

# REVESCO

## Revista de Estudios Cooperativos

**Paloma Bel Durán**

**Investigación en materia de organizaciones de participación: La contribución de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO).**

**Josefina Fernández Guadaño**

**Diferentes consideraciones en torno al capital social de las sociedades cooperativas.**

**Tomás Garrido Pulido  
Raquel Puentes Poyatos**

**La presión fiscal en las sociedades cooperativas agrarias de segundo grado: Repercusión de la Ley 3/2002, por la que se modifica la Ley 2/1999 de Sociedades Cooperativas Andaluzas.**

**Sonia Martín López**

**Las empresas de participación ante el reto de la gestión del cambio demográfico.**

**Vicente Coll Serrano  
Rubén Cuñat Giménez**

**Análisis de los factores que influyen en el proceso de creación de una cooperativa de trabajo asociado.**

**AECOOP**  
Asociación  
de Estudios  
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS  
COOPERATIVOS**

Facultad de Ciencias Económicas y  
Empresariales. Universidad Complu-  
tense de Madrid.

**Número 88**

**1º Cuatrimestre 2006**

**ISSN: 1885-8031**

REVESCO  
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS

Editado con el Patrocinio del



MINISTERIO DE TRABAJO  
ASUNTOS SOCIALES

Secretaría General de Empleo

DIRECCION GENERAL DE FOMENTO  
DE LA ECONOMIA SOCIAL,  
DEL TRABAJO AUTÓNOMO  
Y DEL FONDO SOCIAL EUROPEO

**Director-Gerente de AECOOP**

D<sup>a</sup>. Paloma BEL DURÁN

**Secretaria General**

D.\* Dolores LÓPEZ LÓPEZ

## CONSEJO DE REDACCION

**Directora:**

D<sup>a</sup> Josefina FERÁNDEZ GUADAÑO. Profesora Contratado Doctor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Investigadora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Baleren BAKAIKOA AZURMENDI. Universidad del País Vasco.

D<sup>a</sup>. Paloma BEL DURÁN. Universidad Complutense de Madrid.

D. Rafael CHAVES ÁVILA. Universidad de Valencia.

D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Universidad Complutense de Madrid.

D. Francisco JULIA IGUAL. Universidad Politécnica de Valencia.

D. Ricardo PALOMO ZURDO. Universidad San Pablo CEU.

D. Anxo TATO PLAZA. Universidad de Vigo.

D. Alfonso VARGAS SÁNCHEZ. Universidad de Huelva.

## CONSEJO ASESOR

Presidente:  
Sr. D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid. Presidente de la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).

- D. Antonio Pedro BAYLOS GRAU. Universidad de Castilla La Mancha. Albacete (España).
- D. Guido BONFANTE. Facoltà di Scienze Politiche della Università di Torino. Torino (Italia).
- D. Vicente CABALLER MELLADO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).
- D. Manuel CARRASCO CARRASCO. Universidad de Huelva. Huelva (España).
- D<sup>a</sup>. Enmanuele CUSA. Università degli Studi di Trento. Trento (Italia).
- D. Renato DABORMIDA. Università degli Studi del Piemonte Orientale. Facoltà de Economia. Alessandria (Italia).
- D. Samar K. DATTA. Indian Institute of Management Ahmedabad. Gujarat (India).
- D. Ricardo DÁVILA LADRÓN DE GUEVARA. Pontificia Universidad Javeriana. Santa Fé de Bogotá (Colombia).
- D. Javier DIVAR GARTEIZ-AURRECOA. Universidad de Deusto. Bilbao (España).
- D. Federico DURÁN LÓPEZ. Universidad de Córdoba. Córdoba (España).
- D. Gaudencio ESTEBAN VELASCO. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D<sup>a</sup>. Pilar GÓMEZ APARICIO. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D<sup>a</sup>. M<sup>a</sup> Jesús HERNÁNDEZ ORTÍZ. Universidad de Jaén. Jaen (España).
- D. Javier ITURRIOZ DEL CAMPO. Universidad de San Pablo-CEU. Madrid (España).
- D<sup>a</sup>. Silvia Elisa KESSELMAN DE UMANSKY. Universidad Nacional del Nordeste. Argentina.
- D. Gustavo LEJARRIAGA PEREZ DE LAS VACAS. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D. Uriel LEVIATAN. University of Haifa. Institute for the Research on the Kibbutz & the Cooperative Idea. Israel.

- D. Jose Luis MONZÓN CAMPOS. Universidad de Valencia. Valencia (España).
- D. Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ. ETEA. Córdoba (España).
- D<sup>a</sup> Adoración MOZAS MORAL. Universidad de Jaén. Jaén (España).
- D. Fulton MURRAY. University of Saskatchewan. Saskatoon (Canadá).
- D. Rui NAMORADO. Universidade de Coimbra. Facultad de Economía. Centro de Estudios Cooperativos. Coimbra (Portugal).
- D. Manuel ORTIGUEIRA SÁNCHEZ. Universidad de Sevilla. Sevilla (España).
- D. Luiggi Filippo PAOLUCCI. Universidad de Bolonia. Bolonia (Italia).
- D. Juan Del PINO ARTECHE. Universidad de Málaga. Málaga (España).
- D<sup>a</sup>. Irene PISÓN FERNÁNDEZ. Universidad de Vigo. Vigo (España).
- D. Paul PREVOST. Université de Sherbrooke. Québec (Canadá).
- D. Mario RADRIGÁN. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Sociales PRO – ASOCIA. Santiago de Chile (Chile).
- D. Andrés RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ. Universidad de Granada. Granada (España).
- D. Ángel ROJO FERNÁNDEZ-RÍO. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid (España).
- D. Juan José SANZ JARQUE. Madrid (España).
- D. Ricardo SERVER IZQUIERDO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).
- D. Reiner SCHULZE. Universidad de Münster. Münster (Alemania).
- D. Bernard THIRY. Universidad de Liège. Liège (Bélgica).
- D. Benoit TREMBLAY hec Montréal. Montreal (Canadá).
- D. Ramón VALLE CABRERA. Universidad Pablo Olavide. Sevilla (España).
- D. Alberto ZEVI. Università degli Studi di Urbino. Uo (Italia).
- D. Javier ZORNOZA BOY. Universidad Complutense. Madrid (España).

REVESCO  
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS  
Numero 88, Primer Cuatrimestre 2006

## *Sumario*

---

	<i>Páginas</i>
Investigación en materia de organizaciones de participación: la contribución de la revista de estudios cooperativos (REVESCO), por <i>Paloma Bel Durán</i> .....	7
Diferentes consideraciones en torno al capital social de las sociedades cooperativas, por <i>Josefina Fernández Guadaño</i> .....	42
La presión fiscal en las sociedades cooperativas agrarias de segundo grado: repercusión de la ley 3/2002, por la que se modifica la ley 2/1999 de sociedades cooperativas andaluzas, por <i>Tomás Garrido Pulido y Raquel Puentes Poyatos</i> .....	62
Las empresas de participación ante el reto de la gestión del cambio demográfico, por <i>Sonia Martín López</i> .....	99
Análisis de los factores que incluyen en el proceso de creación de una cooperativa de trabajo asociado, por <i>Vicente Coll Serrano y Rubén Cuñat Giménez</i> .....	128



**INVESTIGACIÓN EN MATERIA DE  
ORGANIZACIONES DE PARTICIPACIÓN: LA  
CONTRIBUCIÓN DE LA REVISTA DE ESTUDIOS  
COOPERATIVOS (REVESCO)  
POR  
PALOMA BEL DURÁN**

**RESUMEN:**

El presente artículo trata de poner de manifiesto el recorrido de una revista, la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) para tratar de hablar de su presente, pero también de su futuro. Del futuro de una revista académica, prestigiosa y sometida a una continua evaluación y revisión que procura colocarla entre las mejores revistas científicas cumpliendo las exigencias de calidad impuestas para su consideración como puntuable a efectos de la obtención de sexenios en la Universidad y acreditaciones.

Se analiza la situación actual de las revistas científicas en materia de economía y en materia de organizaciones de participación, haciendo mención expresa de los dos objetivos que ha de regir la publicación de las revistas; esto es, de una parte, la calidad, y de otra, la difusión.

Por su parte, se introduce la situación de la Revista de Estudios Cooperativos en este ámbito y se compara con el resto de las Revistas para determinar su posición.

Las líneas futuras de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) son en sí misma las conclusiones de este estudio.

**PALABRAS CLAVE:** Revistas científicas; calidad, difusión, impacto, organizaciones de participación.

**CLAVES ECONLIT:** A290; Z100

**ABSTRACT:**

The present article tries to show the way of a review, the Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) to try to speak of its present, but also of its future. Of the future of an academic, noted and subjected magazine to a continuous evaluation and revision that it tries to place it among the best magazines scientists completing the demands of quality imposed for their consideration as counting towards "sexenios" obtaining in the University.

The current situation of the scientific magazines is analyzed as regards economy and as regards participation organizations, making expressed mention of the two objectives that must govern the publication of the magazines; this is, of a part, the quality, and of other, the diffusion.

On the other hand, the situation of the Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) is introduced in this environment and it is compared with the rest of the Magazines to determine its position.

The future lines of REVESCO are in the conclusions of this study</SPAN>

**KEYWORDS:** Academy Scientific Review; quality, diffusion, impact, participation organizations.

## 1. INTRODUCCIÓN

La Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) es muy antigua, se centra en un área muy concreta, las organizaciones de participación, que se estudia e investiga desde diferentes disciplinas.

La riqueza que la multidisciplinariedad le proporciona también genera inconvenientes que tiene que ver con los criterios con los que se juzgan en la actualidad a las revistas académicas. De cualquier modo, la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) ha ido avanzando en la escala de las revistas, se ha hecho fuerte en su campo y, aún con mucho camino que recorrer, se encuentra en la fase de despegar. Ya reúne los criterios de calidad en cuanto a calidad científica, calidad informativa y calidad editorial exigidos por la Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora (CNEAI) del Ministerio de Educación y Ciencia; ya es una revista valorada internamente por los estudiosos e investigadores en materia de organizaciones reparticipación; ya se encuentra indiciada e incluida en bases de datos de ciencias sociales; ya se ha creado una plataforma de lanzamiento para su difusión: la red, primero a través de la digitalización de los textos editados con anterioridad, ahora, a través de la revista virtual que en el 2006 comienza su andadura.

La contribución de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) a la investigación en materia de organizaciones de participación es lo que se pone de manifiesto en esta contribución que pretende abrir un número de la edición electrónica que revise el pasado y que mire el proyecto de futuro de la Revista.

Las líneas futuras de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) son en si misma las conclusiones de este estudio.

## **2. LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS REVISTAS CIENTÍFICAS EN MATERIA DE ORGANIZACIONES DE PARTICIPACIÓN.**

Hablar del presente y el futuro de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), como de cualquier revista científica, pasa por la revisión de los actuales requisitos impuestos de calidad de las investigaciones a efectos de la obtención de sexenios en la Universidad.

### **2.1. Los objetivos.**

El principal objetivo de cualquier revista científica, en el presente y mirando al futuro, es su consideración como revista académica puntuable a efectos de sexenios.

#### **2.1.1. La calidad.**

La calidad depende de la valoración y dicha valoración puede ser interna y externa. En primer lugar, la valoración interna, desde los propios investigadores, hace que los mismos se sientan más o menos atraídos por la publicación de sus investigaciones en determinadas revistas. Y esa valoración interna la eleva al escalón de “prestigiosa”.

La valoración de los investigadores es juzgada, a su vez, de forma externa. ¿Quién, cómo, de qué modo se mide la calidad de las publicaciones?

1. El quien, es la Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora (CNEAI) del Ministerio de Educación y Ciencia.
2. El cómo es a través de unos criterios de calidad basados en requisitos formales y de contenido.
3. El vehículo son la consecución de sexenios y las acreditaciones a través de las agencias de calidad y las bases de datos.

##### **2.1.1.1. ¿Quién?: La Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora (CNEAI).**

La evaluación del profesorado universitario tiene su origen en el artículo 45.3 de la LEY de Reforma Universitaria<sup>1</sup> en el que se establece que se dispondrán procedimientos para la evaluación periódica del rendimiento docente y científico del profesorado universitario. Posteriormente, el REAL DECRETO 1086/89, de 28 de agosto<sup>2</sup>, sobre retribuciones del profesorado establece dos sistemas independientes para la evaluación de la docencia y de la investigación: la primera, como una competencia exclusiva de cada Universidad; la segunda, una evaluación de la investigación de competencia estatal encomendada a la Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora (CNEAI)<sup>3</sup>.

### **2.1.1.2. ¿Cómo?: Los criterios de calidad.**

Teniendo en cuenta el artículo sobre investigación en materia de organizaciones de participación de MARÍ VIDAL, los criterios de calidad se pueden resumir en:

- Normalización.
- Evaluación.
- Apertura exterior.
- Difusión nacional e internacional.

Y todo ello no tiene ninguna proyección si no se accede a las más prestigiosas bases de datos.

La CNEAI ha publicado recientemente los criterios de calidad para cada uno de los campos de evaluación. Como revisión para el conocimiento del objetivo perseguido, se pone de manifiesto los criterios publicados por el Comité asesor nº 8, el relativo a las Ciencias Económicas y Empresariales<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> ESPAÑA. LEY Orgánica 11/1983, de 25 de agosto, de Reforma Universitaria. *B.O.E.*, de 1 de septiembre.

<sup>2</sup> ESPAÑA. REAL DECRETO 1086/1989, de 28 de agosto, sobre retribuciones del profesorado universitario. *B.O.E.*, de 4 de noviembre.

<sup>3</sup> La CNEAI se crea por ORDEN MINISTERIAL de 28 de diciembre de 1989, derogada por ORDEN MINISTERIAL de 2 de diciembre de 1994.

<sup>4</sup> ESPAÑA. RESOLUCIÓN de 17 de noviembre de 2006, de la Presidencia de la Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora, por la que se establecen los criterios específicos en cada uno de los campos de evaluación. *BOE*, del Jueves 23 de noviembre de 2006.

El REAL DECRETO 1086/1989<sup>5</sup>, de 28 de agosto, introdujo en el régimen retributivo del profesorado universitario un nuevo concepto destinado a incentivar la actividad investigadora mediante evaluaciones anuales que quedaban encargadas a una comisión nacional evaluadora. Dicha evaluación, como proceso reglado en el que reestablecían los criterios de calidad que le sirven de base está establecida, para el caso del profesorado universitario en la ORDEN de 2 de diciembre de 1994 del Ministerio de Educación y Ciencia para el profesorado universitario<sup>6</sup>.

La aplicación de los criterios de evaluación, establecidos en la disposición antes mencionada, se realiza a través de comités asesores y expertos especialistas que dependen del campo de conocimiento de que se trate.

Los criterios específicos para cada campo quedaron pormenorizados en la RESOLUCIÓN de 25 de octubre de 2005<sup>7</sup> y una nueva convocatoria, la actual, viene introducir cambios tendentes a esclarecer el proceso de evaluación.

El Campo nº 8, el de Ciencias Económicas y Empresariales, establece de forma resumida para los trabajos publicados en general y para las revistas en particular:

1. La no valoración de trabajos descriptivos o las reiteraciones de trabajos previos, excepto en los casos en que contribuyan claramente a la consolidación del conocimiento.
2. La reducción de la puntuación por la participación conjunta en trabajos científicos a no ser que esté plenamente justificado por la extensión del trabajo o la complejidad del asunto que se desarrolla.
3. Los criterios exigidos para las revistas científicas son:

1. Con respecto a la calidad informativa de la Revista:

---

<sup>5</sup> ESPAÑA. REAL DECRETO 1086/1989, de 28 de agosto, sobre retribuciones del profesorado universitario. (Derogada en todo lo que afecta al complemento de productividad. *B.O.E.*, 265, del 4 de noviembre.

<sup>6</sup> ESPAÑA. ORDEN de 2 de diciembre de 1994 del Ministerio de Educación y Ciencia para el profesorado universitario. *B.O.E.*, 289 de 3 de diciembre.

<sup>7</sup> ESPAÑA. RESOLUCIÓN de 25 de octubre de 2005 de la Presidencia de la Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora, por la que se establecen los criterios específicos en cada uno de los campos de evaluación. *B.O.E.*, 266, del 7 de noviembre.

- a) Identificación de los miembros de los comités editoriales y científicos.
  - b) Instrucciones detalladas a los autores.
  - c) Información sobre el proceso de evaluación y selección de manuscritos empleados por la revista, editorial, comité de selección, incluyendo, por ejemplo, los criterios, procedimiento y plan de revisión de los revisores jueces.
  - d) Traducción del sumario, títulos de los artículos, palabras clave y resúmenes al inglés, en caso de revistas y actas de Congresos.
- Con respecto a la calidad del proceso editorial:
    - a) Periodicidad de las revistas y regularidad y homogeneidad de la línea editorial en caso de editoriales de libros.
    - b) Evaluaciones previas de lo publicado por expertos ajenos al equipo editorial.
    - c) Anonimato en la revisión de los manuscritos.
    - d) Comunicación motivada de la decisión editorial, por ejemplo, empleo por la revista /editorial /comité de selección de una notificación motivada de la decisión editorial que incluya las razones para la aceptación, revisión o rechazo del manuscrito, así como los dictámenes originales (o retocados por la redacción) emitidos por los expertos externos.
    - e) Consejo de redacción, o comité de redacción integrado por director, secretario y algunos vocales.
    - f) Consejo asesor, formado por profesionales e investigadores de reconocida solvencia, sin vinculación institucional con la revista o editorial, y orientado a marcar la política editorial y someterla a evaluación y auditoría.
  - Con respecto a la calidad científica de las revistas:
    - a) Porcentaje de artículos de investigación, más del 75 por ciento de los artículos deberán ser trabajos que comuniquen resultados de investigación originales.

- b) Autoría: grado de endogamia editorial, más del 75 por ciento de los autores serán externos al comité editorial y virtualmente ajenos a la organización editorial de la revista.
- c) Valoración positiva si la revista contiene una sección fija con información estadística acerca del número de trabajos recibidos y aceptados.
- d) Valoración positiva si se produce una progresiva indización de las revistas en las bases de datos internacionales especializadas.

4. La valoración preferente de los artículos publicados en revistas que ocupen posiciones relevantes en los listados internacionales siguientes:

- En el “Subject Category Listing” del “Journal Citation Reports del Social Sciences Citation Index”.
- En el “Science Citation Index” (Institute for Scientific Information, Philadelphia, PA, USA).

No obstante, podrán considerarse también artículos publicados en revistas listadas en otras bases de datos internacionales, similar a las incluidas en los índices mencionados.

Además de todo lo anterior, se tiene en cuenta el número de citas generadas, el prestigio de la editorial, los editores la colección en la que se publica la obra, las reseñas y las traducciones para las obras en general.

Con todo, nos encontramos, de una parte, con la ponderación de unos índices inalcanzables; la participación española en los mismos es muy pequeña y si nos centramos en el área de las ciencias económicas y empresariales, menos aún; y por otro, con una delimitación de criterios de calidad no excesivamente clarificados hasta épocas recientes.

Los objetivos de las revistas científicas en el presente y mirando al futuro tienen que ver necesariamente con su consideración como revista puntuable académicamente, esto es, que permita obtener puntuaciones en la obtención de sexenios y acreditaciones de los investigadores que publiquen en estas revistas.

La calidad es lo que caracteriza a las revistas científicas de prestigio y dicha calidad se mide por aspectos formales y por el contenido de sus publicaciones.

Una revista es de calidad cuando así lo establecen los requisitos. Los aspectos formales son más fácilmente valorables: Haciendo una búsqueda de revistas y de bases de datos donde se indexan dichas revistas, se puede llegar a conocer cuales son los aspectos formales necesarios. Sin embargo, en lo que tiene que ver con los aspectos de contenido se requiere que las revistas pasen por un proceso de revisión muy riguroso.

### **2.1.1.3. El vehículo de medida de la calidad.**

Como se comenta más arriba, hay varios vehículos que tratan de medir la calidad de las investigaciones, en este caso publicables en revistas académicas.

Por una parte la consecución de los propios sexenios a través de las sucesivas evaluaciones, de otra las acreditaciones a través de las agencias de calidad, y por último, la consecución de la incorporación de las revistas en las bases de datos más prestigiosas.

#### **2.1.1.3.1. Las agencias de calidad.**

Las claves para acreditar y evaluar la calidad del sistema universitario se determinaron en la Ley Orgánica de Universidades (LOU), que en su exposición de motivos establece<sup>8</sup>:

*"De ahí que sea objetivo irrenunciable de la Ley la mejora de la calidad del sistema universitario en su conjunto y en todas y cada una de sus vertientes. Se profundiza, por tanto, en la cultura de la evaluación mediante la creación de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación y se establecen nuevos mecanismos para el fomento de la excelencia: mejorar un nuevo sistema objetivo y transparente, que garantice el mérito y la capacidad en la selección y el acceso del*

---

<sup>8</sup> ESPAÑA. LEY Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre de Universidades.

*profesorado, y mejorar, asimismo, la calidad de la gestión, mediante procedimientos que permitirán resolver con agilidad y eficacia las cuestiones de coordinación y administración de la Universidad."*

Entre los cambios más relevantes que la LOU introduce con tales fines, cabe destacar, en el ámbito que nos ocupa, la creación, para la mejora de la docencia, la calidad y la gestión de agencias que se hagan cargo de evaluar y acreditar las mismas.

Así, es preciso referirse a la Agencia Nacional de Calidad, la ANECA, y a las agencias autonómicas:

- La Agencia Andaluza de Evaluación de la Calidad y Acreditación Universitaria
- La Agencia de Calidad y Prospectiva Universitaria de Aragón (ACPUA).
- La Agencia de Calidad Universitaria de Castilla-La Mancha (ACUCLM).
- La Agencia Canaria de Evaluación de la Calidad y Acreditación Universitaria (ACECAU)
- La Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari de Catalunya (AQU)
- La Axencia para a Calidade do Sistema Universitario de Galicia (ACSUG)
- La Agència de Qualitat Universitària de les Illes Balears (AQUIB)
- La Agencia de Calidad, Acreditación y Prospectiva de las Universidades de Madrid (ACAP).
- La Agencia para la Calidad del Sistema Educativo Universitario de Castilla y León
- La Agencia de Evaluación y Acreditación de la Calidad del Sistema Universitario (País Vasco).
- La Comisión Valenciana de Acreditación y Evaluación de la Calidad del Sistema Universitario Valenciano (CVAEC)

Dichas agencias fijan criterios más o menos flexibles con base en los mismos criterios de calidad y de difusión.

Así, según la Agencia de Calidad de Cataluña, valora básicamente las publicaciones en revistas indexadas (es decir, que hayan superado un proceso de evaluación por "peer review" y aparezcan en los bancos de datos del ISI o similares). Para precisar la repercusión efectiva de la investigación llevada a cabo por el candidato, y cuando sea posible, se considerará el índice de impacto de las publicaciones y el número de citaciones recibidas por cada artículo. También se valorará el grado de creatividad, de diversidad temática y de innovación en la búsqueda del candidato.

Dicha agencia, como la de la Comunidad de Madrid, establece categorías de las revistas mientras que otras agencias, como la de Andalucía se refiere a revistas recogidas en el *Social Sciences Citation Index* (SSCI) y se valoran en función del índice de impacto.

Recientemente, en una reunión celebrada el día 10 de octubre de 2006 las agencias de calidad universitaria españolas se constituyeron en Red bajo la denominación de Red Española de Agencias de Calidad Universitaria (REACU). Su constitución tiene por objeto la promoción de la colaboración entre las agencias españolas de calidad universitaria para contribuir a crear las condiciones para el mutuo reconocimiento de sus decisiones, de sus métodos de modo que los criterios de evaluación tenderán a ser, sin duda, más homogéneos y cabe pensar que también más justos, si cabe.

### **2.1.2. La difusión.**

El segundo gran objetivo para las revistas académicas es la difusión. La difusión se consigue, de una parte por el conocimiento y reconocimiento de la Revista por parte de los investigadores, y de otra, por su incorporación en las bases de datos prestigiosas que permitirán, además, medir el impacto de las citas. Este es uno de los principales requisitos para la incorporación de las revistas en las diferentes bases de datos: su índice de impacto, a través del número de citas. El principal Índice de impacto es el *Social Science Citation Index*.

En este orden de cosas, la difusión nacional e internacional ha de ser el vehículo para conseguir el objetivo de primer de rango.

La difusión por tanto es un punto fundamental para la consecución del objetivo general; se hace necesario, por tanto, difundir el conocimiento científico.

La red se convierte como una plataforma de difusión fundamental y el esfuerzo ha de ser doble; de una parte, recoger todas las investigaciones pasadas hasta la época actual a través de un proceso que consiste en la transformación de documentos físicos a formato electrónico que puedan ser almacenados en una base de datos, que al mismo tiempo permita recuperar para consulta las imágenes obtenidas y la indexación de documentos; de otra, la edición electrónica de revistas científicas cuyo rigor y requisitos de calidad son los mismos que para las revistas editadas en papel.

#### **2.1.2.1.1. Las bases de datos.**

Son muchas las bases de datos que recogen revistas científicas, sin embargo, tres son las bases más importantes y con mayor prestigio: *Social Science Citation Index (SSCI)*, *Electronic Bibliography of Economics Literature* de la *American Economic Association (ECONLIT)* e *International Bibliography of the Social Science (IBSS)*.

A continuación se incorpora una revisión de las bases de datos en las que es conveniente introducirse para ganar peldaños en la escalera del prestigio de las revistas científicas.

##### **1. ABI INFORM RESEARCH.**

Base de datos especializada en Economía que contiene 1325 títulos de revistas, de las cuales 600 están a texto completo, 550 en imagen y 220 con texto e ilustraciones. De uso restringido a la Comunidad Universitaria tiene dos posibles accesos a través de internet: mediante una red privada (acceso más rápido), o una conexión normal. En ambos casos es necesario tener activo el servidor Proxy de la Universidad.

##### **2. BIBECO**

Base de datos elaborada en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Extremadura. Contiene una selección de artículos de las revistas de su colección, así como la referencia de todos los documentos de trabajo que recibe

### 3. COMPLUDOC

Contiene las reseñas de los artículos publicados en una selección de más de mil revistas científicas, en su mayoría españolas, analizadas en la Biblioteca de la Universidad Complutense.

La cobertura de los títulos se remonta a 1997, aunque los de CC. Sociales llegan a 1994 e incluyen bastantes revistas extranjeras.

Se dividen en cuatro secciones:

- Área de Ciencias
- Área de Ciencias de la Salud
- Área de Ciencias Sociales
- Área de Humanidades

De cada artículo se recogen los siguientes datos: Autor, Título y Fuente (título de la revista, año, vol. y nº.). En algunos casos se ha incluido el resumen de autor.

### 4. EonHis: Base de datos de artículos de revistas españolas en Economía:

Contiene las reseñas de los artículos publicados en las principales revistas de economía española existentes en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense. La cobertura incluye los ejemplares recibidos en la Biblioteca desde la publicación de las revistas hasta el año 1994, fecha de inicio de Compludoc. De cada artículo se recogen los siguientes datos: Autor, Título y Fuente (título de la revista, año, vol. y nº.).

### 5. ECONbase:

Enlace a 64 revistas sobre Economía editadas por Elsevier. Permite búsquedas por título, autor y palabras clave.

### 6. Econlit:

Referencias bibliográficas y resúmenes de artículos de revistas, libros, ponencias, conferencias, tesis, documentos de trabajo, etc. sobre aspectos relacionados con la economía y las finanzas, desde 1969.

Descripción: Producida por la American Economic Association, Econlit cubre la literatura internacional sobre economía desde 1969. Proporciona citas bibliográficas con resúmenes de artículos de revista, libros, tesis y actas. Básicamente los temas tratados son: desarrollo económico, historia, teoría fiscal y monetaria, negocios y finanzas públicas, economía internacional, regional y urbana.

-Cobertura: 1969.

-Actualización: Mensual.

-Materia: Economía

-Tipo de Información: Bibliográfica

-Idioma: Inglés

-Localización: Suscripción a Internet (EBSCOHost)

#### 7. DIALNET: DISTRIBUIDOR UNIVERSIDAD LA RIOJA

Contiene los sumarios de una selección de más de 1.000 revistas científicas españolas e iberoamericanas, analizadas en la Biblioteca de la Universidad La Rioja, con una cobertura muy variada, pero que en muchos casos se remonta a 1980 .

Acceso libre a los sumarios de las revistas analizadas en la base de datos. Para esta opción no es necesario introducir *login* ni contraseña.

La base de datos ofrece además la posibilidad de que cualquier usuario se registre en el sistema con un *login* y una contraseña, para definir perfiles personalizados y suscribir revistas que sean de su interés, recibiendo las alertas en su e-mail en el momento en el que las revistas son publicadas

#### 8. ABI/INFORM (Texto completo)

Base de datos bibliográfica que incluye el texto completo de más de 800 revistas de administración de empresas y economía y otros temas relacionados: Contabilidad,

Banca, Recursos Humanos, Marketing y Dirección de Empresas, Finanzas, etc. además de la base de datos referencial (con resumen incluido) de más de 1.700 publicaciones periódicas en lengua inglesa.

-Cobertura: 1971.

-Actualización: Mensual.

-Materia: Economía.

-Tipo de Información: Bibliográfica, Full text.

-Idioma: Inglés.

-Localización: Suscripción a Internet (UMI Proquest Direct).

#### 9. ISOC:

Base de Datos bibliográfica que recoge y analiza más de 1.600 revistas españolas relativas a las Ciencias Sociales y Humana desde 1971. Dividida en bases de datos secundarias por áreas temáticas tales como Economía, Sociología y Ciencia política; Ciencia y Documentación Científica; Ciencias Jurídicas; Psicología y Ciencias de la Educación; etc.

#### 10. Base de datos de MCB University Press.

Base de datos de MCB University Press que proporciona acceso al abstracts desde 1967 y al texto completo desde 1994 hasta la actualidad en revistas especializadas de alta calidad en Economía, Administración, Ingeniería, Recursos Humanos, Ciencias de la Documentación, etcétera.

Los artículos a texto completo están en formato pdf .Para poder visualizarlos es necesario tener instalado Acrobat Reader

#### 11. FRANCIS

Recoge información publicada en más de 4.200 revistas sobre Humanidades (67 %), Ciencias Sociales (30 %) y Economía (3 %). Contiene descriptores en inglés y francés, así como resúmenes en más del 80 % de los registros. Recoge un amplio abanico de tipos de materiales: artículos de revistas, libros, capítulos de libros, actas

de congresos, tesis doctorales francesas, catálogos de exposiciones, legislación, material didáctico, informes:

- Actualización: Mensual.
- Cobertura: 1984.
- ¡ Materia: Ciencias Sociales, Humanidades.
- Tipo de Información: Bibliográfica.
- Idioma: Francés, Inglés.
- Localización: Suscripción a Internet (SID GreenData).

## 12. PCI (Periodicals Contents Index).

PCI recoge más de 10.000.000 artículos publicados en más de 3.000 publicaciones periódicas dentro del área de las Artes, Humanidades y las Ciencias Sociales, con una cobertura internacional, recogiendo publicaciones en inglés, francés, alemán, italiano, español, griego, portugués, etc. Actualmente se encuentran disponibles, en PCI Full Text, más de 100.000 artículos a texto completo. Disponible en formato digital desde cualquier ordenador conectado a la Red USAL, PCI Full Text actualmente permite el acceso a documentos publicados en revistas de Ciencias Sociales y Humanidades. Cubre las publicaciones periódicas más representativas en las siguientes materias: Arqueología y Civilizaciones Antiguas, Antropología y Etnología, Arte y Arquitectura, Historia, Filosofía, Geografía, Lingüística y Filología, Literatura, Ciencias Políticas y Administración Pública, Ciencias Sociales, Ciencias Económicas y Empresariales, Derecho y Psicología, etcétera.

- Cobertura: 1770-1995.
- Materia: Ciencias Sociales y Humanidades.
- Tipo de Información: Bibliográfica y texto completo.
- Idioma: Inglés.
- Otros Accesos: PCI en EEUU <http://pcift.chadwyck.com>.
- Localización: Suscripción a Internet.

## 13. REBIUN <http://www.baratz.es/cgi-bin/rebiun>.

Catálogo colectivo de la red de Bibliotecas Universitarias y Científicas Españolas. Incluye los fondos bibliográficos (revistas, libros y fondo antiguo) de las Bibliotecas de las principales Universidades españolas. Al final del registro aparece el código de la Biblioteca en la que se encuentra ese documento.

- Actualización: Semestral.
- Materia: Multidisciplinar.
- Tipo de Información: Bibliográfica.
- Idioma: Castellano, Catalán, Inglés.
- Localización: Acceso a través de internet.

#### 14. SOCIAL SCIENCE CITATION INDEX (SSCI)(ISI Web of SCIENCE)

<http://isiknowledge.com>.

Descripción: Editada por el Institute for Scientific Information (Philadelphia, USA), SCI proporciona acceso a los artículos de unas 1.700 publicaciones internacionales sobre antropología, negocios, comunicación, criminología, economía, educación, geografía, historia, filosofía, etc. Se organiza por disciplinas y permite la búsqueda de información por los procedimientos habituales en cualquier base de datos bibliográfica, pero además posee un valor singular: incorpora índice de citas.

- Cobertura: 1956
- Materia: Ciencia y Tecnología. Biomedicina.
- Tipo de Información: Bibliográfica. Índice de citas.
- Idioma: Inglés.
- Localización: Acceso a través de Internet.

#### 15. ULRICH'S <http://www3.usal.es/bdnerl/ulrichs.ica>.

Contiene abundante información sobre más de 235.000 publicaciones periódicas de 215 países de todo el mundo. Es una herramienta muy útil para realizar la búsqueda, petición y catalogación de revistas. Contiene 24 índices, a partir de los cuales se pueden realizar las búsquedas. Permite conocer el soporte de cada una de las

revistas y detalles de más de 80.000 editores, distribuidores de todo el mundo (teléfono y fax, correo electrónico, URL...), así como servicios de acceso al documento (Uncover, British Library, UMI, Swets, ADONIS, EMDOCs, AskIEEE, CISTI y NIWI).

-Actualización: Trimestral.

-Cobertura: 1979.

-Materia: Multidisciplinar.

-Tipo de Información: Bibliográfica, Editorial.

-Idioma: Inglés.

-Localización: Metaframe-USAL.

16. Biblioteca Virtual <<http://cdi.mecon.gov.ar/isiswww/LibCat2/index.html>>  
Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía)-.

Esta base de datos incluye el texto completo de documentos provenientes de distintos organismos nacionales, regionales e internacionales. Se actualiza cada quince días, incorporando más de doscientos documentos cada vez. La búsqueda de los documentos se puede hacer por palabras del título, palabras claves, por autor, país y/o sigla. También se puede limitar la búsqueda indicando el año de edición de los documentos. Temas: economía y finanzas, administración pública, derecho, política y relaciones exteriores, población, trabajo, transporte y vivienda, etcétera.

Acceso LIBRE a través de su sitio en Internet:

<<http://cdi.mecon.gov.ar/isiswww/LibCat2/index.html>>

17. Business Source Premier

[http://web16.epnet.com/search.asp?tb=1&\\_ug=db+2+ln+en%2Dus+sid+3D0FA765%2DA638%2D4A37%2DBEB0%2D2E5195EF2F8A%40Sessionmgr6+A319&\\_us=db+2+dstb+DB+ex+default+hs+%2D1+sm+KS+ss+SO+4582&newsrch=1](http://web16.epnet.com/search.asp?tb=1&_ug=db+2+ln+en%2Dus+sid+3D0FA765%2DA638%2D4A37%2DBEB0%2D2E5195EF2F8A%40Sessionmgr6+A319&_us=db+2+dstb+DB+ex+default+hs+%2D1+sm+KS+ss+SO+4582&newsrch=1).

Es la base de datos de negocios más grande que se encuentra disponible para bibliotecas académicas. Provee el texto completo de 822 publicaciones académicas en

economía, negocios y administración y abstracts e índices de más de 1554. Incluye artículos en texto completo de publicaciones como Business Week, Forbes, Fortune, Harvard Business Review, Jr. of Management, etc. Asimismo ofrece el texto de los informes de países de la Economist Intelligence Unit , así como de industrias de WEFA.

Guía de Ayuda: <<http://www.udesa.edu.ar/biblioteca/guias/gui/guibusin.html>>

## 18. IDEAS

IDEAS es un servicio que provee información de working papers e investigaciones publicadas por profesionales de la economía. Este servicio utiliza la base de datos completa RePEc <<http://repec.org/>>, que incluye datos bibliográficos de 240 archivos <<http://ideas.uqam.ca/ideas/archives.html>>, incluyendo EconWPA, Fed in Print, IMF, NBER, CEPR, los bancos centrales de Estados Unidos, Inglaterra, Australia, Canadá y otros países, y departamentos de economía de MIT, Rochester, Northwestern, Berkeley, UCLA, Maryland, Brown, Iowa, Caltech, Boston College, Toronto, Western Ontario, LSE, Bonn, Pompeu Fabra, Tokyo, Seoul, y muchos otros. También abarca 150 journals <<http://ideas.uqam.ca/ideas/data/ArticleSeries.html>>, incluyendo *American Economic Review*, *Econometrica*, *Journal of Political Economy*, and *Quarterly Journal of Economics* entre muchos otros. Son aproximadamente 160.000 registros de los que cerca de la mitad ofrecen el texto completo.

Acceso LIBRE a través de su sitio en Internet:

<http://ideas.uqam.ca/ideas/search.html>.

## 19. JSTOR <http://www.jstor.org/>.

Una de las bases de datos electrónicas más prestigiosas de publicaciones académicas y una herramienta de enorme valor para la investigación. Incluye el texto completo de los artículos de más de 268 publicaciones periódicas en las áreas de las ciencias sociales y humanidades, negocios y administración, matemáticas, etc. Su particularidad es que no incluye los últimos números, ya que es un proyecto que está

localizado hacia material de archivo para poder facilitar el acceso a docentes y estudiantes a información retrospectiva.

Guía de Ayuda: <http://www.udesa.edu.ar/biblioteca/guias/gui/guijstor.html>

20. NBER Working Papers <http://www.nber.org/papers/>.

Esta base de datos permite consultar los working papers del "National Bureau of Economic Research" publicados online a partir de Noviembre de 1994. En ellos, los investigadores del NBER presentan sus trabajos en *papers* científicos para que puedan ser consultados por economistas profesionales en instituciones académicas, de negocios y gubernamentales de todo el mundo. Cada año son publicados alrededor de 500 *working papers*.

Guía de Ayuda: <http://www.udesa.edu.ar/biblioteca/guias/gui/guinber.html>

## **2.2. Las restricciones: Las investigaciones en materia de organizaciones de participación**

En el proceso de avanzar en la consecución del prestigio y de la calidad, nos enfrentamos con muchas restricciones; algunas propias de las debilidades de las revistas y otras provocadas por el propio entorno.

Para la consecución del objetivo se cuenta con las restricciones propias de los requisitos exigidos que clasifican las revistas científicas.

Por un lado, los criterios de calificación, actualmente en discusión.

Así, el manifiesto de profesorado de Universidad sobre la evaluación de la actividad investigadora (sexenios) se critica los aspectos relacionados con la definición de los campos científicos, composición de los Comités Asesores y divergencia de resultados; la metodología de trabajo, los criterios de validez científica, la transparencia de la evaluación y la revisión de las evaluaciones.

Por otro lado, las dificultades que puede encontrar una revista de lengua no inglesa para ser incluida y tenida en cuenta a efectos de impacto en las bases de datos internacionales más importantes.

Por último, las dificultades de la inclusión de una revista no específica de un campo científico concreto tal y como es contemplado sino que procura la publicación de investigaciones relacionadas con un objeto de estudio pero que abarca disciplinas tan dispares como la economía, la sociología, la política, el derecho e incluso la psicología.

Hay que tener en cuenta, que algunas agencias de calidad como la de Andalucía están creando sus propias bases de datos y que cada vez son más los estudios de impacto que se realizan dentro de nuestras fronteras por lo que el futuro próximo se augura más favorecedor.

Una de las principales características que permite la diferenciación de REVESCO es la antigüedad. Muy pocas revistas cuentan con la trayectoria de la nuestra y las que la tienen lo venden, lo promueven y lo conforman como su principal rasgo.

Además, es preciso que los autores de los artículos sean externos a la institución, romper la endogamia; los investigadores no envían artículos a una revista que no sabe que existe, o si sabe que existe no sabe mucho de ella, o sabiendo de ella, no sabe cual es su divulgación. Es preciso por tanto darla a conocer: sus características, sus condiciones, sus cualidades de divulgación, etcétera.

### **3. ANÁLISIS DE UNA REVISTA: LA REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS.**

La Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) comienza a publicarse en 1963 y en ella vienen escribiendo personas de reconocido prestigio en el ámbito de la investigación del cooperativismo y de las otras organizaciones de participación englobadas en la denominada “economía social”.

