea General, a la constitución de Reservas Voluntarias, que una vez individualizadas se incorporarán al Capital Social.

Así, por el traspaso del excedente neto de explotación a Reservas Voluntarias, se efectuará la siguiente anotación:

PERDIDAS Y GANANCIAS	A	RESERVAS VOLUNTARIAS

Una vez individualizadas las Reservas, se incorporarán al Capital Social, aumentando de esta forma la participación de cada socio en el mismo:

TITULOS EMITIDOS	A	CAPITAL SOCIAL

Y a la vez:

RESERVAS VOLUNTARIAS	A	TITULOS EMITIDOS

Las anteriores anotaciones, suponen la entrega de nuevos títulos a los socios por el aumento de su aportación. Sin embargo, la aplicación de excedentes puede hacerse también aumentando el valor de los ya existentes, y se anotaría sin más:

RESERVAS VOLUNTARIAS	A	CAPITAL SOCIAL

7.1.e. *Revalorización de las aportaciones*

Las aportaciones de los socios podrán ser revalorizadas proporcionalmente a sus respectivas cuantías, aplicando el saldo que resulte de regularizar previamente el balance de la cooperativa.

La regularización contable permitirá a la cooperativa el reajuste de sus inventarios. La necesidad de reajuste, viene motivada por las diferencias existentes entre realidad económica y representación contable, como consecuencia de la depreciación monetaria.

Por otra parte, contribuye a evitar el riesgo de descapitalización, al no considerar las ganancias de capital que no respondan a una situación de enriquecimiento real.

La regularización, se realiza mediante un conjunto de operaciones

que darán lugar la mayoría de las veces, a un aumento de valor o plusvalía, por lo que deberá aparecer en el Pasivo una cuenta compensadora, que recoja la diferencia entre la revalorización que corresponda a los elementos de Activo, y la que corresponda a las cuentas de Pasivo.

Las operaciones correspondientes a la regularización, se contabilizarán de la forma siguiente:

INMOVILIZADO MATERIAL	A	AMORTIZACION ACUMULADA DEL INMOVILIZADO MATERIAL
	A	CUENTA DE REGULARIZACION

Posteriormente, por la revalorización de las aportaciones:

CUENTA DE REGULARIZACION	A	CAPITAL SOCIAL

Hay que tener presente, que ésta es siempre una medida de carácter extraordinario, nunca anual, ya que en la base de la misma está la creencia en la estabilidad de precios. La inflación es un suceso anormal para la filosofía subyacente en la regularización.

Obviamente, la revalorización de balances está sometida a normas rigurosas en cuanto a la forma y a la cuantía. Así, en la normativa que la autoriza —normalmente las Leyes de Presupuestos—, se fijan unos coeficientes de revalorización, en función del año en que se adquirió el elemento de inmovilizado que se trata de revalorizar. De la aplicación del citado coeficiente al precio histórico del elemento, se obtendrá el precio actual.

Sin embargo, el último proyecto de Ley de cooperativas parecía no seguir esta línea, dando a entender, que tanto las aportaciones, como el inmovilizado material de activo, podrán actualizarse o revalorizarse, anualmente.

De ser esto así, supondría una gran innovación en el ordenamiento contable y, por supuesto, la diferencia más importante en cuanto a régimen económico de las cooperativas que contenía el citado proyecto.

En el artículo 55 del mismo, se admitía la actualización al final de cada ejercicio, de las aportaciones al capital social con cargo al resultado de la revalorización del inmovilizado material de activo, con el sólo límite de que la revalorización de bienes de inmovilizado no podría superar las variaciones del Indice General de Precios, y la actualización de aportaciones al Indice General de Precios al por Mayor, referidos a la fecha del ejercicio económico de que se trate.

La ambigüedad de la letra del artículo, impide aceptar sin más la interpretación apuntada, ya que ésta, supondría admitir la inestabilidad monetaria como un hecho frecuente, en contra de la hipótesis de estabilidad que sustenta la teoría contable que se sigue en nuestro país.

En una situación económica en permanente inflación en la que las cuentas anuales pierden representatividad, la regularización constituye un instrumento de suma importancia.

7.1.f. *Por absorción de una o más cooperativas*

La absorción supone la integración del patrimonio de una cooperativa en otra. Con la absorción, se produce además, la incorporación automática de los socios.

La cooperativa absorbente deberá emitir títulos para los socios de la absorbida que se incorporan:

TITULOS EMITIDOS	A	CAPITAL SOCIAL

La cuantía de los títulos emitidos equivaldrá al importe neto del patrimonio de la absorbida. El traspaso del patrimonio dará lugar a la entrega de los mismos:

CUENTAS DE ACTIVO DE LA COOPERATIVA ABSORBIDA	A	CUENTA DE PASIVO DE LA COOPERATIVA ABSORBIDA
	A	TITULOS EMITIDOS

Los socios disconformes con la fusión, tanto de la absorbente

como de la absorbida, podrán causar baja, que en todo caso, tendrá la consideración de justificada.

Requisito indispensable para la fusión lo constituye, el que las cooperativas que se fusionen sean de la misma naturaleza. La fusión no podrá realizarse hasta transcurridos dos meses desde el último anuncio público del acuerdo de fusión. En dicho plazo, cualquier acreedor se podrá oponer a la fusión a menos que se aseguren o satisfagan sus derechos.

7.1.g. *Por rectificación del valor en las aportaciones no dinerarias*

La valoración de las aportaciones no dinerarias efectuada por el Consejo Rector, puede ser revisada en los cuatro meses siguientes a solicitud de cualquier socio ante el Juez de Primera Instancia, el cual, nombrará un perito para que efectúe la revisión. El Juez, decidirá cuál de las dos valoraciones, la del Consejo Rector o la del Perito nombrado al efecto, es la correcta.

Los socios aportantes recibirán los títulos acreditativos de sus aportaciones, una vez realizada la revisión o transcurrido el plazo en que puede solicitarse.

Por la emisión de títulos correspondientes a aportaciones no dinerarias, se hará:

TITULOS EMITIDOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS	A	CAPITAL SOCIAL

Por la entrega a la cooperativa de los bienes:

CUENTAS DE ACTIVO	A	SOCIOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS

Si efectuada la revisión resulta un mayor valor del bien aportado, se contabilizará:

CUENTAS DE ACTIVO	A	DIFERENCIAS EN APORTACIONES NO DINERARIAS

Y seguidamente:

DIFERENCIAS EN APORTACIONES NO DINERARIAS	A	SOCIOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS

Acto seguido, deberán emitirse nuevos títulos o aumentar el valor de los anteriores, como consecuencia de la revisión al alza:

TITULOS EMITIDOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS	A	CAPITAL SOCIAL

Finalmente, se entregarán los títulos:

SOCIOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS	A	TITULOS EMITIDOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS

Si la revisión diera lugar a un menor valor del elemento aportado, las anotaciones contables se harían a la inversa.

7.2. *Reducción de la cifra de Capital Social*

La reducción del Capital Social supone siempre un perjuicio para los acreedores, que ven así disminuidas sus garantías, constituidas en parte por su cuantía, y supone también, un perjuicio para la propia cooperativa que de esta manera ve aumentar el riesgo de disolución.

Las diferentes causas que pueden motivarla, son las siguientes:

— Expulsión de socios.
— Baja de socios.
— Desdoblamiento o escisión.
— Imputación de pérdidas.
— Condonación de dividendos pasivos.
— Rectificación del valor en las aportaciones no dinerarias.

7.2.a. *Por expulsión de socios*

La expulsión de socios deberá acordarla el Consejo Rector como consecuencia de faltas graves cometidas por aquéllos.

Los socios expulsados tendrán derecho a percibir su parte social. El valor de la misma, se calculará, en base al siguiente balance que se apruebe desde la baja definitiva.

En los Estatutos, se fijarán deducciones de hasta el treinta por ciento, sobre los reembolsos a efectuar a los socios expulsados excluidas las aportaciones voluntarias, que pasarán a engrosar el Fondo de Reserva Obligatorio.

La contabilización se hará como sigue:

CAPITAL SOCIAL	A	SOCIOS POR APORTACIONES A DEVOLVER
	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO

Y posteriormente, por el reembolso:

SOCIOS POR APORTACIONES A DEVOLVER	A	CAJA, PTAS.

7.2.b. *Por baja de socios.*

La contabilización de la reducción de capital por baja de socios, es similar, a la efectuada en el caso de la expulsión. La única diferencia radica en el porcentaje de deducción aplicable, que disminuye al veinte por ciento, en el caso de baja voluntaria no justificada, no procediendo deducción alguna en el caso de que ésta sea justificada.

La anotación correspondiente a la no justificada, se hará como sigue:

CAPITAL SOCIAL	A	SOCIOS POR APORTACIONES A DEVOLVER
	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO

En el caso de la justificada al no practicarse deducción alguna simplemente:

CAPITAL SOCIAL	A	SOCIOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS

Cuando la devolución de las partes sociales, provoque que el Capital Social quede por debajo del mínimo, será preciso, adoptar un acuerdo de reducción del citado mínimo. Dicha reducción, no podrá llevarse a efecto hasta transcurridos tres meses desde el último anuncio público del acuerdo y, durante este plazo, serán nulas las devoluciones de las aportaciones sociales que se efectúen.

7.2.c. *Por desdoblamiento o escisión*

En este caso la reducción del capital social se produce, como consecuencia del traspaso de parte del patrimonio, a la parte o partes que se escinden.

El proceso se inicia mediante una memoria elaborada por el Consejo Rector, en la que se justifica la conveniencia de la misma y, a la que acompañará un inventario y un balance, cerrados ambos quince días antes, así como, una propuesta del patrimonio a transferir.

La transferencia del patrimonio por desdoblamiento o escisión, con la correspondiente reducción del capital social, se hará de la forma que sigue:

CAPITAL SOCIAL CUENTAS DE PASIVO	A	CUENTAS DE ACTIVO

7.2.d. *Por imputación de pérdidas*

El capital social se podrá reducir también para compensar pérdidas del ejercicio anterior.

La imputación de pérdidas no se realizará en proporción a la participación de cada socio, sino en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno.

Las pérdidas se podrán imputar también al Fondo de Reserva Obligatorio con un límite máximo del cuarenta por ciento.

Contabilización de esta operación:

SOCIOS DEUDORES POR IMPUTACION DE PERDIDAS	A	PERDIDAS Y GANANCIAS

Individualizadas las pérdidas se reducirá el Capital:

FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO CAPITAL SOCIAL	A	SOCIOS DEUDORES POR IMPUTACION DE PERDIDAS

7.2.e. *Por condonación de dividendos pasivos*

La explicación de la reducción de capital en este caso, vendría dada, por resultar excesivos los recursos financieros propios para el desarrollo de la actividad.

La cooperativa renunciará a sus derechos de cobro frente a los socios, por la parte de las aportaciones obligatorias que no se encuentren desembolsadas. El desembolso íntegro de las voluntarias en el momento de la suscripción, las excluye de toda posibilidad de condonación.

Los títulos representativos de las aportaciones obligatorias, verán disminuido de esta forma su valor:

CAPITAL SOCIAL	A	SOCIOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS

7.2.f. *Por rectificación del valor de las aportaciones no dinerarias*

Las aportaciones no dinerarias pueden ser también revisadas a la baja, en cuyo caso, procederá la reducción del capital, a menos, que el socio aportante cubra la diferencia existente entre las dos valoraciones, sea, con aportaciones dinerarias o no dinerarias.

Veamos la anotación contable:

DIFERENCIAS EN APORTACIONES NO DINERARIAS	A	CUENTAS DE ACTIVO

Simultáneamente:

DIFERENCIAS EN APORTACIONES NO DINERARIAS	A	SOCIOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS

A continuación, se anularán títulos por la cuantía de la revisión o disminuirá el valor de los existentes:

CAPITAL SOCIAL	A	TITULOS EMITIDOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS

Y por la entrega definitiva de los títulos:

SOCIOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS	A	TITULOS EMITIDOS POR APORTACIONES NO DINERARIAS

8. FONDOS SOCIALES OBLIGATORIOS

Una parte importante del excedente anual se destina a la formación de fondos de reserva, con la intención de asegurar y consolidar la cooperativa aumentando su solvencia, y a la vez, atender a determinados fines sociales.

Los fondos de reserva pueden ser de tres tipos: legales, estatutarios y voluntarios, según que sean obligatorios por Ley, que su

dotación se fije de forma expresa en los Estatutos o, que su constitución se acuerde en Asamblea General, respectivamente.

Las reservas que deben dotarse legalmente son: el Fondo de Reserva Obligatorio (F.R.O.), y el Fondo de Educación y Obras Sociales (F.E.O.S.).

Los Fondos Sociales Obligatorios tienen una característica común, que sirve para diferenciar a la vez, a las cooperativas del resto de las sociedades en este aspecto. Esta caraterística común es, que los citados fondos no podrán ser repartidos entre los socios salvo en caso de liquidación, es decir, están afectados al cumplimiento de sus propios fines.

En el resto de las sociedades, el accionista o socio en determinados casos (por ejemplo: disidentes en fusión, separación de socio en comanditaria, etc.), al abandonar la sociedad, percibe la parte de reservas que le corresponden, ya que éstas son beneficios no distribuidos de ejercicios anteriores.

En las cooperativas, estos fondos tienen carácter colectivo, y pertenecen tanto a los socios actuales, como a los que en el futuro puedan formar de la misma. La propiedad de tales fondos corresponderá al colectivo social, pero el derecho de propiedad sobre los mismos, se ejercita mediante acuerdos de los órganos a través de los que la colectividad manifiesta su voluntad de disposición. La disposición de los fondos no podrá contravenir los fines para los que fueron creados.

8.1. *El Fondo de Reserva Obligatorio (F.R.O.)*

Su fin específico es de consolidación y garantía. Se nutre del quince por ciento al menos de los excedentes netos de cada ejercicio económico, hasta que su cuantía sea el doble del capital social, o, hasta que se alcance el límite superior establecido estatutariamente.

El proyecto de Ley introducía en este aspecto algunas modificaciones. Así del excedente neto se destinaría al fondo, al menos, el veinticinco por ciento del excedente neto de cada ejercicio, hasta que éste alcanzara el cincuenta por ciento del capital social.

Alcanzado el límite establecido en el Reglamento, podrá seguir incrementándose con el quince por ciento de los excedentes, si así lo acordara la Asamblea General, ya que la detracción de los excedentes, sigue siendo obligatoria. En caso contrario, dicho porcentaje

deberá incorporarse al Fondo de Educación y Obras Sociales (F.E.O.S.). El proyecto de Ley, hurtándole competencias a la Asamblea, regula explícitamente el destino del porcentaje extraído del excedente, cuando el F.R.O. alcance el cincuenta por ciento del Capital Social. Así, del veinticinco por ciento detraído, al menos un diez por ciento, debe destinarse al F.E.O.S. (el nombre en el proyecto de Ley es, Fondo de Educación y Promoción Cooperativa), mientras que el restante quince por ciento sigue teniendo por destino el F.R.O.

