

---

---

*Enrique Ballester*

---

*La cooperativa  
¿puede funcionar  
como una Sociedad  
Anónima?*

**1. DE LA IDEALIZACION A LA REALIDAD**

El cooperativismo es, a la vez, una doctrina, un movimiento inspirado por corrientes políticas y sociológicas, una forma jurídica de empresa y una realidad con veinte mil sociedades en los registros del Ministerio de Trabajo español (1). Aunque las industrias agrícolas y las agrupaciones de consumo destacan por su número y su tradición entre las cooperativas de casi todos los países occidentales, no faltan importantes ejemplos de cooperativas manufactureras que compiten con éxito en sectores de alta concentración de capital y difícil penetración. En los programas socialistas, las cooperativas se ofrecen como una alternativa a las empresas mercantiles; se prevé un largo período puente (la llamada «etapa de transición») hasta alcanzar democráticamente un socialismo *strictu sensu*, y se piensa que en este período coexistirán empresas capitalistas y cooperativas,

---

(1) Los datos estadísticos sobre el número de cooperativas, en España, son contradictorios. No se conoce el número de cooperativas desaparecidas. Los registros dan una cifra bruta y, por consiguiente, poco representativa.

---

---

concurriendo en el mercado, como un paso previo al sistema de empresas autogestionadas. Al mismo tiempo, ha habido y continúa habiendo un cooperativismo conservador que se presenta como una tercera vía entre el capitalismo y el marxismo, y que gozó de oficialidad en España después de la guerra civil, hasta el retorno de la democracia. Las dos leyes de Cooperación que se dictaron durante este período vinculaban las cooperativas al sindicato vertical y trataban cuidadosamente de distinguir una cooperativa de una sociedad mercantil mediante figuras jurídicas y sutilezas de lenguaje. Sin embargo, parece evidente que muchas cooperativas actuales operan de un modo esencialmente análogo a las sociedades mercantiles, hasta el punto de que cierto sector de opinión las considera sociedades anónimas encubiertas.

Nos encontramos así ante el problema de distinguir entre empresas cooperativas y sociedades mercantiles, prescindiendo de cualquier idealización doctrinal y ateniéndonos exclusivamente a los hechos y a la teoría económica. Si saltamos por encima de la terminología jurídica, de las declaraciones de principios y de otros convencionalismos vacíos de contenido económico, tendremos que estudiar cómo la ley y la práctica condicionan los objetivos de una cooperativa y cómo facilitan o no la introducción de nuevos mecanismos para la toma de decisiones, la financiación, la distribución de beneficios y la estabilidad y crecimiento de la empresa.

## **2. EL ANIMO DE LUCRO, COMO CONCEPTO DIFERENCIADOR**

En algunos sistemas legislativos, la cooperativa aparece como una asociación radicalmente opuesta a la sociedad mercantil, ya que su actividad excluye, por principio, todo «ánimo de lucro». Esta caracterización de la cooperativa como asociación no lucrativa se encontraba en la Ley española de 1942 y respondía a concepciones sumamente confusas que ayudaban a crear una curiosa imagen, muy distinta de la realidad.

---

---

La mayoría de las cooperativas son pequeñas o medianas empresas y, como tales, procuran obtener un beneficio, sin perjuicio de hacerlo parcialmente compatible con otros móviles empresariales, como la reducción del riesgo o el crecimiento de la sociedad a través, por ejemplo, de una política de admisión de nuevos socios. Este hecho se pone claramente de manifiesto en las cooperativas de producción, que incurren en unos costes y consiguen unos ingresos por ventas a precio de mercado. Desde el momento en que existen unos ingresos no coincidentes en general con los costes, sería absurdo desconocer que existe necesariamente un beneficio (positivo o negativo), sea cual sea el destino que pueda dársele. Sin embargo, quienes creen que las cooperativas son ajenas al ánimo de lucro, pueden contestar con los siguientes argumentos a favor de su tesis:

a) La «auténtica» cooperativa cierra sistemáticamente su cuenta de resultados con saldo nulo, o bien destina la totalidad de sus ganancias a constituir reservas con fines benéfico-sociales y de financiamiento de la empresa. Desde luego, esto no ocurre generalmente en las cooperativas; la Ley española autoriza la distribución de beneficios entre los socios, aunque no deja de extremar su pudor llamando *retornos* a las ganancias distribuidas, como antes se llamaron «márgenes de previsión» y «excesos de percepción» a las ganancias totales. Es verdad que otras cooperativas, por imperativos estatutarios, cierran sin beneficios o con los beneficios mínimos necesarios para mantener la autofinanciación a un nivel conveniente. Una cooperativa de viviendas que construye y vende casas a precio de coste para sus socios puede alegar que en su contabilidad no se registran beneficios, y lo mismo podría decirse de las cooperativas de consumo que venden artículos a precios de coste, e incluso de ciertas cooperativas agrarias cuando se limitan a transformar, también a precios de coste, unas materias primas que pertenecen en todo momento a los socios y no a la sociedad.

