

Cooperativas: Aspectos diferenciales, fortalezas y debilidades

RAMON BASTIDA
Universitat Pompeu Fabra

Fecha de recepción: 22/01/12
Fecha de aceptación: 12/04/12

RESUMEN

Las sociedades cooperativas tienen unas características específicas que las sitúan en una posición intermedia entre las entidades no lucrativas y las sociedades mercantiles. Su objeto social se concentra en satisfacer las necesidades de los socios. No se puede afirmar que no tengan ánimo de lucro (como las fundaciones, asociaciones...), pero tampoco tienen como objetivo maximizar sus beneficios (como las sociedades anónimas, limitadas...). Las sociedades cooperativas han demostrado que son una forma societaria capaz de mantener la actividad y los puestos de trabajo en años de caída de la actividad económica. En este artículo se exponen las principales diferencias entre las sociedades cooperativas y otras figuras societarias así como los principales puntos fuertes y débiles del modelo cooperativo.

PALABRAS CLAVE

Sociedades cooperativas, principios cooperativos, excedente, capital social, fondos de reserva.

ABSTRACT

Cooperative companies have some specific characteristics that put them in an intermediate position among the nonprofit organizations and the for profit companies. Their social object concentrates on sat-

isfying the needs of the members. It cannot be said that they are non-profit (like foundations or associations...), but neither they have as an objective to maximize their benefits (like public limited companies...). Cooperative companies have shown that they are able to maintain activity and jobs in years of fall of the economic activity. In this article we explain the main differences between the cooperative and other types of companies, and the main strengths and weaknesses of the cooperative model.

KEYWORDS

Cooperatives, cooperative principles, benefits, capital, reserve funds.

1. Introducción

Las cooperativas están presentes en todo el mundo. La Alianza Cooperativa Internacional (ACI), fundada en 1895, es una organización no gubernamental independiente que reúne, representa y sirve a las cooperativas a nivel internacional. Según datos de la ACI, las actividades de las cooperativas representan entre el 3 y el 10% del producto interior bruto (PIB) de cada país. Se estima que alrededor de 1.000 millones de personas son miembros de cooperativas, y dan trabajo a más de 100 millones de personas en todo el mundo.

La ACI define la cooperativa como *«una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y controlada democráticamente»*.

En el ámbito español, la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas, define la cooperativa como *«una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la ACI»*.

Las cooperativas tienen como objetivo fundamental atender a las necesidades comunes de los socios, dando trabajo a los socios trabajadores, y productos para el consumo a los socios consumidores. En cambio en las sociedades mercantiles, el objetivo es obtener un beneficio para repartir

entre los accionistas, para lo cual ponen en común bienes y servicios de forma que la cuantía de su aportación económica define su poder de decisión y su derecho en el reparto de beneficios.

En este trabajo, se describen los aspectos singulares más relevantes de las cooperativas y se comparan con las sociedades mercantiles.

2. Principales magnitudes del movimiento cooperativo en España

Con más de 116.000 millones de euros de facturación, 200.000 entidades, 1,2 millones de empleos directos y alrededor de 38 millones de socios (ver figura 1), la economía social se ha convertido en un firme pilar de la economía y la sociedad españolas.

Clase de entidad	N.º de entidades	N.º de socios	Empleos directos	Ventas (euros)
Cooperativas	24.738	6.744.716	456.870	66.285.893.350
Sociedades laborales	17.637	82.894	133.756	12.095.806.704
Mutuas y mutualidades	428	-	8.700	6.141.836.456
Centros especiales de empleo	1.775	52.631	52.631	1.067.303.310
Empresas de inserción	183	3.140	3.140	54.142.735
Cofradías de pescadores	90	45.000	442	320.706.792
Entidades singulares	3	924.276	65.603	2.818.296.000
Asociaciones	151.725	28.537.403	470.348	22.642.225.200
Fundaciones Privadas al Servicio de los Hogares	4.279	-	52.106	4.878.036.000
Total	200.858	38.694.060	1.243.596	116.304.246.547

Figura 1: Magnitudes de la economía social en España (Fuente: «Las grandes cifras de la economía social en España» (CIRIEC, 2008)).

En la figura se puede apreciar que las cooperativas constituyen la columna vertebral de la economía social en España. La cifra de ventas de las cooperativas supone el 57% de la facturación global de la economía social. Cabe destacar diversas cooperativas que superan los 1.000 millones de euros de facturación, como el Grupo Eroski (integrado en el grupo Mondragón), Caja Laboral, Consum y Orona.

La figura 2 ofrece la distribución de las cooperativas por comunidades autónomas, mostrando las cifras de ocupación y ventas para el año 2008.