Al F.R.O. se destinan también, los beneficios que se obtengan en actividades extraordinarias, es decir, en aquellas actividades que no se desarrollan con habitualidad, y que son ajenas a los fines específicos de la cooperativa. En este caso, también existen diferencias entre Reglamento y Proyecto de Ley, ya que según el primero, los resultados extracooperativos sólo se afectarán al F.R.O., en caso de que los resultados de la explotación sean negativos. El artículo 61 del proyecto afirmaba categóricamente, que los resultados o beneficios extracooperativos formarán parte del F.R.O.

Finalmente, al mismo se afectarán las deducciones sobre las aportaciones obligatorias que se efectúen como consecuencia de la baja de socios.

Veamos el proceso contable de las aportaciones al F.R.O.:

a) Porcentaje del excedente neto.

PERDIDAS Y GANANCIAS	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO (15%)
	A	FONDO DE EDUCACION Y OBRAS SOCIALES
	A	RETORNOS COOPERATIVOS
	A	HACIENDA PUBLICA ACREEDOR POR CONCEPTOS FISCALES

b) Beneficios atípicos

CAJA, PTAS.	A	EDIFICIOS Y OTRAS CONSTRUCCIONES
	A	RESULTADOS EXTRAORDINARIOS

En el asiento se ha supuesto la venta de un edificio, en la que se han obtenido beneficios. Por la naturaleza atípica de la operación, los resultados obtenidos pasan al F.R.O.:

RESULTADOS EXTRAORDINARIOS	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO

c) Deducciones por baja de socio.

CAPITAL SOCIAL	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO
	A	SOCIOS POR APORTACIONES A DEVOLVER

8.2. *El Fondo de Educación y Obras Sociales*

Es el segundo de los fondos de obligada constitución. En el proyecto de Ley se cambia su denominación, por la de Fondo de Educación y Promoción Cooperativa. Cambio, que en absoluto era gratuito, sino que responde a la alteración propuesta de las finalidades y destino del fondo.

Su finalidad a diferencia del F.R.O., no es de garantía y solvencia, sino de carácter cultural, profesional y benéfico. Siendo su destino el entorno local o la comunidad en general y, dedicándose preferentemente, a la formación de los socios, los empleados y sus familiares. En el proyecto de Ley se fija como única finalidad, la formación de los socios y empleados en técnicas cooperativas, económicas y profesionales, eliminando así, cualquier finalidad benéfica o cultural con destino al entorno o a la comunidad.

Se destinarán al mismo, por lo menos el diez por ciento de los excedentes netos de cada ejercicio.

En caso de que el resultado de ejercicio sea positivo, se traspasarán también, los resultados positivos obtenidos en las operaciones atípicas, sin que la aportación por este concepto pueda superar los resultados positivos globales.

Por último, lo engrosarán las multas y sanciones disciplinarias impuestas a los socios, las subvenciones y donaciones de carácter finalista, así como cualquiera otras cantidades que acuerde la Asamblea, o estén previstas en la normativa legal vigente.

La contabilización de las aportaciones, es idéntica, a la efectuada en los casos a) y b) del F.R.O., es decir, en el caso del porcentaje mínimo sobre los excedentes netos y, en el caso de los resultados atípicos.

Cuando la aportación proceda de una subvención o donación, la anotación contable correspondiente será:

CAJA, PTAS.	A	SUBVENCIONES OFICIALES U OTRAS SUBVENCIONES

Y después:

SUBVENCIONES OFICIALES U OTRAS SUBVENCIONES	A	FONDO DE EDUCACION Y OBRAS SOCIALES

También se podría hacer simultáneamente:

CAJA, PTAS.	A	FONDO DE EDUCACION Y OBRAS SOCIALES

9. DISTRIBUCION DE RESULTADOS

Como consecuencia del desarrollo de la actividad de producción y distribución de bienes y servicios, se obtiene al final del ejercicio económico un resultado que puede ser positivo, negativo o nulo. Normalmente, se obtendrán resultados positivos, ya que en caso contrario, la propia supervivencia de la cooperativa se vería amenazada. Ocasionalmente, y por distintas causas, se obtendrán resultados negativos, como consecuencia de la gestión.

El resultado positivo dará lugar a la distribución del resultado, o lo que es lo mismo, a la aplicación de los excedentes. El resultado negativo en su caso, dará lugar a la imputación de pérdidas.

En los resultados globales de las cooperativas, se distinguen —y deben figurar separadamente en la contabilidad—, el excedente neto, del excedente extraordinario o beneficio extra-cooperativo. La consideración del excedente de esta forma, es característica de las mismas, ya que en el resto de las sociedades y atendiendo al Plan General de Contabilidad, las Pérdidas y Ganancias o resultados globales, son el resultado de tres tipos de flujos: el resultado de explotación, los resultados extraordinarios y los resultados de la cartera de valores.

El criterio de delimitación del resultado seguido no obedece a su procedencia —operaciones normales de la explotación, operaciones extraordinarias, operaciones de la cartera de valores—, sino que obedece a que las distintas operaciones se realicen con los socios de la cooperativa o con no socios.

El saldo contable de las operaciones realizadas con los socios, constituirá, el excedente neto, y el saldo de las realizadas con los no socios el excedente extraordinario o beneficio extracooperativo.

Esta consideración del excedente es sumamente confusa, ya que impide conocer de dónde provienen los resultados y, en consecuencia, segregarlos. Dificulta, juzgar acerca de cómo se realiza la actividad principal, como efecto complementario. Este es, a pesar de todo un aspecto delicado, ya que por ejemplo, en cooperativas de segundo grado, en las de vivienda y consumo, las ventas se realizan y los resultados se obtienen casi en su totalidad de las operaciones que se realizan con los socios. Sin embargo, en las cooperativas de producción de bienes y servicios en el mercado, el grueso de las operaciones se realizan con terceras personas ajenas a la cooperativa.

El excedente neto se obtendrá entonces, por diferencia entre los ingresos que se obtienen por ventas a los socios, y los gastos siguientes: intereses por aportaciones de socios y asociados, otros intereses, amortizaciones, compensaciones de pérdidas y anticipos laborales.

Los beneficios extracooperativos los formarán: el excedente neto de explotación extraordinario obtenido en operaciones con terceros no socios, en los casos autorizados por la Ley, el excedente extraordinario, formado por los beneficios obtenidos como consecuencia de la enajenación de elementos de activo fijo y, por último, el excedente de la cartera de valores.

El resultado se divide entonces por razón del vínculo en excedente neto y en excedente extraordinario, para hacerlo después este último, por razón de la procedencia.

Por otra parte, el destino de los beneficios extraordinarios dependerá del signo de los excedentes o resultados globales. Si éstos son positivos, los beneficios se destinarán al F.E.O.S., sin que la cantidad destinada pueda superar el importe de los resultados globales, como medida preventiva, para que los resultados extraordinarios compensen en su caso, los negativos de las actividades específicas.

Veamos como se realizaría la distribución de los beneficios extraordinarios:

BENEFICIOS EXTRACOOPERATIVOS	A	FONDO DE EDUCACION Y OBRAS SOCIALES
	A	EXCEDENTE NETO (EN SU CASO)

En el proyecto de Ley sin embargo, se destinaban todos los beneficios extracooperativos al Fondo de Reserva Obligatorio:

BENEFICIOS EXTRACOOPERATIVOS	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO

En cuanto al excedente neto, se distribuirá en caso de ser positivo de la siguiente forma: el quince por ciento al menos del mismo, tendrá por destino el F.R.O., el diez por ciento al menos, el F.E.O.S.; el resto del excedente podrá dedicarse según lo establecido en los Estatutos, o lo que acuerde de la Asamblea General, a Retornos Cooperativos y a la dotación de Reservas Voluntarias.

El asiento correspondiente a la distribución del excedente neto positivo, será como sigue:

EXCEDENTE NETO	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO
	A	FONDO DE EDUCACION Y OBRAS SOCIALES
	A	SOCIOS POR RETORNOS COOPERATIVOS
	A	RESERVAS VOLUNTARIAS

Los retornos cooperativos no constituyen retribución al capital, sino que son función de las operaciones, servicios o actividades realizados por cada socio. Nunca podrán equipararse entonces a los dividendos. Su abono se realizará una vez aprobado el balance de ejercicio:

SOCIOS POR RETORNOS COOPERATIVOS	A	CAJA O BANCOS

Aunque también se podrá optar por su incorporación al Capital Social:

SOCIOS POR RETORNOS COOPERATIVOS	A	CAPITAL SOCIAL

Por último, podrán destinarse a constituir un fondo de inversión, de ahorro o de carácter similar, que limitará la disponibilidad del dinero durante cinco años:

SOCIOS POR RETORNOS COOPERATIVOS	A	FONDO DE INVERSION

El proyecto de Ley modificaba los porcentajes del excedente destinados a los fondos obligatorios. Así, establecía que un porcentaje del veinticinco por ciento del excedente para el F.R.O., hasta que éste alcanzara el cincuenta por ciento del capital social. Alcanzado este límite, se destinaría el quince por ciento al F.R.O., y el diez por ciento, al F.E.O.S. El resto del excedente iría destinado a retorno cooperativo, y a la participación en los resultados de los trabajadores asalariados.

Esta modificación de porcentajes, evidenciaba la necesidad de reforzar la solvencia y garantía de las cooperativas, aumentando el F.R.O., en detrimento de las obras benéfico-sociales y de los fondos destinados a formación y promoción cooperativa.

Parte del excedente puede distribuirse a cuenta a lo largo del ejercicio. Este hecho se anotará así:

RETORNOS COOPERATIVOS A CUENTA DEL EJERCICIO	A	CAJA O BANCOS

Los retornos a percibir por los socios al final del ejercicio, se verán disminuidos por las cantidades ya abonadas:

PERDIDAS Y GANANCIAS	A	F.R.O.
	A	F.E.O.S.
	A	RESERVAS VOLUNTARIAS
	A	RETORNOS COOPERATIVOS A CUENTA DE EJERCICIO
	A	SOCIOS ACREEDORES POR RETORNOS A PAGAR

10. PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS EN LOS RESULTADOS

Los trabajadores asalariados al servicio de la cooperativa tendrán derecho a participar en los resultados de ejercicio. La participación de los mismos dependerá del tipo de cooperativa de que se trate. En las de trabajo asociado, cada trabajador asalariado tendrá derecho a una participación del veinticinco por ciento, de la que corresponda a un socio que preste los mismos o similares servicios. En este tipo de cooperativa, la distribución de resultados dará lugar a una anotación de la forma:

PERDIDAS Y GANANCIAS	A	FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO
	A	FONDO DE EDUCACION Y OBRAS SOCIALES
	A	SOCIOS POR RETORNOS COOPERATIVOS
	A	TRABAJADORES ASALARIADOS POR PARTICIPACION EN RESULTADOS

La participación correspondiente se abonará en un plazo de dos meses, desde la adopción del acuerdo de distribución de resultados:

TRABAJADORES ASALARIADOS POR PARTICIPACION EN RESULTADOS	A	CAJA O BANCOS

En el resto de las cooperativas, la participación de los trabajadores no excederá en ningún caso del quince por ciento de los excedentes disponibles. La parte de cada trabajador se calculará en función de la retribución que le correspondería por el trabajo realizado, según el Convenio del Sector.

Por otra parte hay que tener en cuenta que la participación en resultados de los socios trabajadores sustituye a la participación en beneficios del sector correspondiente prevaleciendo ésta última si fuera mayor que la participación en los resultados.

11. DISOLUCION Y LIQUIDACION

La disolución de la cooperativa es el acto jurídico que abre el proceso de liquidación de la misma. La disolución no pone fin a la cooperativa ni paraliza su actividad. La cooperativa subsiste, hasta tanto no culmine el proceso liquidatorio y se formalice la extinción. Durante el tiempo que dura el proceso, la actividad propia de la cooperativa se reduce o transforma por la disolución, a una mera actividad liquidatoria.

Las causas que pueden dar lugar a la disolución, son las siguientes: cumplimiento del término establecido en los Estatutos; conclusión o imposibilidad del objeto social; acuerdo de disolución en Asamblea General convocada al efecto; reducción del número de socios por debajo del mínimo durante más de seis meses; reducción de la cuantía del Capital Social por debajo del mínimo establecido durante más de seis meses; fusión o absorción; escisión o desdoblamiento que afecte a todos los socios y a todo el patrimonio; quiebra, y cualquier otra causa prevista en los Estatutos, la Ley o el Reglamento.

Disuelta la cooperativa, se abre el proceso liquidatorio, en el que ésta, conservará su personalidad jurídica.

El objeto de la liquidación consistirá, en realizar o convertir en

liquidez el activo de la cooperativa, pagar el Pasivo, cancelar las operaciones pendientes, y repartir entre los socios el líquido resultante, excepto el F.E.O.S., que por su naturaleza y sus fines es irrepartible.

El nombramiento de los socios liquidadores será, el primer acto del proceso liquidatorio. A éstos competerá realizar el activo, pagar las deudas y aplicar el pasivo no exigible a los fines previstos en la Ley y en los Estatutos.

Antes de la liquidación el Consejo Rector y la Dirección, deben realizar las operaciones de regularización y cierre de la contabilidad. Así mismo, elaborarán el balance e inventario al día en que dé comienzo la liquidación, documentos, que suscribirán conjuntamente con los socios liquidadores.

Veamos cuál sería el desarrollo contable de la liquidación:

a) Apertura de la contabilidad correspondiente al proceso de liquidación.

Esta anotación no es sino el balance al día de comienzo del proceso liquidatorio.

CUENTAS DE ACTIVO DE LA SDAD. COOP. EN LIQUIDACION	A	CUENTAS DE PASIVO DE LA SDAD. COOP. EN LIQUIDACION

b) Ajuste del Activo contable al Activo real.

Con este ajuste se inicia desde el punto de vista contable, el proceso liquidatorio.