Con todo, es fácil descubrir en este tipo de planteamientos una ficción jurídica y un convencionismo contable, que enmascaran el fondo último del problema. En cualquiera de los casos citados, los socios esperan conseguir una ganancia

---

a través de la cooperativa, y por eso se asocian. El hecho de que la ganancia no se atribuya contablemente a la cooperativa como tal, sino a cada uno de los socios aislados, no significa que sea nula. Si en una cooperativa de consumo hay  $n$  socios, cada uno de los cuales compra artículos por valor de  $a$  unidades monetarias en los almacenes de la sociedad, ahorrándose de este modo la diferencia  $(b - a)$  respecto al importe  $b$  de los mismos géneros en los comercios ordinarios, la interpretación obviamente correcta es que la cooperativa ha obtenido beneficio de  $n(b - a)$  unidades monetarias y lo ha distribuido a partes iguales entre los cooperativistas. Lo peculiar, en este caso, no ha sido la ausencia de beneficio, sino el modo especial de distribuirlo. La cooperativa podía haber seguido la política de fijar los mismos precios de venta que en el comercio ordinario y dejar el reparto del beneficio para final del ejercicio, como cualquier sociedad mercantil. No lo ha hecho así porque le parece preferible una estrategia de rebajas de precio para estimular las ventas, pero esto es aquí secundario.

b) Cuando se dice que las cooperativas se distinguen de las sociedades mercantiles por la ausencia de ánimo de lucro, y no se precisa más el significado de esta expresión, puede entenderse en este sentido: las cooperativas, aunque obtengan beneficios, no practican por su propia naturaleza una política de maximización del beneficio, a diferencia de lo que suele ocurrir en las sociedades mercantiles. Pero esto, en general, tampoco es cierto. Muchas sociedades mercantiles, y en particular las grandes sociedades anónimas, no siempre tienden a maximizar su beneficio, sino que elaboran políticas más complejas, combinando objetivos y restricciones de ganancia, riesgo, expansión e influencia social. Un análisis empírico sobre el comportamiento de las cooperativas demostraría que muchas de ellas procuran maximizar sus ganancias, o el conjunto de ganancias de sus socios, así como limitar el objetivo de la expansión *per se* (una expresión cuya finalidad última no es conseguir economías de escala). En cambio, hay ciertas cooperativas, sobre todo agrarias, que se interesan también por una expansión de motivación política, aunque su alcance no suele ir más allá del ámbito local o comarcal; buscan su fuerza en el

---

número de socios, más bien que en otros índices de crecimiento, para contrarrestar a grupos de poder local y defenderse a veces de la intromisión de los poderes centrales. Las cooperativas agrícolas de comercialización pueden plantearse la política de expansión como un medio de concentrar la oferta, logrando así mejores precios y niveles más altos de beneficio. Los objetivos de las cooperativas pueden ser, pues, tan variados e interrelacionados como los de cualquier sociedad mercantil de su mismo tamaño.

Una definición jurídica de cooperativa que tome como punto de referencia la política de beneficios tiene que tropezar seguramente con un defecto de rigor, ya que cualquier política empresarial es una variable de verificación muy difícil. Otra cuestión, que no podemos tratar con detalle a pesar de su importancia, es la aparición de movimientos cooperativos que obedecen a una ideología «progresista», por lo cual ajustan su política de beneficios a determinadas premisas éticas, dentro de una línea social redistributiva. Podemos concebir perfectamente un movimiento cooperativo «utópico» que renuncie al beneficio empresarial más allá de un tope modesto, o lo destine en su totalidad a inversiones y obras sociales. Pero habrá que evitar cualquier generalización apriorística en lo que respecta a las pautas de comportamiento.

### **3. COOPERATIVA Y SOCIEDAD ANONIMA: TRASCENDENCIA ECONOMICA DE SUS DIFERENCIAS «DE JURE»**

El economista no puede aceptar sin un análisis previo las diferencias jurídicas entre unas y otras formas de empresa, dando por sentado que esas diferencias en el plano del Derecho tienen su paralelo en el plano de la economía. A veces, ciertas notas diferenciales son escasamente significativas, bien porque sólo representan variantes terminológicas y formales, desprovistas de alcance económico, bien porque las normas jurídicas pueden desvirtuarse mediante mecanismos que acercan una forma de empresa a la otra. En este último caso, tenemos un fenómeno de convergencia entre

---

dos formas de empresa, donde uno de los tipos de sociedad (*forma débil*) tiende a asemejarse al otro tipo (*forma fuerte*) acomodando su planteamiento de forma fuerte a las normas jurídicas de la forma débil.