REVESCO es co-editada por la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid y por la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).

### **3.1. Ficha descriptiva de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO).**

1. Nombre: Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO).
2. Antigüedad: 1963. Nueva etapa 1995.
3. ISSN. 1135-6618.
4. Entidades editoras: Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid y Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).
5. Datos de la publicación:
  - A) Tipo de lectores: Académicos.
  - B) Frecuencia de publicación: Cuatrimestral.
    - a. Área de Estudio: Economía y Derecho. (multidisciplinar).
    - b. Ámbito: Internacional.
6. Información sobre revisores:
  - A) Tipo de revisión: ciega.
  - B) Número de revisores externos: 2.
  - C) Tiempo de revisión: 30 a 45 días.
7. Órganos: Comité Científico y Consejo de Redacción.
8. Citas: Según ISO 690/1987.
9. Bases de datos, índices y catálogos en la que se encuentra indexada: ISOC del Centro Superior de investigaciones Científicas (CSIC); LATINDEX, Sistema de Información para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal; CIDEA, Centro de Información y Documentación Europea de Economía Pública, Social y Cooperativa, Bases de Datos; CIRIEC-Internacional; Red ALyC, Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe; CITAEDM, Base de Datos de citas en Administración y Dirección de Empresas; COMPLUDOC, de la Universidad Complutense de Madrid; DIALNET, de la Universidad de Logroño; DICSEJ, base de Datos del Consorcio Internacional de Revistas en Economía Social y Cooperativa; ICREE, Índice de Citas de Revistas de Economía de la

Empresa Bases de datos en la que se encuentra indexada: CINDOC, LATINDEX, CIDECA, CIRIEC-Internacional, Red ALyC, AEDEM-Bibliométrica; EBSCO.

### 3.2. Situación actual.

#### 3.2.1. Bases de datos.

Instituciones que jerarquizan las publicaciones.	Niveles de mayor a menor	Situación de REVESCO
JCR	A, B, C, D	No figura
CNEAI	A, B, C, D	B (lista no cerrada)
Agencia de Calidad de la Comunidad de Madrid.	1, 2, 3, 4	4 (lista no cerrada)
Agencia de Calidad de la Generalidad de Cataluña	A, B, C, D	B (lista no cerrada)
ISOC (CINDOC).	No jerarquiza	Figura
LATINDEX	No jerarquiza	Figura

#### 3.2.2. Índices de impacto.

Índices de impacto.	Niveles de mayor a menor	Situación de REVESCO
ICREE (Índice de Citas de Revistas de Economía de la Empresa) <sup>9</sup> .	1 a 17	2
Directorio Investigadores Economía Social (GARCÍA-GUTIÉRREZ y JULIA 2001) <sup>10</sup> .		2

<sup>9</sup> Analizadas 17 revistas de Economía con evaluación por pares anónima. Índice de Impacto medido para 1999 y 2000.

<sup>10</sup> Índice de Impacto de las revistas españolas en materia de Economía Social con base en la relevancia para los investigadores.

FERNÁNDEZ y MARI (2002) <sup>11</sup> .		2
---	--	---

### 3.2.3. Ficha de requisitos para acceso a bases de datos adaptados por la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO).

Resumen de los requisitos exigidos en las diferentes bases de datos (ente ellas se toma en consideración: ISI (*Institute for scientific information*); ECONLIT, ISOC, LATINDEX, *Social Science Citation Index*, entre otras, explícitamente reseñados por la CNEAI.

Todos los requisitos se cumplen en la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) tal y como se detalla en la tercera columna de la tabla.

	REQUISITOS	Cumplimiento por parte de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)
<b>1. Contenido.</b>		
<b>1</b>	Definición de la revista: La revista incluye información sobre su objetivo, cobertura y/o público al que va dirigida.	Los objetivos de la Revista de Estudios Cooperativos incluyen información sobre objetivos, cobertura y público al que va dirigido en las normas de presentación de los originales.  <i>La Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) publica trabajos originales de investigación que contribuyan a dar a conocer las últimas aportaciones en materia de "organizaciones de participación" y que sirvan de apoyo a las investigaciones que se realicen en este campo así como a garantizar el impacto de la Revista en el ámbito académico.</i>
	Contenido original: Al menos el 40% de los artículos que publica son trabajos de investigación, comunicación científica o creación originales. Exigencia de originalidad: En la revista se hace	<i>Los trabajos deben ser inéditos y no estar aprobados para su publicación en otra revista. Esto es, se entiende que el material no está publicado ni presentado para su publicación en ningún otro medio de difusión.</i>

<sup>11</sup> Con base en GARCÍA-GUTIERREZ FERNÁNDEZ, C.; JULIA IGUAL, J. Directorio Nacional de Investigadores en Economía Social. Valencia: CIRIEC-España, 2001.

	mención de la exigencia de originalidad de los trabajos que son sometidos a publicación.	
<b>2. Difusión.</b>		
<b>1</b>	Antigüedad.	Desde 1963.
<b>2</b>	Cumplimiento de la periodicidad	Tres números anuales.
<b>3</b>	Inclusión de la revista en las bases de datos más habituales.	CINDOC, LATINDEX, CIDECA, CIRIEC-Internacional, Red ALyC, AEDEM-Bibliométrica.
<b>4</b>	Difusión de las revistas en función de su aparición o no en servicios de indización y resumen.	Índice de Citas de Revistas de Economía de la Empresa, CINDOC, Directorio Investigadores Economía Social (2002).
<b>5</b>	La regularidad de la Revista y su trayectoria pasada.	Tres números a partir de 1996.
<b>6</b>	Índice de citación; factor de impacto; índice de inmediatez.	Índice de Citas de Revistas de Economía de la Empresa, CINDOC, Directorio Investigadores Economía Social (2002).
<b>7</b>	La publicación de artículos en inglés, además de en el idioma del país desde el que se edita.	
<b>3. Calidad.</b>		
<b>1</b>	La existencia de un sistema formal de evaluación externa, desarrollado con rigor y asiduidad, que resulte contrastable con elementos tales como la publicación periódica de los listados de evaluadores, del porcentaje de trabajos aceptados sobre el total de	<p>Queda puesto de manifiesto en las normas de presentación de originales:</p> <p><i>Los criterios de selección son el nivel científico y la contribución de los trabajos al intercambio de información en el ámbito de la investigación de las “organizaciones de participación”.</i></p> <p><i>Los artículos son sometidos a una revisión previa con el fin de rechazar los que no cumplen los requisitos establecidos y publicados en las normas de presentación de los originales en cada uno de los números que se publican:</i></p> <p><i>1. Ajuste del artículo al objeto de estudio: cualquiera de las especialidades referidas al ámbito de las “empresas de participación”</i></p>

	originales recibidos, etcétera.	<p><i>participación”.</i></p> <p>2. <i>Carácter inédito.</i></p> <p>3. <i>Rigor en las cuestiones formales: estructura de los artículos y cumplimiento de la norma ISO 690/1987 sobre citas bibliográficas.</i></p> <p><i>El Comité de evaluación tiene la función de aceptarlos. Para ello atiende los informes de los evaluadores anónimos.</i></p>
2	Mecanismos de selección de originales mediante revisores.	Ciego, por pares.
3	La presencia de investigadores de prestigio reconocido de dentro y fuera del país en el Consejo de Redacción de la Revista	Ver <a href="http://www.ucm.es/info/revesco/quienes.php">http://www.ucm.es/info/revesco/quienes.php</a>
4	La presencia de investigadores de prestigio reconocido de dentro y fuera del país entre los autores de los trabajos de investigación publicados por la revista.	Ver trayectoria de la Revista.
5	Sistema de evaluación por pares externos.	Si
6	Apertura editorial.	Si.
7	Los evaluadores de los artículos deben ser lejanos a la institución que edita la revista con el fin de evitar sesgos.	Si
<b>4.</b>	<b>Identificación de la Revista y política</b>	Si

<b>editorial.</b>		
<b>1</b>	En la cubierta debe aparecer: Título, número de volumen, sección, número de fascículo, ISSN, fecha publicación.	Si
<b>2</b>	En cada página debe aparecer: Título de la revista, fecha, nº volumen, nº fascículo, nº página, título del artículo, nombre del autor.	Si
<b>3</b>	Mención del cuerpo Editorial y afiliación institucional de los miembros del consejo editorial.	Si
<b>4</b>	Lugar de edición.	Si
<b>5</b>	Entidad editora.	Si
<b>6</b>	Mención del Director.	Si
<b>7</b>	Tabla de contenidos (Índice).	Si.
<b>9</b>	Elaboración de las referencias bibliográficas: En las instrucciones a los autores indica además las normas de elaboración de las referencias bibliográficas. Información bibliográfica completa de las citas.	Si: Ver <a href="http://www.ucm.es/info/revesco/normas.php">http://www.ucm.es/info/revesco/normas.php</a>
<b>8</b>	Fecha de recepción y aceptación de originales.	<i>Normalmente, el proceso de evaluación desde la recepción del original hasta la contestación al autor con la decisión editorial no supera los tres meses.</i>
<b>9</b>	Instrucciones a los autores: Proporciona las instrucciones a los	Si. Normas de presentación.

	autores sobre el envío de originales y resúmenes.	
<b>10</b>	Cumplimiento de las normas ISO.	ISO 690/1987. <i>Rigor en las cuestiones formales: estructura de los artículos y cumplimiento de la norma ISO 690/1987 sobre citas bibliográficas.</i>
<b>55.</b> <b>Identificación de los autores y artículos.</b>		
<b>1</b>	Afiliación institucional del autor	<i>La primera página corresponde al título, autor(es), dirección de contacto, afiliación institucional del autor. En el caso de varios autores se ha de indicar a quién debe dirigirse la correspondencia.</i>
<b>2</b>	Títulos y resúmenes de artículos significativos y representativos del contenido.	
<b>3</b>	Títulos, resúmenes y palabras claves en inglés e idioma original	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <i>Tanto el título, el resumen y las palabras claves han de ser traducidos a francés o inglés.</i></li> <li>○ <i>El resumen debe tener entre 15 y 20 líneas (10 p.).</i></li> </ul> <p><i>Deben ser incluidas de cinco o seis palabras claves que no sean coincidentes con las que aparecen en el título.</i></p>
<b>4</b>	Autores externos: Al menos el 50 por ciento de los artículos que publica la revista provienen de autores externos a la entidad editora.	Si.

### 3.3. Las instituciones editoras.

#### 3.3.1. La Escuela de Estudios Cooperativos ([www.ucm.es/info/eec](http://www.ucm.es/info/eec))

Institución dirigida en la actualidad por el Profesor Gustavo LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS y forma parte y está soportada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

Su objeto de estudio, es el análisis e investigación son las organizaciones de participación (*sociedades cooperativas y las otras empresas de participación - sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación, mutuas y cofradías, así como las asociaciones y fundaciones*), de manera exclusiva y excluyente; desarrollando su actividad en tres frentes:

1. La formación.
2. La investigación teórica.
3. La investigación aplicada.

En el desarrollo de sus funciones, la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), impulsada desde la Escuela de Estudios Cooperativos fundamentalmente por el Profesor Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, se configura como un pilar esencial para el estudio y la difusión de los trabajos desarrollados por los investigadores de la Escuela.

### **3.3.2. La Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).**

Asociación sin ánimo de lucro cuyos primeros Estatutos fueron aprobados en 1960. Presidida en la actualidad por el Prof. Dr. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, su objetivo es la realización de estudios de investigación para el conocimiento y divulgación del cooperativismo por medio de seminarios, conferencias, reuniones de trabajo, congresos y publicaciones.

La Asociación está integrada por prestigiosos profesores e investigadores en el ámbito de las sociedades cooperativas y otras organizaciones de participación de distintas universidades de toda España.

### **3.4. Aspectos generales de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO).**

La Revista de Estudios Cooperativos es una publicación que procura la difusión artículos de calidad que contribuyan a dar a conocer las últimas aportaciones en materia de “organizaciones de participación” y que sirvan de apoyo a las investigaciones que se realicen en este campo así como garantizar el impacto de la Revista de Estudios Cooperativos en el ámbito académico.

Para su consecución se exige que los artículos que se publiquen:

1. Se ajusten al objeto de estudio: cualquiera de las especialidades referidas al ámbito de las “organizaciones de participación”.
2. Tengan carácter inédito.
3. Mantengan el rigor en las cuestiones formales: estructura de los artículos y cumplimiento de la norma ISO 690/1987 sobre citas bibliográficas.
4. Cumplan con los niveles de calidad exigidos.

### **3.5. Evolución y características de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO).**

Desde sus orígenes, en la evolución de Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) pueden distinguirse tres etapas:

1. Desde su constitución hasta 1995.
2. Desde 1995 hasta 2002.
3. Desde 2002 hasta 2005

La Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) desde 1995, comienza una nueva etapa marcada fundamentalmente por tres cuestiones:

- A) La primera, la constitución del Consejo de Redacción y el Comité Científico con el objeto de publicar una revista académica, de prestigio en el

ámbito universitario, de publicación periódica, formalmente rigurosa en cuanto a estructura y normas de presentación y con un contenido de calidad que la reconozca como una revista de obligada referencia para todos aquellos investigadores y estudiosos en el campo de la “economía social”.

En este orden de cosas:

- El Consejo de Redacción es el órgano ejecutivo de las materias relacionadas con la publicación de la revista. En la actualidad, está formado, por una persona encargada de la dirección de la misma y nueve miembros elegidos entre profesores universitarios de distintas universidades españolas cuya labor docente e investigadora se relaciona con la “economía social”.
- El Comité Científico es el órgano académico de representación de la revista y asesor del Consejo de Redacción en materia de publicación, presidido por el Presidente de la Asociación de Estudios Cooperativos, y formado por siete profesores universitarios de reconocido prestigio.

B) La segunda, la introducción de instrumentos que garanticen la calidad de las investigaciones publicadas en la Revista, y para ello se pone de manifiesto:

- La Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) es una revista periódica que publica tres números anuales. Los números están compuestos por artículos de diversos asuntos, pretendiendo, en la medida de lo posible, reservar un número monográfico a asuntos novedosos o de interés en cada momento del tiempo cuando así se considera necesario.
- La Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) es una revista homogénea gracias a la rigurosidad con la que se exigen las cuestiones formales: estructura de los números, estructura de los artículos y normas de presentación para los contenidos que han de

ser publicados.

Así las cosas, la revista exige el cumplimiento de una norma universalmente conocida, la norma ISO 690/1987 (o su correspondiente española UNE 50-104-94) que se incorpora al final de cada número para ser tenido en cuenta por los autores guardando homogeneidad la presentación de los textos y de las citas bibliográficas.

- La Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) es una revista que procura la calidad de los artículos que en ella se publican. La nueva etapa de la revista comienza con la incorporación de la evaluación por pares, anónima, de los artículos. Dos evaluadores garantizan que los artículos publicados cumplan las exigencias académicas para su inclusión en una revista científica. Los artículos son aceptados, rechazados o aceptados con las sugerencias de los evaluadores, en este último caso, son devueltos a los autores para su revisión antes de ser incluidos en el número correspondiente. Un nuevo evaluador, de entre los investigadores sobre el asunto que se trata es quien decide, en última instancia, cuando los primeros tienen opiniones contrapuestas.

C) La tercera, la cada vez mayor difusión nacional e internacional.

La difusión de REVESCO nacional e internacional ha de ser el principal vehículo para conseguir el objetivo de primer de rango.

La última etapa de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), desde 2003 hasta el 2005 se caracteriza por:

- La consecución de los requisitos de calidad exigidos por las bases de datos más prestigiosas hoy explícitamente definidos por la CNEAI.

- Por la ruptura de la endogamia tratando de englobar en órganos de gobierno los más prestigiosos investigadores en materia de organizaciones de participación de todo el mundo y dotándose de un Consejo de Redacción prestigioso vigilante del proceso de evaluación anónimo exigido.
- Por la preparación a la virtualidad a través de la digitalización de todos los números de la Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO) desde 1963 hasta el 2005 y la preparación de página web que permita no sólo la visita y lectura de los artículos sino la realización de todo el proceso de tramitación de artículos de forma automática.

#### **4. PERSPECTIVAS FUTURAS Y CONCLUSIONES.**

La Revista de Estudios Cooperativos es hoy revista electrónica. Cumple todos los requisitos de calidad exigidos por la Comisión de Evaluación de la Actividad Investigadora (CENEAI) y comienza una nueva etapa caracterizada por las nuevas tecnologías. Al frente de una nueva dirección, con ilusión y aprovechando las ventajas de su tradición combinadas con la virtualidad y la difusión a través de la red.

La plataforma de impulso de la Revista, su página web, es fruto del estudio de las mejores Revistas electrónicas de diferentes áreas para incorporar lo mejor. La Revista electrónica incorpora lo mejor de las Revistas y aporta la flexibilidad necesaria para que las investigaciones en materia de economía social.

Ahora queda el avance, la incorporación en cada vez mas bases de datos y la mejora de las posibilidades que sin duda tiene nuestra Revista y que la permitirán seguir siendo elevada a las más altas esferas de las revistas académicas de prestigio en el ámbito objeto de estudio.

#### **BIBLIOGRAFÍA**

BEL DURÁN, Paloma. *La difusión científica en el área de la Economía Social. La Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*. Valencia: Centro de Investigación y Especialización de Empresas Agroalimentarias. Universidad Politécnica de Valencia. Ponencia presentada

- al Encuentro Nacional de Institutos y Centros Universitarios de Investigación en Economía Social (ENUIES) 2003. Disco Compacto. I.S.B.N. 84-9705-383-4. Depósito Legal: V-2083-2003.
- BERGANTIÑOS; DA ROCHA; PELOTE. La investigación española en economía, 1995-1999. *Investigaciones Económicas*, 2002.
- CAMPANARIO, J.M. El sistema de revisión por expertos (peer review): muchos problemas y pocas soluciones. *Revista Española de Documentación Científica*, nº 25 (3), 2002, p. 267-285.
- CERVIÑO FERNÁNDEZ, Julio; CRUZ ROCHEZ, Ignacio; GÓMEZ SUÁREZ, Mónica. Valoración y preferencia de las revistas académicas en el área de marketing: una aplicación del análisis conjunto. *ICE*, nº 795, diciembre 2001
- DOLADO; GARCÍA-ROMERO; ZAMARRO. Ranking de investigación en economía en España: Instituciones y autores (1990-1999) .
- GANS, J. Publishing economics. Analyses of the academic journal market in economics. *Edward Elgar. Cheltenham*, 2000.
- GARCÍA, Pedro; MONTAÑÉS, Antonio; SANZ, Fernando. La investigación en economía en España: Mercado Nacional ¿versus? Mercado Internacional. *Revista de Economía Aplicada*, nº 20, 1999, p. 167-187.
- GARCÍA-GUTIERREZ FERNÁNDEZ, C.; JULIA IGUAL, J. Directorio Nacional de Investigadores en Economía Social. Valencia: CIRIEC-España, 2001.
- GIMÉNEZ E.; ROMÁN, A. Problemas metodológicos en la evaluación de revistas científicas españolas. *CINDOC*, 1999.
- KALAITZIDAKIS, Pantelis; MAMUNEAS, Theofanis P.; STENGOS, Thanasis. El impacto de las revistas españolas de economía. Un "Ranking of academic journals and institutions in economics" .
- PONS NOVELL, Jordi; TIRADO FABREGAT, Daniel A. ¿Quién publica en las revistas españolas de economía?. *Revista de Economía Aplicada*, nº 20, 1999, p. 139-166.
- PONS NOVELL, Jordi; TIRADO FABREGAT, Daniel A. El impacto de las revistas españolas de economía. Un estudio referido a 1998. *ICE* nº 795, diciembre 2001
- ROMÁN ROMÁN, Adelaida; GIMÉNEZ TOLEDO, Elena. Las revistas españolas de economía: una propuesta de evaluación científica. *ICE*, nº 783, febrero 2000, p. 133-162.
- ROMÁN, A., GIMÉNEZ, E. Las revistas españolas de economía: una propuesta de evaluación científica. *Información Comercial Española*, enero y febrero 2000, nº 783, p. 133-159.
- SANZ CASADO, Elías; GARCÍA ZORITA, Carlos; GARCÍA ROMERO, Antonio; MODREGO RICO, Aurelia. La investigación española en Economía a través de las publicaciones nacionales e internacionales en el período 1990-1995. *Revista de Economía Aplicada*, nº 20, 1999, p. 113-137.
- SURIÑACH, J.; DUQUE, J. C.; RAMOS, R.; ROYUELA, V. La investigación regional en España. Un análisis bibliométrico. *Investigaciones Regionales*, Vol. 1, 2002, p. 107-137.
- VELÁZQUEZ, F.J. El impacto de las revistas científicas españolas de economía. *Grupo de Economía Europea. Universidad Complutense de Madrid*, noviembre de 2002, p. 141.
- VILLAR, Antonio. La evaluación de la Investigación en economía, Universidad de Alicante, 2002. [www.merlin.fae.ua.es/villar/investigacion.pdf](http://www.merlin.fae.ua.es/villar/investigacion.pdf).

### Normas citadas.

- ESPAÑA. LEY Orgánica 11/1983, de 25 de agosto, de Reforma Universitaria. *B.O.E.*, de 1 de septiembre.
- ESPAÑA. REAL DECRETO 1086/1989, de 28 de agosto, sobre retribuciones del profesorado universitario. *B.O.E.*, de 4 de noviembre.

- ESPAÑA. RESOLUCIÓN de 17 de noviembre de 2006, de la Presidencia de la Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora, por la que se establecen los criterios específicos en cada uno de los campos de evaluación. *BOE*, del Jueves 23 de noviembre de 2006.
- ESPAÑA. REAL DECRETO 1086/1989, de 28 de agosto, sobre retribuciones del profesorado universitario. (Derogada en todo lo que afecta al complemento de productividad. *B.O.E.*, 265, del 4 de noviembre.
- ESPAÑA. ORDEN de 2 de diciembre de 1994 del Ministerio de Educación y Ciencia para el profesorado universitario. *B.O.E.*, 289 de 3 de diciembre.
- ESPAÑA. RESOLUCIÓN de 25 de octubre de 2005 de la Presidencia de la Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora, por la que se establecen los criterios específicos en cada uno de los campos de evaluación. *B.O.E.*, 266, del 7 de noviembre.
- ESPAÑA. LEY Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre de Universidades.

### **Páginas de internet consultadas.**

- <http://www.nber.org/papers/>  
<http://www.jstor.org/>  
<http://ideas.uqam.ca/ideas/search.html>  
<http://www.udesa.edu.ar/biblioteca/guias/gui/guiibusin.html>  
<http://cdi.mecon.gov.ar/isiswww/LibCat2/index.html>  
<http://www.usal.es/bdnerl/ulrichs.ica>  
<http://isiknowledge.com>  
<http://pcift.chadwyck.co.uk>  
<http://www.baratz.es/cgi-bin/rebiun>  
<http://pcift.chadwyck.co.uk>  
<http://www.usal.es:8590>  
<http://mustafa.emeraldinsight.com/rpsv/cgi-bin/emeraldft>  
<http://www.proquest.com/pqdauto>  
<http://www.oclc.org/dewey/about/thousands.htm>  
<http://www.merlin.fae.ua.es/villar/investigacion.pdf>  
<http://www.melin.fae.ua.es/villar/rankDolado.pdf>  
<http://www.adm.hb.se/personal/mb/cdu-breve.htm#espa>  
<http://www.minhac.es/ief/Publicaciones/Revistas/HP EEspanol.htm>  
<http://www.isinet.com/img/laimg/espanol/pdf/jcrfacspan.pdf>  
[http://www.econlit.org/journal\\_list.html#jnlr](http://www.econlit.org/journal_list.html#jnlr)  
<http://www.mapya.es/info/pags/public/agrosociales/agrosociales.htm>  
<http://www.ub.es/histeco/rhi/RHIcast.html>  
<http://www.ine.es/revistas/estaespa/presenta.htm#3>  
<http://link.springer.de/link/service/journals/10108/>  
<http://www.aeca.es/pub/catalogo/catalogo.htm>  
<http://www.funep.es/invecon/>  
<http://www.aeca.es/pub/refc/refc.htm>  
[http://www.mcx.es/sgcomex/estudios/Info\\_ICE.htm#CICE](http://www.mcx.es/sgcomex/estudios/Info_ICE.htm#CICE)  
[http://www.iiec.unam.mx/momento\\_economico.htm](http://www.iiec.unam.mx/momento_economico.htm)  
<http://www.scielo.cl>  
<http://www.ilades.cl/economía>  
<http://www.merlin.fae.ua.es/villar/investigacion.pdf>  
<http://www.bne.es/esp/issn.htm>  
<http://www.adm.hb.se/personal/mb/cdu-esquema.htm>

<http://www.oclc.org/dewey/about/thousands.htm>

<http://163.117.11.227/uhtbin/cgiirsi/XysXhTHGIb/296150127/1/1621/X>

[http://www.cce.cornell.edu/local\\_offices.cfm](http://www.cce.cornell.edu/local_offices.cfm)

<http://www.ica.coop/ica/es/index.html>

<http://www.uv.es/~cidec/menu3.htm>

<http://www.reei.org/redaccion.html>

**DIFERENTES CONSIDERACIONES EN TORNO AL  
CAPITAL SOCIAL DE LAS SOCIEDADES  
COOPERATIVAS.  
POR  
JOSEFINA FERNÁNDEZ GUADAÑO**

**RESUMEN:**

En este trabajo se analizan las distintas consideraciones en torno a la clasificación del Capital Social de la sociedad cooperativa, puesto que, hay posturas encontradas en cuanto a su calificación. En concreto, se estudian el criterio jurídico en el ámbito europeo, nacional y autonómico; el criterio contable nacional e internacional; y el criterio económico-financiero. Todo ello en orden a tratar de superar las discrepancias y plantear el reembolso parcial de las aportaciones de los socios a Capital Social como una alternativa que trata de garantizar el carácter de Patrimonio Neto de la parte no exigible de esas aportaciones sociales con el cumplimiento parcial del principio cooperativo de puertas abiertas de salida

**PALABRAS CLAVE:** Legislación cooperativa, Capital Social, Normas Contables nacionales e internacionales.

**CLAVES ECONLIT:** P130, M400, M410, G300

**DIFFERENT CONSIDERATIONS ABOUT SOCIAL  
CAPITAL IN CO-OPERATIVE SOCIETIES**

**ABSTRACT:**

There has been on-going debate concerning the classification of the Social Capital of cooperative societies. This paper analyzes the different views on important areas of such classification. Particularly, it reviews the juridical approach in the European, national and autonomous environments; the national and international accounting methods; and the economic-financial approach. The goal is to overcome the existing discrepancies and to propose the partial refund of the partners' contributions to Social Capital as a solution that attempts to guarantee the "Net Patrimony" nature of the non-mandatory portion of those social contributions, along with partially following the "open exit doors" cooperative principle.

**KEYWORDS:** Cooperative legislation, Social Capital, National and International Accounting Norms.

## **1. INTRODUCCIÓN.**

El escenario jurídico cooperativo en España es desalentador, las 25.714 sociedades cooperativas que representan el 0,84% del total de empresas, según datos del Directorio Central de Empresas 2005, se pueden ver afectadas, dependiendo del ámbito de actuación, por la legislación estatal específica, por la legislación autonómica específica, por la legislación fiscal general y específica, y por la normativa contable general y específica. Mientras que si se realiza una comparación con las formas de empresa más numerosas se observa que las 916.906 Sociedades de Responsabilidad Limitada, que suponen el 30% del total, son reguladas por una ley estatal, una ley fiscal y el Plan General Contable. Es más, la forma de empresa más importante que es el empresario individual (persona física), representa el 57,79% del total nacional, no tenía regulación propia hasta hace poco que se ha elaborado el Estatuto del Trabajador Autónomo pendiente de aprobación<sup>1</sup>.

Las consecuencias prácticas de esta regulación son nefastas para las sociedades cooperativas, no solo porque son excesivamente intervencionistas en un mercado global como el actual, sino porque entran en alguna contradicción como han puesto de manifiesto recientemente las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en relación con el objeto de este trabajo, la consideración del Capital Social: recurso propio *adversus* recurso ajeno.

## **2. CONSIDERACIÓN JURÍDICA DEL CAPITAL SOCIAL.**

La sociedad cooperativa dependiendo del ámbito de actuación se ve afectada por normas de ámbito autonómico, nacional o europeo. La mayoría de ellas son coincidentes al considerar el Capital Social como un recurso propio, no obstante en lo que sigue se recoge la regulación expresa que sobre ello hace cada norma.

### **2.1. En el ámbito europeo.**

---

<sup>1</sup> Datos consultados en: <http://www.ipyme.org/NR/rdonlyres/D86BB6D9-EB28-4DFC-BCC7-F10F5008E787/0/retrato2006.pdf>. Fecha 6 de septiembre de 2006.

El Reglamento 1453/2003 por el que se regula el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (SCE)<sup>2</sup> afecta a las sociedades cooperativas cuyos socios residan en al menos dos estados miembros de la Unión Europea.

Este Estatuto surge para facilitar el crecimiento y la concentración transnacional, su implantación supone un reconocimiento expreso del modelo cooperativo que ha sido muy bien valorado, puesto que, ya existían otras formas jurídicas comunitarias como la Sociedad Anónima Europea y la Agrupación Europea de Interés Económico que también sirven como instrumentos de cooperación empresarial pero que no se adaptan o satisfacen las necesidades específicas de las sociedades cooperativas.

Sin embargo, en relación con los socios y el Capital Social, que se analiza en este trabajo, establece ciertas novedades respecto a la doctrina cooperativa española que han hecho que se le acuse de provocar la desmutualización<sup>3</sup>.

Si bien en su artículo 1.2 reconoce que el capital y el número de socios de la SCE serán variables y que cada socio sólo responderá hasta el límite del capital que haya suscrito, acorde pues con el principio cooperativo de puertas abiertas de entrada y salida; sin embargo, posteriormente establece unos mínimos tanto para un caso como para el otro, esto es, en su artículo 2 recoge el número mínimo de socios para constituir una SCE, igual que en la mayor parte de la legislación cooperativa europea, y el artículo 3.2 establece un Capital Social mínimo de 30.000 euros por debajo del cual la sociedad debería liquidarse.

En concreto, el incumplimiento parcial del principio cooperativo de puertas abiertas de entrada y salida, se contempla en el artículo 3.4 que establece:

*Los estatutos fijarán una cantidad por debajo de la cual no podrá reducirse el capital suscrito debido al reembolso de las participaciones de los socios que dejen de formar parte de la SCE. Esta cantidad no podrá ser inferior al importe contemplado en el apartado 2. La fecha límite que fija el artículo 16 para el reembolso a que tienen*

---

<sup>2</sup> Council Regulation (EC) No 1435/2003 of 22 July 2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE). *Official Journal of the European Union*, L 207/1 of 18.8.2003.

<sup>3</sup> Puede verse en este sentido: FERNANDEZ GUADAÑO, J. "The Financial Participation of External Investing Partners of Cooperative Societies in the European Union". En: Thirty-Fifth Annual Meeting of the Western Decision Sciences, WDSI 2006 Proceedings, pp.131-133. ISSN: 1098-2248.

*derecho los socios que dejen de formar parte de la SCE quedará suspendida en la medida en que el reembolso entrañe la reducción del capital suscrito por debajo del límite prescrito.*

El Estatuto pretende resolver la posible descapitalización que puede producir el cumplimiento fiel del principio cooperativo antes aludido con el reembolso de las aportaciones a los socios en caso de baja, haciendo del Capital Social un recurso financiero mixto, si nos atenemos a lo regulado en el artículo citado: el Capital Social mínimo supondría un recurso propio, mientras que los recursos aportados por los socios que superen ese mínimo se considerarían recurso ajeno.

Como medida financiera adicional, para garantizar la solvencia y evitar la aludida descapitalización el Estatuto de la SCE recuerda que se *“podrá aumentarse el capital suscrito por incorporación de todas o parte de las reservas distribuibles, en virtud de un acuerdo adoptado por la asamblea general con arreglo a las condiciones de quórum y de mayoría requeridas para la modificación de los estatutos. Las nuevas participaciones corresponderán a los socios prorrateadas por las participaciones de que ya disponían en el capital”*.

Este Estatuto, aparte de lo antedicho, está poco ajustado al modelo cooperativo que concibe la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) si tenemos en cuenta que no establece ninguna distribución porcentual del Capital Social entre los socios cooperadores y los socios inversores no usuarios; que equipara la remuneración al Capital Social con los dividendos de las sociedades capitalistas convencionales sin respetar por tanto lo establecido en el principio cooperativo de participación económica; y que utiliza un criterio eminentemente capitalista para asignar las nuevas participaciones, resultado del aumento del Capital Social con cargo a reservas, a los socios, tanto usuarios como inversores<sup>4</sup>.

## **2.2. En el ámbito estatal.**

---

<sup>4</sup> FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. Structural changes in the development of european co-operatives societies, *Annals of Public and Cooperatives Economics*, 77: 1, 2006, pp. 107-127.

La Ley de Cooperativas de España regula en la Sección I del Capítulo V las “Aportaciones Sociales”<sup>5</sup>. Según ésta el Capital Social de la sociedad cooperativa está constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios cooperadores, así como, por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios colaboradores.

Las aportaciones a Capital Social<sup>6</sup> se pueden clasificar desde dos puntos de vista distintos: por un lado como contribuciones en dinero o en especie, y por otro lado como contribuciones obligatorias o voluntarias.

**Cuadro 1**  
**Las aportaciones a Capital Social.**

<b>Clases de Aportaciones</b>	Aportaciones Obligatorias	Socios	Iniciales
			Sucesivas
		Colaboradores	Iniciales
	Aportaciones voluntarias	Socios	Iniciales
			Sucesivas
		Colaboradores	Iniciales
			Sucesivas
	Aportaciones Dinerarias.	Moneda nacional. Moneda extranjera.	
Aportaciones no dinerarias	Bienes muebles. Bienes inmuebles. Derechos de propiedad industrial. Fondo de comercio. Procedimientos de fabricación. Derechos de crédito. Etcétera.		

Fuente: Elaboración propia.

Las aportaciones sociales pueden ser acumulables, divisibles pero nunca tendrán la consideración de títulos valores, con todas las consecuencias que ello implica como por ejemplo no cotizar en la Bolsa de Valores.

La participación de los socios en el Capital Social de la sociedad cooperativa está limitada, en este sentido<sup>7</sup>:

<sup>5</sup> ESPAÑA. LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, *Boletín Oficial del Estado*, n.º 170, de 17 de julio, Sección I, Capítulo V.

<sup>6</sup> Para un análisis jurídico de las aportaciones a Capital Social, puede verse: PUY FERNÁNDEZ, G. Régimen de las aportaciones al Capital Social de la cooperativa. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 67, 1999, pp. 187-217.

- Los socios cooperadores, de las sociedades cooperativas de primer grado, no pueden poseer más de un tercio del capital con la excepción de socios que sean sociedades cooperativas, entidades sin ánimo de lucro o sociedades participadas mayoritariamente por sociedades cooperativas.
- Los socios colaboradores no pueden ostentar más de un cuarenta y cinco por ciento del capital.

Los motivos que pueden justificar la limitación de la cuantía de Capital Social en manos de cada socio, pueden ser<sup>8</sup>:

- Reducir la dependencia de la empresa respecto de sus socios como consecuencia de la descapitalización que conlleva su baja.
- Reducir el poder que le puede conferir a un socio una presencia significativa en el Capital Social.

En la Ley de Sociedades Cooperativas del Estado español no se establece una cifra de Capital Social mínimo para poder constituir la sociedad cooperativa y empezar a funcionar.

Las aportaciones obligatorias mínimas al Capital Social que confieren la condición de socio pueden ser diferentes para las distintas clases de socios o para cada socio en función de la actividad cooperativizada<sup>9</sup>. La asamblea general tiene la posibilidad de decidir la ampliación de Capital Social mediante la exigencia de nuevas aportaciones obligatorias a los socios cooperadores. Mientras que a los socios colaboradores se les exige de estas nuevas contribuciones.

Con el fin de evitar injusticias y motivar la incorporación de nuevos socios, las aportaciones de éstos no pueden exceder el valor de las aportaciones iniciales y sucesivas del socio más antiguo, convenientemente actualizadas<sup>10</sup>.

---

<sup>7</sup> ESPAÑA. LEY 27/1999..., *opus cit*, artículo 45.6.

<sup>8</sup> GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1988) Estudio del régimen económico y de la contabilidad de la empresa cooperativa en relación con la LEY 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. *Revista de estudios Cooperativos (REVESCO)* nº 54 y 55 octubre, pp. 169-224, p. 205.

<sup>9</sup> ESPAÑA. LEY 27/1999..., *opus cit*., artículo 46.1.

<sup>10</sup> *Ibíd.*, artículo 46.7.

La existencia de aportaciones voluntarias<sup>11</sup> que integren el Capital Social es una decisión potestativa de la asamblea general o si los estatutos lo prevén del consejo rector. Por tanto, no son indispensables para adquirir la condición de socio ni siquiera para conservar tal condición. Son aportaciones totalmente comprometidas con el riesgo de la empresa y ello determina que en la práctica sean poco utilizadas como fuente de financiación<sup>12</sup>.

Las aportaciones voluntarias pueden convertirse en obligatorias si así lo decide el socio y lo aprueba el consejo rector, y también se admite la transformación inversa. En el primer caso, el socio puede solicitar la transformación de sus aportaciones voluntarias hechas con anterioridad para cubrir las nuevas aportaciones obligatorias acordadas por la asamblea general. Ahora bien, si todos los socios ante un acuerdo de ampliación de capital hiciesen lo mismo, la empresa se encontraría con un cambio en la denominación de la partida, pero no con un incremento real de inversión ya que no se ha producido una entrada de tesorería<sup>13</sup>. En el segundo caso, la transformación tiene lugar para reducir las aportaciones obligatorias y adecuarlas al potencial uso cooperativo del socio<sup>14</sup>.

Las aportaciones a Capital Social de los socios, tanto las obligatorias como las voluntarias, se pueden remunerar<sup>15</sup> con un tipo de interés cuya cuantía se limita a seis puntos por encima del interés legal del dinero vigente en cada uno de los momentos por el Banco Central Europeo.

Mientras que en las sociedades capitalistas convencionales la retribución de los socios se determina una vez que se haya obtenido el resultado disponible (vía dividendos), en la sociedad cooperativa tal retribución se considera un gasto financiero de la cuenta de resultados, con lo cuál se determina antes de la obtención del resultado. Sin embargo,

---

<sup>11</sup> Un análisis de este tipo de aportaciones se encuentra en:

DOMINGO SANZ, J. Nota sobre mecanismos de cómputo de las aportaciones voluntarias incorporadas al Capital Social en las empresas cooperativas. *INIA (Economía)*, n.º 1, 1986.

<sup>12</sup> PASTOR SEMPERE, C. Notas en torno a las principales novedades de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 69, 1999, pp. 151-182., p. 170.

<sup>13</sup> MARTÍN MARTÍN, J. El socio y el capital social en la cooperativa. En: PRIETO JUÁREZ, J.A. (Coordinador) *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión económica*. Madrid: Ibidem Ediciones, 1999, pp. 381-393, p.385.

<sup>14</sup> ESPAÑA. LEY 27/1999..., *opus cit*, artículo 47.3.

<sup>15</sup> *Ibid.*, artículo 48.

este carácter diferente se oscurece cuando el pago de intereses se condiciona en la ley a que no haya pérdidas<sup>16</sup>.

Por tanto, el límite a la retribución de las participaciones de los socios de la sociedad cooperativa no sólo se encuentra en el *principio cooperativo de participación económica* que postula un interés fijo y limitado; sino también en la cuantía del beneficio obtenido.

Las aportaciones a Capital Social de los socios de la sociedad cooperativa no son libremente transmisibles. En efecto, tales aportaciones no se pueden vender en el mercado, ya que, en la sociedad cooperativa la condición de socio se adquiere por la participación en el proceso productivo y no en el capital.

El cambio de titularidad de las aportaciones a Capital Social se puede llevar a cabo en las sociedades cooperativas de la siguiente forma<sup>17</sup>:

- Por actos *inter vivos*: a otros socios de la sociedad cooperativa y a quienes adquieran tal condición en el plazo de tres meses desde la transmisión.
- Por actos *mortis causa*: a los causa-habientes si fueran socios y así lo soliciten o si no lo fueran, previa admisión como socio.

Por tanto, el régimen de transmisión de las aportaciones cooperativas es bien distinto al de las acciones de una sociedad anónima o al de las participaciones sociales de una sociedad de responsabilidad limitada, ya que, no son meros títulos representativos de una parte alícuota de una inversión.