Comunidad Autónoma	N.º de cooperativas	N.º de trabajadores	Ventas (euros)
Andalucía	5.223	85.856	11.545.602.731
Aragón	879	9.722	1.949.591.516
Asturias	275	4.480	635.529.743
Baleares	212	3.493	427.137.668
Canarias	363	7.452	1.526.513.037
Cantabria	108	1.859	183.590.312
Castilla-La Mancha	1.518	20.635	3.051.480.968
Castilla y León	1.454	18.247	3.326.476.231
Cataluña	5.353	58.086	7.235.044.787
Com.Valenciana	3.032	70.977	5.532.157.222
Extremadura	706	7.876	2.002.595.777
Galicia	924	11.497	2.277.455.415
Madrid	1.115	18.650	5.074.798.797
Murcia	1.585	22.814	3.090.362.369
Navarra	320	7.566	1.330.432.109
País Vasco	1.513	106.215	16.766.844.591
Rioja (La)	158	1.445	330.280.077
Total	24.738	456.870	66.285.893.350

Figura 2: Cooperativas, ocupación y ventas por comunidades autónomas (Fuente: «Las grandes cifras de la economía social en España» (CIRIEC, 2008)).

La influencia del Grupo Mondragón influye de forma determinante en el País Vasco que, con unas ventas superiores a los 16.000 millones de euros y más de 100.000 puestos de trabajo, lidera las comunidades autónomas por volumen de facturación y ocupación. Andalucía ha tenido un notable desarrollo del cooperativismo. Cataluña es la primera comunidad autónoma en número de cooperativas.

La figura 3 ofrece la distribución de las cooperativas por clases de cooperativas, mostrando las cifras de socios, ocupación y ventas.

Clase de cooperativa	Cooperativas	N.º de socios	Empleos directos	Ventas (euros)
Agrarias	3.757	1.264.013	90.308	20.141.549.046
Explotación comunitaria de la tierra	428	4.887	3.835	162.394.017
Trabajo asociado	18.019	155.179	221.844	14.793.789.115
Consumidores y usuarios	332	2.858.925	65.618	12.467.647.816
Servicios	419	45.032	9.830	12.298.694.951
Transporte	546	23.057	17.038	1.218.518.330
Educación	303	39.648	14.828	567.261.093
Sanitarias	1	180.000	807	59.187.302
Vivienda	626	84.900	2.981	688.000.112
Crédito	81	2.096.531	20.940	3.020.000.000
Otras cooperativas	226	22.544	8.841	868.851.568
Total cooperativas	24.738	6.774.716	456.870	66.285.893.350

Figura 3: Cooperativas, socios, ocupación y ventas por tipología de cooperativas (Fuente: «Las grandes cifras de la economía social en España» (CIRIEC, 2008)).

Las tres clases de cooperativas más importantes son las agroalimentarias, las de trabajo asociado y las de consumidores y usuarios. Entre las tres clases de cooperativas agrupan el 89% de las cooperativas, el 63% de los socios cooperativistas, el 83% de los empleos directos, y el 72% de las ventas.

La figura 4 muestra las 10 principales cooperativas españolas ordenadas según su nivel de facturación.

Cooperativa	Sector	Comunidad autónoma	Empleo	Facturación (Millones eur)
Grupo Eroski	Consumo y distribución	País Vasco	48.000	8.427
Caja Laboral	Financiero	País Vasco	2.342	1.585
Consum	Agroalimentario-distribución comercial	Valencia	9.064	1.584,1
Orona, S.COOP	Construcción	País Vasco	2.847	1.394,6
Coren, SCG	Agroalimentario	Galicia	3.884	966
Fagor Electrodomésticos, S.COOP	Bienes de consumo duradero	País Vasco	2.719	679,91
Caixa Popular	Financiero	Valencia	310	637
Anecoop	Agroalimentario	Valencia	198	439,21
AN, S.COOP	Agroalimentario	Navarra	397	420,4
ULMA C y E, S.COOP	Construcción	País Vasco	1.708	411,64

Figura 4: Ránquing de cooperativas españolas según su cifra de facturación (Fuente: Empresas relevantes de la economía social (CEPES, 2010)).

3. Principios cooperativos

Los principios cooperativos son los pilares en los que se sustentan los valores de las cooperativas. La ACI, en su Congreso de Manchester en 1995, adoptó la Declaración sobre la Identidad Cooperativa, que incluye un conjunto revisado de principios que guían a las cooperativas a principios del siglo XXI:

1. Adhesión abierta y voluntaria. Las cooperativas son organizaciones voluntarias: son los socios quienes toman la decisión de formar parte de la sociedad. La cooperativa está abierta a todas las personas que puedan aportar su trabajo o usar sus servicios, y que estén dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socios, sin discriminación de sexo, raza, opción política o religión.

Suele decirse que las cooperativas son sociedades de capital variable porque, en contraste con las sociedades mercantiles, la entrada (salida) de un socio da lugar normalmente a una ampliación (reducción) del capital, al hacer aportaciones el socio que entra, o al recuperar total o parcialmente sus aportaciones el socio que sale.

Mientras que el capital social de una sociedad mercantil es un parámetro absolutamente controlable por los órganos societarios de decisión, que acuerdan por su propia iniciativa las ampliaciones o reducciones de capital, la cooperativa carece de este control automático sobre su cifra de capital. La vía más común de entrada o salida en una sociedad mercantil es la compraventa de títulos, que no supone ninguna variación del capital social.

2. Control democrático de sus miembros. Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por sus socios, que participan activamente en la fijación de las políticas de actuación y de la toma de decisiones. Es una característica fundamental de las cooperativas el que cada socio tiene un voto con independencia de cuál sea su participación en el capital social. De todas formas, algunas cooperativas tienen el voto ponderado que da más votos a los socios que participan más en las actividades de la cooperativa.