Para proceder al mismo hay que eliminar las cuentas de orden, las cuentas de compensación y, las cuentas que representen activo ficticio. El asiento de eliminación de las cuentas de orden será:

CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS	A	CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS

El de las cuentas de compensación:

AMORTIZACION ACUMULADA DEL INMOVILIZADO MATERIAL	A	CUENTAS DE ACTIVO FIJO
PROVISIONES	A	CUENTAS DE ACTIVO CIRCULANTE

Por último, la eliminación de las cuentas de activo ficticio, se hará:

PERDIDAS Y GANANCIAS	A	GASTOS DE CONSTITUCION
	A	GASTOS DE PRIMER ESTABLECIMIENTO

Ajustado el activo los socios liquidadores procederán a la realización del mismo, para lo cual, venderán todos los bienes de la cooperativa y, cobrarán los derechos pendientes.

La venta de los bienes de activo, puede realizarse por un valor mayor o menor que el contable, lo que dará lugar a la aparición de resultados de liquidación positivos o negativos.

Si los elementos de activo se realizan por un valor superior al contable, se hará:

CAJA O BANCOS	A	CUENTAS DE ACTIVO REAL
	A	RESULTADOS DE LIQUIDACION

y en el caso de que se realicen por un valor inferior:

CAJA O BANCOS RESULTADOS DE LIQUIDACION	A	CUENTAS DE ACTIVO REAL

Simultáneamente a la realización del activo, se saldarán las deudas sociales, entre las que se encuentran las aportaciones de los socios no incluidas en el Capital Social. Al saldar las deudas pueden obtenerse resultados positivos como consecuencia del pago anticipado de alguna de las mismas:

CUENTAS DE PASIVO EXIGIBLE	A	CAJA O BANCOS
	A	RESULTADOS DE LIQUIDACION

Realizado el Activo y el Pasivo se adjudicará el haber social, de acuerdo con los Estatutos, con las normas que al efecto fije la Asamblea General, y siempre, atendiendo al orden de prelación establecido en las normas legales.

Del haber social resultante, se abonarán íntegramente a los socios, su aportación al capital social y las reservas de libre disposición. El reintegro de estas últimas se hará en porporción a la antigüedad y a la participación de los socios en las operaciones sociales.

El cincuenta por ciento del Fondo de Reserva Obligatorio podrá utilizarse para abonar a los socios intereses por sus aportaciones. El otro cincuenta por ciento, se aplicará, a los mismos fines que el Fondo de Educación y Obras Sociales. El remanente del F.R.O. en el proyecto de Ley, se destinaba íntegro a los mismos fines que el Fondo de Educación y Promoción Cooperativa.

Por otro lado, el F.E.O.S. es un fondo irrepartible y se aplicará a aquellos fines que fije la Asamblea, siempre que se ajusten a la naturaleza del Fondo. En el proyecto de Ley sin embargo, el F.E.P.C. no quedaba a disposición de la Asamblea, sino que obligatoriamente, debía aplicarse a Entidades Públicas dependientes de las Comunidades Autónomas o de la Administración Central del Estado dedicadas a la difusión o promoción del cooperativismo.

Las anotaciones contables a efectuar para la adjudicación del haber social, en caso de que los resultados de liquidación obtenidos hayan sido positivos, se hará como sigue:

CAPITAL SOCIAL RESERVAS VOLUNTARIAS	A	SOCIOS CUENTA DE LIQUIDACION

Asiento este último, que representa el reembolso de las aportaciones al Capital Social y las Reservas Voluntarias. Por el abono correspondiente:

SOCIOS CUENTA LIQUIDACION	A	CAJA O BANCOS

A continuación los socios perciben el cincuenta por ciento del F.R.O. en concepto de intereses:

FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO	A	CAJA, PTAS.

El resto del F.R.O. y del haber líquido se destinan al F.E.O.S.:

FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO RESULTADOS DE LIQUIDACION	A	FONDO DE EDUCACION Y OBRAS SOCIALES

Las cantidades que resten en el F.E.O.S. quedarán a disposición de la Asamblea que habrá de destinarlas a fines acordes con la naturaleza de dicho Fondo.

BIBLIOGRAFIA

AMAT, O. y AMAT, J. (1981), *Contabilidad para Cooperativas.* Ed. C.E.A.C., Barcelona.

AMAT y TORO (1981), *Finanzas para Cooperativas.* Ed. C.E.A.C., Barcelona.

ARANZADI, Dionisio (1981), «Cooperativismo Industrial», en *Revista de Economía Industrial,* número 215, noviembre.

CERDA RICHART, B. (1960), *Administración y Contabilidad.* Ed. Bosch, Barcelona.

CIURANA FERNANDEZ (1970), *Las cooperativas en la práctica.* Ed. Bosch, Barcelona.

FERNANDEZ PIRLA, J. M. (1974), *Teoría Económica de la Contabilidad*. Ed. I.C.E., Madrid.

LASERRE, G. (1972), *El cooperativismo*. Ed. Oikos-Tau. Barcelona.

ORTEGA SECO (1981), «Unas notas sobre las normas contables en las cooperativas», en *Revista Técnica Contable*, número 385, enero.

PAZ CANALEJO (1979), *El nuevo derecho cooperativo español*, Digesa, Madrid.

PROYECTO DE LEY DE SOCIEDADES COOPERATIVAS (1980)

PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD (1973), Decreto 530/73 de 22 de enero.

REGLAMENTO DE COOPERACION, Real Decreto 2.710/78 de 16 de noviembre.

RIVERO, José (1974), *Contabilidad Financiera*. Ed. I.C.E., Madrid.

ROSEMBUJ, Tulio (1982), *La empresa cooperativa*. Ed. CEAC, Barcelona.

SERRANO SOLDEVILLA (1982), *La cooperativa como sociedad abierta*. Ed. Universidad de Sevilla, Sevilla.

URIA, Rodrigo (1975), *Curso de Derecho Mercantil*. Imprenta Aguirre, Madrid.

ESCUELA POLITECNICA SUPERIOR
HEMEROTECA
ALICANTE

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 141-159.

COOPERATIVAS: ANALISIS DE SU ESPECIAL TRATAMIENTO TRIBUTARIO

Francisco Poveda Blanco,

INTRODUCCION

Las exenciones y beneficios tributarios, como figura jurídica cuentan con una importancia que se halla suficientemente reconocida por la doctrina, en virtud a su evidente significación cuantitativa y cualitativa en nuestro Ordenamiento tributario.

El instituto de la exención en cuanto que se inscribe en la norma supone que por su mediación se enerva el efecto jurídico producido por la realización del presupuesto de hecho, por lo que constituye «una dispensa total o parcial de una obligación tributaria» en palabras de Rafael Calvo [1]. Su aplicación debe ser concebida con carácter excepcional puesto que representa una quiebra a los principios constitucionales de generalidad y/o al de capacidad de pago.

Su génesis se sustenta, fundamentalmente, en razones de naturaleza subjetiva —por considerar que pese a tratarse de titulares del supuesto imponible, no deben quedar obligados—, o bien de carácter objetivo —al excluir a ciertos hechos que son estimados como

[1] Vid. «La interpretación de las exenciones tributarias», *Hacienda Pública Española* n.º 13, año 1971, pp. 115 y ss. Este autor considera a las normas que establecen las exenciones tributarias como normas excepcionales que suponen la derogación total o parcial de una norma más amplia que es la determinativa del hecho imponible.

merecedores del privilegio en razón, generalmente, a su carga socioeconómica—.

Su aplicación exige del respeto al principio de legalidad y así, en el artículo 10 de la Ley General Tributaria, se extiende el principio de reserva de Ley —como formulación positiva del principio de legalidad—, a determinar los elementos del tributo, tales como el hecho imponible, el sujeto pasivo, la base, el tipo y los demás elementos determinantes de la cuantía de la deuda tributaria... así como las *exenciones, reducciones o bonificaciones,* pues, «es evidente que igual rango debe existir entre la disposición creadora de un tributo y la que establece su exoneración en un caso particular» [2]. A su vez la Ley General Presupuestaria de 4 de enero de 1977, en su artículo 30, párrafo segundo, niega el derecho a conceder exenciones, perdones, rebajas o moratorias en el pago de los derechos a la Hacienda Pública, sino en los casos y forma que determinen las Leyes [3].

Sin embargo, el uso de las exenciones se ha hecho prolijo y ha superado en exceso los límites razonables de su aplicación, permitiendo acceder a este instituto, en manera injustificada, a innumerables supuestos, a través de un clima de permisibilidad y proliferación que, sin duda, puede llegar a constituir un atentado contra los postulados de justicia tributaria.

Su carácter excepcional, sin embargo, exige de su aplicación mesurada y contando con el soporte de razones que justifiquen la singularidad de su aplicación. En el caso de las Cooperativas, los beneficios fiscales nacen al amparo de la *inexistencia técnica y jurídica de lucro,* en cuanto que las mismas tienen como objetivo la prestación de servicios sociales, hasta el punto de proceder el «retorno» en caso de que, al término del ejercicio económico, se generen diferencias positivas entre los ingresos y los gastos cooperativistas; de ahí que en virtud a esa diversificación de sus objetivos sociales y a su

---

[2] Loscos Puig, J. A.: «Los beneficios fiscales en el campo del Derecho», *Revista de Economía y Hacienda Local* n.º 29, mayo-agosto 1980, Editorial de Derecho Financiero, pp. 290-291.

[3] En este mismo sentido se manifestaba el tantas veces citado por la doctrina y alegado por los Tribunales artículo 5 de la Ley de Contabilidad de 1 de julio de 1911, en el que se hacía referencia al principio de legalidad en la concesión de exenciones, rebajas, perdones o moratorias.

merecedores del privilegio en razón, generalmente, a su carga socioeconómica—.

Su aplicación exige del respeto al principio de legalidad y así, en el artículo 10 de la Ley General Tributaria, se extiende el principio de reserva de Ley —como formulación positiva del principio de legalidad—, a determinar los elementos del tributo, tales como el hecho imponible, el sujeto pasivo, la base, el tipo y los demás elementos determinantes de la cuantía de la deuda tributaria... así como las *exenciones, reducciones o bonificaciones,* pues, «es evidente que igual rango debe existir entre la disposición creadora de un tributo y la que establece su exoneración en un caso particular» [2]. A su vez la Ley General Presupuestaria de 4 de enero de 1977, en su artículo 30, párrafo segundo, niega el derecho a conceder exenciones, perdones, rebajas o moratorias en el pago de los derechos a la Hacienda Pública, sino en los casos y forma que determinen las Leyes [3].

Sin embargo, el uso de las exenciones se ha hecho prolijo y ha superado en exceso los límites razonables de su aplicación, permitiendo acceder a este instituto, en manera injustificada, a innumerables supuestos, a través de un clima de permisibilidad y proliferación que, sin duda, puede llegar a constituir un atentado contra los postulados de justicia tributaria.

Su carácter excepcional, sin embargo, exige de su aplicación mesurada y contando con el soporte de razones que justifiquen la singularidad de su aplicación. En el caso de las Cooperativas, los beneficios fiscales nacen al amparo de la *inexistencia técnica y jurídica de lucro,* en cuanto que las mismas tienen como objetivo la prestación de servicios sociales, hasta el punto de proceder el «retorno» en caso de que, al término del ejercicio económico, se generen diferencias positivas entre los ingresos y los gastos cooperativistas; de ahí que en virtud a esa diversificación de sus objetivos sociales y a su

---

[2] Loscos Puig, J. A.: «Los beneficios fiscales en el campo del Derecho», *Revista de Economía y Hacienda Local* n.º 29, mayo-agosto 1980, Editorial de Derecho Financiero, pp. 290-291.

[3] En este mismo sentido se manifestaba el tantas veces citado por la doctrina y alegado por los Tribunales artículo 5 de la Ley de Contabilidad de 1 de julio de 1911, en el que se hacía referencia al principio de legalidad en la concesión de exenciones, rebajas, perdones o moratorias.

socios y la índole de sus actividades reciben el nombre de «fiscalmente protegidas» [4].

El Decreto 888/1969, de 9 de mayo, promulgó el Estatuto fiscal de las Cooperativas que en forma general y con las escasas modificaciones que la normativa posterior introdujo, vino aplicándose hasta el año 1980 en el que a través de la orden del 14/2 se dictaban las normas de adaptación del Régimen Fiscal de las Cooperativas a la Ley 61/1978 del Impuesto sobre las Sociedades.

No debemos olvidar que en esta Ley y en su disposición transitoria cuarta se exigía al Gobierno la remisión a las Cortes del Proyecto de Ley sobre el régimen fiscal de las Cooperativas y la Orden citada venía a cubrir el tan necesario papel de adecuar el ancestral régimen del año 1969 a la normativa del joven Impuesto sobre Sociedades hasta en tanto se cumpliera esta exigencia; todavía hoy, no hecha realidad. Nos encontramos así, ante una situación transitoria que no por ello deja de merecer nuestra atención que dedicaremos al estudio de la configuración actual de nuestro sistema impositivo mediante el análisis de cada uno de los tributos en los que las Cooperativas en forma general reciben un tratamiento tributario especial.

1. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

No existe duda en nuestro derecho positivo a la hora de calificar la naturaleza de las Cooperativas, como entidades con personalidad jurídica, lo que supone que éstas son consideradas como sujeto pasivo en este impuesto, según se desprende del artículo 4 de la Ley 61/1978 y por tanto están sometidas a gravamen las rentas obtenidas por las mismas (art. 1).

El carácter cooperativo de estas empresas es obvio y cuenta con personalidad jurídica que nace de su constitución [5]. La Ley 61/78 hace referencia a las mismas en los artículos y disposiciones siguientes: 13.11; 14.c); 16.6; 16.7; 19.2 b); 23.1 y en las Disposiciones Transitorias cuarta, segunda y quinta.

Dentro de las normas que del Impuesto de Sociedades afectan a las Cooperativas hemos de distinguir de acuerdo a la exposición formal de la Orden Ministerial de 14 de febrero de 1980 las siguientes:

---

[4] *Régimen Fiscal de las Sociedades Cooperativas*. José M. de Luis Esteban. INFOC. 1981.

[5] Moreno Cerezo, Félix, *El impuesto sobre Sociedades*, Editorial Pirámide, p. 26.

socios y la índole de sus actividades reciben el nombre de «fiscalmente protegidas» [4].

El Decreto 888/1969, de 9 de mayo, promulgó el Estatuto fiscal de las Cooperativas que en forma general y con las escasas modificaciones que la normativa posterior introdujo, vino aplicándose hasta el año 1980 en el que a través de la orden del 14/2 se dictaban las normas de adaptación del Régimen Fiscal de las Cooperativas a la Ley 61/1978 del Impuesto sobre las Sociedades.