El socio tiene derecho, en caso de baja, a que le sean devueltas las aportaciones que hizo a la sociedad cooperativa; todo ello, en virtud del *principio cooperativo de puertas abiertas de entrada y salida*. Tales aportaciones serán reintegrables en su totalidad en términos nominales e incluso infladas en el caso de que se hayan actualizado como consecuencia de la regularización del balance.

---

<sup>16</sup> PASTOR SEMPERE, C. Notas en torno al régimen..., *opus cit.*, p. 171.

<sup>17</sup> ESPAÑA. LEY 27/1999..., *opus cit.*, artículo 50.

Las implicaciones negativas que desde el punto de vista financiero se derivan del reembolso de las aportaciones a Capital Social, con su consiguiente reducción, pueden verse diluidas si se tienen en cuenta las siguientes normas<sup>18</sup> para practicar la liquidación de las aportaciones a Capital Social:

- Se podrán deducir de las aportaciones, las pérdidas imputadas al socio que estén sin compensar, y provengan del ejercicio en que se produce la baja o de otros anteriores.
- Se podrán deducir, en caso de baja calificada de “no justificada” por incumplimiento del tiempo de permanencia mínimo en la sociedad cooperativa, como máximo un treinta por ciento de la parte correspondiente a las aportaciones obligatorias.
- El plazo de reembolso no debe superar los cinco años contados a partir de la baja o un año en el caso de fallecimiento.

Las cantidades pendientes de reembolso no son actualizables pero dan derecho a percibir la remuneración establecida para el resto de aportaciones. Anualmente, se abonará ese interés además de, como mínimo, la quinta parte del reembolso.

Resumiendo, la concepción mayoritariamente aceptada desde un punto de vista legal identifica el Capital Social como la cifra de retención de valores patrimoniales que representa la garantía básica y mínima de los acreedores sociales<sup>19</sup>, lo que obliga al legislador, en el caso de las sociedades cooperativas, a darle el tratamiento singular que requiere el modelo cooperativo.

### **2.3. En el ámbito autonómico.**

La abundante legislación cooperativa autonómica tiene como desventaja la dificultad práctica para la sociedad cooperativa de la determinación de la legislación aplicable en función de su ámbito de actuación; pero la ventaja relativa de que todas regulan lo mismo en el aspecto tratado en este trabajo.

---

<sup>18</sup> ESPAÑA. LEY 27/1999..., *opus cit*, artículo 51.

<sup>19</sup> MARÍ VIDAL, S.; MARÍN SÁNCHEZ, M.M. Influencia de las NIFF en el análisis económico - financiero de las cooperativas. Una aplicación a las cooperativas citrícolas de la comunidad valenciana. Actas de las Jornadas sobre la Reforma Contable y las Normas Internacionales de Información Financiera organizadas por CEGEA y la Universidad Politécnica de Valencia celebradas en Valencia los días 2 y 3 de febrero de 2006.

Por ello en la tabla siguiente recogemos los artículos más destacados en relación con la clasificación del Capital Social en la legislación autonómica.

**Cuadro 2**  
**Clasificación del Capital Social en la legislación cooperativa autonómica.**

Legislación Comunidad autónoma <sup>20</sup>	Clasificación del Capital Social
Comunidad Autónoma de Andalucía. Exposición de Motivos.	En el primer orden de cosas destaca el establecimiento de una cifra mínima de capital social -500.000 pesetas- que se sitúa en el mismo umbral que el previsto para las sociedades de capital de menor tamaño, esto es, las sociedades de responsabilidad limitada. Se quiere garantizar con ello la existencia de un mínimo patrimonial que imprima seriedad a los proyectos que se afronten. A fin de impulsar el incremento de los <b>recursos financieros propios</b> se agiliza la generación de las aportaciones voluntarias al capital social
Comunidad Autónoma de Aragón. Artículo 48.1.	El capital social de la cooperativa, que será variable, estará formado por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios, que se acreditarán mediante inscripción en el libro de registro de aportaciones al capital social y en la forma que determinen los Estatutos. Los Estatutos fijarán el capital social mínimo con que puede constituirse y funcionar la cooperativa, que deberá estar totalmente desembolsado.
Comunidad Autónoma de Castilla y León. Artículo 59.1.	El capital social de la cooperativa estará integrado por las aportaciones de los socios.
Comunidad Autónoma de Castilla La Mancha. Artículo 55.1.	El capital social de las cooperativas estará constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias efectuadas, en tal concepto, por los socios. Se establece la exigencia de una capital social mínimo para su constitución, en similar cuantía que las sociedades limitadas, en el

<sup>20</sup> COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ANDALUCÍA. LEY 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, *Boletín Oficial del Estado*, n.º 107, de 5 de mayo.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ARAGÓN. LEY 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón, *Boletín Oficial de Aragón*, n.º 151, de 31 de diciembre.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CASTILLA LA MANCHA. Ley 20/2002, de 14 de noviembre, de cooperativas de Castilla la Mancha.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CASTILLA LEÓN. Ley 4/2002, de 14 de abril, de cooperativas de Castilla y León, *Boletín Oficial del Estado*, n.º 116, de 14 de mayo.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. Ley 18/2002, de 5 de julio, de cooperativas de Cataluña, *Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña*, n.º 3679, de 17 de julio.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE EXTREMADURA. LEY 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura, *Diario Oficial de Extremadura*, n.º 49, de 2 de mayo.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA. LEY 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia, *Diario Oficial de Galicia*, n.º 251, de 30 de diciembre.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ISLAS BALEARES. LEY 1/2003, de 20 de marzo, de Cooperativas de las Illes Balears, *Boletín Oficial del Estado*, n.º 91, de 16 de abril.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID. LEY 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid, *Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid*, n.º 87, de 14 de abril.  
 COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA. LEY FORAL 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra, *Boletín Oficial de Navarra*, n.º 87, de 19 de julio.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO. LEY 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco, *Boletín Oficial del País Vasco*, n.º 135, de 19 de julio, artículo 1; y LEY 1/2000, de 29 de junio, de modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi. *Boletín Oficial del País Vasco*, n.º 146, de 1 de agosto.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA RIOJA. Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja, *Boletín Oficial del País Vasco*, n.º 172, de 19 de julio.  
 COMUNIDAD AUTÓNOMA DE VALENCIA. LEY 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.

	ánimo de favorecer la credibilidad y solvencia de la cooperativa.
Comunidad Autónoma de Cataluña. Artículo 55.1 y 55.2.	El capital social está constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios. Las aportaciones han de acreditarse mediante títulos o libretas de participación nominativos. La cooperativa se constituye con un capital social mínimo de 3.000 euros, que debe ser íntegramente suscrito y desembolsado.
Comunidad Autónoma de Extremadura.	Se fija como cifra de capital social mínimo la cantidad de 500.000 pesetas. El establecimiento de una cifra de capital social mínimo dota de solvencia financiera a la sociedad, por ello se exige que, además, esté íntegramente desembolsada desde la constitución de la sociedad cooperativa. Para conseguir que las sociedades cooperativas tengan mayores posibilidades de <b>financiación propia</b> y para fomentar que el entorno social y económico que rodea a la sociedad cooperativa participe en la misma, se ha potenciado la figura de los asociados.
Comunidad Autónoma de Galicia. Artículo 58.1	El Capital social de la sociedad cooperativa estará constituido por las aportaciones de naturaleza patrimonial realizadas al mismo por los socios, ya sean obligatorias o voluntarias.
Comunidad Autónoma de las Islas Baleares. Artículo 69.1.2.	El capital social estará constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios y de los asociados. El capital social mínimo para que una cooperativa se constituya y funcione no será inferior a mil ochocientos tres euros (1.803 euros). En el momento de la constitución el capital social mínimo deberá hallarse totalmente suscrito y desembolsado.
Comunidad Autónoma de Madrid.	Son medidas que favorecen la financiación de la cooperativa y en especial sus <b>recursos propios</b> , la flexibilidad con que se regulan las aportaciones voluntarias, su transmisión interna, su remuneración o su reembolso; la actualización de las aportaciones obligatorias, la figura del asociado, la ampliación de los fines y destinatarios de la reserva de educación y promoción cooperativa, o la creación de reservas voluntarias distribuibles conforme a criterios típicos de distribución en las sociedades mutualistas.
Comunidad Foral de Navarra. Artículo 46.1. y 46.2.	Tendrán la consideración de <b>recursos propios de la cooperativa</b> , junto a los previstos al respecto de forma expresa en la legislación mercantil y cooperativa, los considerados como tales en este artículo. Tendrá la consideración de fondos propios variables. El capital social regulado como tal en otros artículos de esta Ley Foral.
Comunidad Autónoma del País Vasco. Exposición de Motivos.	En relación con el capital social, se regula el régimen de las denominadas aportaciones financieras subordinadas, para allegar financiación fundamentalmente externa –sin obviar la interna– con carácter de permanencia que integre <b>los recursos propios de la cooperativa</b> (considerándose capital social), sujetas a las condiciones que se establezcan.
Comunidad Autónoma de La Rioja. Exposición de Motivos.	La mejora de la posición económica del socio se ha pretendido a través de diversas vías, como son: La propia regulación de las aportaciones voluntarias, la posibilidad de que la Asamblea General fije anualmente, en función de los resultados, la cuantía de las remuneraciones a las aportaciones al capital social, así como su transmisibilidad. Por otra parte, las aportaciones obligatorias pueden ser actualizadas con las plusvalías resultantes del ejercicio. Estas medidas, además de dirigirse hacia el objetivo expuesto, fomentan la puesta a disposición de la cooperativa de <b>recursos propios</b> , que sin duda contribuyen fortaleciendo la sociedad
Comunidad Autónoma de Valencia. Artículo 55.	El capital social de la cooperativa estará integrado por las aportaciones de sus socios y, en su caso, de los asociados. Su importe deberá estar desembolsado como mínimo en un 25% en el momento constitutivo. La cooperativa se constituirá al menos con un capital social mínimo de tres mil euros.

### 3. CONSIDERACIÓN CONTABLE DEL CAPITAL SOCIAL.

La reciente promulgación de las Normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas<sup>21</sup> pretende adaptar las normas de valoración y elaboración de las cuentas anuales a las condiciones particulares de las sociedades cooperativas, que presentan especificidades propias de su forma jurídica derivadas del cumplimiento de los principios cooperativos.

A pesar de que estas Normas se han elaborado por parte del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas teniendo en cuenta el complejo marco legislativo en materia de sociedades cooperativas, esto es, la ley estatal y las trece leyes autonómicas, y se ha realizado un encomiable esfuerzo para establecer criterios unificados ante ciertos aspectos; sin embargo, esto no deja de complicar el panorama, puesto que, entran en contradicción con lo recogido en las recientes Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en relación con la clasificación del Capital Social<sup>22</sup>.

La Norma contable justifica la consideración del Capital Social como recurso propio por (Capítulo 1º, 2.1):

- Su carácter de permanencia o estabilidad, de forma que su reembolso o reducción está sometido a una serie de limitaciones impuestas por la Ley.
- Está afecto a la actividad de la sociedad y, por tanto, a la absorción de las posibles pérdidas sociales, en la forma establecida por la Ley.
- Actúa como garantía de los acreedores sociales.

Por su parte, La Norma Internacional nº 32: ***“Instrumentos Financieros: Presentación e Información a revelar”***, que establece<sup>23</sup>:

*Una entidad puede emitir un instrumento financiero (un ‘instrumento rescatable’) que de a su titular el derecho a reintegrar el instrumento al*

---

<sup>21</sup> ESPAÑA. ORDEN ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas, *Boletín Oficial del Estado*, n.º 310, de 27 de diciembre.

<sup>22</sup> FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. Implicaciones de las nuevas normas contables para las sociedades cooperativas, *Partida Doble*, n.º 153, 2004, pp. 28-35.

<sup>23</sup> Puede consultarse: <http://www.aeca.es/normativa/contabilidad/iasc.htm>.

*emisor a cambio de dinero en efectivo o de otro activo financiero, aunque el importe del mismo se determine sobre la base de un índice u otra referencia que pueda aumentar o disminuir. Por ejemplo, fondos mutuales, sociedades de inversión, sociedades personalistas y algunas entidades cooperativas pueden dar a sus titulares o miembros un derecho a rescatar sus aportaciones a la entidad por tesorería equivalente a su participación proporcional en el valor del patrimonio neto de la entidad. Incluso cuando la forma legal de este instrumento rescatable otorga al titular un mero derecho a la participación proporcional residual en los activos de la entidad, la inclusión de una opción del titular a reintegrar este derecho al emisor a cambio de efectivo o de otro activo financiero implica que el instrumento rescatable cumple con la definición de un recurso financiero ajeno y que debe presentarse como tal”.*

Si atendemos a lo que establece esta norma la esencia económica de un instrumento financiero, por encima de su forma legal, es la que determina la clasificación que su emisor debe darle en el balance. Algunos instrumentos financieros toman la forma legal de capital cuando son en esencia pasivos. Un claro ejemplo es el Capital Social de las sociedades cooperativas.

La “CINIIF 2. Aportaciones de socios de entidades cooperativas e instrumentos similares”<sup>24</sup>, reconoce en sus precedentes que *resulta difícil la aplicación de los criterios recogidos en la NIC 32 a las aportaciones de los socios de entidades cooperativas y a otros instrumentos similares*, y en este sentido para tratar de aclararlo establece que *las aportaciones de los socios serán considerados patrimonio neto si la entidad tiene derecho incondicional a rechazar el rescate (apartado 7)*. No obstante lo anterior, la prohibición incondicional podría ser absoluta de manera que los rescates están prohibidos, o podría ser parcial, *de manera que se vete el rescate de las aportaciones de los socios si el mismo diese lugar a que el número de aportaciones o el capital desembolsado que representan cayese por debajo de un determinado nivel. En este caso, las aportaciones de los socios por encima del nivel a partir del cual se aplique la prohibición de rescate serán pasivo.*

Del análisis de ambos procesos (internacional y nacional) interdependientes que afectan a la contabilidad de las sociedades cooperativas se puede detectar una contradicción

---

<sup>24</sup> Reglamento (CE) n° 1073/2005 de la Comisión, que modifica el Reglamento (CE) n° 1725/2003 por el que se adoptan determinadas normas internacionales de contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n° 1606/2002, en lo que respecta a la interpretación CINIIF 2.

entre lo recogido en las recientes normas contables nacionales respecto a lo que se establece en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en relación con la clasificación del Capital Social.

#### **4. CONSIDERACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL SOCIAL.**

El Capital Social de las sociedades cooperativas presenta importantes diferencias en su naturaleza y composición con respecto al de las empresas capitalistas convencionales. Mientras que en éstas es un recurso propio, en las sociedades cooperativas es un recurso financiero exigible, ya que es un préstamo especial de los socios a la sociedad, cuya duración está vinculada a la permanencia de los mismos en el proceso productivo<sup>25</sup>.

Es más, la analogía de las aportaciones de los socios al denominado Capital Social (de los socios) con los préstamos convencionales viene dada por dos circunstancias: a) ambos tienen un vencimiento determinado por un contrato o dependiente de la voluntad del socio b) mientras están vivos (no se han amortizado) se retribuyen con intereses que se aplica sobre la base viva o pendiente de re-embolso<sup>26</sup>.

Las aportaciones de los socios a Capital Social son liquidables<sup>27</sup> en su totalidad e incluso infladas en el caso de que se hayan actualizado como consecuencia de la regularización del balance. Las implicaciones negativas de esta variabilidad tiene como consecuencia la desconfianza de los acreedores, lo que, dificulta la obtención de recursos financieros. Esto es, a efectos estrictamente financieros, las consecuencias derivadas de la devolución o liquidación de las aportaciones sociales aunque sean minoradas porque se le detraigan las pérdidas imputables al socio, producen una descapitalización, entre tanto, no entre un nuevo socio o se busquen fuentes alternativas

---

<sup>25</sup> GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. Estudio del régimen económico y de la contabilidad de la empresa cooperativa en relación con la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 54 y 55, octubre de 1988, pp. 169-224.

<sup>26</sup> GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. “La reafirmación de las aportaciones de (propiedad de) los socios de las sociedades cooperativas. Propuesta de regulación de las sociedades de responsabilidad limitada cooperativa”. En: *Jornadas de Investigadores en Economía Social*, Santiago de Compostela, octubre de 2006.

<sup>27</sup> *Ibid.*, artículo 51. Se considera que hay “liquidación” de las aportaciones sociales porque según establece dicho artículo para el cálculo del importe a retornar deben deducirse las pérdidas imputadas al socio y que provengan del mismo o de ejercicios anteriores.

de recursos financieros<sup>28</sup>. *Estrictu sensu* el resultado de dicha descapitalización es que se tendría que liquidar algún activo para reestablecer el equilibrio patrimonial.

## 5. PROPUESTAS PARA EVITAR LA DISCREPANCIA DE CRITERIOS.

Frente a las distintas consideraciones del Capital Social de la sociedad cooperativa que se han recogido en este trabajo y, que se resumen en el Cuadro 3, las soluciones propuestas para su correcta clasificación, que redundará en una consolidación de su estructura financiera, que a su vez facilitará la capitalización de estas empresas, varían mucho.

**Cuadro 3.**  
**Consideraciones en torno al Capital Social**

Consideración jurídica	Europea	Recurso Mixto
	Nacional	Recurso Propio.
	Autonómico	Recurso Propio
Consideración contable	Nacional	Recurso Propio
	Internacional	Recurso Ajeno.
Consideración económico-financiera	Recurso Ajeno	

Fuente: Elaboración propia.

La manifiesta y explícita contradicción entre lo que califican las NIFF como recurso financiero exigible y la calificación que hacen del Capital Social la Norma Contable en España ha sido el detonante que ha llevado a plantear desde la excepción en su aplicación para las sociedades cooperativas<sup>29</sup>, incluso el desarrollo de unas nuevas normas internacionales de contabilidad adaptadas a estas sociedades<sup>30</sup> hasta la modificación del texto legal para añadir ciertos requisitos que garanticen el carácter de Patrimonio Neto del Capital Social.

<sup>28</sup> BEL, P.; FERNANDEZ GUADAÑO, J. La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas. *CIRIEC-España*, nº 42. Noviembre. Año 2002, pp. 101-130.

<sup>29</sup> CEPES. *Las normas Internacionales de Contabilidad y su incidencia en las sociedades cooperativas*. Madrid, 2003. Disponible en: <http://www.neticoop.org.uy/documentos>

<sup>30</sup> MARÍN SANCHEZ, M.; MARÍ VIDAL, S. Análisis de la información económico-financiera generada por el Fondo de Educación y Promoción cooperativa en el marco de las Normas Internacionales de Información Financiera. En: MARTORELL CUNILL, O. *Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa*. XX Congreso Nacional y XVI Congreso Hispano-Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 2006, pp. 745-755.

Una alternativa es el reembolso parcial, o dicho de otra manera acudir a una cifra mínima de Capital Social no exigible, que formaría parte de los recursos propios, por debajo de la cual la sociedad se liquidaría. En cualquier caso, dicha cifra debe representar una auténtica garantía frente a terceros y no convertirse en un instrumento que desvirtúe la esencia cooperativa<sup>31</sup>. En esta línea se encuentra la propuesta del Estatuto de la SCE, que establece un mínimo no reembolsable que se puede aumentar voluntariamente por parte de los socios, y que es compatible con la propuesta de la CNIFF2.

Para compensar a los socios de esa restricción al reembolso íntegro de todas sus aportaciones, debería minorarse la dotación a las reservas obligatorias, que el socio no puede recuperar en las sociedades cooperativas, y cuya dotación mínima ha sido tradicionalmente superior a la de las sociedades capitalistas convencionales precisamente para compensar la variabilidad (inestabilidad) del Capital Social.

De tal forma que para hacer compatible el cumplimiento “parcial” del principio cooperativo de puertas abiertas de *salida* con el ofrecimiento de seguridad y solvencia de la sociedad cooperativa frente a terceros el Capital Social se convierte en un instrumento financiero compuesto.

Más allá de las propuestas anteriores se manifiesta la Asociación Europea de Grupos Cooperativos que considera la situación actual, de posible reforma de la legislación cooperativa, como una oportunidad para adoptar medidas innovadoras que faciliten que el capital de las sociedades cooperativas se convierta en un instrumento efectivo para la captación de recursos de capital tanto de los socios como de terceros. Manifiestan que las sociedades cooperativas y los grupos cooperativos deberían disponer de la

---

<sup>31</sup> FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. Divergencias entre las Normas Internacionales de Información Financiera y las Normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas: efectos sobre la solvencia financiera. En: MARTORELL CUNILL, O. *Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa*. XX Congreso Nacional y XVI Congreso Hispano-Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 2006, pp. 885-893. Aprovechamos este trabajo para realizar una precisión adicional al párrafo de la fuente que da origen a esta cita. El reembolso parcial de las aportaciones a los socios que se contempla en el estatuto de la SCE y al que alude la CNIFF 2, no supone una aplicación fiel del principio cooperativo de puertas abiertas, puesto que establece una restricción a su devolución, pero si un cumplimiento parcial que permite hacerlo compatible con la consideración de recurso propio para ese capital mínimo no exigible.

posibilidad de emitir capital sin voto, definido en función de características válidas en el mercado financiero y apto para motivar la atracción de recursos tanto de socios como – si ello es necesario- del mercado abierto<sup>32</sup>.

Así pues, proponen que la reforma del régimen del Capital Social se debería basar en dar entrada al “capital sin voto”, respetando en todo caso los criterios del régimen cooperativo en la atribución de voto a los socios, de tal forma que la captación de este capital no comprometa la idiosincrasia cooperativa. Consideran esta alternativa preferible a la existencia de socios inversores no usuarios que sin participar de la actividad cooperativizada disfrutan de capacidad de decisión (eso sí, limitada).

Por último, según el profesor GARCÍA-GUTIÉRREZ<sup>33</sup>, para que las sociedades cooperativas sigan siendo sociedades cooperativas y las aportaciones de los socios sean recursos propios “se propone un cambio normativo que altere el orden de los calificativos de la forma de revestimiento jurídico para llegar a una especialidad: la configuración de una “sociedad de responsabilidad limitada cooperativa”. Se propone la regulación de una especialidad en el potente marco de ley la sociedad de responsabilidad limitada, por ser una forma jurídica muy consolidada y con una ley: adaptada a las Directivas Europeas en materia de Derecho de Sociedades y con unas características muy adecuadas para hacer compatible lo referido”.

## **BIBLIOGRAFÍA.**

BEL, P.; FERNANDEZ GUADAÑO, J. La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas. *CIRIEC-España*, nº 42. Noviembre. Año 2002, pp. 101-130.

CELAYA, A. El capital de las sociedades cooperativas. En: *Jornadas sobre el Régimen Económico de las sociedades cooperativas*, organizadas por el CEPES, Madrid, 25 de noviembre de 2005.

---

<sup>32</sup> CELAYA, A. “El capital de las sociedades cooperativas”. En: *Jornadas sobre el Régimen Económico de las sociedades cooperativas*, organizadas por el CEPES, Madrid, 25 de noviembre de 2005.

<sup>33</sup> GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. “La reafirmación de las aportaciones de (propiedad de) los socios ..., *opus cit.*”

DOMINGO SANZ, J. Nota sobre mecanismos de cómputo de las aportaciones voluntarias incorporadas al Capital Social en las empresas cooperativas. *INIA (Economía)*, n.º 1, 1986.

FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. Structural changes in the development of european cooperatives societies. *Annals of Public and Cooperatives Economics*, 77: 1, 2006, pp. 107-127.

FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. Divergencias entre las Normas Internacionales de Información Financiera y las Normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas: efectos sobre la solvencia financiera. En: MARTORELL CUNILL, O. *Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa*. XX Congreso Nacional y XVI Congreso Hispano-Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 2006, pp. 885-893.

FERNANDEZ GUADAÑO, J. The Financial Participation of External Investing Partners of Cooperative Societies in the European Union. En: *Thirty-Fifth Annual Meeting of the Western Decision Sciences*, WDSI 2006 Proceedings, pp.131-133. ISSN: 1098-2248.

FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. Implicaciones de las nuevas normas contables para las sociedades cooperativas”, *Partida Doble*, n.º 153, 2004, pp. 28-35.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1988) Estudio del régimen económico y de la contabilidad de la empresa cooperativa en relación con la LEY 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. *Revista de estudios Cooperativos (REVESCO)* nº 54 y 55 octubre, pp. 169-224, p. 205.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. La reafirmación de las aportaciones de (propiedad de) los socios de las sociedades cooperativas. Propuesta de regulación de las sociedades de responsabilidad limitada cooperativa. En: *Jornadas de Investigadores en Economía Social*, Santiago de Compostela, octubre de 2006.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. Estudio del régimen económico y de la contabilidad de la empresa cooperativa en relación con la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 54 y 55, octubre de 1988, pp. 169-224.

MARÍN SANCHEZ, M.; MARÍ VIDAL, S. Análisis de la información económico-financiera generada por el Fondo de Educación y Promoción cooperativa en el marco de las Normas Internacionales de Información Financiera. En: MARTORELL CUNILL, O. *Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa. XX Congreso Nacional y XVI Congreso Hispano-Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 2006, pp. 745-755.

MARÍ VIDAL, S.; MARÍN SÁNCHEZ, M.M. Influencia de las NIFF en el análisis económico - financiero de las cooperativas. Una aplicación a las cooperativas citrícolas de la comunidad valenciana. Actas de las Jornadas sobre la Reforma Contable y las Normas Internacionales de Información Financiera organizadas por CEGEA y la Universidad Politécnica de Valencia celebradas en Valencia los días 2 y 3 de febrero de 2006.

MARTÍN MARTÍN, J. El socio y el capital social en la cooperativa. En: PRIETO JUÁREZ, J.A. (Coordinador) *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión económica*. Madrid: Ibidem Ediciones, 1999, pp. 381-393.

PASTOR SEMPERE, C. Notas en torno a las principales novedades de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 69, 1999, pp. 151-182., p. 170.

PUY FERNÁNDEZ, G. Régimen de las aportaciones al Capital Social de la cooperativa. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n.º 67, 1999, pp. 187-217.

**LA PRESIÓN FISCAL EN LAS SOCIEDADES  
COOPERATIVAS AGRARIAS DE SEGUNDO GRADO:  
REPERCUSIÓN DE LA LEY 3/2002, POR LA QUE SE  
MODIFICA LA LEY 2/1999 DE SOCIEDADES  
COOPERATIVAS ANDALUZAS.  
POR  
TOMÁS GARRIDO PULIDO Y RAQUEL PUENTES  
POYATOS**

**RESUMEN:**

Dado el notable crecimiento del sector cooperativo en nuestro país se hace cada vez más necesario un estudio de la presión fiscal que soporta el mismo. Los estudios existentes hasta el momento sobre presión fiscal son escasos, y más concretamente en el ámbito cooperativo, a pesar de la importancia que el mismo tiene en la economía global. En este trabajo más que analizar la fiscalidad favorable de este tipo societario, la cual ha sido objeto de estudio en multitud de trabajos, nos centraremos en determinar la presión fiscal soportada por una muestra de Cooperativas de Segundo Grado agrarias, todo ello a través del Tipo Impositivo Efectivo. Constituye el grueso del artículo el análisis comparativo de la presión fiscal que se realiza tomando en cuenta la Ley 2/1999 de cooperativas andaluzas, antes y después de la modificación de ésta por Ley 3/2002, de 16 de diciembre, así como la Ley de Régimen fiscal de cooperativas y la Ley del Impuesto sobre Sociedades al objeto de comprobar como afecta la consideración de una u otra normativa sobre la carga fiscal.

**PALABRAS CLAVE:** Sociedades Cooperativas de Segundo Grado, Fiscalidad, Impuesto sobre Sociedades, Presión Fiscal, Tipo Impositivo Efectivo (Effective Tax Rate, ETR).

**CLAVES ECONLIT:** Q130, Q140, K340

**ABSTRACT:**

Given the remarkable growth of the cooperative field in our country, it is more and more necessary to study the tax pressure that is beared by it. Until now the existing studies about the tax pressure are scarce, and more concretely in the cooperative field, in spite of the importance of it in the global economy. In this work, rather than analyse the favorable tax of this kind of societies, what has been the object of multiple works, we will focus on determining the taxpressure of our agrarian second degree cooperatives, through the efective tax rate. The bulk of the article is constituted by the

comparative analysis of the tax pressure taking into account the Law 2/1999 of andalusian cooperatives, before and after the modification of it by the Law 3/2002, of December 16th, as well as the Law of the tax of Cooperatives and the Law of Income Tax to check how the consideration of one or another law affects the tax charge.

**KEYWORDS:** Second degree cooperatives, tax, income tax, tax pressure, effective tax rate (ETR).

## 1.- INTRODUCCIÓN

En España, la importancia del sector agrario en la economía global es notable. Desde un punto de vista cuantitativo, según datos del Libro Blanco para la Agricultura y el Desarrollo Rural (2003)<sup>1</sup>, en el año 2000 la actividad agraria generó el 3% del PIB nacional, proporcionó trabajo al 6,2% de la población ocupada y originó el 10,2% de los intercambios totales de mercancías con el exterior. El peso que el movimiento cooperativo tiene en el mismo es considerable, como lo atestiguan los 14.194,17 millones de euros que facturaron en el año 2003, según datos de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (en adelante CCAE)<sup>2</sup>, lo que constituye un 43% de la Producción Final Agraria. Por Comunidades Autónomas, es la Comunidad Andaluza la que se encuentra por excelencia a la cabeza<sup>3</sup>.

La importancia del cooperativismo agrario de segundo grado también se hace patente. Durante los últimos años se ha producido una gran proliferación de las estructuras de segundo grado agrarias. Así, según datos económicos obtenidos de la CCAE (2000 y 2003) referidos al conjunto nacional, éstas han pasado de representar 175 en el año 2000, a 205 en el año 2003, agrupando a 3.192 entidades con un volumen de facturación que casi se ha duplicado de un ejercicio a otro; de facturar

---

<sup>1</sup> Véase referencia bibliográfica AA.VV (2003): *Libro Blanco para la Agricultura y el Desarrollo Rural*.

<sup>2</sup> En dichos datos se han considerado a las empresas que operan bajo la forma jurídica de sociedades agrarias, que son la inmensa mayoría, y otras formas jurídicas similares, como es el caso de las sociedades agrarias de transformación.

<sup>3</sup> Es la región con más sociedades cooperativas agrarias con actividad económica en el año 2003, en la que tiene su sede 845 entidades, el 20% del total, y la que mayor número de socios agrupa –241.350 socios, el 24,6% del total–. CCAE (2003).

3.762,85 millones de euros en el año 2000<sup>4</sup> se ha pasado a facturar 7.019,49 millones de euros en el año 2001, lo que implica que el 21,26% de la Producción Final Agraria circula por estas estructuras<sup>5</sup>.

Las sociedades cooperativas de segundo grado (en adelante SCSG<sup>6</sup>) han sido objeto de estudio por diversos autores, los cuales en su mayoría se han centrado en resaltar las ventajas que reportan, analizar datos económicos, instrumentalizar las bases de su organización y estudiar su Régimen jurídico y fiscal. Con el presente estudio queremos realizar una aportación en el ámbito fiscal de esta forma societaria<sup>7</sup>, siendo la finalidad del mismo analizar la presión fiscal soportada por una muestra de SCSG agrarias en el ejercicio 2002, persiguiendo tres objetivos:

- a) Determinar la presión fiscal soportada por las SCSG, en dicho ejercicio.
- b) Calcular la verdadera presión fiscal -en adelante presión fiscal real- que deberían de haber soportado en el ejercicio 2002, partiendo de la base que las sociedades estudiadas no aplicaron correctamente la normativa contable y fiscal, tal y como se desprende del estudio de las cuentas anuales de ese ejercicio. Se ha observado que algunos de los errores en los que incurren, y que tienen efectos sobre la presión fiscal a soportar, son los siguientes:
  - o La gran mayoría concilia el resultado contable y fiscal sin aplicar el modelo establecido en el Plan General de Contabilidad.
  - o Aquellas sociedades cooperativas que llevan el esquema de conciliación del resultado contable y del fiscal, no hacen una diferenciación del resultado

---

<sup>4</sup> Su volumen de facturación representa el 34,8% del total facturado en el 2000.

<sup>5</sup> Su volumen de facturación representa el 49,4% del total facturado en el 2003.

<sup>6</sup> La SCSG es entendida como una sociedad con personalidad jurídica propia, constituida por al menos dos sociedades cooperativas de primer grado, de igual o diferente clase, las cuales mantienen su autonomía jurídica y empresarial respecto a la primera.

<sup>7</sup> Las SCSG constituidas en la CCAA Andaluza, están reguladas jurídicamente por la Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. A nivel fiscal, la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, de Régimen Fiscal de Cooperativas es la norma que resulta de aplicación, teniendo carácter supletorio respecto a dicho régimen la normativa tributaria general. Por otra parte, la ORDEN ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas las regulan contablemente, siéndole de aplicación el Plan General de Contabilidad de 1990, así como las Resoluciones del Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas que lo desarrollan e interpretan, en todo aquello que no esté normalizado en las mismas.

cooperativo y extracooperativo, necesario para determinar la situación fiscal de las mismas.

- Todas las sociedades que han obtenido resultados positivos han realizado la oportuna dotación a los fondos propios, aunque de forma incorrecta.
- Durante la determinación de los porcentajes de dotación a fondos hemos observado, que la mayoría aplican incorrectamente los mínimos a dotar, lo cual repercute en la presión fiscal soportada:
  - Aplican los porcentajes correspondientes a las sociedades cooperativas de primer grado, o
  - Aplican porcentajes inferiores.
- Dotan los fondos obligatorios sobre los resultados después de impuestos, no ajustándose a lo establecido en los artículos 91, 92 y 93 de la Ley 2/1999 de, 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (en adelante LSCA), aplicable para dicho ejercicio<sup>8</sup>:

c) Comparar la presión fiscal real bajo la LSCA, antes de la modificación de ésta por Ley 3/2002, de 16 de diciembre, y después de la misma, al objeto de observar el efecto que el cambio establecido en la LSCA tiene sobre la presión fiscal<sup>9</sup>.

Igualmente, se expondrá la presión fiscal que hubieran soportado en el ejercicio 2002, si no estuvieran sujetas a un Régimen de Tributación Especial, Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas (en adelante LRFC), y se ajustasen al Régimen de Tributación General aplicable a las sociedades mercantiles (Ley del Impuesto sobre Sociedades, en adelante LIS)<sup>10</sup>.

---

<sup>8</sup> Las dotaciones a fondos en el ejercicio 2002 se realizaban según la LSCA después de impuestos. A partir de la Ley 3/2002, por la que se modifica la LSCA, queda expresamente establecido que las dotaciones a los fondos obligatorios se realizarán antes de la consideración de los impuestos. Esta ley entró en vigor en el ejercicio 2003.

<sup>9</sup> La principal novedad introducida en la LSCA tiene que ver con que las dotaciones a los fondos obligatorios, pasan de realizarse después de impuestos a tenerse en cuenta antes de éstos, tal y como se establece también en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

<sup>10</sup> Para el ejercicio objeto de estudio, 2002, el Régimen de Tributación General estaba regulado por la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, la cual fue derogada por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Con esta nueva normativa no se han introducido cambios significativos respecto al Régimen de Tributación General aquí analizado.

Centraremos el estudio en el Impuesto sobre Sociedades<sup>11</sup> como pilar base de la presión fiscal que soportan las sociedades, y en el ejercicio 2002 como ejercicio a partir del cual las modificaciones introducidas en la LSCA, tendrán los efectos que se ponen de manifiesto con el trabajo.

Para la evaluación cuantitativa de la presión fiscal se ha requerido la elección de un indicador que permitiera medir la carga tributaria de las SCSG. Este indicador ha sido el “Effective Tax Rate” (ETR), traducido como “Tipo Impositivo Efectivo” (en adelante TIE).

Señalar finalmente, que en nuestro país los estudios existentes hasta el momento sobre TIE son escasos<sup>12</sup>, y más concretamente en el ámbito cooperativo. Además, todos ellos emplean datos agregados, lo cual nos lleva a que los resultados obtenidos no sean tan fiables como los procedentes de la información individual.

## 2. DEFINICIONES DE TIPO IMPOSITIVO EFECTIVO EN ESPAÑA

Existen diversas definiciones de TIE, tanto en lo referente a su tipología, como en lo relativo a su definición<sup>13</sup>. La existencia de diferentes indicadores no es per se, un defecto de esta clase de estudios, simplemente refleja el hecho de que cada indicador mide diferentes cosas<sup>A</sup>.

Tras un análisis de investigaciones nacionales e internacionales y considerando que nuestro objetivo en el estudio de la presión fiscal de las SCSG agrarias está restringido al efecto derivado del Impuesto sobre Sociedades, utilizaremos, una medida parcial<sup>14</sup>. Un buen indicador de la misma es el “TIE medio”<sup>15</sup>. A partir de

---

<sup>11</sup> Para un estudio de la fiscalidad de las sociedades cooperativas, puede verse: Juliá Igual, J.F y Server Izquierdo, R.J (1996), Garrido Pulido, T., Arenas Torres, P. y Moreno Albarracin, A.L. (2003)....

<sup>12</sup> Véase en la literatura española a Salas Fumás (1985), Paredes Gómez (1994), Borrego Cuesta (1999), Fernández Rodríguez (2001), Labatut y Martínez (2000), y más recientemente Molina Llopis (2003). Algunos estudios internacionales: Kaplan, R.L. (1975), Gupta, S. y Newberry, K. (1992), Callihan, D.S. (1994), Buijink, W., Janssen, B. y Schols, Y. (1999) y Nicodema, G. (2001).

<sup>13</sup> Investigadores que usan el TIE Medio: Salas Fumás (1985), Martínez Arias, Fernández Rodríguez y Álvarez García (2001), Labatut Serer y Martínez Vargas (2000)

<sup>14</sup> Paredes Gómez (1994, 37) expone que los tipos impositivos pueden ser “totales” cuando recogen la influencia de todos los impuestos empresariales, o “parciales”, si solo se refieren a un tipo particular de tributo. Buscamos una medida parcial ya que nuestro objetivo trata solo el análisis del Impuesto sobre Sociedades en las sociedades cooperativas y no vamos a entrar en su tratamiento fiscal en otro tipo de tributos.

<sup>15</sup> Siguiendo a Fullerton (1984, 23), podemos diferenciar las dos clases siguientes: A) *Tipo Impositivo Medio*: nos da información sobre la presión fiscal empresarial, siendo de utilidad para

---

REVESCO Nº 88 - Primer Cuatrimestre 2006 - ISSN: 1885-8031

ahora hablaremos únicamente de “TIE”, entendiéndose que se trata de un tipo impositivo medio y parcial.

En general, este indicador se puede definir de la siguiente manera:

$$TIE = \frac{\text{Carga impositiva por Impuestos}^{16}}{\text{Resultado antes de Impuestos}}$$

Partiendo de esta fórmula genérica podemos definir el numerador utilizando el criterio de caja o el criterio del devengo. La utilización del primero supondría emplear una tasa o ratio fiscal. Con el uso del segundo obtendríamos un ratio contable. Desde ambos puntos de vista la definición de TIE queda recogida en los apartados siguientes.

#### **A) Tipo impositivo efectivo “contable”.**

Una medida posible de la presión fiscal, será utilizar el cociente entre el impuesto devengado y el resultado contable antes de impuestos (en adelante RCAI), al objeto de analizar como afecta el gasto por Impuesto sobre Sociedades sobre el resultado de la cooperativa. Este TIE es definido como TIE “Contable”, por basarse en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades desde el punto de vista contable<sup>B</sup>. Este ratio en las sociedades cooperativas vendría representado por:

$$TIE_c = \frac{\text{Impuesto Devengado}}{RCCAI + RCOTAI + RCEAI}$$

Donde:

- RCCAI = Resultado contable cooperativo antes de impuestos.
- RCOTAI = Resultado contable de operaciones con terceros no socios antes de impuestos.
- RCEAI = Resultado contable extraordinario antes de impuestos.

---

establecer comparaciones entre empresas o sectores, así como entre distintos regímenes tributarios. B) *Tipo Impositivo Marginal*: nos permite conocer los incentivos en el empleo de nuevo capital, pudiendo utilizarse, por tanto, para determinar los atractivos a la inversión concedidos por el sistema fiscal correspondiente.

<sup>16</sup> En nuestro caso la definición del numerador se concretaría en “Carga impositiva por Impuesto sobre Beneficios”

### B) Tipo impositivo efectivo “fiscal”.

La otra medida factible de la presión fiscal, sería tomar en lugar del impuesto devengado, la cuota líquida. En este caso se denomina como TIE “Fiscal”, puesto que la cuota líquida se obtiene de la liquidación del Impuesto sobre Sociedades a efectos fiscales<sup>C</sup>. A nivel cooperativo, podríamos definirlo como sigue:

$$TIE_c = \frac{\text{Cuota Líquida}}{RCCAI + RCEXAI}$$

Donde:

- RCCAI = Resultado contable cooperativo antes de impuestos.
- RCEXAI= Resultado contable extracooperativo antes de impuestos<sup>17</sup>.