En las sociedades mercantiles, por el contrario, el derecho de voto va íntimamente unido a la participación en el capital social, de tal modo que quien tiene el doble de capital que otro socio, tiene el doble de votos.

3. Participación económica de los miembros. Para formar parte de una cooperativa es necesario aportar un capital, que se fija en los Estatutos. La distribución de los excedentes se hace retribuyendo de mane-

ra principal la participación en la actividad cooperativizada, y no la participación en el capital.

4. Autonomía e independencia. Las cooperativas son organizaciones autónomas, gestionadas por sus socios que han de mantener la libertad de controlar su propio destino.
5. Educación, formación e información. Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios y a los trabajadores para que puedan contribuir al desarrollo de sus cooperativas de una forma eficaz. También informan al gran público, especialmente a los jóvenes y líderes de opinión, de la naturaleza y los beneficios de la cooperación.
6. Cooperación entre cooperativas. Las cooperativas sirven a sus socios de una manera eficaz y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.
7. Compromiso con la comunidad. Las decisiones que toman las cooperativas han de ser responsables con el entorno en que están situadas y promover la participación en el desarrollo de la comunidad.

4. Aspectos diferenciales en materia de contabilidad y finanzas

4.1. Legalización de los libros y depósito de cuentas

Según el artículo 25 del Código de Comercio, tanto las sociedades mercantiles como cooperativas están obligadas a llevar una contabilidad y elaborar periódicamente unas cuentas anuales.

También se establece, en el artículo 41 del Código de Comercio, que las sociedades mercantiles (anónimas, de responsabilidad limitada...) tienen la obligación de publicar sus cuentas anuales en el Registro Mercantil.

A diferencia de las sociedades mercantiles, la mayoría de las cooperativas tienen la obligación de depositar sus cuentas anuales en el registro de cooperativas. La regulación sobre la publicación de las cuentas anuales de las cooperativas está sujeta a la legislación sustantiva de cooperativas. En España, dicha legislación es competencia de las comunidades autónomas, existe una ley estatal de cooperativas y dieciséis leyes autonómicas (Euskadi, Navarra, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Catalunya, Aragón, Andalucía, Comunidad de Madrid, La Rioja, Extremadura, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Baleares, Murcia y Asturias). Esto

supone que normalmente cada comunidad autónoma tiene su propio registro de cooperativas con su propio reglamento de funcionamiento. Además las propias comunidades autónomas han descentralizado sus registros de cooperativas, de manera que cada provincia tiene su propio registro.

Como consecuencia de esta situación, se plantean algunos aspectos mejorables en el funcionamiento de los registros de cooperativas:

- El depósito de las cuentas anuales en el registro mercantil se realiza obligatoriamente mediante vía telemática. En cambio, algunos registros de cooperativas aún no disponen de soportes para realizar el depósito por vía telemática, y obligan a las cooperativas a presentar sus cuentas anuales en papel. Desde nuestro punto de vista, todos los registros de cooperativas deberían impulsar la implantación de los soportes telemáticos para agilizar el depósito de las cuentas anuales y mejorar la publicidad de las mismas.
- Los registros de cooperativas de las diferentes comunidades autónomas no están conectados entre sí. Incluso en algunos casos, los registros de una misma comunidad autónoma no comparten su información. Esto dificulta enormemente la consulta de las cuentas anuales de las cooperativas. Creemos que sería conveniente que los registros de cooperativas estuviesen interconectados, similar al registro mercantil, en el que se pudiera consultar la información de todas las cooperativas españolas. Otra alternativa sería que las cuentas anuales de las cooperativas se depositaran en el registro mercantil lo que haría más fácil su consulta por internet.
- También existen diferentes plazos para depositar las cuentas anuales en el registro de cooperativas dependiendo de cada comunidad autónoma. Sería conveniente establecer unos mismos criterios de registro para evitar agravios comparativos entre cooperativas situadas en diferentes comunidades autónomas.

4.2. *Determinación y distribución del resultado*

La legislación establece dos tipos de resultados en las cooperativas: resultados cooperativos o excedentes y resultados extracooperativos. El resultado del ejercicio será la suma de ambos tipos de resultados (ver figura 5).

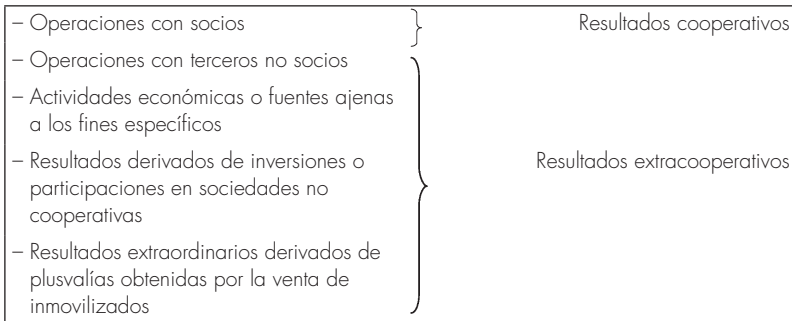


Figura 5: Determinación del resultado de las cooperativas.