No debemos olvidar que en esta Ley y en su disposición transitoria cuarta se exigía al Gobierno la remisión a las Cortes del Proyecto de Ley sobre el régimen fiscal de las Cooperativas y la Orden citada venía a cubrir el tan necesario papel de adecuar el ancestral régimen del año 1969 a la normativa del joven Impuesto sobre Sociedades hasta en tanto se cumpliera esta exigencia; todavía hoy, no hecha realidad. Nos encontramos así, ante una situación transitoria que no por ello deja de merecer nuestra atención que dedicaremos al estudio de la configuración actual de nuestro sistema impositivo mediante el análisis de cada uno de los tributos en los que las Cooperativas en forma general reciben un tratamiento tributario especial.

1. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

No existe duda en nuestro derecho positivo a la hora de calificar la naturaleza de las Cooperativas, como entidades con personalidad jurídica, lo que supone que éstas son consideradas como sujeto pasivo en este impuesto, según se desprende del artículo 4 de la Ley 61/1978 y por tanto están sometidas a gravamen las rentas obtenidas por las mismas (art. 1).

El carácter cooperativo de estas empresas es obvio y cuenta con personalidad jurídica que nace de su constitución [5]. La Ley 61/78 hace referencia a las mismas en los artículos y disposiciones siguientes: 13.11; 14.c); 16.6; 16.7; 19.2 b); 23.1 y en las Disposiciones Transitorias cuarta, segunda y quinta.

Dentro de las normas que del Impuesto de Sociedades afectan a las Cooperativas hemos de distinguir de acuerdo a la exposición formal de la Orden Ministerial de 14 de febrero de 1980 las siguientes:

---

[4] *Régimen Fiscal de las Sociedades Cooperativas*. José M. de Luis Esteban. INFOC. 1981.

[5] Moreno Cerezo, Félix, *El impuesto sobre Sociedades*, Editorial Pirámide, p. 26.

Hay que tener en cuenta que en el caso de ser aplicable la exención, ésta lo sería solamente sobre los rendimientos procedentes de las actividades socialmente protegidas.

En ausencia de esta exención y de acuerdo a la norma I, segunda, *se aplicará la bonificación del 50% de la cuota* correspondiente a los rendimientos de las explotaciones económicas. Se excluyen de la bonificación la cuota correspondiente a los restantes rendimientos, de elementos patrimoniales no afectos a dichas explotaciones o de incrementos de patrimonio.

Es de señalar, que en aplicación del artículo 15 de la Ley 61/78, si los rendimientos procedentes de incrementos patrimoniales por transmisión de elementos materiales del activo fijo se reinvirtieran, según las condiciones exigibles en el n.º 8 del citado artículo, no estarán sometidos a gravamen, todo lo cual viene desarrollado en el R.D. 2631/82 de 15 de octubre que aprueba el Reglamento del I.S.S., artículos 146 a 155.

Igualmente desde el 1 de enero de 1979 al 31 de diciembre de 1984 las Cooperativas fiscalmente protegidas quedarán eximidas de practicar las retenciones sobre las participaciones de los socios en sus resultados, siempre que la norma de reparto, siendo distinta de la de su participación en el Capital, sea proporcional a los suministros, entregas de productos, servicios o actividades realizadas por el socio con la misma. El hecho de que no se retengan estas cantidades a los asociados no privará a éstos del derecho a su deducción de la cuota según prevé el artículo 131 del Reglamento del IRPF.

En contraposición a lo anterior, estas Cooperativas sí están obligadas a practicar las retenciones legales sobre las rentas satisfechas a los no asociados y también a los asociados cuando:

a) Se trate de participaciones de éstos en los resultados procedentes de incremento de patrimonio o de los obtenidos de fines distintos a los de la Cooperativa.
b) Se refieran a intereses de aportaciones voluntarias u obligatorias de los asociados a la Cooperativa.
c) Se trate de intereses de préstamos, cédulas, obligaciones, Bonos u otros títulos emitidos por dichas entidades.

B) Normas comunes a todas las entidades cooperativas

Si bien el artículo cuarto del Decreto 888/69 establecía la aplicación de los artículos 160 a 171 de la LGT en *resolución de las*

Hay que tener en cuenta que en el caso de ser aplicable la exención, ésta lo sería solamente sobre los rendimientos procedentes de las actividades socialmente protegidas.

En ausencia de esta exención y de acuerdo a la norma I, segunda, *se aplicará la bonificación del 50% de la cuota* correspondiente a los rendimientos de las explotaciones económicas. Se excluyen de la bonificación la cuota correspondiente a los restantes rendimientos, de elementos patrimoniales no afectos a dichas explotaciones o de incrementos de patrimonio.

Es de señalar, que en aplicación del artículo 15 de la Ley 61/78, si los rendimientos procedentes de incrementos patrimoniales por transmisión de elementos materiales del activo fijo se reinvirtieran, según las condiciones exigibles en el n.º 8 del citado artículo, no estarán sometidos a gravamen, todo lo cual viene desarrollado en el R.D. 2631/82 de 15 de octubre que aprueba el Reglamento del I.S.S., artículos 146 a 155.

Igualmente desde el 1 de enero de 1979 al 31 de diciembre de 1984 las Cooperativas fiscalmente protegidas quedarán eximidas de practicar las retenciones sobre las participaciones de los socios en sus resultados, siempre que la norma de reparto, siendo distinta de la de su participación en el Capital, sea proporcional a los suministros, entregas de productos, servicios o actividades realizadas por el socio con la misma. El hecho de que no se retengan estas cantidades a los asociados no privará a éstos del derecho a su deducción de la cuota según prevé el artículo 131 del Reglamento del IRPF.

En contraposición a lo anterior, estas Cooperativas sí están obligadas a practicar las retenciones legales sobre las rentas satisfechas a los no asociados y también a los asociados cuando:

a) Se trate de participaciones de éstos en los resultados procedentes de incremento de patrimonio o de los obtenidos de fines distintos a los de la Cooperativa.
b) Se refieran a intereses de aportaciones voluntarias u obligatorias de los asociados a la Cooperativa.
c) Se trate de intereses de préstamos, cédulas, obligaciones, Bonos u otros títulos emitidos por dichas entidades.

B) Normas comunes a todas las entidades cooperativas

Si bien el artículo cuarto del Decreto 888/69 establecía la aplicación de los artículos 160 a 171 de la LGT en *resolución de las*

aumentar al resultado contable las diferencias incrementadas contablemente con respecto al precio de mercado [6].

Por el contrario, ***tendrán la consideración de partida deducible,*** según el apartado ll, del artículo 13 de la Ley las cantidades que las Cooperativas inviertan efectivamente para el cumplimiento de los fines del Fondo de Educación y Obras Sociales, hasta el límite del 10% de los excedentes netos de cada ejercicio incrementado, en su caso, por el importe de los resultados positivos que se obtengan de las operaciones de carácter extraordinario de la Cooperativa con terceros, en las condiciones y requisitos establecidos en el artículo 10 del Reglamento 2710/1978 del 16 de noviembre. Y la Orden Ministerial del 14/2/80 añade:

«Las cantidades no invertidas en cada ejercicio hasta el indicado límite deberían ser contabilizadas mediante la creación de una cuenta en el pasivo de los balances con denominación apropiada y en la que podrá acumularse el importe de los remanentes no invertidos de cada ejercicio, siempre y cuando la Cooperativa tenga aprobado por el órgano competente un plan para la ejecución de los fines del citado Fondo».

Es necesario considerar que el artículo 17.3 de la Ley de Cooperación señala que este Fondo está destinado preferentemente a la educación y promoción de los asociados, empleados y directivos de las Cooperativas, así como de sus familiares y el artículo 42 del Reglamento regula los Fondos Sociales obligatorios que se han de constituir y que son el Fondo de Reserva obligatorio y el Fondo de Educación y Obras Sociales cuya dedicación preceptiva responde al criterio señalado por la Ley.

De acuerdo, por tanto, con la norma fiscal se exige que se trate de inversiones efectivas de las asignaciones a dicho Fondo [7] y que la aplicación sea aprobada por el órgano competente, es decir por el Consejo Rector, siempre y cuando no superen el límite señalado del 10%, sin embargo la citada Orden Ministerial admite que la deducción como gasto se realice en el ejercicio en que se efectúe la dotación al Fondo y exista aprobado un plan de inversiones.

---

[6] Buireu Guarro, Impuesto de Sociedades aspectos contables.

[7] Moreno Cerezo, Félix, *Op. cit.*, p. 103.

Las asignaciones que las Cooperativas hagan al Fondo de Educación y Obras Sociales, entendemos que debería adoptar contablemente la siguiente forma:

PERDIDAS Y GANANCIAS	A	FONDO DE E. Y O.S. PTES. DE APLICACION
Por la dotación que se realice al mismo		

en tanto que la aplicación a los fines aprobada legalmente supondría a su realización la siguiente anotación:

INVERSIONES AFECTAS AL FONDO DE E. Y O.S. GASTOS APLICABLES AL FONDO DE E. Y O.S.	A	TESORERIA O CTAS. DE TERCEROS
FONDO DE ED. Y O.S. PTES. DE APLICACION	A	FONDO DE E. Y O.S. APLICADOS

Por la cuantía de las inversiones que hayan tenido lugar efectivamente.

De esta forma se cumplirá el requisito de la creación de la cuenta en el pasivo que recogerá el importe acumulado de los remanentes no invertidos en cada ejercicio.

Enmarcándose en el campo de la lógica tributaria se dispone en la Orden, igualmente, que en el caso de aplicación indebida de dichas cuentas a atenciones ajenas al Fondo ***se considerarán como ingreso*** en el ejercicio y por la cuantía que se hubiera dispuesto indebidamente, cualquiera que fuere el de su procedencia.

De las retenciones

Salvo la excepción de lo señalado en relación con las retenciones especiales en las Cooperativas fiscalmente protegidas, deberán las Entidades Cooperativas practicar a sus Socios las retenciones previstas tanto en el artículo 147 del Reglamento del IRPF como en el artículo 32 de la Ley del Impuesto de Sociedades, y así a los rendimientos procedentes de prestaciones de trabajo se aplicarán las ta-

blas e instrucciones según el artículo 157 del Reglamento citado y a los rendimientos procedentes del Capital mobiliario, de incrementos patrimoniales, o de otros conceptos la retención del 16%, que según la Ley de Presupuestos Generales para el año 1984 será del 18%.

REGIMEN DE AMORTIZACIONES E INVERSION

Las Cooperativas disfrutarán como el resto de las empresas de los beneficios que se derivan de la aplicación del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades que regula el régimen fiscal de la amortización, por ello podrán acogerse a la amortización de sus elementos de activo según lo dispuesto en el citado R.D. desde el artículo 43 al 70 por lo que podrán amortizar sus elementos de activo fijo:

1) Aplicando el régimen General de amortización de acuerdo con los coeficientes de las tablas de febrero de 1965, hasta en tanto no sean modificados éstos según prevee el propio R.D. en su artículo 8.
2) Según los planes de amortización que podrían formular las propias Cooperativas.
3) A través del procedimiento de amortización degresiva prevista en el artículo 54 del citado. R.D., en cualquiera de sus dos modalidades: Porcentaje constante o Suma de dígitos.
4) Por simple contabilización en los casos en que la cuantía depreciada no se adapte a ninguno de los apartados anteriores y sea superior a los límites previstos en ellos, siempre y cuando pueda probarse su demérito efectivo en el período.

En cuanto al régimen General de inversiones las Cooperativas podrán disfrutar de los beneficios tributarios que para las mismas se derivan de la aplicación de los artículos 200 a 252 del Reglamento citado, tanto por las inversiones efectuadas en activos fijos nuevos como por la creación de empleo en las condiciones y límites señalados en el mismo y bajo las modificaciones que las Leyes Generales de Presupuestos han establecido en los últimos años.

C) Régimen de las cooperativas de segundo y ulterior grado

El artículo 124 uno del Reglamento de Cooperación establece la posibilidad de poder asociarse voluntariamente entre sí en Cooperativas de responsabilidad limitada, de segundo o ulterior grado.

El trato fiscal que gozarán, según la Orden del 14/2/80 III, pri-

mero, es el mismo que el aplicable a las Cooperativas fiscalmente protegidas siempre que se ajusten a la normativa de las mismas. Si realizasen actividades u operaciones con o por cuenta de Cooperativas fiscalmente protegidas y no protegidas la exención del 50% de la cuota del Impuesto de Sociedades alcanzará únicamente a la parte proporcional de la misma correspondiente a las actividades u operaciones realizadas con las Cooperativas fiscalmente protegidas.

Igualmente se aplicará el cálculo de proporcionalidad a las Cooperativas de segundo y ulterior grado que gocen de la exención temporal reconocida en la disposición transitoria 3.ª, uno de la Ley 61-1978 cuando se realicen actividades u operaciones con Cooperativas no protegidas, además de con otras de consideración fiscalmente protegidas.

Cualquiera que fuere su origen, les será de aplicación el régimen General de retenciones previsto en la Ley del Impuesto de Sociedades.

TIPO DE GRAVAMEN

El tipo de gravamen general en el Impuesto de Sociedades es el 35% que se aplicará sobre la base imponible.

Sin embargo tratándose de Cooperativas y según lo dispuesto en el artículo 23.1 de la Ley 61/1978 el tipo de gravamen será el 18%, tanto para los rendimientos normales de la actividad como para los derivados de elementos patrimoniales no afectos a las actividades que constituyen el objeto social de las Cooperativas o los procedentes de incrementos patrimoniales.

Sin duda alguna, la diferencia del tipo impositivo especial con respecto al general es notoria y representa una bonificación de suma importancia, sin embargo hemos de significar que esta mejora es aplicable desde el ejercicio de 1979 por cuanto que en los años anteriores al mismo no existía diferenciación alguna en el tipo de gravamen.

Por último y excepcionalmente para el ejercicio de 1983 el tipo impositivo para las Cooperativas de Crédito ha sido elevado al 26% según el artículo 15 de la Ley 5/1983 de 29 de junio, de Medidas Urgentes.

Del importe total de la cuota resultante de aplicar el tipo de gravamen a la B.I. ***se deducirá el 50% de la misma como bonificación***

en las Cooperativas fiscalmente protegidas, artículo 181 del Reglamento.

REGIMEN DE TRANSPARENCIA FISCAL

Podrán acogerse al régimen de imputación de rendimientos, llamado también de transparencia fiscal las Cooperativas fiscalmente protegidas y las de segundo grado, así como aquéllas en que se den los requisitos previstos en el artículo 365, B del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

Se trata por tanto de una opción y como tal prevista dentro de los supuestos voluntarios para acogerse a este régimen, aunque el Reglamento señala la condición de que se consideren beneficiosas para la economía española. Esta exigencia resulta, en el caso de las Cooperativas, absurda por cuanto que la forma Cooperativa es objeto de fomento incluso por la propia Constitución.