#### • Variables que influyen en el TIE

Vamos a recoger a continuación, y de forma esquemática, las variables que influyen en que las sociedades soporte una mayor o menor presión fiscal, y en consecuencia intervienen para la determinación del TIE. Ya que ambas definiciones de TIE tienen el mismo denominador, más o menos desagregado, las diferencias sólo pueden deberse a las existentes entre sus numeradores, es decir, entre el gasto por Impuesto sobre Sociedades y la cuota líquida.

Seguidamente, exponemos las variables que influyen en la determinación del TIE Fiscal, ya que para analizar las que afectan al TIE Contable basta con hacer abstracción de las diferencias temporales y pérdidas a compensar.

- **Diferencias permanentes:** Diferencias en la definición de los gastos e ingresos entre el ámbito económico y el tributario.

---

<sup>17</sup> El RCEXAI se corresponde con la suma del resultado contable de operaciones con terceros no socios antes de impuestos (RCOTAI) y del resultado contable extraordinario antes de impuestos (RCEAI).

- **Diferencias temporales:** Diferencias entre los criterios temporales de imputación de ingresos y gastos utilizados en el ámbito contable y fiscal. Sus efectos serán un aumento o disminución del TIE “Fiscal”, no afectando al TIE “Contable”
  
- **Compensación de cuotas íntegras negativas de ejercicios anteriores:** De acuerdo con las Normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas (en adelante NCSC) la existencia de pérdidas compensables fiscalmente dará origen a un crédito impositivo que representa un menor impuesto a pagar en el futuro, y, en consecuencia, un menor TIE “Fiscal”, en el ejercicio que se compensen, aunque no contable.
  
- **Deducciones y bonificaciones:** Se trata de cantidades que permiten su detracción en la liquidación del impuesto, suponiendo una reducción del TIE “Contable” y del TIE “Fiscal”. Las sociedades cooperativas especialmente protegidas, podrán aplicar una bonificación del 50% del impuesto bruto a pagar, lo cual va a suponer una importante reducción del TIE cooperativo.

Entre los ajustes extracontables más significativos que surgen en las sociedades cooperativas, y que influirán en la presión fiscal soportada, podemos citar los recogidos en el **cuadro 1**.

CUADRO 1  
AJUSTES EXTRACONTABLES EN LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS.

DIFERENCIAS PERMANENTES	DIFERENCIAS TEMPORALES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distintos criterios de valoración.</li> <li>• Distinta calificación de ingresos y gastos, como cooperativos o extracooperativos, a nivel contable y fiscal:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Intereses y retornos procedentes de SC.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Libertad de amortización activo fijo nuevo adquirido en el plazo de 3 años a partir de la inscripción en el Registro de Sociedades Cooperativas.</li> <li>▪ Intereses de las aportaciones al capital social, en la</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beneficios objeto de reinversión procedentes de la enajenación de elementos del inmovilizado material.</li> <li>- Subvenciones de capital.</li> <li>• Deducción del 50% de las dotaciones obligatorias al FRO.</li> <li>• Exceso sobre la dotación obligatoria al FEP</li> <li>• Exceso si la dotación del FEP supera el límite del 30% de los excedentes netos.</li> <li>• Intereses de las aportaciones al capital social, en la medida que no hayan sido consideradas como gasto contable y fueron contabilizados como distribución de reservas.</li> <li>• Las derivadas de la aplicación de la LIS en lo no regulado en la LRFC:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gastos no deducibles fiscalmente</li> <li>- Ingresos contables exentos de tributación...</li> </ul> </li> </ul>	<p>medida que no hayan sido consideradas como gasto contable y fueron contabilizados como a cuenta de futuros beneficios.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Las derivadas de la aplicación de la LIS en lo no regulado en la LRFC:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diferencias entre amortización fiscal y contable.</li> <li>- Ventas a plazos, contablemente se computan por el principio de devengo, y fiscalmente se permite llevar el criterio de caja.</li> <li>- Etc..</li> </ul> </li> </ul>
---	--

Fuente: Server Izquierdo y Marín Sánchez (1998, 180) y elaboración propia

### 3. POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO.

El primer paso previo al estudio empírico, ha sido elegir nuestra población objeto de estudio, la cual fue las SCSG agrarias de la Comunidad Andaluza.

La elección de esta población de estudio está fundamentada en dos hechos, por un lado, en la importancia que el sector agrario tiene tanto a nivel nacional, como andaluz, y, por otro, en el peso que el movimiento cooperativo posee en el sector agrario.

Del total de las 43 SCSG agrarias con actividad en el ejercicio 2002, se tuvo acceso a las Cuentas Anuales de 2002, de 16 sociedades. Sin embargo, únicamente 8 podían ser objeto de estudio, al presentar el resto resultados negativos antes de impuestos. De estas 8 SCSG agrarias, hubo que excluir a dos, debido a que no realizaban conciliación entre el excedente y el resultado fiscal y su consideración podría desvirtuar el estudio ante la necesidad de realizar un sin fin de estimaciones, que no estarían basadas en datos reales debido a la falta de información. En consecuencia, la muestra final analizada fue de 6 SCSG agrarias, lo que representa un 14% de las SCSG agrarias de la Comunidad Andaluza.

### 4.- ESTUDIO EMPÍRICO: PRESIÓN FISCAL

Una vez definida nuestra población objetivo de estudio, así como el indicador que medirá la presión fiscal y variables que influyen en el mismo, a continuación pasamos a desarrollar el estudio empírico sobre la presión fiscal soportada por la muestra de SCSG agrarias, para cuya determinación nos tendremos que ayudar de la formulación de unos modelos matemáticos.

Del examen de las Cuentas Anuales, para recabar los datos necesarios para el estudio de la presión fiscal, se ha observado que las sociedades aportan una deficiente información sobre la situación fiscal y, además, incurre en errores conceptuales, tanto contables como fiscales, los cuales tendrá efectos sobre la presión fiscal soportada. En consecuencia, para el estudio tendremos que acudir a una serie de supuestos de partida.

Por este motivo, la reposición de los datos obtenidos de esta investigación los hemos estructurado en los siguientes apartados:

En primer lugar, las premisas de partidas necesarias para la determinación de la presión fiscal, y

En segundo lugar, presentaremos el proceso de determinación de la presión fiscal.

#### **4.1 Premisas de partida en la determinación de la presión fiscal**

Como consecuencia de que los niveles de información fiscal contenidos en las Cuentas Anuales por las sociedades que componen la muestra son escasos, para analizar la presión fiscal se ha requerido el establecimiento de una serie de premisas de partida, dado que el estudio se fundamenta en datos reales obtenidos de las Cuentas Anuales, los cuales en algunos casos han sido obviados.

Los supuestos de partida se concretan en los siguientes:

**Supuesto 1:** Analizamos la presión fiscal de 6 SCSG, las cuales son consideradas a efectos fiscales como sociedades cooperativas protegidas, en la medida que en la conciliación de resultados aplican los beneficios fiscales atribuidos a éstas y no disponemos de información suficiente para afirmar o negar tal condición.

**Supuesto 2:** Partimos de los datos que se facilitan en la Memoria del ejercicio 2002. En el supuesto que se necesite algún otro dato del que no se suministre información, se considera que el mismo tiene valor cero, pues de haber tenido valor, en principio, se tendría que haber informado de él.

**Supuesto 3:** Dado que no todas las sociedades cooperativas comunican los distintos resultados contables, para la determinación de éstos hemos seguido los siguientes pasos:

- 1.- Para aquellas sociedades cooperativas que presentan una conciliación del resultado contable y fiscal, hemos utilizado esta información. Es el caso de la SCSG5 y SCSG2.
- 2.- En el caso de la SCSG1 que aún presentando conciliación no se han podido determinar los distintos resultados, hemos considerado que el RCAI de la cuenta de Pérdidas y Ganancias es todo cooperativo, en la medida que realiza las dotaciones a fondos obligatorios correspondientes a esta tipología.
- 3.- El resto de SCSG –SCSG3, SCSG4 y SCSG6-, identificaban los distintos resultados.

**Supuesto 4:** Se decide dotar a fondos obligatorios –Fondo de reserva obligatorio (en adelante FRO) y Fondo de educación y promoción (en adelante FEP) –, el mínimo establecido por la LSCA para las SCSG –dotaciones obligatorias–, salvo que la sociedad haya atribuido un importe superior, en cuyo caso consideraremos éste. No obstante, a efectos fiscales, sólo será deducible el 50% de las dotaciones obligatorias al FRO y el 100% de las dotaciones obligatorias al FEP.

Para determinar estas dotaciones, puesto que no todas las SCSG han diferenciado contablemente los resultados cooperativos, con terceros ajenos y extraordinarios, hemos seguido la determinación de resultados presentada en el **Supuesto 3**.

**Supuesto 5:** Existen dos niveles de relación del FRO y el capital social, tal y como prescribe la LSCA:

a) Si el FRO es menor o igual al 50% del capital social, las dotaciones obligatorias serán:

RCCAI → 20% FRO y 5% FEP

RCOTA → 40% FRO y 10% FEP

RCEAI → 100% FRO

b) Si el FRO es mayor que el 50% del capital social, se dotarán obligatoriamente:

RCCAI → 15% FRO y 5% FEP

RCOTA → 40% FRO y 10% FEP

RCEAI → 100% FRO

Ante la imposibilidad de poder determinar para las sociedades objeto de estudio tales relaciones, obtendremos el TIE “Contable-Real” y el TIE “Fiscal-Real” para cada una de las mismas. Señalar, que a partir de ahora indicaremos que el FRO será mayor o menor al capital social, refiriéndonos al 50% de éste.

**Supuesto 6:** Las dotaciones a fondos se realizarán:

☞ Antes de la modificación de la LSCA: *Una vez compensadas pérdidas y después de impuestos.* Entendemos que para las sociedades cooperativas acogidas a la LSCA, *antes de la modificación de ésta*, los resultados después del Impuesto sobre Sociedades son la base para la dotación de los fondos obligatorios (FRO y FEP).

☞ Después de la modificación de la LSCA: La LSCA deja claramente indicado que las dotaciones se realizarán *una vez compensadas pérdidas y antes de la consideración de los impuestos.*

**Supuesto 7:** En aquellos casos que las sociedades presenten pérdidas de ejercicios anteriores, y no se indique la naturaleza de éstas -cooperativa, con terceros no socios y extraordinaria- la misma se considerará *pérdida cooperativa*, en la medida que las pérdidas en las sociedades cooperativas, por lo general, se generan como consecuencia del traspaso a los socios de resultados, vía precios o intereses.

**Supuesto 8:** Las diferencias permanentes que existen, son las derivadas de las dotaciones a los fondos obligatorios, así como aquellas que cada sociedad tuviera registrada por otros motivos.

**Supuesto 9:** No existen diferencias temporales, dado que ninguna sociedad cooperativa las ha registrado.

**Supuesto 10:** Se considera que se compensan cuotas íntegras negativas en aquellos casos que se indique su compensación en la Memoria.

**Supuesto 11:** No se tendrán en cuenta las retenciones y pagos a cuenta, pues éstas no afectará a la determinación de la presión fiscal.

**Supuesto 12:** Consideramos que las deducciones y bonificaciones aplicadas por las SCSG son correctas, y las tomamos en cuenta siempre que proceda. Hemos supuesto que las deducciones y bonificaciones aplicadas, están ligadas al resultado cooperativo dado que la gran mayoría de éstas se generan como consecuencia de la actividad principal de las sociedades, que en este caso es la actividad cooperativizada, la cual tiene su reflejo en el resultado cooperativo.

## **4.2 Procedimiento de determinación de la presión fiscal.**

A continuación se determina el procedimiento llevado a cabo para la obtención de la presión fiscal, tanto soportada como la real a soportar, calculada ésta para la LSCA antes y después de la reforma. Igualmente, se establece la presión fiscal bajo el supuesto de aplicación del Régimen de Tributación General, LIS.

### **4.2.1 Presión fiscal soportada por las SCSG de la muestra**

Tal y como se ha expuesto anteriormente, la primera medida posible de la presión fiscal es el TIE “Contable”, definido como el cociente entre el impuesto devengado y el resultado antes de impuestos.

$$TIE_c = \frac{\text{Impuesto Devengado}}{RCCAI + RCOTAI + RCEAI}$$

Basándonos en la definición de éste, en la **tabla 1** se muestra el TIE “Contable” soportado por cada una de las SCSG agrarias (en adelante TIE “Contable-Soportado”), calculado con base en datos extraídos de las Cuentas Anuales.

TABLA 1

TIPO IMPOSITIVO EFECTIVO SOPORTADO POR LA MUESTRA (TIE “CONTABLE-SOPORTADO”)

	SCSG1	SCSG2	SCSG3	SCSG4	SCSG5	SCSG6
<b>Impuesto Devengado</b>	276.421,84	120.672,00	34.151,61	73.700,18	909,38	22.593,43
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	1.765.705,70	905.576,00	227.091,98	384.027,26	5.098,55	94.277,08
<b>TIE “Contable-Soportado”</b>	<b>15,66%</b>	<b>13,33%</b>	<b>15,04%</b>	<b>19,19%</b>	<b>17,84%</b>	<b>23,96%</b>

Este TIE será comparado con el TIE que realmente tendrían que haber soportado si se hubiera aplicado correctamente la normativa contable y fiscal. A este nuevo TIE lo hemos denominado **TIE “Contable-Real”**, y para su determinación ha sido necesario partir de los supuestos de partida definidos anteriormente.

La otra medida factible de la presión fiscal, sería tomar el TIE “Fiscal”. Sin embargo, dado que no disponemos de las liquidaciones fiscales del Impuesto sobre Sociedades de las SCSG, no podremos calcular ésta con la información suministrada en la Memoria. Procedemos, no obstante, a determinar el TIE “Fiscal”, que deberían haber soportado aplicando correctamente la normativa contable y fiscal –**TIE “Fiscal-Real”**–, partiendo igualmente de la formulación de las premisas previas.

#### **4.2.2 Presión fiscal real antes de la reforma de la LSCA**

A partir de las premisas de partida definidas anteriormente y tomando en consideración los datos reales obtenidos de las Cuentas Anuales, se ha calculado la verdadera presión fiscal –TIE “Contable-Real” y el TIE “Fiscal-Real”–, que deberían de haber soportado en el ejercicio 2002, bajo las normas reguladas en la LSCA para el ejercicio objeto de estudio –LSCA antes de la reforma–.

### A) Determinación del TIE “Contable-Real”

Para su obtención, nos encontramos con el problema de que, en el ejercicio 2002, el cálculo del impuesto devengado está en función de las dotaciones a los fondos obligatorios, a la vez que dichas dotaciones dependen del impuesto devengado. La solución radica en plantear el problema siguiendo la mecánica de liquidación del Impuesto sobre Sociedades con la idea de obtener una ecuación que nos permita calcular el impuesto devengado, tal y como a continuación expondremos. En consecuencia el TIE se calculará como sigue:

$$TIE_C = \frac{ID_{RC} + ID_{ROT} + ID_{RE}}{RCCAI + RCOTAI + RCEAI}$$

Donde:

- $ID_{RC}$ = Impuesto devengado por los resultados cooperativos.
- $ID_{ROT}$ = Impuesto devengado por los resultados de operaciones con terceros no socios.
- $ID_{RE}$ = Impuesto devengado por los resultados extraordinarios.

Partiendo del procedimiento de liquidación del Impuesto sobre Sociedades en las sociedades cooperativas –ámbito contable–, el impuesto devengado para las SCSG protegidas sería determinado a través de las fórmulas siguientes.

$$ID_{RC} = \frac{(0.2 - 0.2 * \beta - 0.1 * \alpha) * RCCAI + (0.2 * \beta + 0.1 * \alpha) PCCEA \pm 0.2 * DP_{RC} - D_{RC} - B_{RC}}{(1 - 0.2 * \beta - 0.1 * \alpha)}$$

[Ecuación 1]

$$ID_{ROT} = \frac{(0.35 - 0.35 * \phi - 0.175 * \lambda) * RCOTAI + (0.35 * \phi + 0.175 * \lambda) * PCOTE A \pm 0.35 * DP_{ROT} - D_{ROT} - B_{ROT}}{(1 - 0.35 * \phi - 0.175 * \lambda)}$$

[Ecuación 2]

$$ID_{RE} = \frac{(0.35 - 0.175 * \omega) * RCEAI + 0.175 * \omega * PCEEA \pm 0.35 * DP_{RE} - D_{RE} - B_{RE}}{(1 - 0.175 * \omega)}$$

**[Ecuación 3]**

Donde:

- $RCCAI$ = Resultado contable cooperativo antes de impuestos = Saldo de la cuenta 1291 antes de impuestos.
- $PCCEA$ =Compensación de pérdida contable cooperativa de ejercicios anteriores
- $DP_{RC}$ = Diferencias permanentes de los resultados cooperativos.
- $D_{RC}$ = Deduciones por las operaciones cooperativas.
- $B_{RC}$ = Bonificaciones por las operaciones cooperativas.
- $ID_{RC}$ = Impuesto devengado por los resultados cooperativos.
- $\alpha$ = Porcentaje en tanto por uno de la dotación obligatoria al FRO.
- $\beta$ = Porcentaje en tanto por uno de la dotación obligatoria al FEP.
- $RCOTAI$ =Resultado contable de operaciones con terceros no socios antes de impuestos = Saldo de la cuenta 1292 antes de impuestos.
- $PCOTEA$ =Pérdida contable de operaciones con terceros no socios de ejercicios anteriores.
- $DP_{ROT}$ = Diferencias permanentes de los resultados de operaciones con terceros no socios.
- $D_{ROT}$ = Deduciones por los resultados de operaciones con terceros no socios.
- $B_{ROT}$ = Bonificaciones por los resultados de operaciones con terceros no socios.
- $ID_{OT}$ = Impuesto devengado por los resultados de operaciones con terceros no socios.
- $\lambda$ = Porcentaje en tanto por uno de la dotación obligatoria al FRO.
- $\phi$ = Porcentaje en tanto por uno de la dotación obligatoria al FEP.
- $RCEAI$ = Resultado contable extraordinario antes de impuestos = Saldo de la cuenta 1293 antes de impuestos.
- $PCEEA$ = Pérdida contable extraordinaria de ejercicios anteriores.
- $DP_{RE}$ = Diferencias permanentes de los resultados extraordinarios.
- $D_{RE}$ = Deduciones por los resultados extraordinarios.
- $B_{RE}$ = Bonificaciones por los resultados extraordinarios.
- $ID_{RE}$ = Impuesto devengado por los resultados extraordinarios.
- $\omega$ = Porcentaje en tanto por uno de la dotación obligatoria al FRO.

Aplicando sobre las **ecuaciones 1, 2 y 3**, los porcentajes a dotar para los fondos obligatorios en las SCSG, así como los datos sobre resultados, pérdidas compensables del resultado, diferencias permanentes y deducciones y bonificaciones, extraídos de la Memoria para cada SCSG agraria, podemos determinar el impuesto devengado para cada resultado y a partir de ahí obtener el TIE “Contable-Real”. En la **tabla 2** se

indica el TIE “Contable-Real”, para cada una de las relaciones entre el FRO y el capital social.

TABLA 2  
PRESIONES FISCALES SEGÚN LAS DISTINTAS NORMATIVAS, Y COMPARATIVA

	SCSG1	SCSG2	SCSG3	SCSG4	SCSG5	SCSG6	TIE Medio
<b><u>TIE “Contable-Soportado”</u></b>							
TIE “Soportado”	15,66%	13,33%	15,04%	19,19%	17,84%	23,96%	<b>17,50%</b>
<b><u>TIEs cuando el FRO &lt; 50%CS</u></b>							
TIE <sub>A1</sub> "Contable-Real"	15,36%	13,77%	17,54%	19,84%	13,13%	20,62%	<b>16,71%</b>
TIE <sub>D1</sub> "Contable-Real"	14,90%	12,58%	16,47%	19,25%	11,79%	19,02%	<b>15,67%</b>
TIE <sub>A1</sub> "Fiscal-Real"	3,26%	13,77%	17,54%	19,84%	3,48%	20,62%	<b>13,09%</b>
TIE <sub>D1</sub> "Fiscal-Real"	2,80%	12,58%	16,47%	19,25%	2,14%	19,02%	<b>12,04%</b>
TIE "Contable-S.Mercantil" pyme	31,19%	27,08%	30,49%	33,83%	16,41%	30,22%	<b>28,20%</b>
TIE "Contable-S.Mercantil"	31,45%	27,57%	32,47%	35,00%	19,15%	35,00%	<b>30,11%</b>
TIE "Fiscal-S.Mercantil" pyme	10,01%	27,08%	30,49%	33,83%	1,93%	30,22%	<b>22,26%</b>
TIE "Fiscal-S.Mercantil"	10,27%	27,57%	32,47%	35,00%	2,25%	35,00%	<b>23,76%</b>
<b><u>TIEs cuando el FRO &gt; 50%CS</u></b>							
TIE <sub>A2</sub> "Contable-Real"	15,54%	14,06%	17,87%	19,87%	13,34%	20,87%	<b>16,93%</b>
TIE <sub>D2</sub> "Contable-Real"	15,16%	12,89%	16,84%	19,37%	12,00%	19,31%	<b>15,93%</b>
TIE <sub>A2</sub> "Fiscal-Real"	3,44%	14,06%	17,87%	19,87%	3,68%	20,87%	<b>13,30%</b>
TIE <sub>D2</sub> "Fiscal-Real"	3,05%	12,89%	16,84%	19,37%	2,34%	19,31%	<b>12,30%</b>
TIE "Contable-S.Mercantil" pyme	31,19%	27,08%	30,49%	33,83%	16,41%	30,22%	<b>28,20%</b>
TIE "Contable-S.Mercantil"	31,45%	27,57%	32,47%	35,00%	19,15%	35,00%	<b>30,11%</b>
TIE "Fiscal-S.Mercantil" pyme	10,01%	27,08%	30,49%	33,83%	1,93%	30,22%	<b>22,26%</b>
TIE "Fiscal-S.Mercantil"	10,27%	27,57%	32,47%	35,00%	2,25%	35,00%	<b>23,76%</b>

Donde:

- TIE<sub>A1</sub> "Contable-Real" = TIE “Contable-Real” antes de la reforma de la LSCA y cuando el FRO es menor al capital social.
- TIE<sub>A2</sub> "Contable-Real" = TIE “Contable-Real” antes de la reforma de la LSCA y cuando el FRO es mayor al capital social.
- TIE<sub>A1</sub> "Fiscal-Real" = TIE “Fiscal-Real” antes de la reforma de la LSCA y cuando el FRO es menor al capital social.
- TIE<sub>A2</sub> "Fiscal-Real" = TIE “Fiscal-Real” antes de la reforma de la LSCA y cuando el FRO es mayor al capital social.

- TIE<sub>D1</sub> "Contable-Real" = TIE "Contable-Real" después de la reforma de la LSCA y cuando el FRO es menor al capital social.
- TIE<sub>D2</sub> "Contable-Real" = TIE "Contable-Real" después de la reforma de la LSCA y cuando el FRO es mayor al capital social.
- TIE<sub>D1</sub> "Fiscal-Real" = TIE "Fiscal-Real" después de la reforma de la LSCA y cuando el FRO es menor al capital social.
- TIE<sub>D2</sub> "Fiscal-Real" = TIE "Fiscal-Real" después de la reforma de la LSCA y cuando el FRO es mayor al capital social.
- TIE "Contable-S.Mercantil" = TIE "Contable" según la LIS.
- TIE "Contable-S.Mercantil" pyme = TIE "Contable" según la LIS y para sociedades calificadas como PYME.
- TIE "Fiscal-S.Mercantil" = TIE "Fiscal" según la LIS.
- TIE "Fiscal-S.Mercantil" pyme = TIE "Fiscal" según la LIS y para sociedades calificadas como PYME.

**Dotaciones a los fondos obligatorios:**

Una vez calculados los impuestos devengados, podemos también determinar las dotaciones obligatorias al FRO y FEP, que se tomarán como dato para la determinación de la cuota líquida. Su cálculo se realizará a partir de las siguientes ecuaciones:

***Para el RCCAI →***

- Dotación obligatoria al FRO =  $(RCCAI - PCCEA - ID_{RC}) * \alpha$  [Ecuación 4]
- Dotación obligatoria al FEP =  $(RCCAI - PCCEA - ID_{RC}) * \beta$  [Ecuación 5]

***Para el RCOTAI →***

- Dotación obligatoria al FRO =  $(RCOTAI - PCOTEA - ID_{ROT}) * \lambda$  [Ecuación 6]
- Dotación obligatoria al FEP =  $(RCOTAI - PCOTEA - ID_{ROT}) * \phi$  [Ecuación 7]

***Para el RCEAI →***

- Dotación obligatoria al FRO =  $(RCEAI - PCEEA - ID_{RE}) * \omega$  **[Ecuación 8]**

### B) Determinación del TIE “Fiscal-Real”

Como se indicó en epígrafes anteriores el TIE “Fiscal” vendrá determinado por el cociente entre la cuota líquida y el resultado antes de impuestos.

La cuota líquida tomando como referencia la liquidación del Impuesto sobre Sociedades en las sociedades cooperativas, en su aspecto fiscal, se determinará como sigue:

$$CL = CI - DyB$$

$$CL = 0,2 * RCCAI - 0,1 * DFRO_{RC} - 0,2 * DFEP_{RC} + 0,35 * REXAI - 0,175 * DFRO_{REX} - 0,35 * DFEP_{REX} \pm 0,2 * DP_{RC} \pm 0,2 * DT_{RC} \pm 0,35 * DP_{REX} \pm 0,35 * DT_{REX} - CIN - DyB$$

### [Ecuación 9]

Donde:

- RCCAI= Resultado contable cooperativo antes de impuestos.
- RCEXAI= Resultado contable extracooperativo antes de impuestos. Correspondiéndose con la agregación del RCOTAI y el RCEAI.
- DFRO<sub>RC</sub>= Dotación al FRO de Resultados Cooperativos.
- DFEP<sub>RC</sub>= Dotación al FEP de Resultados Cooperativos.
- DFRO<sub>REX</sub>= Dotación al FRO de Resultados Extracooperativos.
- DFEP<sub>REX</sub>= Dotación al FEP de Resultados Extracooperativos.
- DP<sub>RC</sub>= Diferencias Permanentes del Resultado Cooperativo.
- DP<sub>REX</sub>= Diferencias Permanentes del Resultado Extracooperativo.
- DT<sub>RC</sub>= Diferencias Temporales del Resultado Cooperativo.
- DT<sub>REX</sub>= Diferencias Temporales del Resultado Extracooperativo.
- BI= Base Imponible Total.
- BI<sub>C</sub>= Base Imponible Cooperativa.
- BI<sub>EX</sub>= Base Imponible Extracooperativa.
- CI= Cuota Íntegra.
- CIN= Cuota Íntegra negativa de ejercicios anteriores.
- DyB= Deducciones y bonificaciones.
- CL= Cuota Líquida.

El problema que se ponía de manifiesto anteriormente para la determinación del impuesto devengado (derivado de que el cálculo de éste estaba en función de las dotaciones a los fondos obligatorios, y a su vez dichas dotaciones dependían del

impuesto devengado) no ocurrirá en el cálculo de la cuota líquida, puesto que el importe de la dotación obligatoria susceptible de deducción ya es conocido – ecuaciones 4 a 8-.

**Dotaciones a los fondos obligatorios:**

Partiendo de que a efectos fiscales existen dos resultados, uno cooperativo y otro extracooperativo, y efectos contables tres, las dotaciones a tener en cuenta para el cálculo de la cuota líquida, serían:

**Para el RCCAI** → Lo dotado por los resultados cooperativos (RCCAI). *Ecuación 4 y 5.*

**Para el RCEXAI** → Lo dotado por los resultados de operaciones con terceros no socios y extraordinarios.

- *Dotación al FRO de Resultados Extracooperativos (DFRO<sub>REX</sub>)* → Dotaciones realizadas al FRO por el RCOTAI y el RCEAI. *Ecuación 6 y 8.*
- *Dotación al FEP de Resultados Extracooperativos (DFEP<sub>REX</sub>)* → Dotaciones realizadas al FRO por el RCOTAI. *Ecuación 7.*

En la **tabla 2**, anteriormente expuesta, se muestra el TIE “Fiscal-Real” para las dos relaciones del FRO con el capital social, tomando como referencia la **ecuación 9**, datos obtenidos de las Cuentas Anuales y las dotaciones a los fondos obligatorios.

Por otra parte, es lógico que el TIE<sub>A2</sub> “Fiscal-Real” sea mayor al TIE<sub>A1</sub> “Fiscal-Real”, debido a que el importe dotado a FRO es menor y en consecuencia el importe a deducir también será menor.

**4.2.3 Presión fiscal real después de la reforma de la LSCA.**

Aunque las modificaciones introducidas en la LSCA no han sido de aplicación hasta el ejercicio 2003, hemos creído interesante analizar el efecto que sobre la presión fiscal tendrán las mismas en las sociedades cooperativas. Para ello hemos

tomado como base los datos económicos que las SCSG presentan en el ejercicio 2002, dado que es independiente el año que tomemos para observar la variabilidad de la presión fiscal, siempre y cuando los datos de base para calcular el TIE, antes y después de la reforma, sean los mismos.

#### A) Determinación del TIE “Contable-Real”

Anteriormente a la reforma de la LSCA, la determinación del impuesto devengado exigía la realización de un sin fin de ecuaciones para llegar a determinar el importe de los mismos. Tras la Ley 3/2002, por la que se modifica la LSCA, queda expresamente establecido que las dotaciones a los fondos obligatorios se realizarán antes de la consideración de los impuestos. Por tanto, ya no nos enfrentamos al problema de que el impuesto devengado esté en función de la dotación de los fondos, y a su vez estas dotaciones del impuesto devengado.

Para comenzar el cálculo del TIE, en primer lugar, partimos de la imputación de las dotaciones a los fondos obligatorios, puesto que éstas son una de las variables a considerar para el cálculo del gasto devengado y al no estar condicionadas al impuesto, su determinación se puede hacer de forma directa.

#### Dotaciones a los fondos obligatorios:

El cálculo de las dotaciones obligatorias se determinará como sigue:

##### *Para el RCCAI →*

- Dotación obligatoria al FRO =  $(RCCAI - PCCEA) * \alpha$  **[Ecuación 10]**
- Dotación obligatoria al FEP =  $(RCCAI - PCCEA) * \beta$  **[Ecuación 11]**

##### *Para el RCOTAI →*

- Dotación obligatoria al FRO =  $(RCOTAI - PCOTEA) * \lambda$  **[Ecuación 12]**
- Dotación obligatoria al FEP =  $(RCOTAI - PCOTEA) * \phi$  **[Ecuación 13]**

**Para el RCEAI →**

- Dotación obligatoria al FRO = (RCEAI-PCEEA)\* ω [Ecuación 14]

Si comparásemos las dotaciones a realizar a los fondos obligatorios, antes y después de la reforma de la ley, podríamos observar como tras la reforma todas las sociedades han de dotar un importe mayor a fondos. En consecuencia, se podrán deducir por dicho concepto un valor mayor, lo que repercutirá directamente sobre la presión fiscal, como se comprobará en próximos epígrafes.

La obtención del impuesto devengado en las *sociedades cooperativas protegidas* partiendo del cálculo del Impuesto Bruto para cada resultado, será:

$$ID = IB_{RC} + IB_{OT} + IB_{RE} - DyB$$

$$ID = (0.2 - 0.2 * \beta - 0.1 * \alpha) * RCCAI + (0.2 * \beta + 0.1 * \alpha) * PCCEA + (0.35 - 0.35 * \phi - 0.175 * \lambda) * RCOTAI + (0.35 * \phi + 0.175 * \lambda) * PCOTE A + (0.35 - 0.175 * \omega) * RCEAI + 0.175 * \omega * PCEEA \pm 0.2 * DP_{RC} \pm 0.35 * DP_{OT} \pm 0.35 * DP_{RE} - DYB$$

**[Ecuación 15]**

Donde:

- ID= Impuesto Devengado.
- IB<sub>RC</sub>= Impuesto Bruto procedente del resultado cooperativo.
- IB<sub>ROT</sub>= Impuesto Bruto procedente del resultado de operaciones con terceros no socios.
- IB<sub>RE</sub>= Impuesto Bruto procedente del resultado extraordinario.

A partir de la **ecuación 15**, y aplicando sobre ella los datos obtenidos de las Cuentas Anuales y las dotaciones a los fondos obligatorios, se puede calcular el TIE “Contable-Real”, que soportarían las SCSG si se aplicara la LSCA tras la reforma, tal y como se muestra en la **tabla 2**.

## **B) Determinación del TIE “Fiscal-Real”**

Para la determinación del TIE “Fiscal-Real” después de la reforma, partimos de la **ecuación 9** anteriormente calculada para la obtención de la cuota líquida antes de la reforma de la LSCA, pues la única diferencia respecto a ésta tiene que ver con las dotaciones a los fondos obligatorios, las cuales se harán antes de impuestos. Esta ecuación se puede aplicar directamente debido a que el importe de dotación a fondos ya es conocido –*ecuaciones 10 a 14*–.

En la **tabla 2** se recoge el TIE “Fiscal-Real” después de la reforma.

### **4.2.4 Presión fiscal ajustándonos a la LIS**

Con la finalidad de poder analizar las ventajas fiscales que presentan las SCSG agrarias con relación al resto de sociedades, en la **tabla 2** se presenta la presión fiscal que soportarían tomando como referencia el TIE “Contable” y el TIE “Fiscal”, si les fuera de aplicación el Régimen de Tributación General –LIS– y no estuvieran sujetas a un Régimen Especial –LRFC–.

Para la determinación de las presiones fiscales anteriores, hemos partido de las siguientes premisas:

**A.-** Se ha calculado el TIE para dos supuestos:

- El primero, en el caso de que las sociedades cooperativas sean consideradas como PYMES.
- En el segundo, para el supuesto que las sociedades cooperativas no cumplan con el requisito anterior. Este es el caso de las sociedades cooperativas objeto de nuestro estudio. Todas ellas presentan una cifra de negocios en el ejercicio inmediato anterior superior a 6 millones de euros.

**B.-** Las dotaciones realizadas a los fondos obligatorios no se consideran fiscalmente deducibles por la LIS.

**C.-** Las cuotas íntegras negativas a compensar, se han considerado que provienen de resultados cooperativos, para poder determinar la base imponible negativa que las

origina, la cual será la que se tome de referencia para la liquidación del Impuesto sobre Sociedades siguiendo la LIS.

## **5. RESULTADOS FINALES. COMPARACIÓN DE TIEs.**

Para observar como afecta la consideración de una u otra normativa, a la presión fiscal soportada por las SCSG, basta con realizar una comparativa de los distintos TIEs, la cual se muestra en la **tabla 2**, expuesta en epígrafes anteriores.

En primer lugar, comprobaremos si la presión fiscal soportada por las SCSG en el ejercicio 2002 es la correcta, o por el contrario están soportando una presión fiscal mayor o menor a la que deberían.

En segundo lugar, analizaremos como ha afectado la reforma de la LSCA a la presión fiscal soportada por las SCSG.

En tercer lugar, pondremos de manifiesto, a través de la presión fiscal soportada, las ventajas fiscales que presentan al estar sujetas a una tributación especial –LRFC–, frente al Régimen General aplicable a las sociedades mercantiles –LIS–.

- **comparativa TIE soportado y TIE real.**

Al cotejar la presión fiscal soportada por las sociedades cooperativas, medida por el TIE “Soportado”, con la presión fiscal que deberían de haber cargado si hubieran seguido correctamente la normativa fiscal (TIE<sub>A1</sub> “Contable-Real”; TIE<sub>A2</sub> “Contable-Real”), observamos que en ningún caso éstas han coincidido, bien por exceso o por defecto. Así, las sociedades SCSG1, SCSG5 y SCSG6 han soportado una presión fiscal mayor a la carga real, y el resto ha presentado una presión fiscal menor.

Entre las causas que han originado estos resultados podemos concretar las siguientes:

Por un lado, únicamente las SCSG1 y SCSG4 han aplicado correctamente los porcentajes de dotación a fondos obligatorios, imputando los mínimos exigidos por ley o importes superiores.

El resto de sociedades, bien aplican porcentajes incorrectos, o bien no realizan las dotaciones considerando los distintos resultados contables, realizando las dotaciones sobre el RCAI total. Estos errores conceptuales son una de las causas que harán que la presión fiscal soportada difiera de la presión que realmente deberían haber soportado.

Por otro lado, todas las sociedades objeto de estudio han dotado los fondos obligatorios antes de impuesto, siendo obligatorio en el ejercicio 2002 dotarlos después de impuestos. Este error hace que la presión fiscal soportada no coincida con la real. Igualmente, algunas de ellas los dotan antes de compensar pérdidas.

Durante la recopilación de la información fiscal se pudo observar que existen sociedades que todo lo que dotan se lo deducen, sin tener en cuenta lo establecido en la normativa fiscal; otras se descuentan importes superiores a lo dotado; y otras no se sustraen ningún importe, a pesar de haber realizado dotaciones a los fondos obligatorios. Estas circunstancias también tendrán efectos sobre la presión fiscal soportada, la cual en algunos casos es mayor y en otros es menor a la que realmente deberían de soportar.

Los errores conceptuales incurridos por las sociedades de la muestra han implicado que la presión fiscal soportada por el total de la misma, TIE medio de 17,50%, obtenida como una media de las presiones fiscales soportadas por cada una de las sociedades que componen ésta, sea mayor a la que se tendría que haber soportado, la cual ha sido calculada en 16,71%, cuando el FRO sea menor al capital social y en 16,93% cuando fuera mayor. En ambos casos la variación es superior a medio punto.

No obstante, las diferencias que presentan respecto a la presión fiscal que debería de haber soportado la muestra (TIE "Contable-Real") no son estadísticamente significativas. Se ha realizado un test de comparación de medias, obteniéndose un

valor del estadístico  $t^{18}$  de 0,396, cuando el FRO es menor al capital social, y de 0,289, cuando el FRO es mayor al capital social, que no resulta significativo.

- **Presión fiscal antes y después de la reforma**

**A) Variación en el TIE “Contable” antes y después de la reforma de la LSCA**

Como se puede observar en la **tabla 2** tras la reforma de la LSCA la presión fiscal soportada por las sociedades cooperativas desciende. En concreto, la muestra total refleja una caída de un punto en el TIE “Contable” (tanto cuando el  $FRO < CS$  como cuando el  $FRO > CS$ ).

Para comprobar si tales variaciones son estadísticamente significativas se ha realizado un test de comparación de medias, obteniéndose un valor del estadístico  $t$  de 0,573, cuando el FRO sea menor al capital social, y de 0,553, cuando el FRO es mayor, que no resulta significativo<sup>19</sup>. Por tanto, las discrepancias existentes entre el TIE “Contable” antes o después de la reforma no son estadísticamente significativas.

Igualmente, las variaciones que se ponen de manifiesto entre los TIEs “Contables”, en función de la relación existente entre el FRO y el capital social no son estadísticamente significativas, obteniéndose un valor del estadístico  $t$  de -0,12, antes de la reforma de la LSCA, y de -0,1430, después de ésta.

Por otra parte, se puede observar como la variación que experimenta la presión fiscal en todas las SCSG es negativa (favorable para las SCSG) y desigual, siendo las sociedades SCSG1 y SCSG4 las que han experimentado una menor variación.

---

<sup>18</sup> El test de comparación de medias se ha basado en el test  $t$  de Student, cuyo estadístico es el siguiente:

$$t = \frac{\bar{X} - \bar{Y}}{\sqrt{\frac{(n-1)\hat{S}_1^2 + (m-1)\hat{S}_2^2}{n+m-2}} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{1}{m}}}$$

<sup>19</sup> Los resultados obtenidos han sido:

<b>G. de libertad</b>	10	
		<b>Valor crítico</b>
<b>Nivel de confianza</b>	95%	1,812
	99%	2,764
	90%	1,372

Coincide este hecho con que ambas sociedades han presentado exclusivamente resultados cooperativos y además, han compensado pérdidas antes de dotar los fondos obligatorios. La sociedad más beneficiada ha sido la SCSG6, seguida de la SCSG5.

Sabiendo que las variables que inciden sobre el TIE “Contable”, son:

a) Las diferencias permanentes (ente otras):

- Deducción de dotaciones obligatorias a los fondos obligatorios.

b) Las deducciones y bonificaciones<sup>20</sup>.

Y que la principal novedad de la reforma de la LSCA ha sido la dotación a los fondos obligatorios antes de impuesto, podemos precisar que el origen de la reducción de la presión fiscal tras la reforma está en las dotaciones a los fondos obligatorios, las cuales al realizarse después de la reforma antes de impuestos permiten una mayor deducción en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades, lo que origina una menor carga tributaria.