Veamos hasta qué límites y en qué situaciones puede producirse la convergencia de la cooperativa hacia la sociedad anónima, para lo cual consideraremos sus notas diferenciales más importantes, como son la retribución del capital, las reservas, la entrada y salida de socios y la toma de decisiones.

#### **4. RETRIBUCION DEL CAPITAL**

Las aportaciones de los cooperativistas al capital social pueden ser obligatorias o voluntarias, sujetas o no a topes máximos y mínimos, dinerarias o no dinerarias, desembolsables o no a plazos (con un mínimo porcentaje legal de desembolso al contado), pero tienen siempre una característica peculiar: no se retribuyen con cargo a beneficios, como en las sociedades anónimas donde los accionistas devengan unos dividendos variables y proporcionales al número de acciones que poseen. El cooperativista no tiene derecho a una participación en la ganancia por sus aportaciones a capital social, sino que percibe por ellas un interés. Desde este punto de vista, las aportaciones cooperativas a capital social se parecen más a los bonos que a las acciones, aunque, por otras causas, el parecido con los bonos también es bastante remoto: no son préstamos a la sociedad, ni mucho menos préstamos reembolsables a plazo fijo, pues no se devuelven (total o parcialmente) hasta la liquidación de la cooperativa o hasta que el socio la abandona.

Sin embargo, hay otras aportaciones de los cooperativistas que, ni jurídica ni contablemente, pueden confundirse con las aportaciones a capital social, pero que no por ello dejan de ser verdaderas cesiones de capital circulante, cuya cuantía es superior al capital social en muchos casos. No nos referimos, por descontado, a las cuotas de ingreso y cuotas periódicas que se contabilizan como reservas y con-

---

---

tribuyen a financiar el capital fijo. Nos referimos a las entregas en uso de los servicios sociales. La cosecha de uva que lleva un viticultor a su bodega cooperativa es un ejemplo de aportación de capital circulante bajo la fórmula un tanto convencional de «uso de los servicios sociales», según la cual cada socio conserva la propiedad de su cosecha durante todo el proceso de transformación en la bodega hasta que se vende el vino y se le liquidan sus cuentas. Estamos de nuevo ante el supuesto jurídico que ya habíamos comentado antes desde una óptica económica. Naturalmente, cada cosecha de uva puede seguir siendo propiedad privada de cada viticultor, y el análisis económico no tiene nada que objetar a las normas legales en este sentido. Lo que no es admisible para el economista es olvidar el papel sustancial que juega la cooperativa en el proceso de producción, pues ni los costes ni los beneficios hubieran sido los mismos si cada viticultor hubiese elaborado el vino en su pequeña y primitiva bodega. Desde el momento en que el proceso se desarrolla en la cooperativa, las entregas en uso de los servicios sociales deben interpretarse como aportaciones de capital por parte de los socios, ya que constituyen un capital de funcionamiento para la sociedad.

Las cooperativas suelen conceder a los socios, en el momento de hacer las entregas, anticipos en metálico que cubren prácticamente el valor total de las aportaciones; este hecho parece contradecir la interpretación anterior de que haya habido una aportación de capital, puesto que el anticipo puede considerarse, a efectos económicos, como un precio de compra. Pero no es ciertamente así, y ello por una razón fundamental: al repartir los beneficios, éstos se asignan a los socios en proporción a sus entregas en uso de los servicios sociales. Si la operación fuese, en el fondo, una compra de materias primas (encubierta bajo la figura de un anticipo), no habría ninguna razón para distribuir los beneficios de esa manera.

El razonamiento anterior se generaliza a otros tipos de cooperativa. En las cooperativas de viviendas, las aportaciones de capital circulante suelen hacerse en metálico y son proporcionales al valor de los inmuebles; los beneficios suelen englobarse en el precio (cuando los cooperativis-

---

---

tas adquieren las viviendas a precio de coste) y resultan, por tanto, proporcionales a sus aportaciones de capital. En las cooperativas de consumo, el fenómeno queda un tanto enmascarado, porque no se ve una típica aportación de capital circulante por los cooperativistas como entregas en uso de los servicios sociales. Pero las compras de los socios en la cooperativa significan también una entrega en uso de los servicios sociales, y este hecho queda claro desde el momento en que los beneficios se distribuyen proporcionalmente al valor de dichas compras, ya sea vía precios, ya sea explícitamente como ganancias repartidas. Cuando un socio compra artículos por valor de  $p$  unidades monetarias, la operación tiene dos aspectos: por un lado, el socio aporta  $p$  unidades monetarias de capital circulante; por otro lado, la cooperativa retribuye esta aportación cediendo al socio unos artículos que valen (a precio de mercado) más de  $p$  unidades monetarias, o bien estos mismo artículos y además un derecho a participar en los beneficios en proporción al uso de los servicios sociales, esto es, al volumen de la operación.