El resultado derivado del ejercicio de la opción al régimen de transparencia fiscal será la imputación e integración en la base imponible de los socios por el IRPF de la parte que les corresponda de la base imponible del I.S.S. correspondiente a las entidades Cooperativas, descontando del mismo las cantidades destinadas por precepto legal y con carácter obligatorio al Fondo de Reserva y ello, aún cuando en el caso de que el resultado fuera positivo, no hubiera sido objeto de distribución.

Es aplicable como deducción en el IRPF el importe de la bonificación del 50 % que correspondería en el Impuesto de Sociedades, lo que constituye un importante tratamiento a tener en cuenta.

El régimen de transparencia fiscal conlleva la no tributación en el Impuesto de Sociedades y si bien tratándose de entidades jurídicas que no tengan en dicho impuesto un tratamiento preferente, la opción puede ser conveniente y hasta aconsejable para reducir el grado de presión fiscal sobre la misma, en el caso de las Cooperativas sí podemos afirmar que dada la menor incidencia del Impuesto de Sociedades, por razones de menor tipo impositivo y posible bonificación sobre la cuota, difícilmente podrá interesar el acogerse a este régimen tributario, que podría implicar una reducción en la capacidad decisoria de los socios con respecto a la toma de decisiones en

torno al destino de los resultados obtenidos, amén de otras consecuencias negativas y a cambio de escasas o nulas ventajas [8].

2. LICENCIA FISCAL DEL IMPUESTO INDUSTRIAL

La Licencia fiscal del Impuesto Industrial ha sufrido una importante transformación en los últimos años tras pasar a convertirse en un Impuesto local, aunque de gestión estatal desde el 1 de enero de 1979. La nueva Instrucción y Tarifas para la Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales fueron aprobadas por el Real Decreto 791/1981 de 27 de marzo, y en ellas se produjo un notable crecimiento de las cuotas correspondientes a las actividades. De otra parte en el Impuesto se sigue conservando una excesiva participación de los recargos sobre la cuota en una actitud de hipocresía tributaria que hace que el importe de los recargos agregados a la cuota alcancen desde el 110% al 140% del importe de la misma.

Ante esta mayor dimensión económica, el tratamiento de favor que para las Cooperativas existe alcanza un mayor relieve. Téngase en cuenta que las Sociedades Cooperativas fiscalmente protegidas y las entidades que a efectos tributarios estén equiparadas a aquellas, gozarán de la ***bonificación permanente del 95% de la cuota de Licencia fiscal*** que les corresponda por las actividades que realicen, de acuerdo al artículo 11, V del estatuto fiscal.

En la medida en que los recargos se aplican sobre la cuantía de la cuota no bonificada, éstos quedarán reducidos igualmente al 5% del importe que alcanzarían de no existir la bonificación.

Las Cooperativas deberán cursar el Alta en la Licencia Fiscal antes de la iniciación de sus actividades según el modelo n.º 281 y en la misma deberán expresar su derecho a la bonificación del 95%.

3. IMPUESTO GENERAL SOBRE EL TRAFICO DE LAS EMPRESAS

De acuerdo a lo establecido en el vigente Reglamento del Impuesto sobre el Tráfico de las Empresas Real Decreto 2609/1981 de 19 de octubre, en su artículo 34, A, 9.º, están exentas de tributación:

---

[8] Para un análisis más exhaustivo sobre las ventajas e inconvenientes del régimen de transparencia fiscal véase: F. Poveda Blanco, boletín de estudios económicos n.º 111. Diciembre 1980, pp. 531 y ss.

Las ventas, transmisiones, entregas, arrendamientos, ejecuciones de obras y servicios que celebren las Cooperativas fiscalmente protegidas entre sí o con sus socios. Esta exención no alcanza a las operaciones celebradas con personas que no sean miembros de las Cooperativas, ni tampoco a las importaciones.

En el citado artículo del R.D. nuevamente se conceptúan como Cooperativas fiscalmente protegidas, a las enumeradas en el artículo 6.º del Estatuto fiscal y en los artículos 1.º y 3.º del R.D. 1855/1978 de 29 de junio que no hayan perdido esta condición, por haber incurrido en alguna de las causas generales o especiales enumeradas en el mismo estatuto.

Se recuerda que las Cooperativas que no tengan el carácter de fiscalmente protegidas se verán sometidas al tributo, al igual que cualquier otra clase de contribuyentes a los tipos aplicables en el año 1982 en el que sobre los vigentes en el año 1981 se ha aplicado un aumento del 1% según lo dispuesto entre las medidas aprobadas en la Ley de Presupuestos Generales del Estado para el ejercicio de 1982 [9].

IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURIDICOS DOCUMENTADOS

La constitución, aumento de capital y fusión de Sociedades están sometidas al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y hasta que se produzca la implantación del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), a los siguientes tipos de gravamen:

A) Constitución, aumento de capital, transformación o fusión de Sociedades Anónimas: 3%.
B) Operaciones Societarias de Sociedades no Anónimas y reducción de capital y disolución de Sociedades Anónimas: 1,90%.

Sin embargo, cuando se trata de Cooperativas fiscalmente protegidas, no procederá tributación alguna por las operaciones anteriores al quedar exentas, de acuerdo a lo establecido en el artículo 37.1

---

[9] El artículo 13 del texto Refundido del Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas fue objeto de nueva redacción según el artículo 18 del Decreto Ley de 24/XII/1982, produciéndose un aumento por su mediación. Así mismo el artículo 19 de la Ley 5/1983 de 24 de junio ha dado una nueva redacción al citado artículo, elevando de nuevo los tipos de gravamen.

B-12 de la Ley 32/1980 de 21 de junio del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

La Ley ha mejorado, sin duda, el contenido del Estatuto Fiscal de las Cooperativas, ya que éste no contemplaba la ampliación del Capital aunque por el contrario aquélla sí somete a tributación la disolución de las Cooperativas que gozaban de exención en el Estatuto, actitud ésta por otra parte ilógica puesto que la norma no puede proteger fiscalmente un acto disolutorio de instituciones cuya creación y continuidad estimula ella misma.

Igualmente estarán exentas las operaciones de adquisición por las Cooperativas de bienes o derechos para sí o para sus asociados siempre que tiendan directamente al cumplimiento de sus fines sociales y estatutarios y recaiga sobre las Cooperativas la obligación de satisfacer el impuesto. Recordamos al efecto que cuando estas operaciones no se realizan por entidades Cooperativas la cuota tributaria resultante es la que resulta de aplicar sobre la base imponible los siguientes tipos:

— El 4% si se trata de transmisiones de bienes inmuebles, así como la constitución y cesión de los derechos reales que recaigan sobre los mismos salvo los derechos reales de garantía.
— El 2% en la transmisión de bienes muebles y semovientes, así como la constitución y cesión de derechos sobre los mismos, salvo los derechos reales de garantía.
— El 1% en la constitución de derechos reales de garantía, pensiones, fianzas o de préstamos, incluso los representados por obligaciones, así como la cesión de créditos de cualquier naturaleza.

Como consecuencia de la exención en el caso, ciertamente frecuente, de solicitudes de préstamos por las Cooperativas para sí o para sus asociados y en cumplimiento de sus fines sociales no habrán de satisfacer el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales.

Por lo demás, los beneficios fiscales no se aplicarán en ningún caso a las letras de cambio, documentos que suplan a éstos o realicen funciones de giro, ni a las escrituras, actas o testimonios notariales gravados a razón de 10 pesetas por pliego o 5 pesetas por folio.

En la medida en que la Ley 32/1980 no establece una vigencia a la exención entendemos que su duración es temporal, en virtud al con-

tenido del artículo 15 de la LGT queda reducido al período de 5 años desde la entrada en vigor de la Ley 32/1980.

COMENTARIO FINAL

A lo largo de estas páginas hemos podido constatar la importancia que en el Coste Tributario de una Cooperativa puede representar su condición de tal y de cómo sin dudas de ningún género, la génesis de tal tratamiento de gracia obedece a la singular y apreciable razón de ser del movimiento cooperativo, como es el sentido de la unión entre sus componentes y la búsqueda y promoción de los ideales sociales y económicos para el ciudadano, a través de criterios basados en la defensa de la dignidad e igualdad de los seres humanos y que hacen que el movimiento cooperativo cuente con la aquiescencia popular.

Si por las anteriores razones se justifica la aplicación de este inigualable trato de favor hacia las Cooperativas es indudable que sólo desde la perspectiva del cumplimiento de estos objetivos e intencionalidades se pueden aplaudir y conservar las normas de excepción, en tanto que la ausencia de este espíritu y el incumplimiento de los principios de Cooperativismo deben llevar a la pérdida de estos beneficios ya que lo contrario, supondría una discriminación en el trato conferida a instituciones que se han alejado en su comportamiento de la auténtica filosofía y sentir cooperativo [10].

Acompañamos, por último y como resumen esquematizado del contenido de estos comentarios los cuadros I y II en los que se expresan en forma refundida las principales bonificaciones y exenciones de que disfrutan las Cooperativas.

---

[10] En este sentido la Sala 3.ª de lo Contencioso Administrativo del Tribunal Supremo en resolución de 1 de marzo de 1980 condenó a la pérdida de la exención en el Impuesto sobre Sociedades a una entidad Cooperativa por incumplimiento de los requisitos que daban derecho a su especial trato fiscal, y confirmando la sanción impuesta por la Administración, dentro de una modalidad de sanción no muy usual pero que junto con la sanción pecuniaria es un eficaz medio al que se debería acceder con más frecuencia pues el control de los cumplimientos efectivos se hace imprescindible en una eficaz gestión administrativa que debe hacer uso del mayor rigor sancionador para corregir cuantas acciones se produzcan contrarias a la naturaleza del sujeto pasivo o de los actos que le son propios y que le hacen acreedor de un especial tratamiento tributario. Sainz de Bujanda, Fernando también considera a estos supuestos como causas de la pérdida del derecho a la exención (Vid. Teoría Jurídica de la exención tributaria: Informe para un coloquio», Hacienda y Derecho, tomo III, Instituto de Estudios Políticos, p. 460).

CUADRO I
REGIMEN IMPOSITIVO DE LAS COOPERATIVAS FISCALMENTE PROTEGIDAS EN LOS DEMAS IMPUESTOS

Impuesto	Concepto	Tipo imp. espec. cooperativas	Tipo impositivo general	Bonificac.
Licencia fiscal	Las cuotas tributarias resultan de la aplicación de las Tarifas de la Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales. Sobre las cuotas tributarias se aplicarán los siguientes recargos: Recargo Municipal = 70% de la cuota siendo opcional su elevación hasta el 100% Recargo Provincial = 40% de la cuota	Cuotas según tarifas	Cuotas según tarifas	95 %
I.T.E. y R.P.	Ventas, transmisiones, entregas, arrendamientos, ejecuciones de obras y servicios que celebren las cooperativas entre sí o con sus socios, excepto las importaciones.	exentas	ITE: 3 % R.P.: 1 % existen otros tipos especiales	—
Impuesto transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	A. OPERACIONES SOCIETARIAS - Constitución, aumento de Capital, transformación o fusión de Sociedades Anónimas. - Operaciones societarias de Sociedades no anónimas y reducción de Capital y disolución de Sociedades Anónimas. B. TRANSMISIONES PATRIMONIALES Adquisición de Bienes o Derechos para sí o para sus asociados siempre que tiendan directamente al cumplimiento de sus fines sociales o estatutarios y recaiga sobre las cooperativas la obligación de contribuir.	exentas exentas exención	3 % 1,90 % variable según el bien o derecho 4 % - 2 % y 1 %	— — —
Restantes impuestos	No existe un tratamiento especial para las Cooperativas.	igual al de cualquier otra persona jurídica	variable para cada impuesto	—

CUADRO II
REGIMEN IMPOSITIVO DE LAS COOPERATIVAS FISCALMENTE PROTEGIDAS - IMPUESTO DE SOCIEDADES

Concepto	Exención	Tiempo de exención	Límite	Tipo imp. espec. cooperativo	Tipo imp. general	Bonificación s/cuota
1) Tributación s/los rendimientos procedentes de actividades socialmente protegidas						
A) Cooperativas constituidas con anterioridad al 1-1/1974	Total	10 años	1/1/1984	—	—	—
A partir del 1 de enero de 1984	—	—	—	18%	33%	50%
B) Cooperativas constituidas desde el 1/1/1974 al 31-XII/1978	Total	Variable	1/1/1984	—	—	—
A partir del 1 de enero de 1984	—	—	—	18%	33%	50%
C) Cooperativas constituidas desde el 1/1/1979 desde el ejercicio de iniciación	No	—	—	18%	33%	50%
2) Tributación de los incrementos patrimoniales y de los rendimientos derivados de elementos patrimoniales no afectos a las actividades que constituyen el objeto social	No	—	—	18%	33%	No
3) Tributación de los incrementos patrimoniales cuando se reinvierta el importe obtenido por la enajenación de bienes de activo.	Total	Sin límites		—	—	—
Régimen de transparencia fiscal: pueden acogerse a este Régimen	Total	Sin límites		—	—	—
	Deducción	Tiempo	Límite			
Apoyo fiscal a la inversión (Ley de Presupuestos 1982):						

A) Inversión en act. fijos nuevos: (1)						
con reducción de empleo	10% + 5%	1 año	30% s/cuota	—	—	—
con mantenimiento de empleo	15% + 5%	1 año	30% s/cuota	—	—	—
con creación de empleo	15% + 5%	1 año	40% s/cuota	—	—	—
B) Inversión en investigación, desarrollo, edit., etc.	15%	1 año	25% s/cuota	—	—	—
C) En suscripción de valores mobiliarios (2)	10%	1 año	20% s/cuota	—	—	—
Apoyo fiscal a la creación de empleo:						
A) Sin inversión	25%	1 año	30% s/cuota	—	—	—
B) Con inversión en activo fijo nuevo	25%	1 año	40% s/cuota	—	—	—
Retenciones a los socios por participaciones de éstos en sus resultados si la norma de reparto es proporcional a los suministros, entregas de productos o servicios.	Total	Limitado	31/XII/1984	—	—	—
Las cantidades invertidas de los excedentes de cada ejercicio para el cumplimiento de los fines del Fondo de Educación y Obras Sociales hasta el límite del 10% de los excedentes netos incrementado por el importe de los resultados positivos de carácter extraordinario (art. 13, aptdo. II de la Ley 61/1978).	Tendrán la consideración de partidas deducibles de los ingresos					

(1) El 5% que como complemento se fija para la inversión en activos fijos nuevos en el año 1982 se aplicará sobre la cantidad x; x = Importe de la inversión - Amortizaciones máximas fiscalmente admisibles del año 1981 - Desinversión en activos fijos materiales entre 1/X/1981 y 31/XII/1982.