Otra variable de influencia en la presión fiscal, aunque de carácter más coyuntural, es la compensación de pérdidas antes de la dotación de los fondos obligatorios. Esta variable hará que los importes a dotar de los excedentes sean menores a los que se dotarían si no existieran, y en consecuencia la sociedad soportaría una mayor presión fiscal. Si bien, al permanecer este factor constante antes y después de la reforma no afectará a la variación experimentada por la presión fiscal en dichos momentos.

Igualmente, se puede observar como las sociedades presentan un mayor TIE “Contable”, cuando el FRO es mayor al capital social, y ello es debido a que en dicho caso la dotación mínima al FRO por parte de los resultados cooperativos –15%– es inferior a la exigida cuando el FRO es menor al capital social –20%–. Tal circunstancia originará una menor deducción en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades por dotación a fondos obligatorios y, en consecuencia, un mayor gasto por Impuesto sobre Sociedades y mayor cuota a pagar, es decir, una mayor presión fiscal.

---

<sup>20</sup> Esta variable ha permanecido constante durante todo el estudio.

Otro aspecto a resaltar es que todos los TIEs determinados son menores que el tipo de gravamen especial de 20%, a excepción de la SCSG6 antes de la reforma.

Por otro lado, si comparamos la presión fiscal de cada una de las sociedades, es de resaltar que todas han obtenido unos TIEs diferentes, ya sea antes o después de la reforma, y ello es debido a que las variables de influencia en la presión fiscal han afectado a éstas de forma distinta. Así, hay sociedades que han presentado deducciones y bonificaciones y otras no; en algunas existen diferencias permanentes distintas de las que surgen por las dotaciones a los fondos obligatorios; las dotaciones a los fondos han sido diferentes; tres de ellas presentan pérdidas pendientes de compensación antes de dotar los fondos obligatorios, etc..

Sin embargo, aún en el supuesto de que todas tuvieran el mismo resultado contable, en importe aunque no en concepto, y las variables de influencia en la presión fiscal fueran idénticas, no coincidirían sus presiones fiscales, a diferencia de lo que ocurriría en las sociedades mercantiles, debido a las siguientes circunstancias:

- a) Los resultados contables –resultados cooperativos, de operaciones con terceros no socios y extraordinarios– están gravados por distintos tipos impositivos.
- b) La existencia de distinta tipología de resultados hará que las dotaciones a los fondos obligatorios difieran, en cuanto a importes y clase de fondo a dotar. Cuantos más tipos de resultados muestren, las dotaciones a fondos obligatorios serán mayores y las deducciones por dicho concepto también.

#### **B) Variación en el TIE “Fiscal” antes y después de la reforma de la LSCA.**

Tal y como recoge la **tabla 2** la presión fiscal medida por el TIE “Fiscal” ha sufrido una reducción tras la reforma, tanto para el caso en el que el FRO sea menor al capital social como para cuando sea mayor. El descenso de éste ha sido de un punto.

A su vez se ha realizado un test de comparación de medias para conocer si las diferencias entre el TIE “Fiscal” antes y después de la reforma son significativas, obteniéndose un valor del estadístico t de 0,230, cuando el FRO sea menor al capital

social, y de 0,220, cuando el FRO es mayor, que no resulta significativo<sup>21</sup>. Tal resultado, coincidente con el obtenido con el TIE “Contable”, indica que las diferencias existentes entre la presión fiscal, medida a través del TIE “Fiscal”, no son estadísticamente significativas.

El origen del descenso de la presión fiscal tras la reforma, también hay que buscarlo en las variables que influyen en el TIE “Fiscal”, las cuales son:

- Diferencias permanentes: (entre otras)
  - Deducciones de las dotaciones a los fondos obligatorios.
- Diferencias temporales.
- Compensación de cuotas íntegras negativas.
- Deducciones y bonificaciones.

Como ya se expuso anteriormente, ninguna sociedad ha aplicado diferencias temporales, por lo que esta variable puede ser desechada como origen de la variación.

Por lo que respecta a la compensación de cuotas íntegras negativas y a las deducciones y bonificaciones, éstas variables han permanecido constantes durante todo el estudio.

Por último, las diferencias permanentes, variable también existente en el TIE “Contable”, han permanecido constantes, a excepción de la diferencia permanente que surge por la deducción de las dotaciones a los fondos obligatorios, cuyo procedimiento de determinación ha sido modificado tras la reforma de la LSCA.

Hemos de resaltar que las reducciones experimentadas por el TIE “Fiscal” después de impuesto son idénticas a las experimentadas por el TIE “Contable”, lo que implica que ha sido la misma variable que ha afectado a éste la que lo ha hecho en el TIE “Fiscal”. En consecuencia, las variaciones experimentadas por ambos TIEs –

<sup>21</sup> Los resultados obtenidos han sido:

<i>G. de libertad</i>	10	
		<i>Valor crítico</i>
<i>Nivel de confianza</i>	95%	1,812
	99%	2,764
	90%	1,372

Contable y Fiscal– tienen su origen en una misma causa: Las dotaciones a los fondos obligatorios.

Al igual que en el caso anterior, se puede observar como las sociedades presentan un mayor TIE “Fiscal”, cuando el FRO es mayor al capital social, también originado por la diferencia (en cuanto a porcentajes se refiere) de la dotación mínima al FRO por parte de los resultados cooperativos cuando el FRO es menor o mayor a éste.

Es preciso remarcar que los resultados obtenidos con el TIE “Contable” por cada sociedad son coincidentes con los obtenidos con el TIE “Fiscal” a excepción de la SCSG1 y SCSG5, debido a que salvo en estas últimas las variables que han afectado a ambos TIEs han sido las mismas –diferencias permanentes, deducciones y bonificaciones–. Las sociedades SCSG1 y SCSG5, no han presentado iguales TIEs debido a que a efectos fiscales han compensado pérdidas de ejercicios anteriores, hecho que ha originado una menor carga fiscal.

- **Presión Fiscal según la LRFC y la LIS.**

De la **tabla 2** se puede deducir, en primer lugar, como el nivel de presión fiscal en la LIS está condicionado a la consideración de la sociedad como entidad de reducida dimensión o no, soportando una menor presión fiscal cuando la entidad es considerada como PYME, en cuyo caso la presión fiscal se vería reducida entre 0 y 5 puntos. En segundo lugar, el TIE “Contable” en todos los casos es muy superior al que soportarían tributando como sociedad cooperativa protegida, ya sea antes o después de la reforma de la LSCA.

Si comparamos los resultados de las TIEs, antes o después de la reforma de la LSCA, con los obtenidos en el supuesto de que tributen bajo la LIS (TIE "Contable-S.Mercantil"; TIE "Fiscal-S.Mercantil"), observamos que estos últimos son siempre muy superiores, en más de 10 puntos. Dicha circunstancia nos pone de relieve que las sociedades cooperativas están protegidas mediante una legislación fiscal más tolerante, en orden a sus especiales características como entes asociativos que realizan una función social clara, que muy probablemente no sería realizada por otras formas empresariales.

Igualmente, la presión fiscal media de la muestra tributando bajo el Régimen de la LRFC, es siempre menor a la que soportarían si tributaran como sociedad mercantil, con independencia de su calificación o no como entidad de reducida dimensión.

Se ha llevado a cabo nuevamente un test de comparación de medias al objeto de concluir si las diferencias existentes entre dichos TIEs determinados según la LRFC y la LIS son significativas, obteniéndose los resultados del estadístico t, que se presentan en la **tabla 3**. Según dicha tabla estas variaciones son siempre estadísticamente significativas, salvo para el TIE Fiscal, cuando el FRO sea mayor al capital social.

TABLA 3  
SIGNIFICATIVIDAD ESTADÍSTICA ENTRE LAS VARIACIONES DE LA TIE

	Estadístico t	Significatividad Estadística /Nivel de confianza (NC)
TIE <sub>A1</sub> "Contable-Real" - TIE "Contable-S.M" pyme	-4,069836272	Significatividad estadística; NC del 90, 95 y 99%
TIE <sub>A1</sub> "Contable-Real" - TIE "Contable-S.Mercantil"	-4,829063465	Significatividad estadística ; NC del 90, 95 y 99%
TIE <sub>A2</sub> "Contable-Real"- TIE "Contable-S.M" pyme	-4,001745604	Significatividad estadística ; NC del 90, 95 y 99%
TIE <sub>A2</sub> "Contable-Real" - TIE "Contable-S.Mercantil"	-4,761565036	Significatividad estadística ; NC del 90, 95 y 99%
TIE <sub>A1</sub> "Fiscal-Real" - TIE "Fiscal-S.M" pyme	-1,473584932	Significatividad estadística; NC del 90%
TIE <sub>A1</sub> "Fiscal-Real" - TIE "Fiscal-S.Mercantil"	-1,622390251	Significatividad estadística ; NC del 90%
TIE <sub>A2</sub> "Fiscal-Real"- TIE "Fiscal-S.M" pyme	-0,974340475	No significatividad estadística
TIE <sub>A2</sub> "Fiscal-Real" - TIE "Fiscal-S.Mercantil"	-1,163622167	No significatividad estadística

Para finalizar se muestra, en los **gráficos 1, 2 y 3** siguientes, una comparativa de los distintos TIEs obtenidos para cada una de las sociedades que componen la muestra, así como para la muestra total.

GRÁFICO 1  
COMPARATIVA DE TIES MEDIOS.

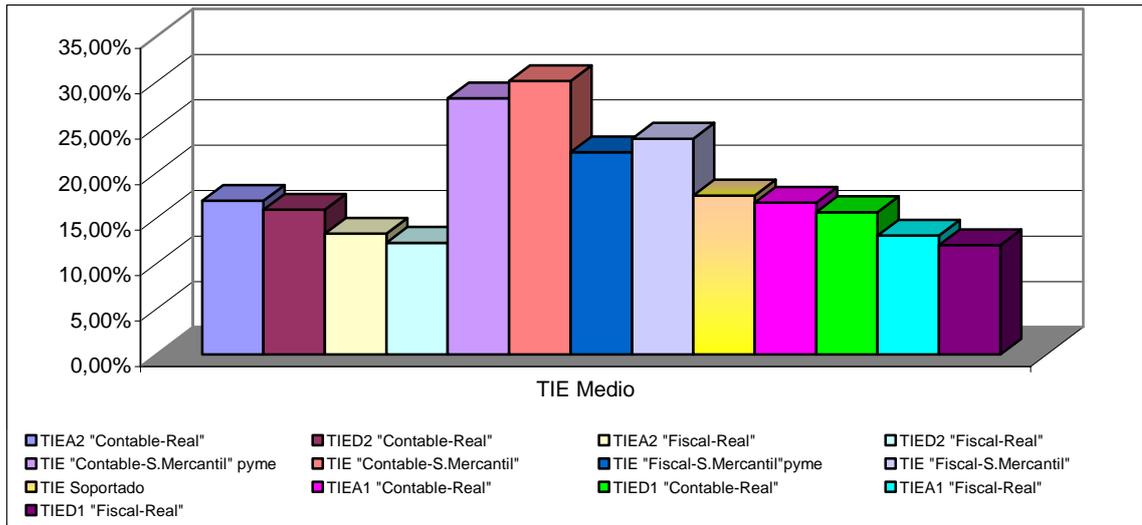


GRÁFICO 2

COMPARATIVA DE TIES CUANDO EL FRO ES MENOR AL CAPITAL SOCIAL

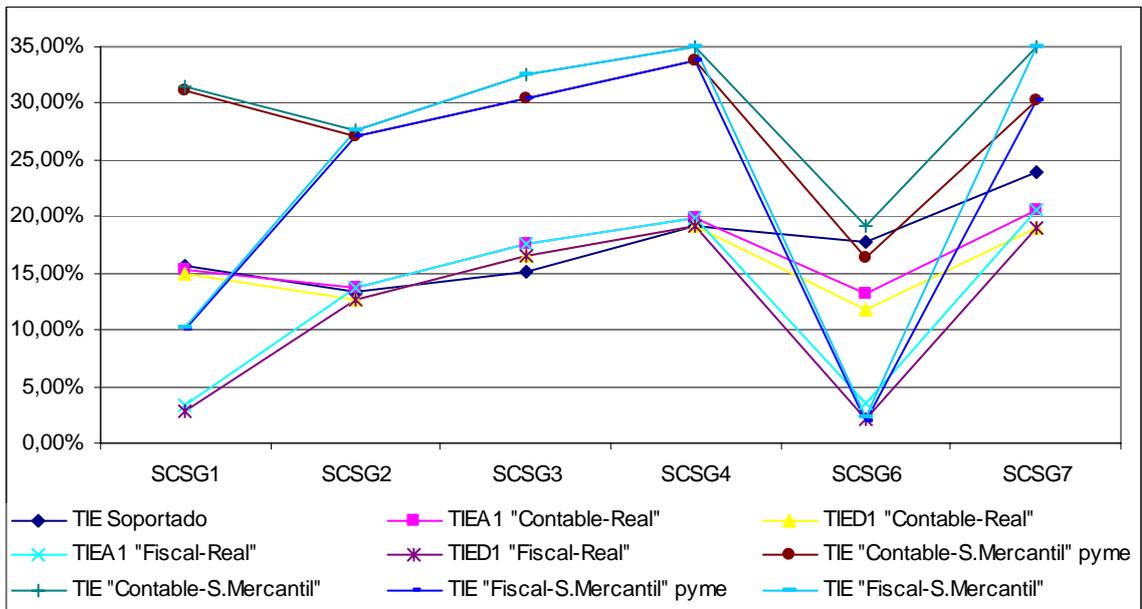
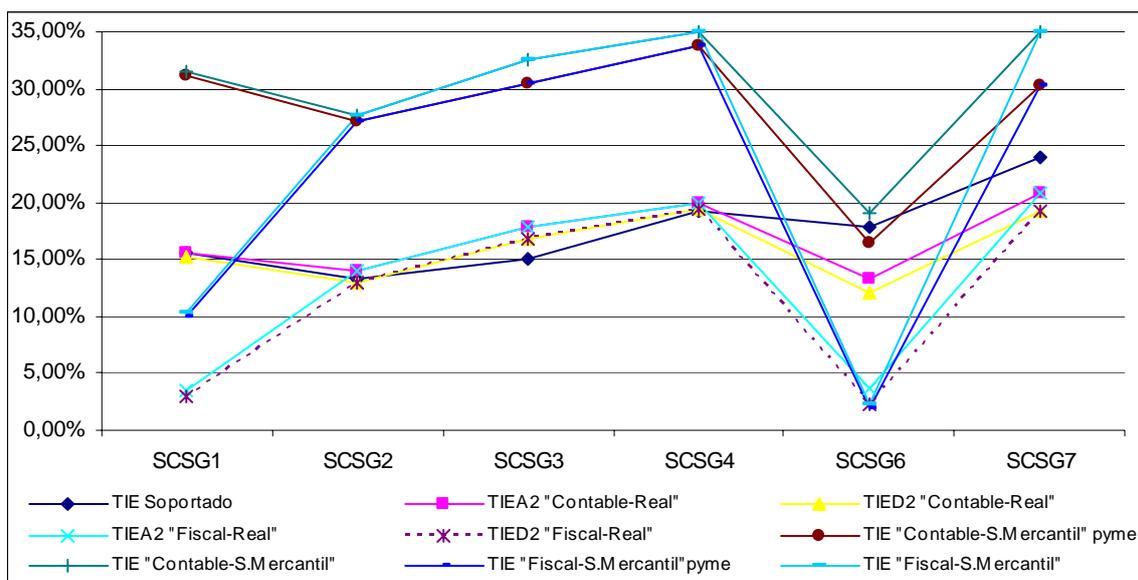


GRÁFICO 3

## COMPARATIVA DE TIES CUANDO EL FRO ES MAYOR AL CAPITAL SOCIAL



## 6. CONCLUSIONES

- El TIE Soportado por las cooperativas, calculado en base al gasto por impuesto devengado y el resultado contable antes de impuesto, tomados de la cuenta de Pérdidas y Ganancias, no es representativo de la verdadera presión fiscal soportada debido a que las sociedades han cometido errores conceptuales a la hora de la determinación del gasto por impuesto.
- Al determinar el TIE Contable que tendrían que haber soportado aplicando la LSCA antes de la reforma, se ha observado que en ningún caso éste ha coincidido con el TIE Soportado, bien por exceso o por defecto.
- Tras la reforma de la LSCA la presión fiscal, medida por el TIE Contable o por el TIE Fiscal, desciende, debido a que las dotaciones a los fondos obligatorios después de impuestos permiten una mayor deducción en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades. Sin embargo, las discrepancias entre los TIEs antes y después de la reforma no son estadísticamente significativas.

- El TIE medio soportado por el total de la muestra ha sido superior al que realmente deberían haber soportado. En consecuencia, las SCSG en su conjunto están incurriendo en un coste de oportunidad, en la medida que la mayor presión fiscal que soportan implicará una menor rentabilidad para el conjunto de la muestra. No obstante, dicha variación no es estadísticamente representativa.

Así mismo, después de la reforma de la LSCA, la presión fiscal media de la muestra calculada, es inferior, en un punto, a la que realmente soportarían antes de la misma. Es necesario indicar, que este descenso no es significativo estadísticamente.

- Las SCSG tendrán un mayor TIE, tanto Contable como Fiscal, cuando el FRO sea mayor al capital social, que cuando éste sea menor. Sin embargo, la variación de presión fiscal que implica este hecho no es estadísticamente significativa.
- La presión fiscal soportada por las SCSG, antes o después de la reforma de la LSCA, es sumamente inferior si éstas tributaran por la LRFC, que si estuvieran sujetas al Régimen de Tributación General –LIS–. Con esto se prueba la protección fiscal de la que gozan. Protección que tienen aún en el caso de ser consideradas como sociedades no protegidas a efectos fiscales, pues aunque éstas no van a gozar de los beneficios fiscales que se establecen para las protegidas y especialmente protegidas, sí que estarán sujetas a las reglas especiales o técnicas aplicables para la determinación del Impuesto sobre Sociedades. Esto implicará, en éste caso también, que su TIE sea menor que el que presentarían si estuvieran sujetas a la LIS. El ahorro fiscal que supone tributar por la LRFC y no por la LIS, es significativo desde un punto de vista estadístico.
- Las variables que mayor influencia han tenido sobre la presión fiscal calculada a través del TIE “Contable” y del TIE “Fiscal”, han sido:

– La tipología de resultados que exponga la sociedad. Ante un importe dado de resultado contable:

- Aquellas que presenten exclusivamente resultados cooperativos soportarán una menor presión fiscal que aquellas que también tengan resultados extracooperativos y extraordinarios.
  - Aquellas que mostrando resultados cooperativos únicamente obtengan resultados extracooperativos, soportarán una mayor presión fiscal que si presentarán también resultados extraordinarios.
- 
- Las dotaciones a los fondos obligatorios antes o después de impuestos.
  - Los porcentajes aplicados sobre los excedentes que deben destinarse obligatoriamente a los fondos obligatorios, condicionados a que el FRO sea mayor o menor al capital social.
  - La aplicación de deducciones y bonificaciones.
  - La compensación de pérdidas antes de dotar fondos.
  - La compensación de cuotas íntegras negativas.

En definitiva, con la información manejada, se ha observado que las SCSG no aplican correctamente la normativa contable y menos aún la fiscal. Esta situación ha originado que unas hayan soportado una carga tributaria superior y, estén dejando de ganar –coste de oportunidad–, y otras hayan soportado una presión fiscal menor.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- AA.VV. *Libro Blanco para la Agricultura y el Desarrollo Rural*. Edita Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid, 2003.
- BORREGO CUESTA, A. La Fiscalidad de las empresas españolas. *Papeles de Economía Española*, nº 18-19, 1999, p. 269-281.
- BUIJINK, W., JANSSEN, B. Y SCHOLS, Y. Corporate Effective Tax Rates in the European Union. *Study commissioned by the Ministry of Finance, MARC Project*, Universiteit Maastricht, The Netherlands, April, 1999.
- CALLIHAN, D.S. Corporate effective Tax Rates: A synthesis of the literature. *Journal of Accounting Literature*, nº 13, 1994, p. 1-43.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA. Informe socioeconómico del cooperativismo agrario español. 2000-2003.
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, M<sup>a</sup>.E. *La reforma del Impuesto sobre Sociedades a través de las diferencias contabilidad versus fiscalidad y su incidencia en el tipo impositivo efectivo*. Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo, 2001.
- FULLERTON, D. Which Effective Tax Rate?. *National Tax Journal*, Vol. XXXVII, nº 1, 1984, p. 23-41.

- GARRIDO PULIDO, T., ARENAS TORRES, P. Y MORENO ALBARRACIN, A.L. Análisis de la fiscalidad de las cooperativas. Un enfoque crítico de la contabilidad del Impuesto de sociedades en el marco de la ley andaluza de cooperativas. *Revista Técnica Tributaria*, nº 61, 2003, p. 91-124.
- GIANNINI, D. Y MAGGIULLI, D. The Effective Tax Rates in the EU commission Study on Corporate Taxation: Methodological Aspects, Main Results and Policy Implications. *CEifo Working Papers*, nº 666, February, 2002.
- GUPTA, S. Y NEWBERRY, K. Corporate Average Effective Tax Rates after the Tax Reform Act of 1986. *Tax Notes*, nº 55, 1992, p. 689-702.
- JULIÁ IGUAL, J.F. Y SERVER IZQUIERDO, R.J. *Fiscalidad de Cooperativas. Teoría y Práctica*, 3ª ed. Editorial Pirámide. Madrid, 1996.
- KAPLAN, R.L. Effective Corporate Tax Rates. *The Journal of Corporate Taxation*, Summer, 1975, p. 187-198.
- LABATUT SERER, T. Y MARTÍNEZ VARGAS, J. Tratamiento contable y fiscal de las fusiones en España. Evidencia empírica para el período 1992-1996. En: *IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC)*. Las Palmas de Gran Canaria, Mayo, 2000.
- MARTÍNEZ ARIAS, A., FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, E. Y ÁLVAREZ GARCÍA, S. La incidencia de la reforma del Impuesto sobre Sociedades según el tamaño de la empresa. *Instituto de Estudios Fiscales Documento de Trabajo*, nº 23, Madrid, 2001.
- MOLINA LLOPIS, R. *La evolución de la presión fiscal en las PYMEs: una aproximación a su incidencia sobre la situación financiera de las empresas de la Comunidad Valenciana*. Tesis Doctoral. Universitat de Valencia, 2003.
- NICODEMA, G. Computing Effective corporate Tax Rates. Comparisons and Results. *Economic Paper ECFIN E2/358/01-EN*, nº 153, Julio, 2001.
- PAREDES GÓMEZ, R. Efectos de incentivo a la inversión del sistema fiscal: el tipo impositivo efectivo como herramienta de análisis. *Actualidad financiera*, nº 11, 1994, p. 31-57.
- SALAS FUMAS, V. *La presión fiscal sobre la empresa española. Un estudio comparado*. Edita Ministerio de Industria y Energía. Secretaría General Técnica, Madrid, 1985.
- SERVER IZQUIERDO, R.J. Y MARÍN SÁNCHEZ, Mª.M. Conciliación del resultado contable y fiscal en Cooperativas. Repercusión cuantitativa en la cuota del Impuesto sobre Sociedades. *Revista Hacienda Pública Española*, nº 144, 1998, p. 175-193.
- SERVER IZQUIERDO, R.J. Y MELIÁ MARTÍ, E. Estudio económico, contable y fiscal de los procesos de fusión en cooperativas. *Revista de Estudios Financieros*, nº 254, 2004, p. 139-224.

#### **Normativa**

- Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas. (BOE de 20 de diciembre).
- Ley 43/1995, de 27 diciembre, del Impuesto sobre Sociedades. (BOE de 28 de diciembre).
- Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. (BOJA de 20 de abril).
- Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. (BOE de 17 de julio).
- Ley 3/2002, de 16 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. (BOE de 11 de enero).
- Orden ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas. (BOE de 27 de diciembre).
- Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. (BOE de 11 de marzo).

---

<sup>A</sup> GIANNINI, D. Y MAGGIULLI, D. The Effective Tax Rates in the EU commission Study on Corporate Taxation: Methodological Aspects, Main Results and Policy Implications. *CESifo Working Papers*, nº 666, February, 2002, p. 4.

<sup>B</sup> FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, M<sup>a</sup>.E. La reforma del Impuesto sobre Sociedades a través de las diferencias contabilidad versus fiscalidad y su incidencia en el tipo impositivo efectivo. Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo, 2001, p. 136.

<sup>C</sup> FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, M<sup>a</sup>.E. La reforma del Impuesto sobre Sociedades a través de las diferencias contabilidad versus fiscalidad y su incidencia en el tipo impositivo efectivo. Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo, 2001, p. 137.

# **LAS EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN ANTE EL RETO DE LA GESTIÓN DEL CAMBIO DEMOGRÁFICO**

**POR**

**SONIA MARTÍN LÓPEZ**

## **RESUMEN:**

El cambio demográfico que se está viviendo a nivel mundial, y de forma particular en Europa, como consecuencia del envejecimiento de la población ante el incremento de la esperanza de vida y la drástica reducción de las tasas de fertilidad, ha hecho saltar las alarmas ante la necesidad de llevar a cabo una gestión adecuada que no ponga en peligro la viabilidad financiera de los sistemas de protección social.

Los Estados Miembros han de acometer las reformas necesarias que conduzcan a la modernización de sus sistemas de protección social garantizando tanto pensiones adecuadas y viables como una asistencia sanitaria y una asistencia de larga duración de calidad, accesible y duradera. Para lograr estos objetivos existe el acuerdo generalizado de fomentar políticas de empleo que incentiven el envejecimiento activo y la prolongación de la vida profesional para frenar la salida prematura del mercado laboral de los trabajadores mayores de 45 años.

Entre las medidas a adoptar para el mantenimiento de los trabajadores en las empresas están la adaptación de los contenidos de los puestos de trabajo, el aprovechamiento del conocimiento interno y la formación continua de los trabajadores. En los casos en los que ya se haya producido la expulsión del mercado laboral, serán las empresas de participación las que pueden representar una vía de salida ante la situación de desempleo. Pero para que los desempleados de mayor edad decidan emprender su propia iniciativa empresarial necesitan formación, asesoramiento y ayudas.

**PALABRAS CLAVE:** Envejecimiento población, sistemas protección social, adaptación puestos trabajo, trabajadores de mayor edad, cooperativas, sociedades laborales

**CLAVES ECONLIT:** E 240, H 550, J 540, P 130

## **ABSTRACT:**

The demographic change that is lived worldwide, and of particular form in Europe, as consequence of the aging of the population because of the increase of the life expectancy and the drastic reduction of the rates of fertility, has made jump the alarms because of the need to get a suitable management that does not put in danger the financial viability of the social protection systems.

The members states have to make the necessary reforms that they lead to the modernization of their social protection systems guaranteeing both suitable and viable pensions and a sanitary assistance and an assistance of long duration of quality,

accessible and lasting. To achieve these aims there is a widespread agreement to foment employment policies that stimulate the active aging and the prolongation of the professional life to stop the premature exit of the labour market of the 45-year-old major workers.

Among the measurements to adopt for the maintenance of the workers in the companies there are the adjustment of the contents of the working places, the use of the internal knowledge and the permanent training of the workers. In the cases in which already there has been produced the expulsion of the labour market, the participation companies will can represent an exit of the situation of unemployment. But in order that the unemployed ones of major age decide to tackle their own managerial initiative they need formation, advice and helps.

**KEYWORDS:** Aging population, systems social protection, adjustment of the contents of the working places, workers of major age, cooperative societies, employee-owned companies.

## 1. INTRODUCCIÓN

El envejecimiento de la población es una realidad que presenta una tendencia alcista viéndose agravada cada año como consecuencia tanto del aumento de la esperanza de vida, que desde el año 1960 se ha incrementado en 8 años y se prevé que en el año 2050 se incremente en 6 más<sup>1</sup>, como del descenso de la tasa de fecundidad con una media de 1,5 niños por mujer cuando se necesitaría una tasa de 2,1 para el mantenimiento de la población<sup>2</sup>.

Se trata de un fenómeno de carácter universal que puede afectar de forma perniciosa tanto a aspectos económicos como sociales<sup>3</sup>, por lo que su estudio y adecuada gestión son de vital importancia para evitar que se produzcan desequilibrios tanto en los sistemas de protección social como en las finanzas públicas.

---

<sup>1</sup> Según el informe del Comité de Política Económica y de la Comisión Europea el gasto público en la Europa de los 25: pensiones, salud pública, cuidado a largo plazo, educación y política de desempleo (2005-2050). 1/2006. Pp.: 27-30. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2006/eesp106en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2006/eesp106en.pdf)

<sup>2</sup> COMISIÓN EUROPEA. Libro Verde "Frente a los cambios demográficos, una nueva solidaridad entre generaciones". COM (2005) 94 final. Bruselas, 16/03/2005, pp. 2. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://ec.europa.eu/employment\\_social/news/2005/mar/comm2005-94\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/news/2005/mar/comm2005-94_es.pdf)

<sup>3</sup> Un análisis sobre los efectos del cambio demográfico a nivel mundial puede verse en: WALLANCE, P. *El seísmo demográfico*. Ed. Siglo XXI de España Editores, 2000. Pp.: 292. ISBN: 84-323-1041-7.

No obstante, no es un fenómeno nuevo que acabe de aparecer, ya en el año 1982 Naciones Unidas puso sobre la mesa el tema del envejecimiento mundial adoptándose el Plan de Acción Internacional sobre el Envejecimiento. Posteriormente, se han llevado a cabo diversas actuaciones siendo declarado el año 1999 “Año Internacional de las Personas de Edad” y celebrándose en el año 2002 la segunda “Asamblea Mundial sobre el Envejecimiento<sup>4</sup>”, así como la elaboración del informe “Aumento de la tasa de población activa y fomento de la prolongación de la vida activa”, entre otros.

Según estadísticas publicadas por Eurostat se estima que la población entre 0 y 14 años en la Unión Europea se reducirá del 16,4 por ciento del 2004 al 13,4 por ciento en el año 2050, mientras que en el caso español dicha reducción será aún más acusada pasando del 14,5 por ciento en el 2004 al 12,8 por ciento en el 2050. Además, se prevé para el año 2022 a nivel europeo una disminución del 20 por ciento de las personas entre 20 y 29 años, así como un aumento del 25 por ciento de las personas entre 50 y 64 años<sup>5</sup>. Ante este cambio de la estructura de la población que supone la inversión de la imagen natural de la pirámide de población, es necesario que la población global tome conciencia de las implicaciones del envejecimiento<sup>6</sup> para que en los distintos Estados Miembros se adopten las reformas necesarias con el fin de anticiparse a las dramáticas previsiones, tanto en el ámbito económico como social, y evitar así que se hagan realidad.

## **2. LA NECESIDAD DE MODERNIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE PROTECCIÓN SOCIAL**

---

<sup>4</sup> La Comisión Europea presentó la siguiente comunicación en esta Asamblea: Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. La respuesta de Europa al envejecimiento a escala mundial. Promover el progreso Económico y Social en un mundo en proceso de envejecimiento. Contribución de la Comisión Europea a la segunda Asamblea Mundial sobre el Envejecimiento. COM (2002) 143 final, 18 de marzo de 2002. No publicada en el Diario Oficial. Pp.: 17. [Fecha de consulta 24/03/06]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2002/com2002\\_0143es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2002/com2002_0143es01.pdf)

<sup>5</sup> *Ibidem*, p.8.

<sup>6</sup> COMISIÓN EUROPEA. Hacia una Europa para todas las edades – Fomentar la prosperidad y la solidaridad entre las generaciones. COM (99) 221 final. 21 de mayo de 1999. No publicada en el Diario Oficial.

La protección social es uno de los derechos sociales fundamentales de los trabajadores de tal forma que *“Todo trabajador de la Comunidad Europea tiene derecho a una protección social adecuada y, sea cual fuere su estatuto o la dimensión de la empresa en que trabaja, debe beneficiarse de niveles de prestaciones de seguridad social de nivel suficiente”*<sup>7</sup>.

Por tanto, se puede afirmar que la protección social es uno de los componentes básicos de un trabajo digno, caracterizándose la mayoría de los sistemas de protección social por perseguir un doble objetivo:

- Dar acceso a los sistemas de salud.
- Proporcionar la seguridad de los ingresos.
- 

Del análisis de los ingresos y los gastos relacionados con los sistemas de protección social como porcentaje del Producto Interior Bruto (PIB) en la Europa de los quince en el año 2003 se obtiene que la media de los ingresos fue de 28,6 puntos porcentuales, mientras que la media de los gastos ascendió a 25,8 puntos porcentuales.

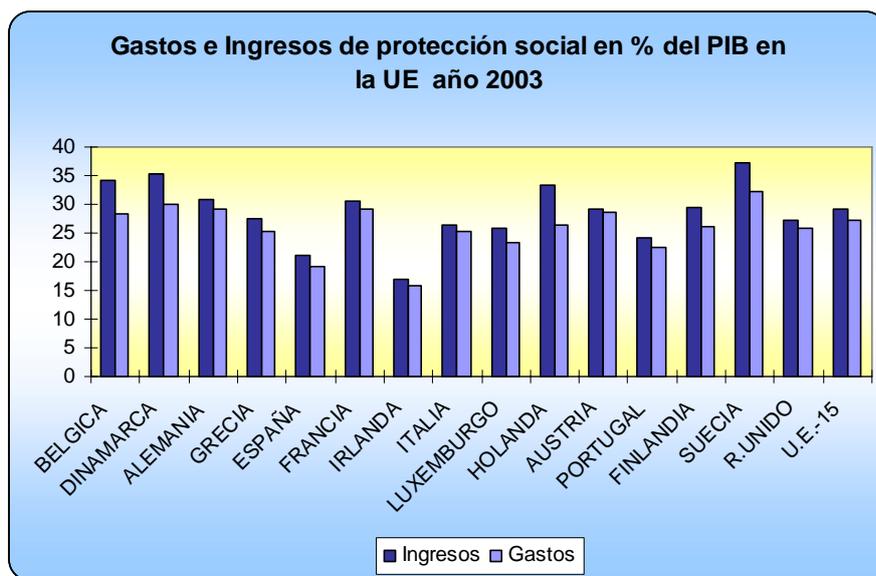
Si se analizan los ingresos y los gastos en materia de protección social en cada uno de los Estados Miembros se pueden establecer tres grupos (Véase Gráfico 1):

- Países que se encuentran claramente por encima de la media, entre los que están Bélgica, Dinamarca, Alemania, Francia, Holanda, Austria o Suecia.
- Países que se hallan por debajo de la media, en este grupo estarían España, Irlanda, Luxemburgo o Portugal.
- Países que están en línea con la media europea de los quince, entre ellos Grecia, Italia, Finlandia o Reino Unido.

#### GRÁFICO 1

---

<sup>7</sup> Los derechos sociales fundamentales de los trabajadores aparecen recogidos en la Carta Comunitaria del 9 de diciembre de 1989. [Fecha de consulta: 24/03/06]. Disponible en Internet en: <http://www.incipe.org/ensayo3b.htm>



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat<sup>8</sup>.

Lo deseable para que un país tenga un sistema de protección social saneado es que la diferencia entre el nivel de ingresos y de gastos sea lo más amplia posible. Si se observa el diferencial entre ingresos y gastos de protección social en cada uno de los Estados Miembros (Véase Gráfico 1) se puede ver como Bélgica, Dinamarca, Holanda o Suecia presentan los mayores superávits. Todos ellos comparten la característica común de pertenecer al grupo de países cuyos niveles de ingresos y gastos en materia de protección social superaban la media europea. En el resto de países, el diferencial positivo entre ingresos y gastos es muy reducido, por lo que, si el nivel de gastos se incrementara el margen de maniobra antes de incurrir en situación de déficit sería muy reducido. El caso extremo lo protagoniza Austria donde el nivel de ingresos y gastos está prácticamente equilibrado, por lo que su situación es delicada.

Mediante este diferencial se puede tener una idea de la capacidad de los distintos Estados Miembros para absorber las variaciones en la composición de la estructura

<sup>8</sup> Los datos publicados por Eurostat a los que se hace alusión a lo largo del presente artículo están disponibles en Internet en:  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?\\_pageid=1090,30070682,1090\\_33076576&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL). [Fecha de consulta: 24/03/2006]

poblacional dadas las previsiones sobre la reducción de la población activa y el incremento de la población jubilada<sup>9</sup>:

- La reducción de la población activa será una tendencia generalizada entre los países de la Unión Europea, así, para el caso de la Europa de los veinticinco disminuirá del 67,2 por ciento del 2004 al 56,7 por ciento en el 2050. En el caso de España dicha reducción será aún más drástica, de tal forma que la población en edad de trabajar pasará de representar el 68,6 por ciento en el 2004, al 65,2 por ciento en el 2025 y al 52,9 por ciento en el 2050. Caso similar al español es la situación de países como Italia, Portugal y Grecia, frente a los países que consiguen superar el porcentaje del 60 por ciento como son Luxemburgo, Malta y los Países Bajos.
- El incremento del porcentaje de personas mayores de 65 años en la Unión Europea pasará del 16,4 por ciento en el 2004 al 29,9 por ciento en el 2050; particularizando para el caso español estas cifras pasarán del 16,9 por ciento en el 2004 al 22 por ciento en el 2025 y alcanzarán el 35,6 por ciento en el 2050. Cifras similares al caso español presentan países como Italia y Grecia, mientras que en el caso contrario se encuentran Luxemburgo, los Países Bajos y Dinamarca con tasas inferiores al 25 por ciento.

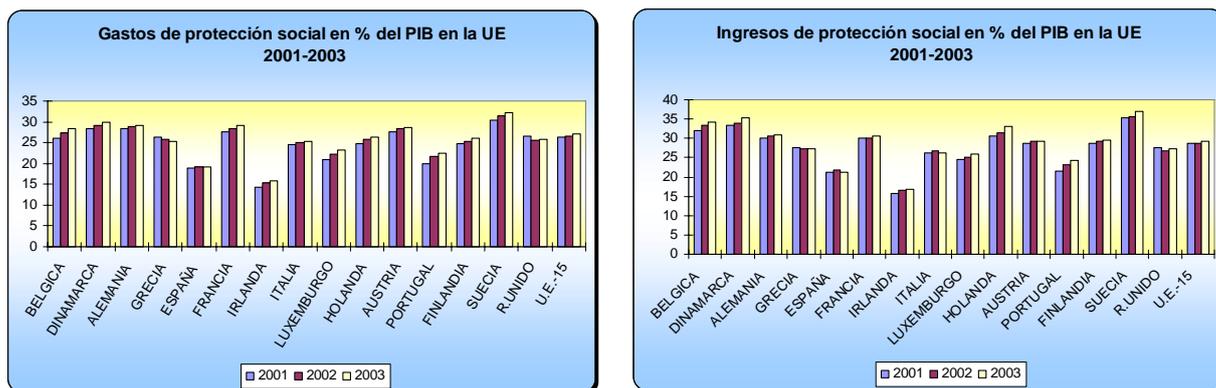
Ambas tendencias hacen que las previsiones de Eurostat de la tasa de dependencia de las personas mayores de 65 años en la Unión Europea se incrementen del 24,5 por ciento en el 2004 al 52,8 por ciento en el año 2050, mientras que en España el aumento será del 24,6 por ciento en el 2004 al 67,5 por ciento en el 2050<sup>10</sup>.

#### GRÁFICOS 2 Y 3

---

<sup>9</sup> COMITÉ DE POLÍTICA ECONÓMICA Y DE LA COMISIÓN EUROPEA. El impacto del envejecimiento...., *Opus cit*, pp. 7-8.

<sup>10</sup> La tasa de dependencia total en la Unión Europea pasará del 48,9 por ciento en el 2004 al 76,5 por ciento en el 2050, mientras que en España ese incremento será del 45,8 por ciento en el 2004 al 89,2 por ciento en el 2050.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Atendiendo a la evolución de los gastos e ingresos de protección social como porcentaje del PIB en el período comprendido entre el año 2001 y el 2003 en cada uno de los Estados Miembros de la Europa de los quince (Véanse Gráficos 2 y 3), se puede ver que los gastos han presentado una tendencia al alza, en la práctica totalidad de los países analizados, mientras que la evolución positiva de los ingresos no ha sido tan generalizada sino que se encuentra más localizada en países como Bélgica, Dinamarca, Alemania, Holanda, Portugal o Suecia. Por tanto, se pone en evidencia como el ritmo de crecimiento de los gastos es mayor que el de los ingresos.