Los criterios de distribución de los resultados en las sociedades cooperativas y mercantiles son distintos.

En las cooperativas hay que dotar unos fondos sociales obligatorios de carácter irrepartible entre los socios. Es el caso de los denominados *Fondo de reserva obligatorio* y *Fondo de educación, formación y promoción cooperativa*. Estos fondos se nutren con unos determinados porcentajes de los resultados del ejercicio y tienen como aspecto fundamental que no pueden repartirse entre los socios en ningún momento, incluso en el supuesto de disolución y liquidación de la cooperativa.

El Fondo de reserva obligatorio es el equivalente a la reserva legal. Se establece en cuantías importantes y superiores a las reservas legales del resto de sociedades. Tiene como objetivo reforzar financieramente a las cooperativas, fomentar su supervivencia en el tiempo y aumentar las garantías frente a terceros. En la medida en que las sociedades mercantiles ofrecen una garantía a través de sus recursos propios y, en concreto, a través de la estabilidad y características de su capital social, en las sociedades cooperativas se trata de aumentar la garantía a través de la acumulación de reservas.

El Fondo de educación, formación y promoción cooperativa tiene como finalidad la promoción del movimiento cooperativo. Este fondo se destina a financiar actividades de formación de socios y trabajadores de la cooperativa, a la promoción de las relaciones entre cooperativas, así como a atender a los objetivos de incidencia social en el ámbito donde está ubicada la cooperativa. Este fondo es exclusivo de las cooperativas, no existe en otras formas de sociedades mercantiles.

El resto de resultados, una vez dotados los fondos obligatorios, pueden distribuirse entre los socios en forma de retornos. Una característica genuina de las sociedades cooperativas, como ya se ha indicado, es el re-

parto de los resultados en la medida que los socios han contribuido a generarlos, es decir, en función de la actividad que haya desarrollado en la sociedad cooperativa, y no en función de las aportaciones al capital social efectuadas.

4.3. Estructura de financiación

La sociedad cooperativa debe su estructura financiera específica a su particular régimen económico-financiero y a su diferente funcionamiento en relación al resto de sociedades mercantiles. Para destacar estas características especiales nos remitiremos a los principios cooperativos, que marcan ciertas pautas de actuación que suscriben todas las sociedades cooperativas, y a la normativa legal, que trata de recoger fielmente esos principios y hacerlos compatibles con el funcionamiento en la práctica de estas sociedades.

Una de las principales particularidades que distinguen a las cooperativas, como entidades personalistas, de las sociedades mercantiles, eminentemente capitalistas, tiene su origen en su estructura financiera (Sabaté y Saladrígues, 2000; Bel y Fernández, 2002). En la figura 6 se incluye un esquema de la estructura financiera específica de las sociedades cooperativas.

Financiación no exigible	Financiación exigible	Financiación mixta
<ul style="list-style-type: none"> -Capital social no reembolsable -Fondo de reserva obligatorio (FRO) -Fondo de reserva voluntario (FRV) no reembolsable -Actualización de aportaciones 	<ul style="list-style-type: none"> -Capital social reembolsable -FRV reembolsable -Financiación voluntaria de los socios -Empréstito de obligaciones -Títulos participativos -Participaciones especiales -Cuentas en participación 	<ul style="list-style-type: none"> -Fondo de educación, formación y promoción cooperativa (FEFPC)

Figura 6: Estructura financiera específica de las sociedades cooperativas

En los últimos años, se han agravado los problemas existentes en el ámbito cooperativo para obtener financiación bancaria. Según datos de la Confederación de Cooperativas Agrarias Españolas, que agrupa más de 2.800 cooperativas, desde 2009 el nivel de créditos concedidos a las cooperativas del sector agroalimentario se ha reducido en un 11,9%.

En un estudio sobre los efectos de la reforma contable en la concesión de créditos a las cooperativas (Polo y Gomis, 2011), después de realizar entrevistas a diferentes analistas financieros, los autores llegan a la conclusión que la toma de decisiones sobre la concesión de créditos se centra en

dos tipos de aspectos: aspectos económico-financieros y aspectos de conocimiento de las cooperativas y su operativa bancaria. Por tanto, nos centraremos en estos aspectos para analizar los motivos de las dificultades para obtener financiación bancaria de las cooperativas.

Las cooperativas presentan un nivel de capitalización inferior a otras formas societarias. En un estudio reciente que analiza la estructura económico-financiera de las cooperativas de alto crecimiento (Amat y Perramón, 2011), se pone de manifiesto que en el año 2007 la capitalización no supera el 30% de la estructura financiera de las cooperativas, mientras que en las sociedades mercantiles es del 33%. Además, las cooperativas presentan un capital social variable (los socios pueden pedir el reembolso del capital en caso de baja), que no ayuda a mejorar la confianza de las entidades financieras.

El nivel de endeudamiento de las cooperativas es elevado. En el estudio citado anteriormente, las cooperativas presentan un endeudamiento medio del 72%, mientras que las sociedades mercantiles presentan niveles de endeudamiento menores. El 73% del endeudamiento de las cooperativas es a corto plazo, lo que puede producir tensiones de liquidez a corto plazo si no se cumplen las previsiones de facturación.