(2) La base para la aplicación del tipo de deducción tendría como límite máximo el beneficio destinado a reservas y se aplicará sobre el valor y; y = Costo de la Inversión - Importe ventas de valores mobiliarios entre 1/X/1981 y 31/XII/1982.

TESIS
DOCTORALES

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 163-168.

TABLAS INPUT-OUTPUT REGIONALES: ALGUNAS CRITICAS METODOLOGICAS

Andrés Pedreño Muñoz

El trabajo tiene por objeto el estudio de algunas cuestiones metodológicas en la elaboración de las tablas input-output regionales, tomando como base los trabajos llevados a cabo en nuestro país. Los criterios seguidos toman en consideración la necesidad de ponderar aquellos elementos metodológicos que puedan incidir negativamente en los supuestos asumidos por el modelo.

La investigación queda estructurada, por una parte, en el estudio de algunas vertientes de la metodología «survey», junto con la consideración de alternativas metodológicas existentes, centradas en términos de corroboración empírica, en una técnica concreta: el método iterativo de convergencia matricial RAS.

La complejidad y extensión de los problemas metodológicos existentes para la elaboración de unas tablas input-output obliga a centrar el trabajo en aspectos muy concretos: clasificación sectorial desde el problema de la agregación, tratamiento de las importaciones y caracterización global de la metodología, a través de un caso concreto.

En un apretado resumen, vamos a esbozar el tratamiento y los resultados que se han desprendido del análisis de estas cuestiones.

Como se sabe, una de las ventajas inherentes a este método se

deriva de la posibilidad de diseñar y seleccionar la estructura sectorial de las tablas. Sin embargo, se ha tratado de resaltar que esta tarea no debe, en modo alguno, supeditarse a los costes y fondos disponibles para la captación directa de datos. Así mismo, otros criterios (objetivos del análisis, tipología productiva de la región, calidad de la información) deben reconsiderarse en función de las exigencias teóricas que hagan aceptable una agregación, sin incurrir en excesivos sesgos.

En primer lugar, se ha tratado poner de relieve a nivel teórico que el problema de la agregación en los modelos input-output, puede transformar sensiblemente su estructura, como consecuencia de decisiones arbitrarias en los métodos, bajo los que se ha seguido un proceso de agregación.

En segundo lugar, el amplio espectro de posibilidades teóricas y las diversas vías de solución, o incluso del propio tratamiento del problema de la agregación, se ha abordado desde perspectivas posibilistas que permitieran, por una parte, superar los esquemas de Balderston y Within, y Chenery y Clark, por otra, excesivamente rígidos en las determinaciones y exigencias que hacen permisible la agregación y cuya consideración equivale o a la elección de una estructura excesivamente desagregada, o a la introducción de criterios subjetivos y arbitrarios, hasta llegar a la especificación institucional previamente planificada. Entre las diversas aportaciones y soluciones apuntadas por los diversos autores, se ha seleccionado un camino formal para superar este problema. Esta vía apuntada por Kossov la constituye el establecimiento de un *límite permisible de discrepancias,* en base a la matriz norma definida que nos guía a través de la correlación entre las estructuras de inputs de los diferentes sectores, hacia la agregación que minimiza los sesgos.

No obstante, la diversidad de aportaciones y la necesidad de diferentes aproximaciones, conduce a replantear la deseabilidad de que un proceso de agregación se realice en función de la estructura homogénea de inputs, valorada en relación a *otros criterios de agregación.* Desde esta perspectiva se repasan otras cuestiones tales como el problema de la unidad estadística, el criterio de proporcionalidad, a través de la agregación vertical y el criterio de sustituibilidad. Las principales consecuencias de este análisis se deducen, tanto como puntos adicionales para la viabilidad de la agregación, como la contradicción de algunas de las exigencias a salvaguardar,

como es el caso en el que dos productos sean sustitutivos y tengan estructuras de inputs muy diferentes.

Aparte de las numerosas sugerencias y recomendaciones que cabe formular en este sentido, se ha pretendido llegar a las últimas consecuencias que reporta la simplificación del modelo, en base al máximo recurso de la agregación.

En este sentido, las conclusiones quedan supeditadas a los hallazgos de Hewings, Doeksen y Little y Williamson. No obstante, desde la perspectiva de las desviaciones aparecidas en el estudio pionero de contrastación de Balderston y Within, así como los propios resultados obtenidos por nuestro trabajo, constituyen un elemento para la reconsideración de las conclusiones a las que llegan estos autores.

Del análisis de los criterios de clasificación sectorial adoptados en las tablas input-output regionales en España, cabe deducir un tratamiento bastante improvisado y difícilmente sujeto a las consideraciones que acabamos de apuntar. En principio cabe afirmar que la elección de la estructura sectorial se mueve en unos parámetros muy poco flexibles, que se contradicen abiertamente con las peculiaridades muy diferenciadas de la estructura productiva que presentan el conjunto de provincias y regiones españolas, al que van referidas las tablas. El orden de la matriz de transacciones de las diferentes tablas es muy similar, por lo que, de ningún modo, puede decirse que se haya ponderado las ventajas que podría reportar unos mayores niveles de desagregación, en base a una mayor estabilidad de los coeficientes, tal como apuntan las conclusiones de Karaska en este sentido. Es evidente que las limitaciones presupuestarias, así como la dudosa calidad de buena parte de la información recogida pueden haber condicionado una estructura sectorial standarizada.

No se puede dejar de señalar que los resultados sobre las desviaciones que en base a sectores institucionales o «standard» de la CNAE pueden llegar a alcanzarse a través de criterios de agregación no ponderados.

En este sentido, se lleva a cabo una contrastación entre sectores que no han sufrido transformación alguna en un sistema original 57 x 57 y en otro más reducido 20 x 20. La significabilidad de los sesgos introducidos (medidos a través del efecto interno y los multiplicadores de outputs) debe ponernos sobre aviso no sólo para matizar la validez o la exactitud de aquellos trabajos que toman como base

sistemas agregados para la especificación de los consecuentes modelos, sino de las propias clasificaciones sectoriales originales, las cuales presentan ya una inicial agrupación de sectores.

El problema del tratamiento de las importaciones en nuestras tablas regionales es otro de los problemas metodológicos de relevancia, abordados.

Nuestro esfuerzo ha ido dirigido hacia un aspecto concreto y relevante para la estabilidad de los modelos deducidos de las tablas estadísticas: el carácter competitivo o complementario de las actividades que están ligadas a los flujos procedentes del exterior que mantienen relación con el proceso productivo que tiene lugar en el espacio de referencia. Este problema venía siendo escasamente considerado en nuestro país, hasta tal punto que la bibliografía existente sobre la materia sólo alcanza débilmente, a sugerir la recomendación de que se distinguiera el prototipo de mercancía a nivel metodológico, a fin de preservar la estabilidad del modelo.

Las dificultades que entraña este proceso estadístico, nos pusieron, desde un principio, sobre aviso de que tal aspecto sin un marco teórico y técnico de referencia difícilmente podría tener una proyección en las tareas prácticas, cuestión que posteriormente confirmaríamos. Ciertamente, un problema de tal relevancia, consistente en la caracterización de los flujos productivos, queda minimizado metodológicamente en las tablas regionales con un tratamiento impreciso, contradictorio y escasamente consistente.

Se entra en cierta medida en aspectos de indudable interés como las inconsistencias teóricas y formales del modelo de comercio internacional, implícito en el tratamiento de las importaciones por parte de Leontief, la tipificación del intercambio, cuando existe libre movilidad de factores, o la formalización sistematizada de los flujos de importación y los modelos que de éstos últimos se derivan.

En definitiva, estas cuestiones nos han proporcionado un marco válido, tanto para enjuiciar esta faceta metodológica en la elaboración de las tablas, al tiempo que nos posibilitan el relieve del problema expuesto.

Lógicamente esta grave omisión viene a sumarse a las restricciones que hemos venido apuntando y que, en cierta medida, determinan cronológicamente los flujos recogidos en la tabla de transacciones al período de referencia, y con ello merman, así mismo, la

posibilidad de conferir a dichos flujos aquellos ajustes que nos proporcionen unos parámetros significativos para funciones predictivas e interpretativas.

El panorama esbozado con el análisis de las tablas «survey», en relación a los problemas, límites y dificultades para su puesta en práctica, podría, en cierta medida, entrar en conexión con una *línea de investigación alternativa* bastante desarrollada en estos últimos años, que normalmente se conoce como métodos o técnicas «nonsurvey». Las amplias dificultades estadísticas y presupuestarias con las que tropieza la elaboración de las tablas en nuestro país, así como algunas restricciones de tipo metodológico detectadas, podían, en principio, hacer aconsejable el estudio de esta vía.

Lógicamente, debíamos partir de la consideración de los fines u objetivos del análisis input-output y de los términos argumentales en los que discurre la denominada polémica «survey-nonsurvey», a la que los estudiosos del análisis input-output de nuestro país, han sido una vez más, ajenos a su consideración o, en algún caso, en la toma de posturas precipitadas y escasamente ponderadas en relación a las dificultades estadísticas que conllevan los métodos directos en nuestro país.

Para enfocar el tema desde una perspectiva mínimamente rigurosa el primer paso ha consistido, fundamentalmente, en fijar los términos en los que se desenvuelve la citada polémica, a través del concepto de precisión o exactitud, como medio de evaluar en términos objetivos el alcance de una y otra aproximación.

El segundo paso lo constituyó el estudio de las diversas técnicas nonsurvey, a fin de seleccionar aquellos métodos más precisos para llevar a cabo nuestro principal objetivo: la contrastación empírica entre los resultados logrados a través del método «survey» y los obtenidos a través de los coeficientes nacionales ajustados, ya que, si bien existe una amplia gama de contrastaciones a nivel internacional, habría que supeditar los resultados en los términos en los que lógicamente se desenvuelve la elaboración de las tablas input-output regionales en España.

En este sentido, entre las diversas aproximaciones «nonsurvey» aparecía claramente diferenciado, en la mayoría de los estudios de contrastación internacionales, el método RAS, como el que mejores resultados obtiene en relación a los alcanzados mediante técnicas

«survey», lo cual nos evitaba una aproximación propia que desvelara la técnica adecuada.

Tras la exposición y análisis de la técnica de ajuste seleccionada (RAS) hemos procedido a proyectar la tabla input-output nacional especialmente. Dicha proyección se realizó en relación a la provincia de Alicante, para lo que se disponía de una tabla «survey» referida al mismo año.

Una vez llevada a cabo la contrastación, puede decirse que son de interés, tanto las exigencias que pone de manifiesto una perfecta puesta en práctica del método como sus propios resultados tendentes a reducir, en principio, las previsibles diferencias.

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 169-174.

EN TORNO A LA VALORACION DE BASES IMPONIBLES EN LA IMPOSICION SOBRE LA RENTA

Francisco Poveda Blanco

La valoración de bases imponibles adquiere en el campo del Derecho Tributario y en particular, en el ámbito de la relación jurídico-tributaria una especial relevancia y significación, en cuanto que afecta a las relaciones entre la Administración y los contribuyentes al formar parte de la estructura tributaria que caracteriza a cualquier figura de exacción y dado que interpreta un papel decisivo en la fijación del «quantum» de la obligación tributaria.

A nadie se le oculta que la determinación de las bases imponibles responde a una exigencia legal, la de cuantificar, evaluar o medir la capacidad contributiva que se manifiesta con la realización del hecho imponible permitiendo que se cumpla la correspondencia entre la capacidad económica y la cuota tributaria, por lo que la valoración de bases imponibles es consustancial con el concepto de liquidación en el Derecho Tributario.

En torno a su importancia se han pronunciado unánimemente las voces de mayor prestigio en la doctrina, dando fe de su amplio contenido y profundidad [1] al ser prevalente en la determinación de la

[1] Sobre la cuantificación de los presupuestos de hecho, dice Ramallo Massanet, Juan: «Ocupa un lugar de relevancia en la dinámica del tributo y su interés se hace extensivo al conjunto de instrumentos, técnicas y elementos aptos creados por el

deuda tributaria por lo que goza del privilegio de la Administración y de los administrados, por razones evidentemente opuestas, aunque ciertamente admisibles.

Conocida la importancia y no desconociendo la excesiva amplitud de este campo de trabajo, remitimos la acción investigadora a un reducto de extraordinaria significación [2] en nuestro Ordenamiento, *«la imposición sobre la renta»* y que ha contado en los últimos años con un dinamismo incomparable, como resultado de una reforma que, postulada desde todas las esferas sociales y contando con la aquiescencia popular, ha hecho de la imposición sobre la renta el basamento central de nuestro sistema a imagen y semejanza de los Ordenamientos tributarios más avanzados.

El protagonismo, en los últimos años, de la imposición sobre la renta es incuestionable, en cuanto que ha exigido la continuada y preferente atención del Legislador, quien apenas en el plazo de un quinquenio, denotando una capacidad legislativa inusual nos ha proporcionado en el ámbito de nuestro estudio, tras la aprobación de la Ley de Medidas Urgentes. Las leyes 44 y 61/78, además de la publicación de 2 Reglamentos del IRPF, en el escaso margen de dos años, del Reglamento del Impuesto Extraordinario del Patrimonio, de la Instrucción y Tarifas de Licencia Fiscal, amén de la Orden de 22 de septiembre de 1982 sobre valoraciones urbanas. Esta ingente actividad ha permitido alumbrar, tras 76 años, si no de gestación sí de espera, el tan ansiado Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, así como una multitud de disposiciones que hemos tenido en cuenta en nuestra investigación, dada su vinculación con el tema central de nuestro trabajo, dando todo ello fe de la indudable trascendencia del mismo y del que, curiosamente hemos podido constatar se encuentra falto de regulación y tratamiento uniforme, pese a la normativa tan prolija, aunque ciertamente dispersa.

Ciertamente la prolijidad normativa no suele ir acompañada de la

---

Legislador para lograr dicha cuantificación», en: «Hecho Imponible y cuantificación de la prestación tributaria», *Civitas, Revista Española de Derecho Financiero n.º 20*, p. 605.

[2] Importancia sin duda incuestionable y a la que el Profesor Sáinz de Bujanda en su ya histórico discurso atribuía contenido suficiente para un extenso estudio monográfico. Vid. «Los métodos de determinación de las bases imponibles y su proyección sobre la estructura del sistema tributario», Discurso de ingreso en la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, Madrid 1970.

perfección y las excelencias interpretativas [3], antes bien se dan como consecuencia de aquélla y como resultado de la celeridad en la aprobación de las normas, la dispersión, las deficiencias técnicas y la ausencia de claridad que conducen a no pocas controversias y suscitan numerosos problemas de interpretación.