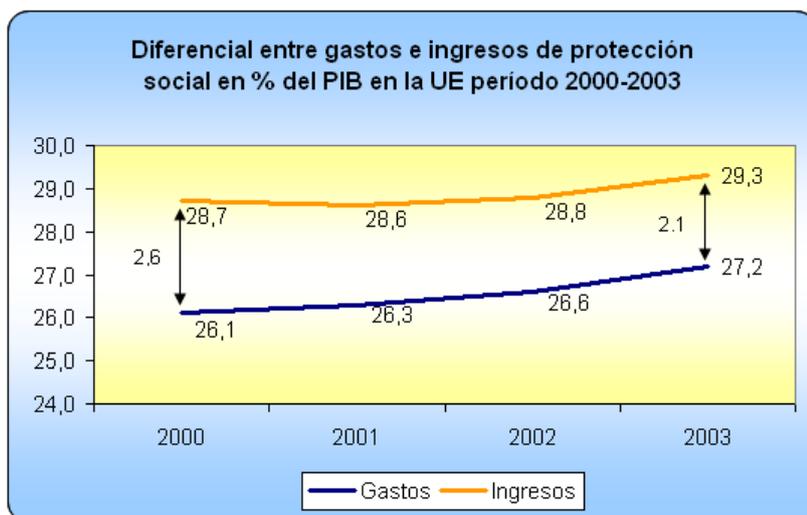
Según las previsiones el gasto público se incrementará entre el 3 y el 7 por ciento en la mayoría de los Estados Miembros<sup>11</sup>. Siendo los países donde serán mayores los incrementos en Grecia (13 por ciento), Holanda (8,9 por ciento) y España (7,4 por ciento)<sup>12</sup>.

Si se observa la evolución de los ingresos y los gastos de protección social como porcentaje del PIB en la Unión Europea para el período comprendido entre el año 2000 y el 2003 (Véase Gráfico 4), se aprecia como el margen relativo al diferencial entre los ingresos y los gastos se ha reducido 0,5 puntos porcentuales con respecto al año 2000.

GRÁFICO 4

<sup>11</sup> El Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que el envejecimiento supondrá un incremento del gasto que se situará en el 3,5 por ciento del PIB en el 2020.

<sup>12</sup> COMITÉ DE POLÍTICA ECONÓMICA Y DE LA COMISIÓN EUROPEA. El impacto del envejecimiento..., *Opus cit*, 10-12.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Como consecuencia del estrechamiento progresivo de este diferencial, que según las previsiones tenderá a reducirse aún más en los próximos años, debido tanto a la reducción de la población activa como al incremento del número de jubilados, es necesario efectuar las reformas necesarias en los sistemas de protección social para evitar que se produzcan desequilibrios. Con estas reformas se ha de conseguir la modernización de dichos sistemas.

Por tanto, estas medidas son cruciales para que en los Estados Miembros se desarrollen las condiciones e incentivos adecuados que hagan que el trabajo sea más atractivo.

Entre los objetivos de estas medidas de modernización de los sistemas de protección social en la Unión Europea<sup>13</sup> se encuentran:

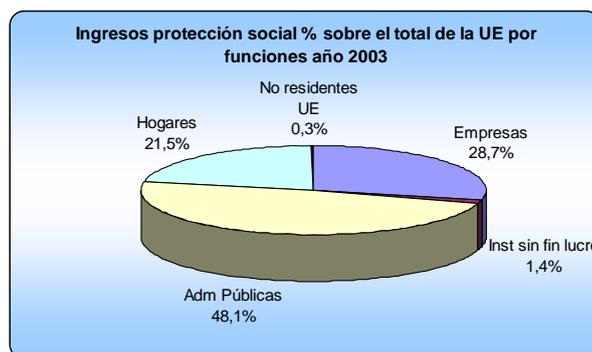
- Garantizar pensiones adecuadas y viables. Para ello es necesario fomentar el envejecimiento activo como medida para paliar los efectos del cambio demográfico y asegurar la viabilidad de los regímenes de pensiones, de tal forma que cuando un trabajador se jubile pueda disfrutar de unos ingresos suficientes que le permitan llevar un nivel de vida adecuado.

<sup>13</sup> COMISIÓN EUROPEA. Un nuevo marco para la coordinación de las políticas de protección social y de inclusión en la Unión Europea. COM (2005) 706. 22 de diciembre de 2005. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Pp: 10. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2005/com2005\\_0706es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2005/com2005_0706es01.pdf)

- Garantizar una asistencia sanitaria y una asistencia de larga duración de calidad, accesibles y duraderas.

A continuación se da una visión de la distribución en porcentaje sobre el total de ingresos y gastos de protección social en el año 2003 en la Unión Europea (Véanse los Gráficos 5 y 6).

GRÁFICO 5



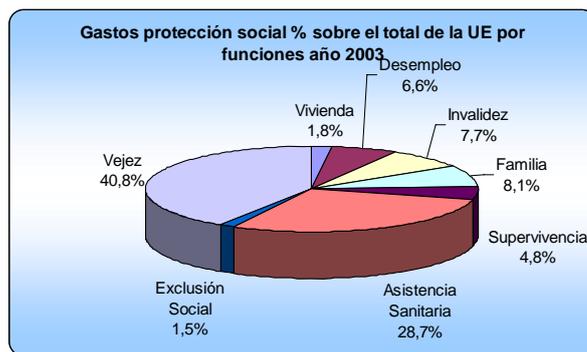
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Si se analiza el apartado de los gastos, que es el que más nos interesa dada su tendencia creciente, se observa que hay dos partidas fundamentales que son los gastos relacionados con la vejez<sup>14</sup> y con la asistencia sanitaria<sup>15</sup>. Dichas partidas representan aproximadamente el 70 por ciento de los gastos totales de protección social, siendo las más sensibles al envejecimiento de la población.

<sup>14</sup> Las pensiones en España será las más costosas de la Unión Europea representando el 17,3 por ciento del PIB en el año 2015, lo que supone duplicar el nivel del año 2005. La pensión media en España en el año 2005 era de 751 euros, una de las bajas de la Unión Europea. Véase en: SEGUROS E INVERSIONES AXA. Estudio Internacional AXA sobre la Jubilación. Jubilación: ¿una nueva vida después del trabajo?. España, enero 2006, pp 101. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://www.retirement-scope.axa.com/country/download/Spain\\_sp.pdf](http://www.retirement-scope.axa.com/country/download/Spain_sp.pdf)

<sup>15</sup> El gasto público en España alcanzará los 41.000 millones de euros en el año 2043. Véase en: AHN, N; ALONSO MESEGUER, J y HERCE SAN MIGUEL, J. A. Gasto sanitario y envejecimiento de la población en España. *Documentos de Trabajo de la Fundación BBVA*, nº 7. Bilbao, 2003.

GRÁFICO 6



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Se estima que el aumento del gasto público para el pago de pensiones en la Unión Europea aumentará entre el 3 y el 5 por ciento, mientras que en España el incremento será del 7,9 por ciento. Por otra parte, el aumento del gasto sanitario destinado a la atención de los ancianos será entre el 1,5 y el 4 por ciento del PIB<sup>16</sup>.

Como consecuencia del incremento de los gastos relacionados con el envejecimiento de la población los países de la Unión Europea no sólo tendrán que hacer frente a una serie de reformas<sup>17</sup>, sino también tendrán que sanear sus presupuestos eliminando los posibles déficits para que la situación no se vea agravada en mayor medida.

Por tanto, el proceso de envejecimiento supone un desafío para las cuentas de los Estados Miembros de la Unión Europea<sup>18</sup>. Para hacer frente a este reto se establece una clasificación de los países en función del riesgo relativo a la sostenibilidad a largo plazo:

<sup>16</sup> COMITÉ DE POLÍTICA ECONÓMICA Y DE LA COMISIÓN EUROPEA. El impacto del envejecimiento...., *Opus cit.*

<sup>17</sup> Un resumen de los sistemas nacionales de pensiones y de las reformas recientes de los Estados Miembros de la Unión Europea de los quince puede verse en: MILLÁN GARCÍA, A. La protección social en la Unión Europea, ¿un modelo homogéneo?. *ICE*, nº 820, enero-febrero, 2005, pp. 214-219. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en:

<http://www.revistasice.com/Estudios/Documen/ice/820/ICE8200111.PDF>

<sup>18</sup> COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL CONSEJO Y AL PARLAMENTO. Sostenibilidad a largo plazo de las finanzas públicas en la UE. COM(2006) 574 final. Bruselas, 12/02/2006. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://eurex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2006/com2006\\_0574es01.pdf](http://eurex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2006/com2006_0574es01.pdf)

- En los países con alto nivel de riesgo se producirá un aumento significativo de los gastos relacionados con el envejecimiento por lo que han de adoptar medidas que lo reduzcan con mayor urgencia (Chipre, Grecia, Eslovenia, Hungría, Portugal y la República Checa).
- Los países con nivel de riesgo medio también presentan un aumento significativo de dichos costes que han de frenar pero su situación presupuestaria es más sólida (Alemania, Bélgica, Eslovaquia, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta y Reino Unido).
- Los países con bajo riesgo son los que ya han aplicado medidas para paliar los efectos del envejecimiento llevando a cabo reformas de las pensiones y presentando unas cuentas públicas con superávit y reducidos niveles de deuda (Austria, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Letonia, Lituania, Países Bajos, Polonia y Suecia). No obstante, no están exentos de riesgos y tienen que supervisar sus sistemas con cautela.

Si se llevan a cabo las correspondientes reformas en este sentido se conseguirá que el ratio deuda/PIB se incremente del 63 por ciento del 2004 al 80 por ciento en el 2050, de lo contrario se incrementaría hasta el 200 por ciento, situación que sería inviable en cualquier país.

El PIB de cada país constituye la magnitud de referencia en la comparación en términos relativos de los distintos niveles de gastos y deudas, por tanto, es importante conocer su evolución. En este sentido, se prevé que el PIB en los estados miembros de la Unión Europea de los quince, caiga del 2,2 por ciento del período 2004-2010 al 1,8 por ciento en el período del 2011-2030 y al 1,3 por ciento en el período entre el 2031 y el 2050<sup>19</sup>. Por lo tanto, la reducción de la población activa tiene su reflejo en la capacidad de generación de recursos en la economía que se ve reducida.

Tras el análisis de la situación actual de los sistemas de protección social se llega a la conclusión que es de vital importancia garantizar tanto la viabilidad

---

<sup>19</sup> Según el informe del Comité de Política Económica y de la Comisión Europea titulado *El impacto del envejecimiento...*, *Opus cit*, p. 9.

financiera de los sistemas de salud<sup>20</sup> como de los sistemas de pensiones<sup>21</sup> buscando alcanzar el equilibrio entre las cotizaciones y las prestaciones. Para ello, ante la disminución de la población activa se ha de fomentar el envejecimiento activo<sup>22</sup> y la prolongación de la vida laboral<sup>23</sup> como fórmulas para garantizar unos niveles de pensiones que permitan llevar un nivel de vida aceptable, así como poder disfrutar de una atención sanitaria de calidad<sup>24</sup> que se adapte a las demandas de la población<sup>25</sup>.

Con el retraso de la salida del mercado laboral de los trabajadores de más edad y el alargamiento de la vida profesional se pretende que los ingresos de estos trabajadores no dependan sólo de los ingresos percibidos de los regímenes de pensiones, sino que estén constituidos por una combinación entre lo que perciben por la remuneración de su trabajo y las prestaciones relativas a la pensión de jubilación<sup>26</sup>.

---

<sup>20</sup> COMISIÓN EUROPEA. El futuro de la asistencia sanitaria y de la atención a las personas mayores: garantizar la accesibilidad, la calidad y la sostenibilidad financiera. COM(2001)723. 5 de diciembre de 2001. No publicada en Diario Oficial. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001\\_0723es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0723es01.pdf)

<sup>21</sup> COMISIÓN EUROPEA. Evolución futura de la protección social desde una perspectiva a largo plazo: Pensiones seguras y viables. COM(2000) 622. No publicada en Diario Oficial. [Fecha de consulta: 24/03/06]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2000/com2000\\_0622es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2000/com2000_0622es01.pdf), y Apoyo a las estrategias nacionales para garantizar pensiones seguras y viables mediante un planteamiento integrado. COM(2001) 362. No publicada en Diario Oficial. [Fecha de consulta: 24/03/06]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001\\_0362es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0362es01.pdf). Así como el informe al Consejo Europeo de Gotemburgo. Pensiones seguras y viables – Informe del Comité de Protección Social sobre la evolución futura de la protección social. Junio 2001 y el Proyecto de Informe de la Comisión y del Consejo sobre la adecuación y la viabilidad de las pensiones. Bruselas, 3 de marzo de 2003. [Fecha de consulta: 24/03/06]. Disponible en Internet en: [http://ec.europa.eu/employment\\_social/soc-prot/pensions/2003jpr\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/soc-prot/pensions/2003jpr_es.pdf)

<sup>22</sup> Los países que presentan los mayores ingresos per capita son los que tienen las menores tasas de actividad entre las personas mayores debido a los ingresos que perciben de los sistemas de seguridad social desarrollados. Véase en: UNITED NATIONS. Population Aging 2006. *Department of Economic and Social Affairs. Population Division*. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.imsersomayores.csic.es/documentos/documentos/desa-ageing2006chart-01.pdf>

<sup>23</sup> SÁNCHEZ-URÁN AZAÑA, Y. Trabajadores de “edad avanzada”: empleo y protección social. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. Nº 33, pp. 215- 249. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://info.mtas.es/publica/revista/numeros/33/estudio9.pdf>

<sup>24</sup> El objetivo de este informe es poder establecer estrategias y actuaciones a favor de la salud, para ello se analiza la situación sanitaria tanto a nivel nacional como en relación con otros países de la Unión Europea. Véase en: MINISTERIO DE SANIDAD Y CONSUMO. La Salud de la Población Española en el contexto europeo y del Sistema Nacional de Salud, pp 337. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.imsersomayores.csic.es/documentos/documentos/msc-indicadores-01.pdf>

<sup>25</sup> RICO GÓMEZ, A e INFANTE CAMPOS, A. Demografía y Sanidad en España: ¿Qué podemos aprender de Europa?. *ICE*, nº 815, Mayo-Junio, 2004, pp. 20. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.revistasice.com/Estudios/Documen/ice/815/ICE8150306.PDF>

<sup>26</sup> El Real Decreto 1132/2002, en el desarrollo de la Ley 35/2002, permite la compatibilización de la percepción de pensión de jubilación minorada con el desarrollo de un trabajo a tiempo parcial con una jornada reducida entre un 25 y un 85 por 100, además este mismo Real Decreto flexibiliza los requisitos para acceder a la jubilación parcial (ampliando la reducción de jornada permitida desde el 77 por ciento al 85 por cien de la jornada habitual y no exigencia de contrato de relevo para mayores de

De tal forma, que si aplazasen la percepción de su pensión se incrementarían los derechos de dicha prestación.

Pero para que estas medidas se puedan implantar con éxito es preciso concienciar a la población de su importancia, en especial a las administraciones públicas, a los empresarios, a los trabajadores, a los sindicatos y a las organizaciones empresariales, sobre los efectos del envejecimiento dado que no es un problema aislado sino que tiene implicaciones tanto económicas como sociales para toda la sociedad<sup>27</sup>. En la actualidad el 67 por ciento de la población y el 54 por ciento de la población jubilada no están de acuerdo en prolongar la edad de jubilación más allá de los 65 años<sup>28</sup>, aunque paradójicamente el 70 por ciento de los españoles se consideran buenos trabajadores después de la edad de jubilación<sup>29</sup>.

### **3. INTEGRACIÓN DE LOS MAYORES EN EL MERCADO LABORAL.**

La Unión Europea se ha mostrado sensible a la eliminación de las barreras discriminatorias en el mercado laboral para el caso de las personas de mayor edad<sup>30</sup>. Dicha iniciativa pretende dar respuesta a la imperante necesidad de incrementar las tasas de empleo de los trabajadores de mayor edad. La Unión Europea estableció el objetivo de que en el año 2010 las tasas de actividad de los trabajadores de más edad deberían ser del 50 por ciento<sup>31</sup>.

---

65 años), lo que posibilita la permanencia por encima de los 65 años. Véase en: MILLÁN GARCÍA, A. La protección social en la Unión Europea..., *Opus cit.*

<sup>27</sup> Se establecen una serie de recomendaciones de actuación para conseguir la implicación de los distintos agentes. Véase en: WALKER, A. Gestión de una mano de obra que envejece. Guía de buena práctica. *Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo*. 1999, pp. 20-21. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.eurofound.eu.int/publications/files/EF9865ES.pdf>

<sup>28</sup> Desde la Seguridad Social se trata de incentivar la prolongación de la vida laboral mediante la exoneración de las cotizaciones sociales para los trabajadores mayores de 65 años y con más de 35 años cotizados que permanezcan en activo y bonificaciones en los contratos indefinidos con una antigüedad mínima de 5 años suscritos con trabajadores de 60 o más años, estas medidas aparecen reguladas en el Real Decreto ley 16/2001.

<sup>29</sup> SEGUROS E INVERSIONES AXA. Estudio Internacional AXA..., *Opus cit.*, p. 13.

<sup>30</sup> Directiva 2000/78/CE del Consejo relativa al establecimiento de un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación y la Decisión 2000/750 del Consejo donde se establece un programa de acción comunitario para luchar contra la discriminación (2001-2006) de 27 de noviembre de 2000.

<sup>31</sup> Objetivo fijado en el informe de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. Informe solicitado por el Consejo Europeo de Estocolmo. Aumento de la tasa de población activa y fomento de la prolongación de la vida activa.

España se convertirá en el Estado Miembro de la Unión Europea con el mayor número de jubilados con un 35,6 por ciento y con la población activa más reducida con un 52,9 por ciento en relación con la población del año 2050<sup>32</sup>. Por tanto, para que se alcance el objetivo del incremento de la tasa de actividad en el caso de los trabajadores de más edad es necesario fomentar la permanencia de los trabajadores mayores de 45 años en el mercado laboral, para lo cual resulta fundamental que la sociedad tome conciencia de la necesidad de adaptación de los contenidos de los puestos de trabajo.

Se pretende generalizar el aumento de las tasas de actividad<sup>33</sup> no sólo entre los colectivos que presenten las características que se citan en la Tabla 1, sino a toda la población activa. En contraposición con los planes de jubilación anticipada que se utilizaron a finales de los setenta y durante los ochenta, ahora se apuesta por políticas de empleo en las que el objetivo mínimo sea que la edad de salida del mercado laboral de los trabajadores coincida con la edad de jubilación.

TABLA 1

CARACTERÍSTICAS DE LOS TRABAJADORES MAYORES DE 45 AÑOS CON MAYORES  
TASAS DE ACTIVIDAD EN ESPAÑA

<b>Características</b>	<b>Relación con la tasa de actividad</b>
Formación	A mayor nivel de formación, mayor es la tasa de actividad.
Nivel de Responsabilidad	Cuanto mayor sea el nivel de responsabilidad y el grado de gestión, mayor es la tasa de actividad.
Trabajo por cuenta propia	Los trabajadores por cuenta propia tienen mayores tasas de actividad que los trabajadores por cuenta ajena, incrementándose dicha tendencia con la edad.
Trabajo a tiempo completo	Prácticamente la única forma de contratación en este tramo de edad es el trabajo a tiempo completo.
Toma de decisiones y organización del trabajo	La autonomía tanto en la toma de decisiones como en la organización del trabajo se ve incrementada con la edad, y está más vinculada a los trabajadores por cuenta propia.

COM(2002)9 final. No publicada en Diario Oficial. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52002DC0009:ES:HTML>

<sup>32</sup> Estadísticas publicadas por Eurostat.

<sup>33</sup> COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN. Aumentar el empleo de los trabajadores de más edad y retrasar su salida del mercado de trabajo. COM (2004) 146 final. Bruselas, 3/03/2004. No publicada en el Diario Oficial. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2004/com2004\\_0146es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2004/com2004_0146es01.pdf)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Estrategia de Actuación de la Línea 1 del proyecto "Innovación y Empleo Más".

El proceso de envejecimiento ni presenta un calendario establecido ni tiene las mismas consecuencias para toda la población. Por tanto, además de la realización de análisis colectivos sobre las características de los puestos de trabajo y de los trabajadores, también habrá que elaborar informes individualizados sobre las características particulares que presente cada trabajador. No obstante, existen dos tipos de capacidades cuya funcionalidad se ve reducida como consecuencia de la edad en mayor o menor medida<sup>34</sup>:

- Capacidades fisiológicas. Con el envejecimiento disminuye la agudeza de los sentidos (como la vista y el oído, principalmente), así como la fuerza y la capacidad motriz. Se pierde agilidad en los movimientos y en la capacidad de reacción, así como la capacidad de levantamiento de peso.
  
- Capacidades cognitivas o mentales. Con el paso de los años incrementa la pérdida de memoria, se pierde agilidad mental y el aprendizaje de cosas nuevas cuesta más.

Como consecuencia del deterioro de las capacidades de los trabajadores y de las exigencias de los puestos de trabajo se pueden producir desequilibrios, para lo cual se precisa la adecuación de los contenidos de los puestos de trabajo.

La edad afecta de forma negativa al desempeño de tareas relacionadas fundamentalmente con la realización de esfuerzos físicos y levantamiento de cargas, así como aquellas que requieran del proceso de información de forma rápida y continua. Sin embargo, la edad puede resultar una ventaja o tener un efecto neutral para el desarrollo de otro tipo de tareas en las sean claves la experiencia o el conocimiento interno del funcionamiento de la organización (Véase Tabla 2).

TABLA 2

RELACIÓN ENTRE LAS ACTIVIDADES LABORALES Y LA EDAD

---

<sup>34</sup> PÉREZ BILBAO, J. Envejecimiento de la población laboral y gestión de recursos humanos. Algunos datos para la reflexión. *Boletín de Estudios Económicos*, diciembre 2001. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.mtas.es/insht/research/A2PerezJ.htm>.

Categoría de tarea	Las capacidades básicas se ven excedidas por las demandas de la tarea	La experiencia mejora la ejecución	Relación esperada con la edad	Característica de la tarea
Actividades en las que la edad supone una desventaja	SI	NO	NEGATIVA	Carga física elevada, procesamiento de información continuo y rápido
Actividades en que la edad supone una desventaja	SI	SI	NEUTRAL	Trabajo con demandas cognitivas o demandas de destrezas manuales
Actividades en las que la edad es neutral	NO	NO	NEUTRAL	Actividades sin altas demandas, trabajos sencillos.
Actividades en las que la edad es una ventaja	NO	SI	POSITIVA	Tareas con demandas de toma de decisiones en conocimientos, sin presión de tiempo que requieren habilidades interpersonales.

Fuente: WARR, E. In what circumstances does job performance vary with age?. *European Work and Organizational Psychologist*. 1993.

Por tanto, se trata de minimizar los efectos negativos de la edad contribuyendo a su prevención en la medida de lo posible, y de maximizar las ventajas asociadas con la experiencia acumulada a lo largo de los años.

En este proceso es necesario que las empresas tomen conciencia del envejecimiento de sus trabajadores<sup>35</sup> y se preparen para incorporar el criterio de la

<sup>35</sup> Entre los temas a los que hay que prestar especial atención desde las empresas y la negociación colectiva está tener en cuenta todas las etapas de la vida desde el punto de vista del equilibrio entre el trabajo y la vida. Véase en: FUNDACIÓN EUROPEA PARA LA MEJORA DE LAS CONDICIONES DE VIDA Y DE TRABAJO. Cambiar Europa: mejorar el trabajo, mejorar la vida. Programa de trabajo cuatrienal 2005-2008. *Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo*,

edad desde el punto de vista del desarrollo profesional, de la formación continua y gestión de la sanidad, del conocimiento y de la diversidad de edad<sup>36</sup>.

Las empresas han de eliminar los prejuicios relativos a la edad de los trabajadores en los procesos tanto de contratación como de mantenimiento en sus puestos de trabajo<sup>37</sup>. Entre los motivos que esgrimen los empresarios que se muestran reticentes a mantener a los trabajadores de mayor edad<sup>38</sup> se encuentran:

- Los costes salariales de los empleados suelen estar relacionados con la antigüedad en la empresa.
- La productividad disminuye con la edad.

En la actualidad, la mayoría de las empresas no cuentan con políticas de recursos humanos que tengan en cuenta el criterio de la edad de los trabajadores, a pesar de que la implantación de medidas que tengan como objetivo la mejora de la salud y de las aptitudes de los trabajadores de avanzada edad pueden suponer mayores beneficios a las empresas que la utilización de políticas basadas en los despidos o las jubilaciones anticipadas<sup>39</sup>.

---

2004, pp. 16-17. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.eurofound.eu.int/pubdocs/2004/103/es/1/ef04103es.pdf>.

<sup>36</sup> Ante la falta de estudios sobre el impacto del envejecimiento en los resultados empresariales, el Instituto ha elaborado el Índice de Adecuación Demográfica (Demographic Fitness Index, DFX). Véase en: ADECCO INSTITUTE. Toma de conciencia el desafío demográfico en Europa: Estudio sobre adecuación demográfica 2006, pp. 22. [Fecha de consulta 26/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.adecco-institute.com/Adecco-Institute-Demographic-Fitness-Es.pdf>

<sup>37</sup> Se centra en iniciativa a favor del mantenimiento, reintegración y readiestramiento de los trabajadores de edad avanzada. Véase en: WALKER, A. La lucha contra las barreras de la edad en el empleo. *Fundación Europea para la mejora de las condiciones de vida y de trabajo*. 1998, pp. 53. ISBN 92-828-0309-0. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.eurofound.eu.int/publications/files/EF9718ES.pdf>

<sup>38</sup> JIMENO SERRANO, J. F. Población, mercados de trabajo e inmigración. Seminario: Los retos de la economía española. UIMP. Santander, 10 de julio de 2006, p. 7. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.ico.es/web/resources/00030249attachment.pdf>

<sup>39</sup> FUNDACIÓN EUROPEA PARA LA MEJORA DE LAS CONDICIONES DE VIDA Y DE TRABAJO. La gestión del “factor edad” en las empresas europeas. 2006. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.eurofound.eu.int/pubdocs/2006/08/es/1/ef0608es.pdf>

Entre las medidas a adoptar por las empresas dedicadas a fomentar la permanencia de los trabajadores de mayor edad en el mercado laboral<sup>40</sup> se encuentran las siguientes:

- Adaptación de los contenidos de los puestos de trabajo.
  - o El rediseño de los puestos de trabajo, para adaptar el puesto de trabajo a las características de los trabajadores de más edad.
  - o Modificaciones de la jornada laboral pudiéndose realizar jornadas intensivas, reducciones de jornadas<sup>41</sup>, turnos de trabajo intercambiables, distribuir el tiempo global de trabajo durante todo el año...
  - o Desarrollar Sistemas de Organización del Trabajo que tengan en cuenta la gestión del ciclo vital de los trabajadores. Destacar la implantación de estrategias de tutorización de trabajadores sin experiencia por parte de los trabajadores veteranos.
  - o Incluir los criterios de gestión de la edad en la negociación colectiva.
  - o Difundir las buenas prácticas y sensibilización en materia de gestión de la edad. Mediante la realización de publicaciones específicas, jornadas de sensibilización...
  - o Apoyar a los trabajadores experimentados afiliados a los sindicatos. Se diseñarán planes de carrera e itinerarios profesionales, procesos de recualificación y mejora continua...
  - o Elaborar propuestas y medidas generales dirigidas a la administración. Elaboración de políticas activas de empleo que incorporen el criterio de la edad.
  
- Aportación de conocimiento interno por parte de los trabajadores de más edad.
- Adquisición y mantenimiento de capacidades. Mediante el desarrollo de planes específicos de formación continua, políticas de transferencia de

---

<sup>40</sup> Dentro del contexto del proyecto "Innovación y Empleo Más". Estrategias innovadoras para el mantenimiento del empleo de los trabajadores y trabajadoras de más edad. Tipo de proyecto: Artículo 6 de la Regulación del Fondo Social Europeo. Promovido y dirigido por la Confederación Empresarial de Sociedades Laborales de España (CONFESAL).

<sup>41</sup> KINSELLA, K y PHILLIPS, D. R. Global Aging: The Challenge of Success. *Population Bulletin*. Vol 60, nº 1, marzo, 2005, pp. 33. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.prb.org/pdf05/60.1GlobalAging.pdf>

conocimientos, planes de gestión del conocimiento, metodología de aprovechamiento de las capacidades...

El proceso de implantación de estas medidas en las empresas no es fácil. Ante los cambios de las condiciones de trabajo, como por ejemplo la introducción de innovaciones en los sistemas de organización del trabajo o a nivel tecnológico, los trabajadores pueden mostrarse reticentes a adaptarse a dichos cambios. En esos casos pueden exteriorizar actitudes como huelgas, o sufrir problemas de estrés o emocionales, o sentirse insatisfechos en el puesto de trabajo y reducir su implicación en el mismo disminuyendo su productividad, entre otras reacciones. Detrás del rechazo a los cambios pueden encontrarse factores como miedo a lo desconocido, miedo al fracaso, miedo a la capacidad de aprendizaje de cosas nuevas o la falta de información<sup>42</sup>. Por tanto, es necesario buscar la implicación de los trabajadores en el proceso de cambio para garantizar el éxito, haciéndose énfasis en los beneficios que de ello se derivan para todos.

Además, desde la propia empresa se debe promover y prevenir la salud como medida de mejora de aptitudes de los trabajadores para el desempeño de sus funciones, en especial para aquellos trabajadores mayores de 45 años que desarrollen trabajos con riesgos. Hay que llevar a cabo acciones específicas sobre los factores físicos (iluminación, visión y audición) y del entorno del trabajo, de organización del trabajo (variedad de tareas, horario de trabajo, descansos, trabajo por turnos...), cognitivos (complejidad de las tareas, cantidad y calidad de la información...) y ergonómicos (posturas de trabajo, manejo de cargas pesadas, trabajos repetitivos...).

#### **4. LAS EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN Y LA ADAPTACIÓN AL NUEVO ENTORNO SOCIAL**

*“La empresa de participación (capitalista privada no convencional) es una organización en la que confiere poder de decisión para establecer los objetivos de la empresa – es decir, para tener la condición de socio – es precisamente la*

---

<sup>42</sup> PÉREZ BILBAO, J y NOGAREDA CUIXART, C. Nota de Prevención Electrónica 416: Actitudes frente al cambio en trabajadores de edad avanzada. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://www.mtas.es/insht/ntp/ntp\\_416.htm](http://www.mtas.es/insht/ntp/ntp_416.htm)

*participación, como protagonistas, promotores, actores, en el proceso de producción-distribución de bienes y servicios, que permiten pasar de su condición de factores a la de productos, respectivamente, como proveedores de unos y/o como consumidores de los otros. En estas empresas las personas y sus intereses en el proceso de producción y distribución se superponen al capital<sup>43</sup>”.*

Por tanto, las empresas de participación pueden jugar un papel muy importante en el proceso de recolocación de los trabajadores de mayor edad para prolongar su permanencia en el mercado laboral. Así, aquellos trabajadores mayores de 45 años que no han logrado mantenerse en su puesto de trabajo y son expulsados de la empresa encuentran serias dificultades para su recolocación debido principalmente a factores como<sup>44</sup>:

- Las capacidades demandadas en las ofertas de trabajo: los trabajadores de mayor edad pueden presentar capacidades distintas a las que requieren los nuevos puestos de trabajo y por otra parte, la inversión por parte de las empresas en su formación puede que de los resultados esperados debido a la relativa proximidad de la edad de jubilación.
- Sustitución imperfecta entre trabajadores de distintas edades.

En las empresas de participación los socios participan en los tres tipos de flujos de la empresa<sup>45</sup>:

- Flujos productivos o reales.
- Flujos informativo – decisionales.
- Flujos económico-financieros.

---

<sup>43</sup> GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales). En: VARIOS. Memoria de María Angeles GIL LUENZAS. *Alfa Centauro*. Año 1991. Pp.: 195-216.

<sup>44</sup> JIMENO SERRANO, J. F. Población, mercados de trabajo..., *Opus cit*, pp. 8- 10.

<sup>45</sup> GARCIA – GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada “Economía Social”. La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información. *CIRIEC-España*. Nº 33. Año 1999. Pp.: 115-139.

No obstante, hay que añadir una condición más para que una empresa sea de participación, y es que la mayoría del poder de decisión ha de pertenecer a los socios que cumplan las condiciones anteriores<sup>46</sup>. Por tanto, en estas empresas los socios trabajadores que aportan su trabajo también son propietarios del capital.

Entre las empresas de participación<sup>47</sup> que podrían contribuir con el objetivo de reinsertar a los trabajadores mayores de 45 años en el mercado laboral se encuentran las sociedades cooperativas, en particular las sociedades cooperativas de trabajo asociado, y las sociedades laborales<sup>48</sup>. En general, se puede establecer una equiparación entre ambos tipos de sociedades dado que en la mayoría de los casos el capital está equidistribuido entre los trabajadores lo que hace que las decisiones se tomen de forma democrática<sup>49</sup>.

---

<sup>46</sup> ITURRIOZ DEL CAMPO, J. Los aspectos económico-financieros como elementos determinantes de las empresas de participación: Comparación con la economía social y el tercer sector. En: VARGAS SÁNCHEZ, A y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (Coordinadores). *Las Empresas de Participación en Europa: El Reto del Siglo XXI. En homenaje al Prof. Dr. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ*. Escuela de Estudios Cooperativos. Año 2002, p. 146. ISBN. 84-6009817-6.

<sup>47</sup> Los valores que incorporan las empresas de participación son: libertad de participar en los procesos de producción-distribución, justicia en la distribución del valor añadido generado y la igualdad en la capacidad de establecer objetivos generales. Esto sólo es cierto en el caso de las sociedades cooperativas de primer grado o de personas físicas, dado que la última de las características en el caso de las Sociedades Laborales depende del grado de participación de los socios en el capital social. Véase en: GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. La empresa de participación: características que la definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Nº 40. Abril. Año 2002. Pp.: 112; no obstante, “Aunque desde el punto de vista estrictamente formal las sociedades anónimas laborales no podrían considerarse empresas de economía social ya que el poder de decisión y la participación en beneficios están ligados directamente a la participación en el capital, la práctica de su funcionamiento permite afirmar que la sociedad anónima laboral no presenta apreciables diferencias con las cooperativas de trabajo asociado”. Véase en: BAREA TEJEIRO, J y MONZÓN CAMPOS, J.L. La economía social en España. En: MONZÓN CAMPOS, J.L y DEFOURNY, J. Entre economía capitalista y economía pública. *CIRIEC-España*. Año 1992. Pp.: 137. Por tanto, “las sociedades laborales son indudablemente empresas de participación”. Véase en: LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. Las empresas de participación como base del contenido de la “economía social” en el marco de la Unión Europea. En: VARGAS SÁNCHEZ, A y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (Coordinadores). *Las Empresas de Participación en Europa: El Reto del Siglo XXI. En homenaje al Prof. Dr. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ*. Escuela de Estudios Cooperativos. Año 2002, p. 93. ISBN. 84-6009817-6.

<sup>48</sup> Un análisis comparativo sobre las similitudes y diferencias entre ambos tipos de sociedades puede verse en: GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, G y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. Las empresas de Trabajo Asociado (las Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado, las Sociedades Anónimas laborales, y las Sociedades de Responsabilidad Limitada de Trabajo Asociado). Manifestaciones excelentes del microemprendimiento económico-financiero. En: VARIOS AUTORES. *Inquirens, docens, docens. Homenaje al Prof. Dr. D. Emilio SOLDEVILLA GARCÍA*. País Vasco Universidad: Milladoiro, pp. 217-230. *CIRIEC-España*, nº 22, enero de 1996, pp. 59-80.

<sup>49</sup> LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. La sociedad cooperativa desde la perspectiva de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y las Sociedades Anónimas Laborales frente al concepto jurídico de cooperativa. *REVESCO*. Nº 61. Año 1995. Pp.: 89-106. [Fecha de consulta. 24/03/2006].

A lo largo de la historia se ha puesto de manifiesto el carácter defensivo de este tipo de entidades en épocas de crisis<sup>50</sup> y como consiguen dar respuesta a las necesidades de creación de empleo en momentos de dificultades. Así, las primeras sociedades anónimas laborales que nacieron en nuestro país supieron dar respuesta a situaciones difíciles como las surgidas como consecuencia de la crisis empresarial de la década de los sesenta, evitándose así el cierre de numerosas empresas que comenzaron una nueva andadura donde los trabajadores se convirtieron en trabajadores-propietarios de estas empresas en las que hasta la fecha habían sido sólo asalariados<sup>51</sup>.

Por tanto, los trabajadores mayores de 45 años que decidan reincorporarse al mercado laboral pueden hacerlo constituyendo este tipo de empresas de participación. Dichas empresas permiten satisfacer nuevas necesidades de la sociedad<sup>52</sup>, como son los “yacimientos de empleo”, así como la inserción de los colectivos desfavorecidos.

Mediante la constitución de las empresas de participación los socios fundadores pretenden obtener un puesto de trabajo estable<sup>53</sup>, y en muchos de los casos, provienen de situaciones de desempleo. Ello es debido a que, aquellos trabajadores que decidan constituir una sociedad cooperativa o una sociedad laboral y provengan de una

---

Disponibles en Internet en: <http://www.ucm.es/BUCM/revistas/cee/11356618/Digital/Imagen%20Revesco/61.impreso.pdf>

<sup>50</sup> Mediante un estudio empírico se llega a la conclusión de la significatividad en la relación anticíclica del empleo para el caso de las sociedades cooperativas. Véase en: GRÁVALOS GASTAMINZA, M. A y POMARES HERNÁNDEZ, I. Cooperativas, desempleo y efecto refugio. *REVESCO*. Nº 74. Año 2001. Pp.: 69 - 84. [Fecha de consulta. 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.ucm.es/BUCM/revistas/cee/11356618/Digital/Imagen%20Revesco/74.impreso.pdf>

<sup>51</sup> BAREA TEJEIRO, J y MONZÓN CAMPOS, J.L. (Dres). Informe de síntesis sobre la Economía Social en España en el año 2000. *CIRIEC-España*. Valencia. Año 2000.

<sup>52</sup> GRÁVALOS GASTAMINZA, M. A y POMARES HERNÁNDEZ, I. La adaptación de las sociedades laborales a la evaluación del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Nº 38. Agosto. Año 2001. Pp.: 21.

<sup>53</sup> Han sido diversos los estudios que han tratado de analizar los motivos por los que se constituyen las cooperativas de trabajo asociado (asimilables por sus características a las sociedades laborales), entre ellos se encuentra el realizado por DÍAZ BRETONES, F en el que se pone de manifiesto que la situación laboral previa antes de crear la cooperativa de los socios era de desempleo en el 15,8 por ciento de los casos, frente al 50 por ciento que eran asalariados, teniendo el 40,9 por ciento una experiencia laboral superior a los nueve años, mientras que para el 18,9 por ciento era su primer empleo. La motivación fundamental para la constitución de la cooperativa en el 45,9 por ciento de los casos fue para “tener un puesto de trabajo”. Véase en: DÍAZ BRETONES, F. Desempleo y cooperativismo. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Nº 35. Agosto. Año 2000. Pp.: 161 -176.

situación desempleo, pueden solicitar la capitalización del desempleo<sup>54</sup> para obtener los recursos financieros necesarios para poner en marcha sus iniciativas empresariales bajo estas formas jurídicas.

Entre las ayudas que pueden solicitar los trabajadores mayores de 45 años para constituir una sociedad cooperativa de trabajo asociado o una sociedad laboral están las subvenciones directas para financiar inversiones, la bonificación de los tipos de interés de los préstamos o la subvención por asistencia técnica.

Pero para que los trabajadores mayores de 45 años puedan acometer sus propios proyectos empresariales, no sólo necesitan ayudas económicas por parte de la administración, sino que además necesitan formación de nuevas capacidades con planes de formación que tengan en cuenta el criterio de la edad, y asesoramiento tanto en el proceso de constitución como en la orientación sectorial o para la elaboración de planes de viabilidad. En este sentido pueden desempeñar un papel muy importante las asociaciones tanto de sociedades cooperativas como de sociedades laborales.

Además, las sociedades cooperativas de trabajo asociado o las sociedades laborales que decidan incorporar como socios trabajadores a desempleados mayores de 45 años también podrán solicitar subvenciones.