La situación económica también está afectando la concesión de crédito a las cooperativas. Algunas cooperativas han visto como no les renovaban algunas operaciones de crédito sin que existiesen motivos aparentes. Esto puede ser debido a que las entidades financieras han centralizado sus decisiones de concesión de crédito (de las oficinas a los servicios centrales), de manera que los aspectos relacionados con el conocimiento de las cooperativas y su operativa bancaria han perdido peso en el proceso de toma de decisiones.

Las cooperativas deben tener siempre presentes los efectos económico-financieros de las decisiones que toman, para poder disponer de una estructura financiera adecuada que les permita poder acceder al crédito cuando sea necesario. A continuación proponemos algunas acciones que podrían mejorar la estructura financiera de las cooperativas:

- Potenciar la autofinanciación destinando una parte importante del excedente del ejercicio a reservas. Es importante fortalecer los fondos propios de las cooperativas para mantener el equilibrio financiero y generar confianza ante las entidades financieras. La distribución del excedente produce un beneficio a los socios a corto plazo, pero penaliza el desarrollo de la cooperativa a medio y largo plazo. Es necesario encontrar un término medio.

- Adaptar los estatutos de las cooperativas a la nueva normativa contable, para poder convertir las aportaciones de capital reembolsables en aportaciones cuyo reembolso pueda ser rehusado por el Consejo Rector. De esta manera, las cooperativas podrán mantener las aportaciones en el capital social y no verán reducidos sus fondos propios y su solvencia.
- Reducir el endeudamiento a corto plazo renegociando el endeudamiento bancario con las entidades financieras para disponer de más tiempo y poder generar recursos para devolver los créditos.

A continuación se explican en detalle los elementos clave que forman la estructura financiera de las cooperativas y sus diferencias con otros tipos de organizaciones.

4.3.1. EL CAPITAL SOCIAL

El capital social de las cooperativas está constituido por las aportaciones, tanto obligatorias como voluntarias de los socios, asociados, colaboradores y figuras similares. El capital social de las sociedades cooperativas presenta importantes diferencias en su naturaleza y composición con respecto al de las sociedades mercantiles (ver figura 7).

	Sociedades cooperativas	Sociedades mercantiles	Fundaciones y asociaciones
Función	El capital es una herramienta utilizada por los socios de la cooperativa para satisfacer las necesidades de un grupo de individuos o una comunidad.	El capital es el dinero o la riqueza invertida para obtener unos beneficios.	El fondo social está formado principalmente por donaciones. Es una fuente de financiación propia que se utiliza para llevar a cabo las actividades de la organización.
Reembolso	Los socios tienen derecho al reembolso del capital, a menos que se ponga en riesgo la cooperativa.	Los accionistas no tienen derecho al reembolso del capital, pero pueden vender sus acciones para recuperar el capital invertido.	Las aportaciones de capital al fondo social no son reembolsables.

Retribución	Hay un tipo de interés máximo. Los retornos (reparto del beneficio) sobre el excedente generado gracias al capital, solo dependen de la actividad.	No hay un tipo de interés máximo. Los accionistas son propietarios de una parte de la empresa y obtienen una parte de los beneficios en forma de dividendos.	Las aportaciones no se remuneran.
Transmisibilidad	El capital (participaciones) se vende a la cooperativa.	El capital (acciones) se compra y se vende a otros inversores o a la propia sociedad (autocartera).	Las aportaciones no son transmisibles.
Riesgo	El capital tiene riesgo dependiendo de la evolución de la sociedad. Pero si el socio decide dejar la cooperativa recibe el valor nominal en el plazo que marquen los estatutos. El capital puede decrecer pero no aumentar.	El capital tiene riesgo y puede aumentar o disminuir dependiendo de la evolución del negocio.	El fondo social puede asumir las posibles pérdidas de la organización.

Figura 7: Diferencias entre el capital social de los distintos tipos de organizaciones.

El capital social de las cooperativas es variable. La variabilidad del capital social de la sociedad cooperativa, bien debido al reembolso de aportaciones a los socios que se den de baja, o bien debido a la imputación de pérdidas a los mismos, es la principal diferencia con el capital social de una sociedad mercantil, en la que este es fijo y estable para cumplir con su función de garantía mínima y básica frente a terceros.

Hemos apuntado anteriormente que, en líneas generales, las cooperativas presentan un nivel de capitalización inferior al que sería deseable. En consecuencia, sería conveniente capitalizar más las cooperativas mediante la autofinanciación o las aportaciones de capital de los socios, hasta que los fondos propios llegaran a valores cercanos al 40% del total de patrimonio neto y pasivo.

Las últimas modificaciones en la normativa sobre los aspectos contables de las cooperativas (Orden EHA/3360/2010) no parece que vayan a ayudar a mejorar la capitalización de las cooperativas. Según la nueva regulación contable, adaptada a la NIC 32, las aportaciones de capital de los socios tendrán que cumplir dos condiciones para poder ser consideradas como capital social:

- Que su reembolso en caso de baja del cooperativista pueda ser rehusado por el Consejo Rector.
- Que no conlleve una remuneración obligatoria al socio o partícipe.