Conscientes de esta realidad y de que las normas reguladoras de la valoración de bases imponibles en la imposición sobre la renta no son una excepción a esta nota común en el ámbito del derecho, procedimos al análisis de las normas valorativas en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, y en el Impuesto de Sociedades, así como en el Impuesto sobre el Patrimonio, en cuanto que pese a ser la fuente nominal del mismo el patrimonio, su fuente financiera la constituye la renta y completando el análisis de esta importante trilogía con el de otros dos tributos: la Contribución Territorial Urbana y la Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales, pues a nadie se le oculta su generalizada aplicación y el importante potencial recaudatorio que les inculca el evidente protagonismo de que ambos tributos son portadores, así como la interrelación que guardan las valoraciones urbanas y empresariales con las liquidaciones de los otros tributos.

Nuestro estudio nos ha llevado al análisis de los conceptos de valor y valoración, a considerar los distintos métodos de determinación/estimación de bases imponibles [4], así como a la conveniencia de adecuar la valoración al principio de capacidad económica, al amparo de las exigencias de nuestro Ordenamiento Constitucional y de los predicados inexcusables de la moderna fiscalidad. Todo ello, mediante un análisis hermenéutico y sistemático de la normativa que nos permitiera alcanzar no sólo su correcta interpretación sino también el conocimiento de los criterios, instrumentos y reglas de valoración empleados, así como establecer la uniformidad o dispersión de los mismos, a la vez que juzgar sobre la asunción de los postulados de los principios de justicia tributaria en su génesis y en su desarrollo.

---

[3] Vid. el prólogo de Martín Queralt, Juan, pp. 16 y 17 de la obra de este autor y Soler Roch, M.ª Teresa *Impuesto sobre la Renta y Patrimonio de las Personas Físicas*, Edit. Tecnos, 1982.

[4] Cortés Domínguez, Matías: Las estimaciones objetivas, *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, 1964. Para este autor el estudio del perfeccionamiento y sistematización de las formas de determinación de bases era prioritario y hacia ello «doctrina y jurisprudencia tienen la misión de dirigir su esfuerzo».

Si al iniciar la investigación partíamos de la importancia y significación del tema, el tiempo y el conocimiento de la realidad observada no han defraudado nuestra esperanza, pues a lo largo de nuestro trabajo hemos podido constatar múltiples cuestiones dignas de mención, así como realizar una labor crítica que expone a título de denuncia las quiebras más importantes en torno a la armonía en el ámbito de la valoración y el respeto a los postulados de justicia en las reglas y técnicas valorativas aplicadas, permitiéndonos plantear proposiciones correctoras en auxilio de las imperfecciones observadas y de las excepciones a la norma y en favor de la uniformidad y perfeccionamiento de esta materia.

Del amplio bagaje de consideraciones que han sido enumeradas a lo largo del contenido de nuestra investigación, debemos extraer a título no exhaustivo las siguientes:

— La importancia del perfeccionamiento y sistematización en la determinación de las bases imponibles que deberá orientarse al conocimiento de la verdadera capacidad contributiva, antes que a establecer presuntas valoraciones o juicios sintéticos, ajenos al designio exacto de la realidad y que inexplicablemente se ciernen sobre hechos inequívocos y perfectamente mensurables.

— En este sentido, debemos pronunciarnos en favor del régimen de «estimación» directa, como único procedimiento que aspira al conocimiento cierto de las bases o rendimientos, vinculándose a la verdadera naturaleza del tributo. Rechazamos, salvo para supuestos de muy reducida capacidad económica el procedimiento de Estimación Objetiva Singular en cuanto que pese a alcanzar mayores cotas de comodidad y simplicidad atenta contra la exactitud y porque su aplicación no es inexcusable, al contrario que la «estimación indirecta», que sí está justificada por carencia de medios precisos y directos para la determinación.

— La inexistencia de un criterio unívoco y general de valoración en el contexto analizado, aunque cabe significar, a nivel de los tributos estatales estudiados, la preeminencia del concepto de «precio efectivo», lo que no es óbice para que subsista en coexistencia con un variado repertorio de situaciones singulares que constituyen auténtica e inefable casuística de la marginación de aquel concepto de valor en favor de otros distintos.

— En la Licencia Fiscal las técnicas evaluatorias se apoyan en métodos indiciarios para la estimación de «rendimientos medios»,

carentes de rigor económico y que constituyen una presunción cuantitativa «juris et de jure» contra la que no cabe alegación alguna, mientras que en la Contribución Urbana se han establecido normas de valoración con excesivas connotaciones técnicas, teniendo en cuenta el carácter presuntivo de las valoraciones a establecer aunque ello se deba a que las características que definen al «hábitat» son múltiples y de difícil valoración.

— Es evidente la quiebra al criterio de «precio efectivo» y entre las razones generadoras, debemos citar, además de la obligada por ausencia del mismo, caso de transmisiones lucrativas, presunción de retribución no destruida, etc., las de índole cautelar, como reflejo del temor de la Administración ante situaciones de difícil transparencia —operaciones vinculadas, autoconsumo, aportaciones no dinerarias, etc.—, o por causa de corrección histórica, como en la adopción de valores regularizados o actualizados si cuentan con el soporte de la norma legal. Otra razón argüida por la Administración es la de alcanzar cotas de mayor simplicidad y eficacia, origen de las fórmulas de estimación objetiva, de las que constituye un excelente paradigma la E.O.S. que ha adquirido carta de naturaleza en nuestro I.R.P.F. pese a sus innumerables desaciertos, como prueba su singular metamorfosis, en un proceso de mutación, todavía hoy inacabado, que representa una quiebra a los principios de equidad y capacidad y casi una garantía a los contribuyentes de la obtención de «rentas fiscales».

— Se produce así un amplio repertorio de voces en torno a los distintos conceptos de valor, que son suficientemente expresivas del alto grado de dispersión terminológica y del escaso rigor semántico, a los que cabe añadir en perjuicio de la seguridad jurídica, la ausencia de una adecuada concreción conceptual de cuantas nociones de valor se contienen en las normas.

Nuestro estudio nos ha permitido acceder al conocimiento de la inexistencia de criterios de valoración expresos en la mayoría de nuestras normas, a la ausencia de uniformidad en el concepto de valor aplicado, a la verificación del uso improcedente de algunos métodos e instrumentos que no responden a la necesaria coherencia con los criterios de valoración subsumidos, a la evidencia contradictoria de ciertas normas y reglas de valoración... y hemos asistido en fin, a la excesiva presencia de métodos y normas objetivas e indiciarias, así como a la quiebra denotada en innumerables supuestos de los principios de justicia tributaria, capaces de producir alteraciones

en la norma e irregularidades en el contribuyente, *en un clima que podríamos calificar de dispersión valorativa.*

De ahí que nos hayamos permitido sugerir, entre otras muchas proposiciones, las siguientes:

— La necesidad de establecer en cada tributo el concepto de valor rector, así como arbitrar los instrumentos adecuados y las reglas precisas para acceder a la medición correcta de los presupuestos de hecho, instaurando el equilibrio valorativo.

— Es primordial unificar los criterios de valoración que son de aplicación en los distintos tributos, permitiendo el engarce entre las distintas figuras de exacción, en aras de la unicidad valorativa para idénticos elementos, en tributos de igual naturaleza económica y a fin de no engendrar desigualdades en la carga fiscal soportada, con indudable quebranto al principio de equidad.

— La solución armónica debería buscarse a través de un proceso integrador que sin olvidar los principios constitucionales de justicia instrumente, a través de un cuerpo jurídico unitario, el conjunto de medidas que permitan la regulación adecuada de los criterios e instrumentos de valoración, otorgando competencias y atribuciones valorativas, estableciendo la limitación y regulación de los métodos objetivos e indiciarios de estimación y potenciando, por contra, la propia declaración del contribuyente que deberá alcanzar con el paso del tiempo mayores cotas de realismo.

Sería conveniente conseguir la coordinación en materia de valoraciones entre las esferas estatales, autonómicas y locales, en favor de evitar la dispersión valorativa y con el atractivo de permitir la economicidad de medios, sin olvidar la necesidad de mantener la validez de las valoraciones y preservarlas contra los efectos negativos derivados del paso del tiempo. En otro sentido deberían reglamentarse las actuales situaciones de vacío legal y actuar contra las incoherencias y contradicciones valorativas que se manifiestan con mayor frecuencia de la deseada.

Finalmente debemos propugnar el respeto a los principios de justicia tributaria, exigiendo que la renuncia a los mismos sólo se produzca en excepcionales situaciones, en contra del actual «statu quo», puesto que la permisibilidad observada en la pervivencia de frecuentes excepciones es manifiesta, y no siempre necesaria ni deseable, con la consiguiente influencia negativa en la evolución de la moralidad tributaria.

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 175-179.

ANALISIS DE UN MODELO LINEAL MULTISECTORIAL DE ECONOMIA MONETARIA

Antonio Villar Notario,

A lo largo del trabajo se procede a la modelización de una economía multisectorial con las siguientes características: a) Los precios se determinan por la tecnología y la distribución (precios de producción); b) la oferta se iguala a la demanda efectiva en todo momento (situación caracterizada como «cuasi-equilibrio»); c) las transacciones se instrumentan mediante dinero puramente fiduciario; d) los salarios se consideran establecidos en términos nominales. En este contexto se analiza el problema de la determinación de los precios relativos y de la distribución a partir de la interacción de variables nominales y variables reales; este análisis descansa en la consideración del tipo de beneficio como una variable que se determina por el conjunto del sistema, reservando el tratamiento paramétrico para variables como la oferta monetaria o el salario nominal, sobre las que resulta admisible establecer hipótesis de comportamiento en tanto que pueden ser manejadas por los agentes económicos. La tesis que se sostiene a este nivel de generalidad es la de la no independencia entre la teoría del valor y la distribución y la teoría del dinero.

Dicha tesis se evidencia ya en la primera etapa del estudio en la que se relaciona la distribución con una variable mixta, μ, que denominamos variable monetario-distributiva, que combina la cantidad

de dinero, M, el salario nominal, ω, y la velocidad de circulación, v ($\mu \equiv \frac{vM}{\omega}$). Esta primera etapa constituye un marco de referencia preliminar que pone de manifiesto que los precios relativos y la distribución pueden entenderse como una función de la escala y composición del output de un lado, y del valor que toma la variable monetario-distributiva, de otro. Las proposiciones 1 y 2 del capítulo I especifican la naturaleza y el alcance de tal función, y los resultados allí obtenidos pueden resumirse como sigue: dado un valor $\mu = \mu_0$, cambios en la composición del output hacen variar el tipo de beneficio, sin que pueda predecirse en qué dirección (aunque se trata de cambios acotados), mientras que variaciones en la escala de producción hacen variar *r* en sentido contrario; para unas cantidades dadas, $x = \bar{x}$, el tipo de beneficio crece con μ.

Además de la condición general acerca de la no independencia de la teoría del valor con respecto a la teoría monetaria, en esta primera etapa también se obtienen algunos resultados que por encima de lo concreto de las Proposiciones, vale la pena reseñar: 1) la determinación del comportamiento de la demanda final, de un lado, y del valor de la renta nominal en términos del salario, de otro, constituyen los temas clave en el análisis del dinero y la distribución. 2) Son muy improbables las situaciones en las que los precios relativos permanezcan estables, lo cual pone en entredicho el carácter agregado de los modelos macroeconómicos. 3) El comportamiento de los agentes económicos afecta a la distribución (y consecuentemente a los precios relativos), mediante tres vías: la determinación de la escala y composición del output, por un lado, de la velocidad de circulación, y la determinación del salario nominal.

* * *

El siguiente paso consiste en transformar esa variable monetaria en otras cuyo comportamiento refleje la situación del mercado monetario, para así poder establecer relaciones más precisas entre dinero, producción y distribución. Ello se realiza en el capítulo II en el contexto de un modelo de dinero puramente externo, con un planteamiento de mercado monetario simplificado en términos de bonos y dinero; para ello se especifica una función de demanda de dinero como una fracción de la renta nominal que depende del tipo de interés de los bonos y de la tasa esperada de inflación (siendo el tipo de interés una función de la cantidad de dinero).

Partiendo de aquí, se estudia cómo varía μ al variar sus distintas

componentes, lo cual nos proporciona un puente entre las variables monetarias, los precios relativos y la distribución, a partir de los resultados previamente establecidos. En particular, se comprueba que la evolución de la variable μ puede expresarse como una función de la evolución de la oferta monetaria, la tasa esperada de inflación, la renta y el salario nominal, por un lado, y de las elasticidades de la velocidad de circulación por otro (las elasticidades de las variables se constituyen en una manifestación de los comportamientos de los agentes económicos).

Tres resultados generales con respecto a los efectos de variaciones en la cantidad de dinero se establecen en torno a la Proposición 1: a) que la tasa de inflación puede entenderse como la suma de la inflación de salarios más la inflación de beneficios (con expresiones perfectamente determinadas), b) que la tasa de variación de la renta nominal es igual a la tasa de inflación más la tasa de crecimiento, c) que las variaciones de la renta nominal están determinadas exclusivamente por cambios en la cantidad de dinero y en la tasa esperada de inflación. Los resultados del ejercicio de estática comparativa desarrollado en la sección 2 nos permiten además señalar que: d) bajo condiciones *ceteris paribus* el tipo de beneficio crece con la cantidad de dinero y con la tasa esperada de inflación, y decrece con el aumento de los salarios y con el aumento de la producción, e) que cuando pueden modificarse todas las variables simultáneamente, no puede establecerse una relación inequívoca entre tipo de interés y tipo de beneficio.

Hay, sin embargo, un mensaje implícito en todas estas conclusiones: se requiere el establecimiento de hipótesis específicas acerca del comportamiento del output en relación a las variables r e i, si queremos determinar cómo se reparten las variaciones de la renta nominal entre variaciones en los precios y variaciones en las cantidades.

A este último tema se dedica la sección 3 del capítulo II, estableciendo una hipótesis particular acerca del comportamiento del output, consistente en vincular las variaciones de éste a la presencia de un diferencial suficiente entre el tipo de interés de los bonos y el tipo de beneficio obtenible de la actividad productiva; tal diferencial puede interpretarse como una medida del riesgo estimado en las inversiones productivas. Tres resultados merecen ser destacados en este contexto: en primer lugar, que el empeoramiento del riesgo

estimado contrae el output y el empleo, aumentando el tipo de beneficio; en segundo que puede tener lugar un comportamiento procíclico de los salarios reales; finalmente, que aparece claramente un *trade-off* entre variación de los salarios nominales y tasa de crecimiento del output.