No obstante, y ante las dificultades que pueda suponer el reducido tamaño, dado que en la mayoría de los casos se constituyen microempresas, la formación de redes de microempresas<sup>55</sup> puede abaratar y facilitar el acceso a las nuevas tecnologías y a los recursos financieros. Además, la formación de redes de microempresas permite

---

<sup>54</sup> Diversos análisis sobre la capitalización del desempleo pueden verse en: MARTÍN LÓPEZ, S; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G e ITURRIOZ DEL CAMPO, J. Casuística de acceso a la actualización de la prestación por desempleo: bases para un modelo de decisión. *CIRIEC-España*, nº 52, agosto, 2005, pp. 307-333, y en MARTÍN LÓPEZ, S; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G e ITURRIOZ DEL CAMPO, J. Valoración financiera de las propuestas alternativas de modificación del régimen de capitalización por desempleo para el colectivo de los trabajadores autónomos. *REVESCO*, nº 87, 2005, pp. 139-164. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.ucm.es/BUCM/revistas/cee/11356618/Digital/Imagen%20Revesco/87.impreso.pdf>

<sup>55</sup> GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. Las redes de microempresas. En: ARGUDO PÉREZ, J.L. (Coordinador). *El Cooperativismo y la Economía Social en la sociedad del conocimiento. 1963-2003: cuarenta años de formación en cooperativismo y economía social en Aragón. Actas Jornadas Nacionales*. Año 2003. Pp.: 299 - 317.

por una parte reducir los riesgos de los socios y por otra permitir el acceso a nuevos mercados<sup>56</sup>.

## 5. CONCLUSIONES

Las previsiones del cambio demográfico, que estiman una reducción en torno al 16 por ciento entre la población activa de 15 a 64 años y un aumento del 77 por ciento de la población mayor de 65 años en el año 2050, hacen que la tasa de dependencia se duplique y pase a alcanzar el 51 por ciento en el 2050. Esto unido al aumento de la esperanza de vida, hace prever un incremento de los gastos de protección social, relacionados con los sistemas de pensiones y de asistencia sanitaria, en todos los países que podría poner en peligro la viabilidad económica de los sistemas de protección social.

Por tanto, los Estados Miembros para paliar los efectos del envejecimiento de la población han de sanear sus cuentas presupuestarias, reduciendo o eliminando los niveles de deuda, incrementar las tasas de actividad de las mujeres y de los trabajadores de edad avanzada para aumentar la edad media de salida efectiva del mercado laboral especialmente entre el colectivo de personas entre los 55 y los 64 años, así como llevar a cabo la reforma de los sistemas de pensiones, por ejemplo, vinculando los sistemas de pensiones con la esperanza de vida.

Para que estas medidas sean efectivas las empresas han de tener en cuenta criterios de gestión de la edad en la elaboración de sus estrategias y han de invertir en recursos humanos, así como diseñar alternativas para adecuar los puestos de trabajo a las capacidades y aptitudes de los trabajadores de mayor edad.

Las nuevas tecnologías de la información y el trabajo a distancia, pueden ser fórmulas que ayuden a compatibilizar la prolongación de la vida laboral con una calidad de vida mejor para los trabajadores mayores, pero para ello se requieren procesos de formación adaptados a las características de este colectivo.

---

<sup>56</sup> LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. Caracterización de las Sociedades Laborales actuales. Una invitación a la formación de redes de microempresas. *ASALMA*. Nº 7. Septiembre – Octubre. Año 2003. Pp.: 24.

No obstante, para que la adaptación de las condiciones de trabajo para los trabajadores a partir de los 45 años sea una realidad que se lleve a cabo con éxito se requiere la concienciación y la implicación tanto de los empresarios, como de los trabajadores, de las Administraciones Públicas, de los sindicatos y de las organizaciones empresariales.

Por otra parte, y para el caso de los trabajadores mayores de 45 años que hayan sido expulsados del mercado laboral, el microemprendimiento, bajo las fórmulas de empresas de participación como las sociedades cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales, puede ser una vía de salida del desempleo y de reinserción en el mercado laboral. De esta forma no sólo consiguen un puesto de trabajo por el que perciben su remuneración correspondiente, sino que al constituir su propia empresa bajo los revestimientos jurídicos citados anteriormente, confluyen en las mismas personas tanto la propiedad del capital como la aportación del trabajo. Así, el control y la toma de decisiones de la empresa lo ostentan los propios socios trabajadores.

Sin duda el microemprendimiento no está exento de riesgos, dado su reducido tamaño, los recursos financieros necesarios para el desarrollo de la actividad productiva provendrán en la mayor parte del propio entorno familiar. Pero estos riesgos se pueden minimizar mediante la formación de redes de microempresas que permitan compartir tanto los riesgos, consiguiendo minimizarlos, como maximizar los beneficios. La formación de estas redes serán la llave de acceso a nuevos segmentos de mercado, incrementándose así los clientes potenciales y por tanto el volumen de ingresos, con el objetivo de maximizar la rentabilidad de los recursos comprometidos para el desarrollo de la actividad productiva.

## **BIBLIOGRAFÍA**

ADECCO INSTITUTE. Toma de conciencia el desafío demográfico en Europa: Estudio sobre adecuación demográfica 2006, pp. 22. [Fecha de consulta 26/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.adeccoinstitute.com/Adecco-Institute-Demographic-Fitness-Es.pdf>

ALONSO MESEGUER, Javier y HERCE SAN MIGUEL, José A. Gasto sanitario y envejecimiento de la población en España. *Documentos de Trabajo de la Fundación BBVA*, nº 7. Bilbao, 2003.

- BAREA TEJEIRO, J y MONZÓN CAMPOS, J.L. La economía social en España. En: MONZÓN CAMPOS, J.L y DEFOURNY, J. Entre economía capitalista y economía pública. *CIRIEC-España*. Año 1992. Pp.: 137.
- BAREA TEJEIOR, J y MONZÓN CAMPOS, J.L. (Dres). Informe de síntesis sobre la Economía Social en España en el año 2000. *CIRIEC-España*. Valencia. Año 2000.
- CARTA COMUNITARIA. Carta Comunitaria sobre los derechos sociales fundamentales de los trabajadores del 9 de diciembre de 1989. [Fecha de consulta: 24/03/06]. Disponible en Internet en: <http://www.incipe.org/ensayo3b.htm>
- COMISIÓN EUROPEA. Hacia una Europa para todas las edades – Fomentar la prosperidad y la solidaridad entre las generaciones. COM (99) 221 final. 21 de mayo de 1999. No publicada en el Diario Oficial.
- COMISIÓN EUROPEA. Evolución futura de la protección social desde una perspectiva a largo plazo: Pensiones seguras y viables. COM(2000) 622. No publicada en Diario Oficial. [Fecha de consulta: 24/03/06]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2000/com2000\\_0622es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2000/com2000_0622es01.pdf)
- COMISIÓN EUROPEA. Apoyo a las estrategias nacionales para garantizar pensiones seguras y viables mediante un planteamiento integrado. COM(2001) 362. No publicada en Diario Oficial. [Fecha de consulta: 24/03/06]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001\\_0362es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0362es01.pdf)
- COMISIÓN EUROPEA. El futuro de la asistencia sanitaria y de la atención a las personas mayores: garantizar la accesibilidad, la calidad y la sostenibilidad financiera. COM(2001)723. 5 de diciembre de 2001. No publicada en Diario Oficial. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001\\_0723es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0723es01.pdf)
- COMISIÓN EUROPEA. Aumento de la tasa de población activa y fomento de la prolongación de la vida activa. COM(2002)9 final. No publicada en Diario Oficial. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52002DC0009:ES:HTML>
- COMISIÓN EUROPEA. La respuesta de Europa al envejecimiento a escala mundial. Promover el progreso Económico y Social en un mundo en proceso de envejecimiento. Contribución de la Comisión Europea a la segunda Asamblea Mundial sobre el Envejecimiento. COM (2002) 143 final, 18 de marzo de 2002. No publicada en el Diario Oficial. Pp.: 17. [Fecha de consulta 24/03/06]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2002/com2002\\_0143es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2002/com2002_0143es01.pdf)
- COMISIÓN EUROPEA. Proyecto de informe sobre adecuación y la viabilidad de las pensiones. Bruselas, 3 de marzo de 2003. [Fecha de consulta: 24/03/06]. Disponible en Internet en: [http://ec.europa.eu/employment\\_social/soc-prot/pensions/2003jpr\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/soc-prot/pensions/2003jpr_es.pdf)
- COMISIÓN EUROPEA. Aumentar el empleo de los trabajadores de más edad y retrasar su salida del mercado de trabajo. COM (2004) 146 final. Bruselas, 3/3/2004. No publicada en el Diario Oficial. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2004/com2004\\_0146es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2004/com2004_0146es01.pdf)
- COMISIÓN EUROPEA. Libro Verde “Frente a los cambios demográficos, una nueva solidaridad entre generaciones”. COM (2005) 94 final. Bruselas, 16/03/2005, pp. 26. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://ec.europa.eu/employment\\_social/news/2005/mar/comm2005-94\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/news/2005/mar/comm2005-94_es.pdf)
- COMISIÓN EUROPEA. Un nuevo marco para la coordinación de las políticas de protección social y de inclusión en la Unión Europea. COM (2005) 706. 22 de diciembre de 2005. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2005/com2005\\_0706es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2005/com2005_0706es01.pdf)
- COMISIÓN EUROPEA. Un nuevo marco para la coordinación de las políticas de protección social y de inclusión en la Unión Europea. COM (2005) 706. 22 de diciembre de 2005. Pp. 10. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2005/com2005\\_0706es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2005/com2005_0706es01.pdf)

- COMISIÓN EUROPEA. Sostenibilidad a largo plazo de las finanzas públicas en la UE. COM(2006) 574 final. Bruselas, 12/02/2006. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://eur-ex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2006/com2006\\_0574es01.pdf](http://eur-ex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2006/com2006_0574es01.pdf)
- COMITÉ DE POLÍTICA ECONÓMICA Y COMISIÓN EUROPEA. El impacto del envejecimiento en el gasto público en la Europa de los 25: pensiones, salud pública, cuidado a largo plazo, educación y política de desempleo (2005-2050). 1/2006. Pp.: 207. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2006/eesp106en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2006/eesp106en.pdf)
- COMITÉ DE PROTECCIÓN SOCIAL. Informe al Consejo Europeo de Gotemburgo. Pensiones seguras y viables – Informe del Comité de Protección Social sobre la evolución futura de la protección social. Junio 2001.
- CONFESAL (Dirección y promoción) Proyecto “Innovación y Empleo Más”.
- DÍAZ BRETONES, F. Desempleo y cooperativismo. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Nº 35. Agosto. Año 2000. Pp.: 161 -176.
- ESPAÑA. Real Decreto Ley 16/2001.
- FUNDACIÓN EUROPEA PARA LA MEJORA DE LAS CONDICIONES DE VIDA Y DE TRABAJO. Cambiar Europa: mejorar el trabajo, mejorar la vida. Programa de trabajo cuatrienal 2005-2008. *Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo*, 2004, pp. 16-17. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.eurofound.eu.int/pubdocs/2004/103/es/1/ef04103es.pdf>.
- FUNDACIÓN EUROPEA PARA LA MEJORA DE LAS CONDICIONES DE VIDA Y DE TRABAJO. La gestión del “factor edad” en las empresas europeas. 2006. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.eurofound.eu.int/pubdocs/2006/08/es/1/ef0608es.pdf>
- GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. La economía social o la economía de las empresas de participación (las sociedades cooperativas y laborales). En: VARIOS. Memoria de María Angeles GIL LUENZAS. *Alfa Centauro*. Año 1991. Pp.: 195-216.
- GARCIA – GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada “Economía Social”. La participación en democracia en la economía: la regla de comportamiento de la sociedad de la información. *CIRIEC-España*. Nº 33. Año 1999. Pp.: 115-139.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. La empresa de participación: características que la definen. Virtualidad y perspectivas en la sociedad de la información. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Nº 40. Abril. Año 2002. Pp.: 112
- GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. Las redes de microempresas. En: ARGUDO, J.L. (Coordinador). *El Cooperativismo y la Economía Social en la sociedad del conocimiento. 1963-2003: cuarenta años de formación en cooperativismo y economía social en Aragón. Actas Jornadas Nacionales*. Año 2003. Pp.: 299 - 317.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, G y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. Las empresas de Trabajo Asociado (las Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado, las Sociedades Anónimas laborales, y las Sociedades de Responsabilidad Limitada de Trabajo Asociado). Manifestaciones excelentes del microemprendimiento económico-financiero. En: VARIOS AUTORES. *Inquirens, docens, docens. Homenaje al Prof. Dr. D. Emilio SOLDEVILLA GARCÍA*. País Vasco Universidad: Milladoiro, pp. 217-230. *CIRIEC-España*, nº 22, enero de 1996, pp. 59-80.
- GRÁVALOS GASTAMINZA, M. A y POMARES HERNÁNDEZ, I. La adaptación de las sociedades laborales a la evaluación del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Nº 38. Agosto. Año 2001. Pp.: 21.
- GRÁVALOS GASTAMINZA, M. A y POMARES HERNÁNDEZ, I. Cooperativas, desempleo y efecto refugio. *REVESCO*. Nº 74. Año 2001. Pp.: 69 - 84. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en:

- <http://www.ucm.es/BUCM/revistas/cee/11356618/Digital/Imagen%20Revesco/74.impreso.pdf>
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. Los aspectos económico-financieros como elementos determinantes de las empresas de participación: Comparación con la economía social y el tercer sector. En: VARGAS SÁNCHEZ, A y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (Coordinadores). *Las Empresas de Participación en Europa: El Reto del Siglo XXI. En homenaje al Prof. Dr. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ*. Escuela de Estudios Cooperativos. Año 2002, p. 145-158. ISBN. 84-6009817-6.
- JIMENO SERRANO, J. F. Población, mercados de trabajo e inmigración. Seminario: Los retos de la economía española. UIMP. Santander, 10 de julio de 2006, p. 7. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.ico.es/web/resources/00030249attachment.pdf>
- KINSELLA, K y PHILLIPS, D. R. Global Aging: The Challenge of Success. *Population Bulletin*. Vol 60, nº 1, marzo, 2005, pp. 33. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.prb.org/pdf05/60.1GlobalAging.pdf>
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. La sociedad cooperativa desde la perspectiva de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y las Sociedades Anónimas Laborales frente al concepto jurídico de cooperativa. *REVESCO*. Nº 61. Año 1995. Pp.: 89-106. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.ucm.es/BUCM/revistas/cee/11356618/Digital/Imagen%20Revesco/61.impreso.pdf>
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. Las empresas de participación como base del contenido de la “economía social” en el marco de la Unión Europea. En: VARGAS SÁNCHEZ, A y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (Coordinadores). *Las Empresas de Participación en Europa: El Reto del Siglo XXI. En homenaje al Prof. Dr. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ*. Escuela de Estudios Cooperativos. Año 2002, pp. 83-99. ISBN. 84-6009817-6.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. Caracterización de las Sociedades Laborales actuales. Una invitación a la formación de redes de microempresas. *ASALMA*. Nº 7. Septiembre – Octubre. Año 2003. Pp.: 24.
- MARTÍN LÓPEZ, S; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G e ITURRIOZ DEL CAMPO, J. Casuística de acceso a la actualización de la prestación por desempleo: bases para un modelo de decisión. *CIRIEC-España*, nº 52, agosto, 2005, pp. 307-333.
- MARTÍN LÓPEZ, S; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G e ITURRIOZ DEL CAMPO, J. Valoración financiera de las propuestas alternativas de modificación del régimen de capitalización por desempleo para el colectivo de los trabajadores autónomos. *REVESCO*, nº 87, 2005, pp. 139-164. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.ucm.es/BUCM/revistas/cee/11356618/Digital/Imagen%20Revesco/87.impreso.pdf>
- MILLÁN GARCÍA, A. La protección social en la Unión Europea, ¿un modelo homogéneo?. *ICE*, nº 820, enero-febrero, 2005, pp. 214-219. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.revistasice.com/Estudios/Documen/ice/820/ICE8200111.PDF>
- MINISTERIO DE SANIDAD Y CONSUMO. La Salud de la Población Española en el contexto europeo y del Sistema Nacional de Salud, pp 337. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.imsersomayores.csic.es/documentos/documentos/msc-indicadores-01.pdf>
- PÉREZ BILBAO, J. Envejecimiento de la población laboral y gestión de recursos humanos. Algunos datos para la reflexión. *Boletín de Estudios Económicos*, diciembre 2001. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.mtas.es/insht/research/A2PerezJ.htm>
- PÉREZ BILBAO, J y NOGAREDA CUIXART, C. Nota de Prevención Electrónica 416: Actitudes frente al cambio en trabajadores de edad avanzada. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://www.mtas.es/insht/ntp/ntp\\_416.htm](http://www.mtas.es/insht/ntp/ntp_416.htm)

- RICO GÓMEZ, A e INFANTE CAMPOS, A. Demografía y Sanidad en España: ¿Qué podemos aprender de Europa?. *ICE*, nº 815, Mayo-Junio, 2004, pp. 20. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.revistasice.com/Estudios/Documen/ice/815/ICE8150306.PDF>
- SÁNCHEZ-URÁN AZAÑA, Y. Trabajadores de “edad avanzada”: empleo y protección social. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. Nº 33, pp. 215- 249. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://info.mtas.es/publica/revista/numeros/33/estudio9.pdf>
- SEGUROS E INVERSIONES AXA. Estudio Internacional AXA sobre la Jubilación. Jubilación: ¿una nueva vida después del trabajo?. España, enero 2006, pp 101. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: [http://www.retirement-scope.axa.com/country/download/Spain\\_sp.pdf](http://www.retirement-scope.axa.com/country/download/Spain_sp.pdf)
- UNIÓN EUROPEA. Directiva 2000/78/CE del Consejo relativa al establecimiento de un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación.
- UNIÓN EUROPEA. Decisión 2000/750 del Consejo donde se establece un programa de acción comunitario para luchar contra la discriminación (2001-2006) de 27 de noviembre de 2000.
- UNITED NATIONS. Population Aging 2006. *Department of Economic and Social Affaire. Population Division*. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.imsersomayores.csic.es/documentos/documentos/desa-ageing2006chart-01.pdf>
- WALKER, A. La lucha contra las barreras de la edad en el empleo. *Fundación Europea para la mejora de las condiciones de vida y de trabajo*. 1998, pp. 53. ISBN 92-828-0309-0. [Fecha de consulta: 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.eurofound.eu.int/publications/files/EF9718ES.pdf>
- WALKER, A. Gestión de una mano de obra que envejece. Guía de buena práctica. *Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo*. 1999, pp. 20-21. [Fecha de consulta 24/03/2006]. Disponible en Internet en: <http://www.eurofound.eu.int/publications/files/EF9865ES.pdf>
- WALLANCE, P. *El seísmo demográfico*. Ed. Siglo XXI de España Editores, 2000. Pp.: 292. ISBN: 84-323-1041-7.
- WARR, E. In what circumstances does job performance vary with age?. *European Work and Organizational Psychologist*. 1993.

# **ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO DE CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO**

**POR**

**VICENTE COLL SERRANO<sup>1</sup>**

**Y**

**RUBÉN CUÑAT GIMÉNEZ<sup>2</sup>**

## **RESUMEN:**

Este trabajo pretende contribuir al conocimiento existente sobre el proceso de creación de cooperativas de trabajo asociado (CTA) a partir de la aplicación de un método inductivo-deductivo como es la Teoría Fundamentada. Para ello se han realizado un total de 37 entrevistas en profundidad con los socios-promotores de CTA creadas en el periodo 2001-2002, todas ellas localizadas en la Comunidad Valenciana (España). Como resultado de la aplicación de la metodología se han identificado un total de 29 códigos substantivos o factores que influyen en el comportamiento de los socios fundadores en cada una de las fases del proceso de creación de la empresa.

**PALABRAS CLAVE:** Proceso de creación de empresas, cooperativa de reciente creación, cooperativa de trabajo asociado, Teoría Fundamentada, análisis cualitativo.

**CLAVES ECONLIT:** J540, M100, M130, P130

---

<sup>1</sup> Departamento de Economía Aplicada. Facultad de Economía. Universidad de Valencia.

<sup>2</sup> Departamento de Dirección de Empresas. Florida Universitaria.

# **ANALYSIS OF THE FACTORS THAT INFLUENCE IN THE PROCESS OF CREATION OF A WORKER COOPERATIVE.**

## **ABSTRACT**

This paper aims to contribute to existing knowledge related to the worker cooperative (CTA) creation process by studying the factors that influence the process using an inductive-deductive method: the Grounded Theory. For this reason, a total of 37 in-depth interviews have been carried out with the founding members of worker cooperatives set up within the period of 2001-2002, all of which are located in the Valencian Community (Spain). As a consequence of the application of the methodology, we have identified a total of 29 codes or factors that influence the behaviour of the founding members in each of the stages involved in the process of the creation of CTA.

**KEYWORDS:** Firm creation process, worker cooperative, recently created worker cooperative, Grounded Theory, qualitative analysis.

**ECONLIT SUBJECT DESCRIPTORS:** J540, M100, M130, P130

## **1. INTRODUCCIÓN**

Este trabajo se centra en la creación de empresas desde el punto de vista del proceso. Concretamente, y como se verá en el tercer apartado, se ponen de manifiesto los factores más relevantes vinculados a cada una de las etapas del proceso de creación de empresas cooperativas de trabajo asociado (CTA).

El proceso de creación de una empresa puede ser estudiado desde las diferentes etapas que lo configuran. Muchos autores coinciden en iniciar el proceso estudiando aquellos factores que predisponen a una persona a crear su propio negocio y

finalizarlo cuando la empresa se considera consolidada en el mercado, lo cual según la mayor parte de expertos suele ocurrir en torno a los 3-4 años del comienzo de su actividad. Siguiendo a Veciana<sup>3</sup>, el proceso de creación de una empresa comprende cuatro fases:

Fase 1: Gestación. Esta fase comprende el periodo en el cual el emprendedor desarrolla un estado emocional que le predispone a crear su propio negocio.

Fase 2: Creación. Comprende el periodo por el cual se configura el proyecto empresarial, se evalúa la oportunidad de negocio y se toma la decisión de comienzo.

Fase 3: Lanzamiento. Durante este periodo el equipo emprendedor busca los recursos necesarios para poner en marcha la empresa y lanza el producto o servicio al mercado.

Fase 4: Consolidación. En esta fase el empresario debe hacer frente a los compromisos derivados del negocio e intentar situar la empresa en el mercado con las máximas garantías de continuidad.

Como se ha comentado, en este trabajo se pretende analizar los factores que influyen en el proceso de creación de una empresa cooperativa, concretamente de trabajo asociado. Una cooperativa puede definirse como una “*asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa conjunta y de gestión democrática*”<sup>4</sup>. Existen muchos tipos de cooperativas: de trabajo asociado, de consumidores y usuarios, de crédito, de viviendas, etc. En este estudio se hace referencia a las cooperativas de trabajo asociado (CTA), dado el

---

<sup>3</sup> VECIANA, J.M. *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*. Colección de Estudios Económicos Nº 33. Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, Barcelona, 2005. Disponible en Internet: [www.estudios.lacaixa.es](http://www.estudios.lacaixa.es)

<sup>4</sup> ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. Los principios cooperativos del Siglo XXI”. En: XXXI Congreso de la A.C.I, Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa aprobada en Manchester. Manchester, 1995.

creciente aumento en el número de nacimientos de este tipo de empresa, que bien podría ser calificado como significativo.

Las CTA están constituidas por trabajadores<sup>5</sup> para crear o mantener su propio puesto de trabajo, esto es, incorporan personas físicas que desarrollan una actividad económica o profesional de producción de bienes o servicios destinados a terceros; y su crecimiento ha venido marcado en unos casos por factores negativos como el aumento del desempleo, la amenaza de ver anuladas las posibilidades de desarrollo profesional (que conduce a algunas personas a iniciar una “carrera independiente”) o el traslado directo de puestos de trabajo desde las grandes y medianas empresas hacia las pequeñas, al aumentar considerablemente las primeras el nivel de subcontratación para reducir sus costes de estructura. En otros casos, el crecimiento de las CTA también ha venido influenciado por factores positivos. Así, el desarrollo de la economía en el sector servicios, donde normalmente la dimensión de la empresa suele ser pequeña, ha provocado la existencia de muchas oportunidades para la iniciativa empresarial independiente, destacando en este sentido los servicios profesionales.

De las empresas cooperativas de trabajo asociado, a las que la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) se ha referido como “empresas con alma”, cabe destacar que:

- Generan empleos estables y de calidad. Los puestos revisten carácter de continuidad<sup>6</sup> y están adaptados a las características técnicas de los emprendedores que constituyen la cooperativa.
- Los nuevos socios-trabajadores, la mayor parte de ellos sin experiencia empresarial, desarrollan a lo largo de sus primeros años una conducta emprendedora que se manifestará en el futuro en una fuente de creatividad y riqueza.
- Incorporan una serie de valores vinculados a los principios cooperativos<sup>7</sup> que generan un capital social en el entorno en el que se mueven.

---

<sup>5</sup> El número mínimo de socios necesario para constituir una CTA es de 3.

<sup>6</sup> Según la Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FEVECTA), a finales del año 2004 se podían contabilizar en la Comunidad Valenciana alrededor de 23.200 personas empleadas en un total de 1.882 cooperativas. El 79% del empleo creado fue de carácter fijo.

<sup>7</sup> Véase la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa aprobada en Manchester en el XXXI Congreso de la ACI (1995).

- Contribuyen al desarrollo del entorno en el que se crean, puesto que el empleo que generan proviene de la comunidad en la que nacen (arraigo local).

El trabajo se estructura como sigue. En el segundo apartado se establecen los objetivos concretos del estudio y se describe la metodología empleada. En el tercero, para cada una de las fases en las que se divide el proceso de creación de una CTA, se identifican y comentan los principales factores que influyen en los comportamientos de los socios fundadores. El artículo termina con un apartado de conclusiones en el que se resume algunas ideas abordadas en los apartados anteriores y se proponen una serie de líneas de actuación.

## **2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA**

El principal objetivo de este trabajo consiste en identificar los principales factores que influyen en los comportamientos de los socios fundadores de una CTA en cada una de las fases que configuran el proceso de su creación. A este efecto se considera que el proceso de creación de una empresa se configura en cuatro fases: gestación, creación, lanzamiento y consolidación<sup>8</sup>.

De esta forma, al analizar aquellos aspectos considerados de interés por los propios socios cooperativistas, se pretende avanzar en el conocimiento de la realidad socioeconómica de este tipo de organización, pudiendo servir la información extraída como guía para intensificar los elementos positivos y hacer frente a las dificultades que surgirán en los primeros pasos de las CTA.

Para cubrir el objetivo propuesto, la investigación cualitativa constituye el marco de referencia en la recogida y análisis de la información, procedente ésta directamente de los promotores de las CTA consultadas<sup>9</sup>. Concretamente, la metodología empleada en este estudio toma como referencia la denominada Teoría Fundamentada<sup>10</sup>, en la

---

<sup>8</sup> VECIANA, J.M. (2005), obra citada.

<sup>9</sup> Todas creadas entre el año 2001 y 2002.

<sup>10</sup> La Teoría Fundamentada (Grounded Theory) fue desarrollada por GLASER, G. Y STRAUSS, A. *The Discovery of Grounded Theory: strategies for qualitative research*. New York: Aldine Publishing Company, 1967.

Para más detalles también puede consultarse: DOUGLAS, D. *Entrepreneurship research and Grounded Theory. Some methodological reflections*. En: 3rd European conference on research methods

que se destaca el papel activo de las personas dentro del proceso de investigación, frente a otros diseños en los que el sujeto permanece pasivo. Así, la meta consiste en encontrar significados compartidos por los participantes (promotores de CTA) descubriendo qué está pasando; evitando la imposición de postulados que condicionen y limiten la comprensión del fenómeno social. De esta forma, la importancia de las percepciones de los sujetos, y su relevante actividad durante el desarrollo de la investigación, lleva a que el investigador no pueda concebirse como mero elemento pasivo, como simple observador de lo que ocurre. Por ello, y en el contexto descrito, se han desarrollado entrevistas en profundidad en las que se ha favorecido la utilización de diseños abiertos que permitiesen reconocer situaciones y/o sucesos inesperados, lo que al tiempo ha posibilitado que la atención se centrara en las áreas de interés real.

Por lo que respecta al número de CTA analizadas, éste ha venido dado por el concepto de saturación teórica, a través del método comparativo constante<sup>11</sup>.

El método comparativo constante al que se ha aludido en el párrafo anterior, se basa en maximizar las diferencias de los grupos de análisis para poder encontrar patrones de interacción comunes y garantizar una saturación teórica de los conceptos emergentes centrales<sup>12</sup>, y presupone una investigación donde las fases de recogida de información y detección de sucesos claves están abiertos al desarrollo y descubrimiento de nuevos conceptos. Por tanto, esta aproximación implica un modelo de investigación en el que sus fases no están predeterminadas, dada la imposibilidad de decidir a priori lo que se revelará de interés y el momento en que existirá suficiente información como para garantizar una saturación conceptual de las categorías emergentes centrales.

---

in business and management. Reading University. United Kingdom. 29-30 April 2004; DOUGLAS, D. Grounded Theory and the “And” in Entrepreneurship Research. *Electronic Journal of Business Research Methods*, Vol. 2, 2004, pp: 59-68; GOULDING, C. *Grounded Theory: A practical Guide for Management, Business and Market Researchers*. London:Sage Publications Ltd., 2002 y STRAUSS, A. y CORBIN, J. *Grounded theory methodology: an overview*. En: Denzin, N. y Lincoln, Y. (eds.) *Strategies of qualitative inquiry*. Thousands Oaks: Sage Publications, 1998, pp. 273-285.

<sup>11</sup> GLASER, B.G. Y STRAUSS, A. (1967), obra citada. STRAUSS, A. Y CORBIN, J. (1998), obra citada. GLASER, B.G. *Constructivist Grounded Theory?*. *Forum: Qualitative Social Research* [en línea], 3(3), 2002, [16 de noviembre de 2006]. Disponible en Internet: [www.qualitative-research.net](http://www.qualitative-research.net). GLASER, B.G. *Naturalist Inquiry and Grounded Theory*. *Forum: Qualitative Social Research* [en línea], 5(2), Art. 7, 2004, [16 de noviembre de 2006]. Disponible en Internet: [www.qualitative-research.net](http://www.qualitative-research.net)

<sup>12</sup> GLASER, B.G. Y STRAUSS, A. (1967), obra citada.

Inicialmente el proceso comienza con la identificación de un área de interés a explorar. La misión del investigador es construir su propia teoría desde la base. Según Glaser<sup>13</sup>, los datos pueden provenir de distintas fuentes directas como la entrevista y el cuestionario, e indirectas como la experiencia percibida por el investigador.

En la Teoría Fundamentada se produce simultáneamente la recogida y análisis de los datos. Desde las primeras 3 o 4 entrevistas se van generando códigos, identificando qué información se desea ampliar o incidir. Las sucesivas entrevistas van definiendo los aspectos sobre los que se volcará la búsqueda de información adicional<sup>14</sup>. Este proceso continuo de recogida, análisis y codificación de la información se conoce como muestreo teórico. Una vez la información se ha saturado el proceso concluye, configurándose de esta forma la muestra de estudio<sup>15</sup>. En este sentido, de acuerdo con Glaser<sup>16</sup>, la credibilidad final de los resultados obtenidos depende de la riqueza de la información recogida y las habilidades analíticas del investigador, y no tanto del tamaño de la muestra.

En este trabajo el número total de CTA estudiadas ha sido de 37, todas localizadas en la Comunidad Valenciana (España). La información procede de entrevistas en profundidad realizadas al conjunto de los socios fundadores de cada cooperativa.

La información obtenida fue contrastada, como establece la Teoría Fundamentada, tanto por los propios informantes como por expertos del mundo cooperativo, manifestando que en gran medida los resultados obtenidos reflejaban la realidad objeto de estudio.

En los párrafos anteriores se ha abordado la esencia de la Teoría Fundamentada. Evidentemente ésta permite obtener una gran variedad de detalles sobre un suceso

---

<sup>13</sup> GLASER, B.G. *Theoretical Sensitivity: Advances in the Methodology of Grounded Theory*. California: Sociology Press, 1978. COYLE, I.T. Sampling in qualitative research: purposeful and theoretical sampling; merging or clear boundaries? *Journal of Advanced Nursing*, Vol. 26, 1997, pp: 623-630.

<sup>14</sup> GLASER, B.G. Y STRAUSS, A. (1967), obra citada.

<sup>15</sup> GLASER, B.G. *Basics of grounded theory analysis: Emerge vs. Forcing*. Mill Valley, CA: Sociology Press, 1992; COYLE, I.T. Sampling in qualitative research: purposeful and theoretical sampling; merging or clear boundaries? *Journal of Advanced Nursing*, Vol. 26, 1997, pp: 623-630.

<sup>16</sup> GLASER, B.G. (1978), obra citada.

estudiado. Sin embargo, se ha de ser consciente que la aplicación de esta metodología presenta una serie de limitaciones, entre las que cabe destacar:

- Los sucesos que no han sido relatados por los entrevistados pueden afectar a la validez de la información recogida si no son incorporados a la investigación o explicados de alguna manera<sup>17</sup>.
- El impacto que el investigador tiene sobre el fenómeno estudiado. Este impacto puede ser visto como una interferencia, o como un dato que distorsiona la información recogida<sup>18</sup>.
- La validación externa de los resultados se produce cuando éstos se pueden generalizar a otras poblaciones no consideradas dentro del mismo campo de estudio<sup>19</sup>.

### **3. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO DE CREACIÓN DE CTA: DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

El trabajo de campo realizado en esta investigación quedó articulado de la siguiente forma:

1. Entrevistas con expertos relacionados con la creación de CTA, con la finalidad de recoger información sobre aquellos aspectos considerados clave en las etapas iniciales de estas empresas. Esta información sirvió de base para orientar las primeras entrevistas al equipo promotor de cada CTA.
2. Entrevistas en profundidad a los socios fundadores, en las que se hacía una revisión de todos los acontecimientos acaecidos en la empresa desde su comienzo hasta el presente. Las entrevistas se realizaron a lo largo del año 2004 de entre las CTA creadas en los años 2001 y 2002<sup>20</sup>.

---

<sup>17</sup> CHENITZ W.C y SWANSON J.M. *From Practice to Grounded Theory*. Menlo Park CA: Addison-Wesley Publishing, 1986.

<sup>18</sup> *Ibidem*.

<sup>19</sup> DENZIN, N. K. *Sociological Methods: a Source Book*. Chicago: Aldine Publishing Company, 1970.

<sup>20</sup> Recuérdese que el periodo de creación de una empresa se extiende entre 3-4 años.

3. Transcripción y análisis simultáneo de las entrevistas realizadas en la etapa anterior para analizar, de forma pormenorizada, su contenido. Para llevar a cabo esta fase de la investigación se recurrió a un software de agrupación de datos cualitativos, MAXqda<sup>21</sup>. El objetivo perseguido era encontrar aquellos significados que eran compartidos, y cuáles no, entre los diferentes promotores de CTA. Como consecuencia del muestreo teórico en el que se basa la metodología tomada como referencia, la Teoría Fundamentada, el número final de CTA estudiadas quedó fijado en 37.
4. Categorización de todos los aspectos clave considerados por los informadores (Códigos A). Estos códigos constituyen los factores que influyen en los comportamientos de los socios fundadores de una CTA en cada una de las fases que configuran el proceso de su creación.

TABLA 1. Códigos substantivos según la fase del proceso de creación.

<i>Tiempo: De 3 a 12 meses</i>	
<i>Primera fase: Gestación</i>	<i>Segunda fase: Decisión de comienzo</i>
(A1) Acontecimientos desencadenantes de la creación	(A6) Reconocimiento de oportunidades
(A2) Actividad anterior	(A7) Selección de oportunidades
(A3) Influencia del entorno en la generación de la idea	(A8) Definición del concepto de negocio
(A4) Influencia familiar	
(A5) Rasgos de la personalidad influyentes	
<i>Tiempo: De 2 a 3 años</i>	
<i>Tercera fase: Creación</i>	<i>Cuarta fase: Consolidación</i>
(A9) Aspectos formales de constitución	(A18) Formación en gestión empresarial
(A10) Localización	(A19) Gestión estratégica
(A11) Acceso al mercado financiero	(A20) Gestión administrativa
(A12) Adquisición de recursos	(A21) Gestión de Personal
(A13) Estructura organizativa	(A22) Gestión del producto o servicio
(A14) Preparación profesional	(A23) Fórmulas de promoción
(A15) Organismos e instituciones que apoyaron el proyecto	(A24) Búsqueda de nuevos clientes
(A16) Identificación de clientes	(A25) Competencia
(A17) Redes y contactos influyentes	(A26) Cambios desde la apertura
	(A27) Problemas después de la apertura
	(A28) Motivaciones para continuar con el negocio
	(A29) Perspectivas futuras

Fuente: Elaboración propia.

<sup>21</sup> Software de análisis de datos cualitativos desarrollado por Verbi GmbH (Germany).

Como resultado de la aplicación de la Teoría Fundamentada se identificaron un total de 29 códigos substantivos (Códigos A). Estos códigos se hicieron corresponder con cada una de las fases del proceso de creación de una empresa, tal como se muestra en la tabla 1, atendiendo a criterios temporales definidos en las fases del proceso<sup>22</sup>.

A continuación se describe, según la fase del proceso, los factores que inciden en el comportamiento de los socios fundadores.

### **3.1. Fase de gestación**

En esta primera fase del proceso de creación, la información obtenida ha sido sintetizada en cinco factores clave de estudio: (A1) Acontecimientos desencadenantes de la creación, (A2) Actividad anterior, (A3) Influencia del entorno en la generación de la idea, (A4) Influencia familiar y (A5) Rasgos de la personalidad influyentes.

#### ***(A1) Acontecimientos desencadenantes.***

Las razones que fundamentalmente llevan a desencadenar un nuevo negocio coinciden con situaciones de desempleo. En este sentido, se han identificado dos perfiles (mayoritarios) de empresarios:

1. Personas que han terminado sus estudios y que perciben gran dificultad para encontrar un puesto de trabajo por cuenta ajena relacionado con la formación recibida; planteándose, casi como únicas opciones de empleo, bien opositar para ocupar un puesto en la administración pública, bien crear su propio negocio. Se trata de personas jóvenes y con ganas de desarrollar una actividad, concebida generalmente en los últimos años de carrera junto a compañeros de estudios o amigos. Este colectivo concibe la cooperativa como una forma solidaria de constituir su propio negocio.

---

<sup>22</sup> VECIANA, J.M. (2005), obra citada.

2. Personas que proceden del cierre de empresas o que han perdido su empleo. Este colectivo está formado, fundamentalmente, por personas con dificultades para encontrar un nuevo empleo. Así, el negocio supone una salida a la situación de desempleo a la que se ven abocados. Los emprendedores suelen ser personas con cierta experiencia técnica, pero poca empresarial, para los que el nuevo negocio significa la continuidad de la actividad que realizaban en su trabajo anterior. Para este colectivo la fórmula cooperativa presente mayores ventajas al poder beneficiarse fundamentalmente del pago único de prestación por desempleo.

Junto a los anteriores, que recuérdese han constituido los perfiles mayoritarios, también se han encontrado personas que no se sentían satisfechas en su trabajo; justificada esta no satisfacción en unas ocasiones por la escasa o nula posibilidad de promoción y en otras por una situación de precariedad en el empleo. Este colectivo está formado por personas con una dilatada experiencia en la actividad que han creado, para las que el nuevo negocio supone la posibilidad de disponer de autonomía para trabajar a su manera y una vía para el crecimiento profesional. No obstante, la elección de cooperativa como fórmula jurídica vino provocada por aspectos circunstanciales, teniendo en mente el cambio.

Finalmente, un cuarto perfil, muy minoritario, es el constituido por personas que consideraron la forma cooperativa como la más afín a su ideología política, a su forma de actuar, sentir y gestionar. Este grupo está formado por colectivos marginales que han sido ayudados por instituciones públicas o de carácter privado-social, los cuales les alentaron a constituir su propio negocio como vía de inserción en el mercado laboral.

### ***(A2) Actividad anterior.***

Todas las personas entrevistadas manifestaron haber trabajado<sup>23</sup> anteriormente en actividades relacionadas, directa o indirectamente, con el negocio actual. Un hecho

---

<sup>23</sup> Unos como asalariados por cuenta ajena y otros mediante colaboraciones con otras empresas, o realizando proyectos que tenían una estrecha relación con el negocio.

relevante que se pone de manifiesto en las entrevistas es que la mayor parte iniciaron el negocio teniendo previamente una pequeña cartera de clientes; proveniente unas veces de la empresa para la que trabajaban, y otras como consecuencia de la realización de algún proyecto para instituciones públicas o privadas.

***(A3) Influencia del entorno en la generación de la idea.***

La totalidad de los socios-cooperativistas perciben que la influencia del entorno en relación al fomento de nuevas empresas es negativa; pudiéndose distinguir dos tipos de influencias:

1. Administraciones Públicas: Los entrevistados consideran que no existe apoyo de la Administración en la generación de nuevos negocios. La burocracia, los pagos por impuestos y seguridad social son factores que perjudican gravemente la marcha del negocio en los primeros años. A estos factores muchos de los encuestados unen el apoyo en gestión, información y orientación en dirección de empresas.
2. Entorno Social: Un opinión muy extendida es la relativa a que nuestra Sociedad no alienta, no anima, la creación de nuevos negocios. La mayor parte considera que la creación de un negocio es un “acto de locura” y siempre es mejor el trabajo por cuenta ajena, por su seguridad y menor riesgo. En este caso, el empresario no es visto como un factor generador de riqueza. Este hecho les perjudica gravemente en el momento de buscar apoyos financieros a su negocio.