Cuando el reembolso de las aportaciones en caso de baja no sea rehusable o la remuneración no sea discrecional, el capital social tendrá la consideración de instrumento financiero compuesto o de pasivo financiero, con el consiguiente impacto en la capitalización de la cooperativa.

Según diversos estudios que analizan los posibles efectos de la nueva normativa contable, todas las cooperativas analizadas reducirían sus ratios de solvencia. En el caso de las cooperativas citrícolas (Marí, 2006), la disminución de la solvencia es superior en las cooperativas más capitalizadas. En el caso de las cooperativas agrarias (Bastida, 2007), los recursos propios medios pasarían de representar el 22% del patrimonio neto y pasivo a tan solo el 6% después de la aplicación de la nueva normativa contable.

Por tanto, es muy importante que las cooperativas incrementen su nivel de capitalización para afrontar el futuro con garantías. Insistimos en que las cooperativas deberían potenciar la autofinanciación y las aportaciones de capital de los socios, adaptando estas aportaciones a las características requeridas por la nueva normativa contable, para que puedan considerarse recursos propios y fortalecer la estructura de financiación de la cooperativa.

4.3.2. EL FONDO DE RESERVA OBLIGATORIO (FRO)

El fondo de reserva obligatorio es una fuente de financiación comparable con otras reservas que se pueden dotar en las sociedades mercantiles, como la reserva legal, pero con unas características peculiares:

- Es un fondo irrepartible y no remunerado.
- Es un fondo de la sociedad cooperativa y no de los socios. Equivale a las reservas obligatorias de las empresas mercantiles, que también son irrepartibles; pero que no se pueden recuperar como en éstas por la imposibilidad de transmitir libremente las participaciones sociales.

Otra diferencia importante con las reservas obligatorias que pudieran dotarse en las sociedades mercantiles radica en el porcentaje constante de los excedentes que nutre el citado fondo, sin marcar ningún límite en su dotación cuando la reserva supera la cifra de capital social.

El siguiente cuadro recoge una comparativa de los porcentajes de re-

sultados positivos que los distintos tipos de organizaciones deben destinar a fondos de reserva obligatorios.

	Sociedades cooperativas	Sociedades mercantiles	Fundaciones y asociaciones
Dotación	<ul style="list-style-type: none"> -Al menos un 20% del excedente cooperativo. -Al menos un 50% del beneficio extracooperativo. -El porcentaje que determine la Asamblea General o los Estatutos de los resultados disponibles positivos. -Los resultados positivos derivados de acuerdos de colaboración económica. 	<ul style="list-style-type: none"> -Al menos un 10% del beneficio del ejercicio hasta que la reserva legal alcance el 20% de la cifra de capital social. Cuando se supere dicho porcentaje la aportación será opcional. 	<ul style="list-style-type: none"> -La parte del excedente no destinada a los fines fundacionales, podrá destinarse a incrementar el fondo social o las reservas según acuerdo del Patronato.

Figura 8: La dotación al fondo de reserva obligatorio de las cooperativas en relación a reservas similares de otros tipos de organizaciones.

4.3.3. EL FONDO DE RESERVA VOLUNTARIO (FRV)

Se trata de una reserva creada sólo en el caso en que lo decidan los socios en la Asamblea General. Todos los recursos que la integran son generados por la propia cooperativa, es decir, son resultados positivos no distribuidos.

El FRV puede asemejarse a las reservas de carácter repartible que se pueden crear voluntariamente en las sociedades mercantiles. Su finalidad es la compensación de pérdidas, mientras que las reservas voluntarias constituidas por las sociedades mercantiles se cargan por la disposición que se haga de las mismas, sin que se especifiquen anteriormente los usos o las finalidades.

4.3.4. EL FONDO DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y PROMOCIÓN COOPERATIVA (FEFPC)

Es un fondo atípico, excepcional y sin ninguna semejanza con las reservas que se pueden dotar en las sociedades mercantiles.

Como ya se ha señalado anteriormente, el FEFPC se dota con el objetivo de dar cumplimiento al principio cooperativo de *educación, formación e información a los socios*. Por este motivo, tiene como finalidad la formación de los socios y trabajadores en los principios y técnicas cooperativas, económicas y profesionales; la promoción de las relaciones intercooperativas, la difusión y promoción del cooperativismo y la promoción sociocultural y profesional del entorno local y la comunidad en general.

Tiene carácter inembargable e irrepartible, y las sociedades cooperativas tienen la obligación de destinar un 5% del excedente cooperativo a su dotación. También se destina al FEFPC el porcentaje de los resultados positivos disponibles que se establezca en la Asamblea General o en los Estatutos, las subvenciones, donaciones y ayudas recibidas para el cumplimiento de los fines del fondo, o el importe de las sanciones económicas impuestas a los socios.

El FEFPC es una fuente financiera difícilmente caracterizable. Si tenemos en cuenta que su financiación proviene del resultado se podría clasificar dentro de los fondos propios. Aunque si analizamos su destino, se trata de fondos que se han generado para ser gastados en actividades específicas, se debería considerar como un pasivo. Como se desconoce el momento exacto en que se deberá desembolsar, su naturaleza contable es de provisión. Las normas sobre aspectos contables de la cooperativas 2010 (teniendo en cuenta la NIC 37 y el PGC 2007) clasifican el FEFPC en el pasivo.