* * *

En el capítulo III se desarrolla la discusión de un modelo en el cual está presente un sistema financiero que proporciona créditos a los sectores productivos en base a la parte del dinero del público que capta en forma de depósitos a la vista. Ello lleva a la distinción entre base y oferta monetaria de un lado, y a la incorporación del mercado de créditos y de la variable tipo de interés activo, de otro. Los rasgos más destacables que, con carácter general, pueden señalarse, son los siguientes: 1) El comportamiento de la oferta monetaria en relación al tipo de interés activo está vinculado a la forma en que se generan la oferta y la demanda de créditos. 2) Los efectos de los cambios en la oferta monetaria dependen ahora de la naturaleza del impulso que genera dichos cambios. 3) Los precios relativos y la distribución aparecen también vinculados a la estructura financiera de la producción y al valor del tipo de interés activo. 4) La rentabilidad neta de los sectores resulta distinta del tipo general de beneficio en la medida que parte de la producción está financiada con créditos, variando de sector a sector en la medida que lo haga el grado de endeudamiento.

La introducción del sector financiero en nuestro modelo se ha efectuado recurriendo a una simplificación considerable: incorporar un mercado de créditos que alcanza el equilibrio junto con el resto del sistema (lo que nos permite considerar el multiplicador de la base monetaria como una función creciente del tipo de interés activo), por una parte, y mantener un tratamiento paramétrico del tipo de interés sobre los créditos. Tales simplificaciones están vinculadas a la renuncia a estudiar, en este contexto, la microeconomía del sistema financiero y de la determinación de los volúmenes de crédito demandados por las empresas.

Para poder establecer relaciones precisas en la distribución (el tipo de beneficio en particular), la base monetaria y el tipo de interés activo, se requiere la verificación de dos tipos de condiciones; por una parte, condiciones relativas al mercado monetario, que suponen establecer cotas superiores a la elasticidad de la velocidad de circulación; por otra parte, consideraciones relativas a la productividad

de la matriz (A (I + Z) (que refleja tanto la tecnología prevaleciente como el grado de endeudamiento de los sectores) y a la estructura del output. Tales condiciones (nada restrictivas) se recogen en el supuesto (15), y ponen de manifiesto de nuevo las interconexiones estructurales entre los aspectos reales y monetarios del proceso productivo.

Teniendo en cuenta que, en general cabe esperar que el tipo de interés de los bonos aumente al aumentar el tipo de interés activo (proposición 2) puede señalarse que: tanto incrementos en la base monetaria como en el tipo de interés activo hacen expandirse la oferta monetaria y, consecuentemente, la renta nominal (dependiendo el comportamiento del tipo de beneficio del de los salarios y del output), pero el incremento en la base monetaria provoca una caída en el tipo de interés de los bonos, mientras que el incremento en el tipo de interés activo provoca un aumento; además, existe una notable diferencia con respecto a la vía de expansión de la oferta monetaria en lo que se refiere a sus efectos sobre la rentabilidad neta de los sectores.

Al endogeneizar la dinámica del output análogamente al caso anterior, se vuelve a apreciar la presencia del *trade-off* variación de salarios-variación de la producción, al tiempo que se repite la diferencia de los efectos de la expansión monetaria en función de su origen.

* * *

Se ha evidenciado así en el modelo desarrollado que las variables monetarias juegan un papel relevante en la determinación de los precios relativos y la distribución, juntamente con las cantidades producidas. En nuestro análisis el dinero resulta claramente un bien no-básico (en el sentido de Sraffa) ya que sus condiciones de producción no afectan para nada a la frontera distributiva; sin embargo, se trata de un bien no-básico *peculiar,* en la medida que su comportamiento trae aparejados cambios *a lo largo de* la frontera distributiva.

UNIVERSIDAD DE ALICANTE
REVISTA DE ECONOMIA Y EMPRESA, vol. 2, n.º 2, 1984, pp. 181-185.

ECONOMIA Y ESPACIO: EL CASO DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

José Antonio Ybarra Pérez

La razón originaria que preside el estudio del espacio como variable endógena en los planteamientos económicos es precisamente el comprobar que la localización de actividades no es aleatoria y que tanto desde el punto de vista de la producción como de la distribución, aquélla se debe a unos condicionamientos y responde a unas leyes. Las variables espaciales potencian unas veces y dificultan otras la actividad económica, y en cualquier caso se asume que la organización económica responde a una organización espacial y que el desenvolvimiento económico pasa por consideraciones territoriales.

La propia dinámica económica, incluso eludiendo los prototipos ideales y teóricos de espacios económicos (naturales, homogéneos, polarizados y planificados) configura y conforma espacios físicos y humanos donde se desenvuelven las actividades económicas con un grado de suficiencia y los recursos económicos se manifiestan y activan de manera diferenciada, con arreglo a unas leyes, llegando a definir auténticos espacios económicos y que en el caso español pueden asemejarse con las comarcas. Este espacio económico no es por tanto un cuerpo teórico, abstracto e ideal, sino que es la auténtica plataforma para la potenciación o la restricción del desenvolvimiento —ordenado o desordenado— de la actividad económica general.

De estas apreciaciones se deduce:

i. El espacio económico se definirá con arreglo a la propia dinámica de las variables económicas y por ello no puede partirse de prerregionalizaciones que no sostengan el carácter dinámico del espacio en sus aspectos económicos.
ii. La delimitación espacial se deriva de las manifestaciones económicas del conjunto, concretándose entonces a nivel territorial. La determinación del espacio se debe hacer por tanto *a posteriori,* es decir, con la comprensión previa de cuáles son aquellas manifestaciones económicas.
iii. Debido a que el espacio es la plataforma de desenvolvimiento económico, se concibe como factor condicionante de la evolución económica y a su vez se ve influido y modificado por aquélla.

La dinámica económica que se manifiesta y que pone de relieve la aparición de espacios económicos, fundamentalmente se encuentra recogida en la teoría de la polarización, y en base a sus hipótesis, introduciendo consideraciones tanto espaciales como temporales —de carácter regional y dinámico— ha comportado la formalización de un *Indice Dinámico de Distribución Funcional* en el espacio que recoja las interrelaciones espaciales y que manifieste la dinámica de difusión y de absorción económica que se desarrolla en el seno de un espacio económico concreto. Este instrumento que se propone, si bien nó es más que un indicador complementario de otros muchos, a nuestro juicio y al revelar cuantitativamente cuál es la dinámica económica que se desarrolla a nivel espacial, entendemos que su utilidad puede ser significativa en tanto que permite definir y concretar espacios económicos.

Trasladando estas conclusiones generales al marco específico de la realidad alicantina, se plantea un análisis espacial a nivel sectorial, con objeto de que a través de las actividades básicas de la economía alicantina se concrete la existencia o no de espacios económicos, a la vez de que se pueda profundizar sobre la dinámica que se desarrolla en cada uno de ellos, de tal forma que permita apreciar la función que el espacio representa en la estructuración productiva de la economía; cabe resaltar a nivel sectorial:

1.º Por lo que respecta al sector primario, las implicaciones espaciales de su dinámica económica, se concretan en la aparición de un

espacio económico *periférico* configurado por los núcleos y las comarcas rurales tradicionales que han potenciado la industrialización y terciarización de sus comarcas próximas en tanto que han suministrado en la cuantía y en el momento que se necesitara, aquellos activos que cualitativamente se precisaran para proseguir una dinámica de crecimiento.

Aparece así una ordenación productiva espacial propia de los modelos de crecimiento polarizado, en la que los núcleos y comarcas industriales y turísticas representan el papel central del crecimiento al impulsar su base económica a través de su actividad principal y expandiéndola sobre su entorno. La periferia, las comarcas agrícolas tradicionales con una posición pasiva, interiorizan los efectos de polarización y difusión del centro a través de aquellas actividades punta, de tal forma que liberan activos productivos —capital, mano de obra— para trasladarlos de forma parcial, temporal, flexible o íntegra, bien al centro económico o bien a las actividades relacionadas con este centro.

2.º En cuanto al sector terciario y concretamente a la actividad turística, a nivel territorial cabe apreciar una estructuración productiva suficientemente integrada que responde a una lógica en su dinámica económica. En primer lugar por el hecho de que con la localización de actividades desplazadas de los centros turísticos y el empleo temporal de recursos subocupados y ocultos en sectores primarios y secundarios, se potencia la actividad económica general de los entornos territoriales de los núcleos costeros cuya actividad principal es el turismo. Esta dinámica de desplazamientos y de potenciación productiva territorial cabe identificarla con los efectos de propagación y difusión de la actividad turística básica, emergiendo desde los centros turísticos costeros.

Junto a estos efectos destaca igualmente el alto poder de atracción que los centros turísticos ejercen sobre sus entornos productivos, en cuanto a absorción, temporal o plena, de recursos financieros, humanos y técnicos, que cabría identificar con los efectos de polarización territorial.

Cabe afirmar por tanto que para el sector turismo, el espacio ha representado ser una variable de considerable trascendencia productiva, ya que en su dinámica de consolidación y potenciación, los entornos próximos a la costa han sido la plataforma receptora de las actividades antagónicas y conflictivas de los centros turísticos, a la

vez que han sido el amortiguador productivo del sector en función de sus necesidades coyunturales. El espacio turístico alicantino, en líneas generales, es un auténtico espacio económico polarizado, protagonista básico en el desenvolvimiento del sector.

3.º Ya por último y por lo que respecta a la actividad industrial cabe apreciar sucesivos desplazamientos productivos que tienden a configurar espacios económicos y que nos permiten identificarlos y definirlos en base a la lógica dinámica de las interrelaciones que se generan. Estos desplazamientos productivos a nivel territorial aparecen en la constante búsqueda de mercados de trabajo marginales y de micro-unidades productivas subcontratadas.

Esta dinámica económica permite identificar diversos espacios económicos para la provincia de Alicante en base a los sectores básicos de su estructura industrial: calzado, textil y juguete. En el desenvolvimiento de estas actividades se aprecia que el espacio representa ser una variable de sumo interés en tanto y en cuanto es la plataforma que permite sostener el modelo funcional tradicional y posibilita una readaptación y reestructuración espontánea y continuada de la industria del sur valenciano.

Aparecen núcleos centrales especializados en determinadas actividades industriales, los cuales sostienen sus esquemas productivos tradicionales con el apoyo que le brindan los entornos dependientes, en tanto que la relocalización de estas actividades en la periferia, sea de forma oficial u oculta, descentralizada o subcontratada, de todo o de parte del proceso de producción, permite sostener costes, flexibilizar el aparato productivo y diversificar y diferenciar el producto.

INDICE GENERAL DEL Vol. 2

CAMISON ZORNOZA, César
El problema tecnológico desde la perspectiva de la economía de la empresa 23 (2)
DENIA CUESTA, Alfonsa
Determinación de los sectores básicos en la actividad turística .. 131 (1)
ELIZALDE PEREZ-GRUESO, José María
Tres estudios sobre cooperativismo 59 (2)
FERNANDEZ CENTENO, Eliseo
Interpretación de la crisis a través de los costes de producción .. 7 (2)
FUJIMOTO, Takao
Unicidad y positividad de soluciones para sistemas de ecuaciones económicas 7 (1)
FUJIMOTO, Takao; HERRERO, Carmen y VILLAR, Antonio
Sistema de precios y selección de técnicas: análisis multisectorial 27 (1)
GOERLICH GISBERT, Francisco José
Tipo de cambio y balanza comercial: una nota sobre la sensibilidad de la economía española al tipo de cambio 105 (1)
GOMEZ GRAS, José María
El leasing: consideraciones contables y fiscales 47 (2)
GOMEZ SALA, Juan Carlos
Problemas registrables y contables de las sociedades cooperativas 101 (2)
HERNANDEZ PASCUAL, Clemente y MARTINEZ MORA, Carmen
Promoción cooperativa 83 (2)
HIDALGO MORATAL, Moisés
Algunas consideraciones sobre los efectos de la degradación del medio ambiente en la determinación del nivel de vida 37 (1)
MASO PAREJA, Alfredo

Una reformulación de la ecuación de Cambridge en economías abiertas 13 (1)
PEDRENO MUÑOZ, Andrés
Algunas reflexiones en torno al método RAS como técnica de ajuste de la matriz de flujos interindustriales 49 (1)
PEDREÑO MUÑOZ, Andrés
Tablas input-output: algunas críticas metodológicas 163 (2)
POVEDA BLANCO, Francisco
Cooperativas: análisis de su especial tratamiento tributario 141 (2)
POVEDA BLANCO, Francisco
En torno a la valoración de bases imponibles en la imposición sobre la renta 169 (2)
VILLAR NOTARIO, Antonio
Análisis de un modelo lineal multisectorial de economía monetaria 175 (2)
YBARRA PEREZ, Josep Antoni
Aproximación a la historia del pensamiento económico espacial . 69 (1)
YBARRA PEREZ, Josep Antoni
Economía y espacio: el caso de la provincia de Alicante 181 (2)

NORMAS PARA EL ENVIO DE ORIGINALES

1. Los originales se entregarán por duplicado a los Secretarios del Consejo de Redacción.
2. Los textos irán mecanografiados a doble espacio, incluidas las notas, dejando suficiente margen en los laterales y en las partes superior e inferior de las hojas. Las notas del texto irán numeradas correlativamente y encerradas entre paréntesis.
3. Las expresiones que se desee aparezcan en cursiva, deberán ir subrayadas, y las que se desee en negrilla, con subrayado doble.
4. La notación matemática deberá ir escrita a máquina con los tipos adecuados, debiendo aparecer las fórmulas numeradas correlativamente y encerradas entre corchetes.
5. Las referencias bibliográficas irán al final del artículo bajo el epígrafe «Bibliografía», ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el orden: autor (en mayúsculas); año de publicación (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c, en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año); título del artículo (entre comillas) o del libro (subrayado y sin comillas); título de la revista, subrayado y sin comillas (en caso de revista); editorial (en caso de libro); lugar de la publicación (en caso de libro); número de la revista y páginas.
6. Las referencias bibliográficas incluidas en el texto principal deberán hacerse encerradas entre paréntesis, citando el nombre del autor, el año y en su caso, la letra que figure en la lista «Bibliografía», y en su caso las páginas de referencia.

   Si el trabajo incluye mapas, cuadros, gráficos, etc., éstos deberán ser originales, y, en su caso, podría solicitarse a los autores que los entregaran en papel vegetal.

8. El Consejo de Redacción de la revista acusará recibo de la recepción de originales y emitirá dictamen relativo a su publicación en un plazo no superior a 3 meses. La comunicación del dictamen al interesado podrá incluir propuesta de modificación.