***(A4) Influencia familiar.***

La familia supone en todos los casos un factor de apoyo (moral) en la decisión de crear la nueva empresa. El último paso que da el emprendedor hacia la creación del negocio siempre viene reforzado por el soporte familiar, no apareciendo como relevante el hecho de que los familiares fueran o no empresarios.

La mayor parte de los entrevistados reconocen que no hubieran comenzado su negocio sin el apoyo de su familia, y que ésta ha sido también importante en la continuidad de la empresa.

***(A5) Rasgos de la personalidad influyentes.***

Respecto a los rasgos comunes de personalidad, hay que destacar que, como norma general, uno de los socios ostenta el liderazgo del grupo; siendo este otorgado por la formación académica o por su propia personalidad. Cuando este liderazgo no está presente en el grupo, se ha observado una importante inestabilidad interna, que deriva en enfrentamientos y disputas. Así, el liderazgo de uno de los promotores proporciona equilibrio.

Además, se han podido identificar una serie de rasgos presentes en las personas que han decidido crear una CTA:

- Confianza en sí mismos.
- Obsesión por sacar adelante el negocio.
- Capacidad de esfuerzo y trabajo sin esperar grandes recompensas.
- Capacidad para recuperarse de situaciones negativas y buscar nuevas salidas.

**3.2 Fase de creación.**

Las opiniones de los entrevistados relacionadas con aspectos vinculados a la decisión de comenzar el negocio han sido sintetizadas en torno a los tres factores de estudio que seguidamente se analizan: (A6) Reconocimiento de oportunidades, (A7) Selección y (A8) Definición del concepto de negocio.

***(A6) Reconocimiento de oportunidades.***

Los estudios realizados y el trabajo previo por cuenta ajena constituyen la fuente informativa que sirve para detectar oportunidades de negocio. No existe un proceso de búsqueda deliberada de ideas. Es frecuente que primero se tome la decisión y

posteriormente se defina el concepto de negocio. Los primeros clientes, algunos de los cuales ya habían mantenido contacto con los socios-trabajadores antes del comienzo de la actividad (como se comentó en la primera fase), influyen en la concepción final del negocio. La actividad suele ir cambiando, dentro de la misma línea inicial, en función de las necesidades que va marcando el mercado. Los anteriores comportamientos vienen determinados en gran medida por la escasa preparación en gestión empresarial del colectivo promotor, así como por la no asunción del rol de empresario (se consideran a sí mismos trabajadores).

***(A7) Selección de oportunidades.***

Generalmente no se realiza un estudio de mercado en busca de oportunidades. La idea de partida del negocio suele situarse en actividades que ya estaban realizando anteriormente, bien en forma de trabajo por cuenta ajena, o bien en forma de proyectos.

La decisión se toma en base a la confianza propia de las posibilidades de su negocio y en el grado de atractivo que la idea tiene para el conjunto de los socios.

***(A8) Definición del concepto de negocio.***

El concepto inicial de Negocio no está claramente definido en esta fase. La mayor parte de las cooperativas van cambiando éste en función de las demandas del mercado. No obstante, aunque el concepto final puede diferir sustancialmente del previamente identificado, siempre se actúa dentro de las competencias técnicas que tienen los socios promotores de la cooperativa.

En algunas ocasiones se confecciona un Plan de Negocio; aunque siempre de forma incipiente, con cifras poco trabajadas y apoyándose en la información que disponen en ese momento.

**3.3. Fase de lanzamiento**

Las manifestaciones de los socios-promotores relacionadas con la tercera fase del proceso, es decir, la vinculada con la creación, han girado esencialmente alrededor de los siguientes factores:

- (A9) Organismos e instituciones que participan en el proyecto.
- (A10) Aspectos formales de constitución.
- (A11) Localización.
- (A12) Acceso al mercado financiero.
- (A13) Adquisición de recursos.
- (A14) Estructura organizativa.
- (A15) Preparación profesional.
- (A16) Identificación de clientes.
- (A17) Redes y contactos influyentes.

***(A9) Organismos e instituciones que apoyaron el proceso.***

Con respecto a la gestión del proceso, se han encontrado dos situaciones diferentes:

1. Cooperativas cuyos socios acudieron a ayuntamientos, FEVECTA u otras instituciones para confeccionar un Plan de Negocio, al tiempo que obtener información sobre posibles subvenciones a las que optar. Este colectivo, que accede a los organismos e instituciones por iniciativa propia, está formado por personas jóvenes y con formación media o superior. La ayuda recibida sirvió, en muchos casos, para lograr la concesión de una subvención.
2. Cooperativas cuyos socios no se plantearon acudir a ninguna institución para solicitar ayuda. Se trata de personas de mayor edad y menor formación académica que el colectivo anterior, que no prepararon un proyecto de empresa ni recibieron subvención de ningún tipo. Estos socios se muestran recelosos a la hora de acudir a una institución para pedir ayuda en gestión, y cuando lo hacen se debe a una información personal que les han proporcionado, y que está relacionada con la posibilidad de obtener algún tipo de ayuda económica. Generalmente, las únicas tareas que delegan son, por sus dificultades técnicas, las puramente administrativas.

***(A10) Aspectos formales de constitución.***

Generalmente para la constitución de la cooperativa se recurre a asesores externos, que o bien actúan como asesores, o directamente tramitan todas las gestiones administrativas relacionadas con la formalización de la empresa.

***(A11) Localización.***

Viene marcada por la proximidad a la residencia familiar de los promotores. Este es el primer criterio que marca el lugar físico donde se constituye la empresa, siendo el segundo el coste del local.

***(A12) Acceso al mercado financiero.***

El “pago único” de prestación por desempleo es la ayuda que manifiestamente contribuye de forma generalizada a la financiación inicial de las empresas cooperativas en aquellos colectivos que provienen de un cierre de empresa o del trabajo por cuenta ajena. No suelen beneficiarse de otro tipo de ayudas; la mayor parte por desconocimiento y otras veces por no cumplir con los requisitos exigidos para la obtención de la subvención.

Las cooperativas formadas por socios que no provienen del mundo laboral suelen acudir a premios y/o subvenciones para la creación de empresas. En muchos de los casos estudiados se han conseguido tales premios y/o subvenciones, lo que ha servido para mejorar la difícil situación vivida durante el primer año de funcionamiento. No obstante, este dinero llega cuando la actividad lleva ya un tiempo en funcionamiento, no siendo utilizada la dotación obtenida para el arranque de la misma.

La búsqueda de financiación ajena solo se produce en los casos donde es imposible comenzar el negocio sin una fuente adicional de dinero. En el comienzo no se pide financiación ajena por el riesgo que supone, ya que para poder acceder a un crédito bancario generalmente las entidades exigen avales importantes, que pueden comprometer el patrimonio de los socios o de alguno de sus familiares. Con todo, en aquellos casos en que ésta es necesaria para el inicio del negocio, y teniendo presente

lo difícil que suele ser acceder a ella, lo más usual es que se consiga a través de amistades personales con los directores de las sucursales y casi nunca en función de la idea generada.

En el futuro los socios-trabajadores son reacios al endeudamiento de la empresa para la ampliación o reestructuración de la misma, siendo la autofinanciación la fórmula preferida. La carencia de productos financieros adecuados a la estructura de su negocio junto al incremento del riesgo suponen dos elementos que justifican su conducta.

En aquellos pocos casos en los que se ha encontrado empresas endeudadas, sus posibilidades de supervivencia se veían seriamente cuestionadas; percibiéndose por este motivo una situación importante de estrés, que se transmitía al resto de la gestión empresarial de la cooperativa.

### ***(A13) Adquisición de recursos.***

La inversión inicial es muy reducida en cooperativas de servicios y comerciales; mientras que es sensiblemente superior en las industriales. En ambas situaciones se comienza la actividad “con lo justo y necesario” para poder servir a los clientes.

Los locales son pequeños y los socios incorporan al negocio bienes propios (ordenadores, mobiliario, etc.). En algunas ocasiones la escasez de recursos materiales les lleva a no poder atender oportunidades de negocio o acceder a concursos públicos.

En cuanto a los recursos humanos, ninguna cooperativa se plantea inicialmente incrementar el número de socios. Se prefiere mantener el control en manos de los socios fundadores, considerando que la incorporación de nuevos socios podría producir situaciones de inestabilidad para la cooperativa. De esta manera, ante necesidades de personal hacen uso de la contratación. Posteriormente, en función del crecimiento de la cooperativa, éstos podrán incorporarse como socios.

***(A14) Estructura organizativa.***

Desde el principio, la mayor parte de las cooperativas se reparten las funciones entre los socios en base a los conocimientos técnicos o preferencias. Esta partición no suele ser problemática dado el carácter “familiar” de las cooperativas de reciente creación, constituidas principalmente por familiares y/o amigos. Las decisiones se toman por consenso; siendo una práctica habitual realizar una reunión semanal donde se discuten los temas de la semana y se planifican acciones para la siguiente.

Aunque todas las decisiones se discuten, suele existir un líder en el grupo<sup>24</sup> capaz de definir parámetros de actuación que el resto aceptan, sin tratarse en ningún caso de posturas impositivas.

En las cooperativas que tienen esta forma de funcionar no existen aparentemente problemas entre los socios. Sin embargo en aquellas cooperativas, que como excepción, no existe un claro liderazgo, el descontento entre los socios es manifiesto y repercute gravemente en la marcha de la empresa, poniendo en peligro su continuidad.

***(A15) Preparación profesional.***

El nivel de preparación técnica es adecuada y suficiente en todos los casos estudiados. Esa preparación viene dada por la experiencia o por la formación académica. La mayor parte de los socios entrevistados manifestaron que antes de iniciar su actividad conocían parte del funcionamiento de la misma y que en ningún momento tuvieron dificultades derivadas de su preparación técnica.

El buen nivel técnico de los socios de las cooperativas contrasta fuertemente con su poca preparación empresarial. Todos coincidieron en señalar este último como uno de sus puntos débiles y que les había llevado, en más de una ocasión, a realizar operaciones que resultaron problemáticas y comprometidas para la empresa.

---

<sup>24</sup> Normalmente el impulsor del negocio.

**(A16) Identificación de clientes.**

Todas las cooperativas tenían algún cliente antes del comienzo de la actividad. Ninguno de ellos hubiera comenzado sin la seguridad de disponer de una pequeña cartera de clientes; que en ocasiones provenía de proyectos o colaboraciones con instituciones públicas o privadas, y en otras de la empresa en la que anteriormente estaban trabajando. No obstante, esta cartera no suele ser muy amplia.

En ningún caso se realizaron estudios de mercado para detectar potenciales clientes. Los nuevos clientes conocen a la cooperativa a través de contactos personales y por referencias.

**(A17) Redes y contactos influyentes.**

La institución pública con la que suelen tener un mayor contacto es el ayuntamiento, siendo frecuente que dicho contacto se traduzca en el desarrollo de proyectos o servicios externalizados.

Respecto a las relaciones con otras empresas, se ha encontrado claras diferencias entre dos colectivos: Por una parte, el personal con formación académica establece contactos con numerosas instituciones como apoyo de su negocio. En ocasiones contactan con empresas competidoras para realizar actividades de forma conjunta, siempre y cuando el resultado final sea un incremento de su actividad. Por otra parte, el colectivo formado por personas con menos formación académica se muestra receloso en cuanto a colaborar con otras entidades, tanto públicas como privadas. Tienen una visión de las otras empresas como elementos agresivos y de los que hay que defenderse, y tomar las medidas oportunas para no ser absorbidos. Consideran que las empresas se protegen unas de otras, y la colaboración es vista como una intromisión peligrosa en su supervivencia dentro del mercado. En este caso no desean establecer lazos de colaboración fuera de la relación proveedor-cliente.

**3.4. Fase de consolidación.**

Las ideas aportadas por los socios-promotores entrevistados en relación con la cuarta fase del proceso de creación, la consolidación, han sido finalmente agrupadas en un total de doce códigos substantivos. A continuación se comenta brevemente cada uno de ellos.

***(A18) Formación en gestión empresarial.***

En este aspecto existe un sentimiento unánime: ningún socio perteneciente a las cooperativas tiene formación en gestión empresarial. El trato con clientes, proveedores, bancos, etc. son asignaturas desconocidas por la mayoría de ellos; y las van aprendiendo con la práctica diaria.

Ante dificultad importante en el terreno empresarial suele recurrirse a asesorías, que básicamente proporcionan ayuda de naturaleza administrativa. A nivel de gestión, como ya se ha avanzado, el conocimiento se adquiere a través del “aprender de los errores” que puedan cometerse por desconocimiento de aspectos estratégicos y operativos de la empresa. En muchas de las cooperativas estudiadas la poca preparación conduce a situaciones irreversibles que provocan una fuerte inestabilidad en la propia cooperativa y la predisponen a su desaparición o dificultad en su trabajo. Estas dificultades propias de la falta de formación empresarial se agravan cuando en la organización no existe un socio con claro liderazgo que sea capaz de canalizar las decisiones de la empresa. Así las cosas, el clima laboral tiende degradarse y con ello los problemas de supervivencia.

***(A19) Gestión estratégica.***

No se ha encontrado una efectiva gestión a nivel estratégico a medio y largo plazo. La planificación siempre reviste carácter semanal y generalmente de rango operativo. Dos son los factores que inciden en este tipo de conducta. Por una parte la deficiente preparación en gestión empresarial a la que anteriormente se ha aludido, y por otra, la escasa conciencia en cuanto a la necesidad de la misma y su aprovechamiento para la cooperativa.

Así, la gestión de las empresas cooperativas entrevistadas se centra en el grado operativo, dejando que sea la tendencia del mercado quien marque su ritmo y actuaciones futuras.

Esta carencia de actitud estratégica, presente no sólo en CTA sino también en micro y pequeñas empresas capitalistas, representa un importante obstáculo a su desarrollo, máxime cuando *“la esencia de la competitividad se encuentra en tener una posición activa y creadora en el presente, de manera que la empresa aprende y evoluciona a la vez que su entorno cambia”*<sup>25</sup>.

#### **(A20) Gestión administrativa.**

Con carácter general, la gestión fiscal, contable y laboral es delegada en asesorías externas. Todos los socios de la cooperativa se centran en temas técnicos propios del negocio, dejando en manos de terceros todos los aspectos derivados de la gestión administrativa de la cooperativa. La falta de tiempo y de preparación son dos de los argumentos para actuar en este sentido.

Salvo alguna excepción, la cooperativa carece de instrumentos de control de gestión de la empresa. Esta situación les lleva a no conocer exactamente cuál es la situación económica de la cooperativa, guiándose principalmente para conocer su estado por la tesorería disponible.

#### **(A21) Gestión del personal.**

El grado de implicación de los socios en la cooperativa es muy alto. Los socios-trabajadores aportan todo su tiempo disponible a la empresa, en cualquiera de las situaciones. Consideran que es su trabajo y responsabilidad.

El consenso suele ser la fórmula preferida para la toma de decisiones, existiendo en los primeros años un buen clima laboral; donde las dificultades unen más al grupo. Durante este periodo, el fuerte ritmo de trabajo y las numerosas dificultades que aparecen pueden contribuir a que alguno de los socios decida abandonar la

---

<sup>25</sup> ESTEBAN, J.; COLL, V. Y BLASCO, O.M. ¿Competitividad e innovación en la micro y pequeña empresa? Retos previos a superar. Estudios de Economía Aplicada, Vol.3, 2005, pp: 559-583.

cooperativa si consigue un trabajo por cuenta ajena. De esta forma la unión entre los socios sigue manteniéndose.

En aquellas cooperativas que han tenido necesidad de contratar alguna persona se observa un esfuerzo por intentar implicarla en el negocio, recibiendo el mismo trato que entre los socios y ejerciendo un estilo de dirección participativo. Con todo, cabe destacar que en la mayor parte de las cooperativas se manifiesta la presencia de un líder informal, capaz de cohesionar al grupo; y en las que esto no es así, el clima laboral se ve degradado y provoca la desconfianza entre los socios-trabajadores, perjudicando la marcha global de la empresa.

***(A22) Gestión del producto o servicio.***

El criterio comúnmente utilizado para fijar o definir el precio de venta es el basado en la competencia, es decir, realizan un pequeño estudio acerca de los precios de mercado existentes y, tomando éstos como referencia, los aplican a la baja.

En la selección de los productos o servicios, la oferta inicial de la cooperativa se ve ampliada por las demandas de los potenciales clientes. Las empresas de servicios suelen tener una oferta muy diversificada, lo que les proporciona un incremento de la actividad y facturación. En los primeros años la gama de servicios es muy amplia, lo que garantiza para muchas de las cooperativas estudiadas su supervivencia. En cambio, en las empresas industriales y comerciales es habitual que tengan una gama definida en base a la experiencia anterior de los socios de la cooperativa y la competencia. Dada su estructura más rígida, presentan dificultades para modificar la gama de productos ofrecidos y sólo lo hacen cuando la pérdida de clientes es importante, o es la única vía para sobrevivir.

***(A23) Fórmulas de promoción.***

No es una práctica común entre las cooperativas diseñar una política de promoción de su producto o servicio. Son conocidos por los nuevos clientes a través del “boca-oído”; considerando que éste es el medio que les resulta más rentable. Por

ello, confían en su “buen hacer” como vehículo de transmisión entre sus clientes actuales y los potenciales, esperando que de esta forma su cartera aumente.

Algunas cooperativas consideran, incluso, que la publicidad no puede ser aplicada a su negocio y que las distintas fórmulas promocionales no serían efectivas para conseguir nuevos clientes. Por esta razón, nunca se han planteado diseñar campañas, es de esperar que sea el cliente el que acuda a la cooperativa para hacer uso de los bienes que produce y/o servicios que presta.

#### ***(A24) Búsqueda de nuevos clientes.***

Se han identificado dos comportamientos. Por un lado, las cooperativas cuya actividad se vincula al sector servicios, con un mercado importante puesto que no se centran en una única actividad sino que aceptan cualquier trabajo para el que tengan competencias técnicas, tratan de detectar huecos de mercado que no están suficientemente cubiertos. Por otro lado, las cooperativas de los sectores industrial y comercial, que suelen moverse en mercados maduros con altos índices de saturación (mercados reducidos con alta dependencia respecto a sus clientes actuales), principalmente dirigen sus actuaciones a bajar precios, lo que les conduce hacia situaciones de inestabilidad (en algunos casos, grave) y problemas importantes de rentabilidad. Dada la pequeña estructura de estas cooperativas y su debilidad financiera, les resulta muy difícil cambiar de tipo de producto, puesto que esto requiere una inversión, muy significativa en términos relativos, que no pueden acometer.

#### ***(A25) Competencia.***

Son pocas las cooperativas que inicialmente reconocen a sus competidores. Durante los primeros dos años, y a medida que van conociendo el mercado, identifican aquellas empresas que compiten con actividades sustitutorias a las suyas, siendo habitual que sean los propios clientes quienes proporcionen información a la cooperativa sobre los competidores al hablarles acerca de precios y servicios que ofrecen.

Al preguntar a los entrevistados por la reacción de las empresas ya instaladas ante su entrada en el mercado, la gran mayoría de las cooperativas no percibieron ninguna acción, atribuyendo este hecho a su pequeño tamaño, que consideran se traduce en una amenaza no significativa para la actividad existente. Como excepción, cooperativas del sector industrial y comercial comentaron que su entrada ligeras reducciones de precio por parte de algún competidor. Previsiblemente, éstas utilizaran su capacidad de soportar durante un tiempo un menor precio para disuadir a la vez que intentar convence al cliente para que se mantenga fiel a la empresa. De esta forma, la cooperativa no consigue atraer nuevos clientes a menos que la competencia “se lo permita”.

En cualquier caso, existe un sentimiento mayoritario en la cooperativas tendente a evitar entrar en competencia con otras empresas que realizan la misma actividad, fundamentalmente debido a que consideran que se encuentran en una situación de debilidad.

Ahora bien, cuando el enfrentamiento es real o se percibe próximo, las acciones adoptadas con objeto de defenderse son, en primer lugar, “abrirse” a la colaboración. Esta postura parece, en principio, entrar en contradicción con las propias opiniones de los entrevistados en relación con la predisposición a la colaboración, y que se han puesto ya de manifiesto en este trabajo. Sin embargo, esta colaboración no suele ser buscada por la cooperativa sino más bien al contrario: es solicitada por las otras empresas, normalmente de mayor tamaño y/o volumen de mercado. De esta forma, la cooperativa realiza trabajos que empresas más grandes no pueden atender debido a su capacidad productiva. No obstante, estos acuerdos de colaboración siempre son poco seguros para la cooperativa, ya que suelen ser verbales, y la dirección la lleva en todo momento la empresa grande. Todos ellos son conscientes de que la/s empresa/s con las que colaboran pueden en cualquier momento romper las relaciones con ellos. En segundo lugar, y cuando se considera que la colaboración no es posible, la estrategia que se adopta como defensa se basa en el precio. Intentan ofrecer el producto con niveles de calidad comparables a los de la competencia pero con un precio inferior. Con esta postura se intenta no perder los clientes actuales y, si es posible, arrancar alguno nuevo. Para que esta situación no disminuya drásticamente la rentabilidad de la empresa y les lleve a una situación de crisis, compensan la disminución del margen

con el incremento de la producción, que a su vez genera un aumento del tiempo de trabajo para los socios, dado que la contratación de nuevos trabajadores supondría un coste que no podrían soportar. La reducción de los precios tiene consecuencias especialmente importantes cuando se entra en una espiral de competencia y se trabaja en el sector industrial.

***(A26) Cambios desde la apertura.***

En aquellas cooperativas constituidas por personas que han terminado sus estudios y ven como únicas opciones de empleo opositar o crear su propio negocio se observa una clara orientación al mercado. La actividad se amplía a cualquier campo relacionado con el negocio para el que existan oportunidades; se introducen continuamente mejoras y se buscan nuevos clientes intentando de esta forma cubrir todos los huecos de mercado posibles. Cabe destacar que la mayor parte de estas cooperativas son de servicios, con niveles de inversión bajos y muy flexibles.

En contraposición al colectivo anterior, las cooperativas constituidas por personas que proceden del cierre de empresas o que han perdido su empleo muestran una orientación a la producción. Su actividad no suele cambiar en el tiempo, a menos que vean peligrar su continuidad al detectar una pérdida importante de clientes. Los cambios son impulsados por la necesidad y siempre cuando ya no hay otra posibilidad. Un dato importante de este segundo colectivo es que la mayoría pertenece a cooperativas del sector industrial, donde sus socios concentran la mayor parte de su tiempo en aspectos técnicos relacionados con la producción y descuidan el mercado, dejándose llevar por su tendencia.

***(A27) Problemas después de la apertura.***

En este código substantivo se han considerado siete dimensiones a efectos de proporcionar una mayor comprensión acerca de los problemas surgidos después de la apertura. Estas dimensiones se refieren al producto o servicio, la gestión, las ventas, relación entre los socios, a aspectos financieros y de formación.

Producto o Servicio. Las empresas de servicios, dada su estructura pequeña y flexible, no tienen excesivas dificultades en ir adaptando sus servicios a las

necesidades de los clientes. En este sentido la gama de servicios relacionados con su actividad suele ser muy amplia modificándose en base a las demandas del mercado y a las oportunidades que se les plantean.

Cambiar la naturaleza de los productos dentro de las empresas industriales y comerciales es visto de forma traumática. Aquellas cooperativas que “se han visto obligadas” a variar sus productos lo han hecho con mucha lentitud porque ello implicaba una inversión tal que necesariamente suponía que endeudarse, y son reacios a asumir éste.

Gestión. Como ha quedado patente en diversos episodios de este trabajo, los problemas en gestión empresarial constituyen uno de los aspectos más relevantes en la posible inestabilidad de la cooperativa. Como también se ha comentado, la mayor parte de los socios aprenden a gestionar en base al procedimiento “prueba y error”, lo que provoca pérdidas importantes para la empresa, no solo económicas, sino también personales y de mercado, ya que muchas decisiones se toman cuando el problema ya está ahí, perdiendo un tiempo importante respecto a otras empresas competidoras.

Ventas. Aumentar las ventas es difícil en cualquier situación, máxime teniendo en cuenta todos los condicionantes que se han ido apuntando en este trabajo. Además, el problema se agrava al haber comenzado el negocio con unos precios de venta inferiores a la competencia, principal vía considerada para captar nuevos clientes.

Así, la cooperativa se encuentra en una encrucijada. No puede incrementar los precios de venta pues perdería clientes, y por otra parte no cubren costes. Para intentar salir de esta situación se ha observado que adoptan dos tipos de comportamiento:

1. Si tienen posibilidad de obtener más ingresos por ventas lo intentan trabajando un mayor número de horas y aceptando trabajos en muchos casos poco rentables. Con ello incrementan la producción.
2. Si no tienen posibilidad de incrementar los ingresos por ventas, antes del cierre de la cooperativa, realizan trabajos por cuenta ajena que

complementan con su actividad en la cooperativa; esperando que haya un incremento de volumen de negocio en el futuro.

Relación entre los Socios. Las posibles diferencias entre los socios suelen resolverse de una forma amistosa. Las razones para este comportamiento se derivan de dos circunstancias:

1. El mantenimiento de su puesto de trabajo: Los socios consideran el negocio como una situación de autoempleo que desean mantener.
2. Los lazos familiares o de amistad. Muchas de las cooperativas analizadas han sido creadas por personas unidas por algún lazo de tipo personal o familiar, lo que permite ciertas concesiones ante situaciones conflictivas.

También se ha dado el caso de que alguno de los socios ha pensado abandonar la cooperativa (alguno lo ha hecho efectivo) dado que en los dos primeros años no se ha alcanzado un volumen de trabajo suficiente. Ante esta situación, la salida no ha sido percibida como “traumática”. Para completar el número de socios mínimo necesario para mantener la forma jurídica estas cooperativas suelen incorporar como nuevo socio a un familiar. Con ello consiguen mantener el control y no romper la estabilidad del grupo.

Aspectos Financieros. Los problemas financieros de la cooperativa en los primeros años son consecuencia de la falta de liquidez que se produce por el desfase entre el cobro de la venta de los productos o servicios realizados y el pago a sus proveedores e impuestos. Estos desfases pueden provocar descubiertos en cuenta corriente, lo que eleva los gastos financieros y puede provocar inestabilidad en la cooperativa.

Formación. La formación técnica supone en todos los casos un punto fuerte de las cooperativas entrevistadas. Las deficiencias más importantes, en gestión empresarial, se encuentran vinculadas a corto plazo con el terreno comercial, y a medio y largo plazo con el estratégico.

Estas dificultades formativas son difíciles de cubrir por parte de los socios-trabajadores dada su orientación operativa y el trabajo diario que no les permite

planificar el tiempo para cubrir estas deficiencias. Una vez más la “escuela de la experiencia” actúa como medio de aprendizaje en la cooperativa.

***(A28) Motivaciones para continuar el negocio.***

Mantener el puesto de trabajo constituye la primera motivación para continuar con el negocio, si bien se han encontrado dos conductas claramente definidas dependiendo de que las personas tuvieran o no cargas familiares. Entre los primeros, la continuidad del negocio viene marcada por el compromiso que los emprendedores tienen frente a su familia, ya que éstos fueron los que en un principio los animaron para su puesta en marcha, adquiriendo, de esta forma, un sentimiento de responsabilidad frente a la continuidad del trabajo. Entre los segundos, conseguir consolidar una idea que generaron en el pasado es un reto personal.

En aquellas cooperativas constituidas por socios-trabajadores tanto con cargas familiares como sin ellas, el ritmo de trabajo lo solían marcar los socios con cargas debido fundamentalmente a la consideración de éstos del negocio como fórmula para mantener su empleo e ingresos.

***(A29) Perspectivas Futuras.***

Las manifestaciones de los socios-promotores en este ámbito han sido agrupadas en las siguientes cuatro líneas argumentales:

*Incertidumbre.* Marca la actividad de la empresa. Los socios-trabajadores perciben un futuro incierto debido a la carencia de acuerdos estables con el mercado. Algunas de las ideas aportadas por los entrevistados son:

1. Los proveedores se mantienen siempre y cuando no existan problemas con los pagos.
2. No se encuentran medios eficaces que permitan fidelizar a los clientes actuales.
3. Los acuerdos de cooperación vía subcontratación que tienen algunos no se registran de forma expresa, de manera que pueden finalizar en el momento en que la empresa principal decida disminuir el volumen de negocio dado a la cooperativa.

Aspiraciones Propias. En ningún caso el ánimo de lucro constituye una pretensión de los socios cooperativistas. Todos los socios coinciden en señalar como objetivo el conseguir un empleo digno que les permita vivir en condiciones normales. Para conseguirlo, dedican muchas horas de trabajo diario en tratar de incrementar su volumen de actividad y poder alcanzar un nivel que les permita cubrir los costes y generar un remanente para un salario aceptable.

Crecimiento de la Empresa. Ninguna de las cooperativas entrevistadas muestran interés por el crecimiento físico de la empresa. En todo caso el incremento que persiguen es el aumento de las ventas como medio que les permita incrementar su bienestar personal e ingresos. Para los socios de las cooperativas el negocio es una oportunidad de empleo.

Las ideas que básicamente orientan esta conducta de aversión al crecimiento son las siguientes:

1. El riesgo. El crecimiento supone una inversión que conduce al endeudamiento, y por tanto a la asunción de una situación arriesgada. La inexistencia de productos financieros adecuados hace que las cooperativas consideren que la dependencia financiera puede provocar desequilibrios e inestabilidad en el negocio.
2. El crecimiento puede llevar a la necesidad de un incremento de plantilla. La incorporación de personas que no han formado parte del equipo promotor es también considerado como un posible factor de inestabilidad. En este sentido, consideran que la armonía que han vivido hasta ese momento fruto de la relación familiar o de amistad entre los miembros de la cooperativa puede verse agravada por el ingreso de una persona ajena al grupo. Ante una necesidad de personal, en primera instancia aumentan el número de horas de trabajo por socio. Si este esfuerzo resulta insuficiente, prefieren recurrir a la colaboración con otros profesionales del sector, y en última instancia acceden a la contratación.

*Incremento del número de Socios.* Ninguna de las cooperativas entrevistadas se plantea, al menos a corto o medio plazo, aumentar el número de socios. Entre las razones aportadas para justificar tal forma de pensar, destacan que:

1. La entrada de nuevos socios puede suponer una pérdida de control del negocio.
2. La incorporación de socios supone la entrada de personas en la cooperativa en las mismas condiciones que el equipo promotor.
3. Temen que el equilibrio y la compenetración que han tenido hasta ese momento pueda verse roto por la entrada de otra persona con características diferentes al grupo y que esto provoque inestabilidad entre ellos.
4. Incrementar el número de socios supone aumentar la carga estructural de un negocio que aún no se ha consolidado y que puede presentar importantes inestabilidades fruto de los cambios propios del mercado. Hay que tener en cuenta que el horizonte temporal que manejan la mayor parte de las cooperativas es el corto plazo, lo que no les permite realizar proyecciones de futuro y establecer posibles previsiones. Cualquier carga estructural es vista como un posible factor de inestabilidad.

#### **4. CONCLUSIONES Y LÍNEAS DE ACTUACIÓN.**

En este trabajo se han identificado los principales factores que influyen en los comportamientos de los socios fundadores de una CTA en cada una de las fases que configuran el proceso de su creación. A tal efecto se ha considerado que el proceso de creación de una empresa se articula en cuatro fases: gestación, creación, lanzamiento y consolidación.

La metodología empleada ha sido la Teoría Fundamentada (Grounded Theory). Tomando ésta como marco de referencia se han realizado un total de 37 entrevistas en profundidad a los equipos fundadores de CTA ubicadas en el Comunidad Valenciana (España). La aplicación de esta metodología ha permitido identificar un total de 29

factores explicativos (Códigos A), a cuya descripción se ha dedicado el tercer apartado.

A modo de conclusión, y para cada una de las fases del proceso de creación de la CTA, las principales ideas que cabe destacar son:

- Fase 1: Gestación. La razón que fundamentalmente lleva a desencadenar el nuevo negocio coincide con una situación de precariedad en el empleo o desempleo. La elección de la fórmula cooperativa viene determinada, en general, por la posibilidad de aprovechar determinadas ventajas que ofrece la constitución de este tipo de sociedad, antes que por razones de naturaleza ideológica.
- Fase 2: Creación. No existe un proceso de búsqueda deliberada de ideas. Se toma la decisión de crear la empresa sin tener previamente bien definido el concepto de negocio, que inicialmente se encuentra relacionado con los conocimientos técnicos y experiencia anterior de los socios fundadores.
- Fase 3: Lanzamiento. Los emprendedores no perciben que exista ayuda por parte de las instituciones públicas, y que se fomente por parte de éstas la creación de nuevas empresas. La decisión de localización de la cooperativa atiende a criterios de proximidad a la residencia familiar, lo que conlleva en muchas ocasiones la pérdida de oportunidades de negocio. El comienzo de la actividad se financia con recursos propios, siendo reducido el número de emprendedores que acuden a financiación ajena por su aversión al riesgo.  
La organización de las actividades entre los socios fundadores se realiza en base a los conocimientos técnicos o preferencias. Las decisiones se suelen tomar por consenso, aunque es frecuente encontrar un líder en el equipo fundador capaz de gestionar los comportamientos hacia los objetivos marcados por el grupo.
- Fase 4: Consolidación. Existe una manifiesta carencia de formación en gestión empresarial, que se traduce en una actitud reactiva ante el mercado. El horizonte de planificación se sitúa en el muy corto plazo.

En el comienzo de la actividad la gama de productos suele ser amplia para poder cubrir las necesidades de todos los potenciales clientes, lo que garantiza para muchas de las cooperativas su supervivencia. El precio de venta suele ser una revisión a la baja del fijado por la competencia. La promoción del producto se limita al “boca-oído”.

Es frecuente contar inicialmente con una pequeña cartera de clientes, que incrementa la confianza de los promotores en el negocio. La principal vía para captar nuevos clientes es la estrategia basada en ofrecer una calidad aceptable del producto o servicio a unos precios inferiores a los de la competencia.

Por lo que respecta al ámbito de los recursos humanos, el compromiso e implicación de los socios con la cooperativa es muy alto, las dificultades a las que deben hacer frente unen al grupo. La existencia de un líder informal favorece la cohesión interna, y en las cooperativas en que esto no es así, el clima laboral se ve degradado y provoca la desconfianza entre los socios trabajadores, perjudicando la marcha global de la empresa.

La principal motivación para continuar con el negocio es mantener su propio puesto de trabajo. Ninguna de las cooperativas entrevistadas muestran interés por el desarrollo y crecimiento de la empresa, en todo caso el incremento que persiguen es el aumento de las ventas como medio para mejorar su bienestar personal e ingresos.

A partir de los descubrimientos realizados en el presente estudio y su análisis, proponemos las siguientes líneas de actuación como base que facilite la supervivencia y crecimiento de las CTA valencianas:

1. Intercooperación. Gran parte de las limitaciones que se han manifestado en este trabajo en relación a las CTA (gestión estratégica, precariedad de medios, conocimiento del mercado, etc.) son consecuencia de una inadecuada estructura empresarial, cuya excesiva atomización imposibilita poder afrontar objetivos más ambiciosos y mejorar su competitividad. A través de la intercooperación y

la creación de una red efectiva de intercambio de *know-how* se podrá generar un mayor valor añadido para los socios. Se trata, pues, de organizarse para ser más fuertes, tanto a nivel empresarial como político o representativo.

2. Formación. No en cuanto a la capacitación técnica. En este sentido hemos visto que los socios tenían un nivel de cualificación excelente que les capacitaba para el desarrollo de sus trabajos. Sin embargo, la deficiente formación en gestión empresarial y comercial les limita el camino hacia su supervivencia y crecimiento. Es necesario, por tanto, establecer programas que posibiliten la mejora de su capacidad estratégica, comercial y administrativa. Lo que provocará el desarrollo de nuevas conductas empresariales dirigidas hacia la innovación, cambio y conocimiento del mercado de intercambio.
  
3. Financiación. Aumentar la disponibilidad de recursos financieros a través del acceso a fuentes de crédito, en condiciones, plazos y tasas razonables para sus posibilidades actuales. Creación de productos financieros adecuados a la naturaleza inicial de las CTA. La mayor parte de las cooperativas entrevistadas estaban dispuestas a aumentar su volumen de negocio si la disposición de crédito no fuera tan difícil y en condiciones de alto riesgo.
  
4. Instituciones públicas. Dado que se percibe por parte de los socios fundadores de una CTA un escaso apoyo al fomento de creación de empresas, deberían promoverse iniciativas (programas públicos) encaminadas a la mejora de las condiciones iniciales de los nuevos negocios, favoreciendo su desarrollo y continuidad. Por lo que respecta a las iniciativas existentes debería mejorarse su comunicación, haciendo llegar la oferta al público objetivo.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. Los principios cooperativos del Siglo XXI". En: XXXI Congreso de la A.C.I, Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa aprobada en Manchester. Manchester, 1995.
- CHENITZ W.C Y SWANSON J.M. *From Practice to Grounded Theory*. Menlo Park CA: Addison-Wesley Publishing, 1986.

- COYLE, I.T. Sampling in qualitative research: purposeful and theoretical sampling; merging or clear boundaries? *Journal of Advanced Nursing*, Vol. 26, 1997, pp: 623-630.
- CUÑAT, R.J. *El proceso de creación de empresas desde la perspectiva estratégica: Diseño de un modelo de actuación para la creación de empresas cooperativas de trabajo asociado en el País Valenciano*. Tesis doctoral no publicada. Facultad de Economía. Universidad de Valencia, 2005.
- DENZIN, N.K. *Sociological Methods: a Source Book*. Chicago:Aldine Publishing Company, 1970.
- DOUGLAS, D. Entrepreneurship research and Grounded Theory. Some methodological reflections. En: 3<sup>rd</sup> European conference on research methods in business and management. Reading University. United Kingdom. 29-30 April 2004.
- DOUGLAS, D. Grounded Theory and the “And” in Entrepreneurship Research. *Electronic Journal of Business Research Methods*, Vol. 2, 2004, pp: 59-68.
- ESTEBAN, J.; COLL, V. Y BLASCO, O.M<sup>a</sup>. ¿Competitividad e innovación en la micro y pequeña empresa? Retos previos a superar. *Estudios de Economía Aplicada*, Vol.3, 2005, pp: 559-583.
- GLASER, B.G. *Theoretical Sensitivity: Advances in the Methodology of Grounded Theory*. California: Sociology Press, 1978.
- GLASER, B.G. *Basics of grounded theory analysis: Emerge vs. Forcing*. Mill Valley, CA: Sociology Press, 1992.
- GLASER, B.G. Y STRAUSS, A. *The Discovery of Grounded Theory: strategies for qualitative research*. New York: Aldine Publishing Company, 1967.
- GLASER, B.G. Constructivist Grounded Theory?. *Forum: Qualitative Social Research* [en línea], 3(3), 2002, [16 de noviembre de 2006]. Disponible en Internet: [www.qualitative-research.net](http://www.qualitative-research.net)
- GLASER, B.G. Naturalist Inquiry and Grounded Theory. *Forum: Qualitative Social Research* [en línea], 5(2), Art. 7, 2004, [16 de noviembre de 2006]. Disponible en Internet: [www.qualitative-research.net](http://www.qualitative-research.net)
- GOULDING, C. *Grounded Theory: A practical Guide for Management, Business and Market Researchers*. London:Sage Publications Ltd., 2002.
- MONZÓN, J.L.; GALÁN, J. Y GARCÍA, G. *Las Grandes cifras del sector empresarial de la Economía Social Valenciana. Año 2003*. IUDESCOOP. CIRIEC-España, 2004.
- RODRIGO, B. Empresas Excelentes de la Economía Social. *CIRIEC-España*, Vol. 19, 1995, pp. 43-53.
- STRAUSS A. Y CORBIN J. *Basic of qualitative research: Grounded theory procedures and techniques*. Newbury Park, CA: Sage Publications, 1990.
- STRAUSS, A. Y CORBIN, J. Grounded theory methodology: an overview. En: Denzin, N. y Lincoln, Y. (eds.) *Strategies of qualitative inquiry*. Thousands Oaks: Sage Publications, 1998, pp. 273-285.
- VECIANA, J.M. Empresario y proceso de creación de empresas. *Revista Económica de Catalunya*, n° 8, mayo-agosto, 1998.
- VECIANA, J.M. *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*. Colección de Estudios Económicos N° 33. Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, Barcelona, 2005. Disponible en Internet: [www.estudios.lacaixa](http://www.estudios.lacaixa).