4.3.5. OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN

Como ya se ha puesto de manifiesto las cooperativas tienen mayores dificultades para la captación de fondos en comparación con otros tipos de sociedades.

Las últimas reformas en las leyes cooperativas, tanto la estatal como las autonómicas, han pretendido facilitar la captación de recursos financieros por parte de las cooperativas mediante la regulación de otras formas de financiación, tratando de dotarlas de mayor flexibilidad y abriendo múltiples posibilidades.

En siguiente cuadro se recogen las principales características de algunas de estas formas de financiación.

	Empréstito de obligaciones	Títulos participativos	Participaciones especiales	Cuentas en participación
Concepto	Valores negociables que dan derecho a un interés fijo y a recuperar el capital al vencimiento.	Obligaciones con rendimientos mixtos.	Títulos subordinados libremente transmisibles.	Financiación con rendimiento variable en función del resultado.
Caracterización	Valores negociables.	Valores mobiliarios.	Valores mobiliarios.	Contratos bilaterales.
Remuneración	Interés fijo.	Combinación de interés fijo y variable (según resultado).	Interés fijo o variable (según resultado).	Interés variable en función del resultado.
Derecho de voto	No.	No.	No.	No.
Transmisibilidad	Libre. Negociable en el mercado de valores.	Libre.	Libre.	No.
Amortización	Pueden tener carácter indefinido.	No se establece límite.	Plazo mínimo de 5 años.	Pueden tener carácter indefinido.
Tratamiento contable	Pasivo.	Pasivo.	Pasivo.	Pasivo.

Figura 9: Principales características de otras formas de financiación externas.

Es preciso hacer constar que estas formas de financiación (excepto el empréstito de obligaciones) comparten una característica en común y es su carácter «participativo». Permiten a los acreedores participar en los resultados de la actividad de la sociedad cooperativa. Lo que supone una importante novedad en la tradición cooperativa, aunque también puede ser considerado como un retroceso, puesto que los acreedores financieros consiguen participar, aunque sea parcialmente, en los resultados positivos en función de su aportación de capital y no de su trabajo o de su participación en las actividades de la cooperativa (Bel y Fernández, 2002).

Además de las formas de financiación anteriores, los socios también pueden aportar financiación adicional a la sociedad cooperativa sin que esta financiación se integre en el capital social. Algunas modalidades de financiación voluntaria por parte de los socios son los pagos anticipados realizados por los socios de las cooperativas de consumo a cuenta de la obtención

de bienes y/o servicios, o el retraso en el cobro por la prestación de bienes y/o servicios de los socios de las sociedades cooperativas proveedores.

5. Fortalezas y debilidades

El modelo cooperativo se caracteriza por presentar una fuerte resistencia en periodos económicos negativos. En la figura 10 se acompaña un esquema de los principales puntos fuertes y débiles que presenta el modelo cooperativo.

Puntos fuertes	Puntos débiles
<ul style="list-style-type: none"> -Responsabilidad y capacidad de sacrificio de los socios trabajadores. -Mejor relación entre el equipo directivo y los trabajadores. -Fuerte implantación de la cultura empresarial, códigos éticos, productos con sello ético... -Eliminación de intermediarios entre socio y cooperativa. -Ventajas fiscales. 	<ul style="list-style-type: none"> -Capitalización reducida y endeudamiento elevado. -Dimensión reducida y bajo nivel de intercooperación. -Nivel de formación y experiencia de los directivos reducida. -Bajo nivel de internacionalización.

Figura 10: Puntos fuertes y débiles del modelo cooperativo.

Un aspecto muy valorado del modelo cooperativo es la capacidad de mantener los puestos de trabajo en tiempos difíciles. Esto es debido en gran medida a la responsabilidad y la capacidad de sacrificio de los socios, ya que estos son los propietarios de la cooperativa y los máximos perjudicados en caso de su desaparición. En los últimos años se han puesto en marcha medidas como la renuncia o capitalización de las pagas extras, la capitalización de los intereses al capital como de la práctica totalidad de los beneficios (retornos) que corresponden a cada socio, y fórmulas de actualización salarial ligadas a la marcha de la cooperativa. Estas medidas han ayudado a mantener «a flote» algunas cooperativas.

Entre los puntos débiles de las cooperativas destacan su reducida dimensión. En 2010, según datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, el 61% de las cooperativas españolas tenía entre 1 y 5 trabajadores. La dimensión de las cooperativas españolas constituye un freno importante para su desarrollo. Es importante que las cooperativas realicen acciones de intercooperación o integración para ganar tamaño y poder competir en mercados nacionales e internacionales.

6. Conclusiones

El movimiento cooperativo tiene un papel muy importante ya que genera más de la mitad de la facturación total de las organizaciones que forman parte de la economía social. Las cooperativas españolas tienen su propia legislación que se sustenta en los principios cooperativos. Esto genera diferencias sustanciales con las sociedades mercantiles que también tiene su propia legislación.

Además, las diferentes comunidades autónomas tienen competencias en materia de legislación cooperativa. Existe una ley estatal y dieciséis leyes autonómicas. Esto provoca algunas ineficiencias, por ejemplo en el depósito de las cuentas anuales. En la mayoría de comunidades autónomas las cooperativas presentan sus cuentas anuales en el registro de cooperativas. Cada comunidad autónoma tiene su propio registro, no existe conexión entre ellos, y algunos aún no permiten la presentación de las cuentas anuales por vía telemática. Para mejorar esta situación se podría plantear la creación de un registro de cooperativas único o presentar las cuentas anuales en el registro mercantil.

Las cooperativas presentan aspectos singulares que las diferencian de las sociedades mercantiles. Algunos ejemplos son la determinación y distribución del resultado, y la estructura financiera.

En el primer aspecto las cooperativas tienen una desventaja comparativa respecto a las sociedades mercantiles. Están obligadas a destinar una parte importante del beneficio a reservas independientemente del nivel que alcancen éstas. Aunque esta medida ayuda a la capitalización de las cooperativas.

En el segundo aspecto, en general, las cooperativas suelen presentar un nivel bajo de capitalización, que se podría agravar si las cooperativas no adaptan sus Estatutos a la nueva reforma contable. Además, las cooperativas tienen serias dificultades para obtener financiación bancaria. Para mejorar esta situación deberían equilibrar su estructura financiera, poner en marcha políticas de integración e intercooperación para ganar dimensión, y potenciar la exportación para reducir el riesgo de su cartera de clientes.

Referencias bibliográficas

- AMAT, O. Y PERRAMON, J. (2011) «High-growth cooperatives: Financial profile and key factors for competitiveness», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 73, pp. 81-98.

- BALLESTERO, E. (1979) «La cooperativa, ¿puede funcionar como una sociedad anónima?», *Agricultura y Sociedad*, 10, pp. 217-243.
- BASTIDA, R. (2007) «Efectos de la aplicación de las normas internacionales de contabilidad sobre la solvencia de las sociedades cooperativas». Tesina defendida en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UB. Barcelona. Septiembre 2011.
- BEL, P. Y FERNÁNDEZ, J. (2002) «La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 42, pp. 101-130.
- CARRERAS, LI. (2011) «Consideraciones en torno al posible carácter mercantil de las sociedades cooperativas y acerca de las limitaciones a la realización de operaciones con terceros no socios de estas entidades», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 106, Tercer trimestre 2011.
- CEPES (2010) *Empresas relevantes de la economía social 2009/2010*, Confederación Empresarial Española de la Economía Social, Madrid.
- GARCÍA, E. (2001) «Los objetivos de la sociedad cooperativa almazarrera», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 37, pp. 203-221.
- GÓMEZ, P. Y MIRANDA, M. (2006) «Sobre el régimen económico y financiero particular de las sociedades cooperativas», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 90, Tercer cuadrimestre 2006.
- INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE (2008) «Global 300 list. The world's major co-operatives and mutual business.» Report. <http://www.global300.coop/PdfList.aspx?Filter=Global%20300&Year=2008> (downloaded el 3 de marzo de 2012)
- LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, BOE n.º 170, de 17 de julio.
- MARÍ, S. (2006) «Efectos de la aplicación de las CINIIF 2 en las cooperativas. Un estudio empírico en dos cooperativas citrícolas de la Comunidad Valenciana a través del análisis económico y financiero», *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 89, Segundo cuadrimestre 2006.
- MONZÓN, J.L. (2010) *Las grandes cifras de la economía social en España. Ámbito, entidades y cifras clave. Año 2008*, Centro Internacional de Investigación sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, Valencia.
- ORDEN EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas, BOE n.º 316, de 29 de diciembre.
- PASTOR, M.C. (2002) «El capital en las sociedades cooperativas.» y «Los

- recursos propios en las sociedades cooperativas», *Cuadernos mercantiles*, pp. 33-142.
- POLO, F. Y GOMIS A.M. (2011) «Una aproximación a los efectos de la reclasificación del capital social en las cooperativas». Paper presentado en el *International workshop on accounting for cooperatives*. Valencia, 29 y 30 de septiembre.
- ROCAFORT, A. (2010) «La financiación cooperativa mediante la emisión de títulos participativos», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 68, pp. 141-166.
- SABATÉ, P; SABI, X. Y SALADRIGUES, R. (2000) «Cooperativas versus sociedades mercantiles. El sector frutero de Lleida», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 34, pp. 51-70.
- SALAZAR, I. Y GALVE, C. (2007) «Empresa cooperativas versus capitalista. ¿Afecta la forma organizativa a la eficiencia productiva?». En AYALA J.C. (coordinador) «Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro», Universidad de La Rioja. ISBN: 84-690-3573-8.
- SERVER, R.J. (2003) «La cuenta de pérdidas y ganancias. Componentes conceptuales operativos y normas específicas para su formulación, en el ámbito del proyecto de normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 45, pp. 111-137.
- ZUBIAURRE, M.A. (2004) «Sociedades cooperativas. Aspectos singulares», *Cuadernos de gestión*, 4(2), pp. 47-62.