No siempre podemos llegar a la conclusión de que los beneficios se distribuyen en proporción a las aportaciones de capital circulante, porque hay un tipo de cooperativas (las que combinan aportaciones de capital y trabajo de los socios) donde no ocurre así. Existen, pues, dos casos generales:

*Primero.*—Se trata de una cooperativa de *trabajo asociado* (según la denominación corriente en España); entonces, los cooperativistas aportan su trabajo en calidad de socios y los beneficios no se reparten en proporción al capital, rompiéndose con el principio capitalista. Por ahora, las cooperativas de trabajo asociado son relativamente escasas entre nosotros.

*Segundo.*—Se trata de una cooperativa de *trabajo asalariado*. Como los socios no aportan aquí trabajo (o sólo en cuantía irrelevante), es claro que sólo pueden aportar capital en sus diversas modalidades. La ley española dice que «el retorno cooperativo será acreditado a los socios en proporción a las operaciones, servicios o actividad realizada por cada socio en la cooperativa». Pero ya hemos visto

---



que tras estas «operaciones, servicios o actividades» se encuentra una aportación de capital circulante. Por consiguiente, el retorno cooperativo (beneficios distribuidos) se reparte proporcionalmente a una parte del capital aportado, mientras la parte restante (aportaciones a capital social) se retribuye con un interés fijo.

Sean  $m_1$  y  $m_2$  las aportaciones de un socio cualquiera a capital social y capital circulante, respectivamente;  $r$  el tipo de interés que se aplica a  $m_1$  y  $b$  el beneficio distribuido unitario. La renta  $g$  de ese socio (fracción de la ganancia que le corresponde por intereses y retornos) es:

$$g = r m_1 + b m_2$$

Tenemos ahora los siguientes casos:

a) No existen aportaciones a capital social ( $m_1 = 0$ ). Este caso suele darse en las cooperativas de vivienda, al menos de un modo aproximado, pues  $m_1$  es relativamente pequeño en comparación con  $m_2$ . Resulta así:

$$g = b m_2$$

distribuyéndose la ganancia en proporción al capital aportado.

b) Las aportaciones a capital social son proporcionales al uso de los servicios sociales y, por tanto, a las aportaciones de circulante. Este caso es frecuente en las cooperativas de producción, y especialmente en las agrarias. Como:

$$m_1 = K m_2$$

sustituyendo en la expresión de la renta del socio, resulta:

$$g = (rK + b) m_2$$

luego la ganancia se distribuye proporcionalmente al capital aportado.

c) El tipo de interés sobre el capital social coincide con el beneficio distribuido unitario ( $r = b$ ). Es una coincidencia

más bien rara, pues son pocas las cooperativas que siguen una política deliberada en este sentido, pero cuando ocurre así, la ganancia se distribuye en proporción al capital aportado, al ser:  $g = b (m_1 + m_2)$ .

d) Fuera de los casos anteriores, no hay proporcionalidad entre ganancia y capital aportado, aunque sí una correlación tanto más fuerte cuanto más estrecha sea la relación entre aportaciones a capital social y uso de los servicios sociales. Si esta relación es lineal:

$$m_1 = u + v m_2$$

y llamamos  $m$  a la suma de capitales aportados por el socio ( $m = m_1 + m_2$ ), se llega fácilmente a la expresión:

$$g = \frac{r - b}{1 + v} u + \frac{rv + b}{1 + v} m$$

En este modelo, cada socio hace una aportación de  $u$  unidades monetarias a capital social, con independencia del volumen de operaciones que lleve a cabo dentro de la cooperativa en uso de los servicios sociales. Pero el resto de su aportación a capital social ( $v m_2$ ) es proporcional a ese volumen de operaciones. Para una estructura de los coeficientes que pudiera no estar muy lejos de la media de las cooperativas españolas, el término independiente:

$$\frac{r - b}{1 + v} u$$

es pequeño en comparación con el capital medio aportado, y la proporcionalidad se verifica aproximadamente.

e) Un caso límite dentro del apartado d), sería una cooperativa que exigiera iguales aportaciones de capital social a todos sus socios. Tendríamos así:

$$m_1 = u$$

esto es, la aportación a capital social  $m_1$  ya no depende del

uso de los servicios sociales ( $v = 0$ ) y se transforma en constante. Llevando el valor  $v = 0$  a la ecuación de la renta del socio, ésta queda:

$$g = (r - b) u + bm$$

Podemos estar ahora en alguna de las siguientes situaciones:

— El tipo de interés es mayor que el beneficio distribuido unitario [ $(r - b) > 0$ ]. Como la renta por unidad de capital aportado es:

$$\frac{g}{m} = \frac{(r - b)u}{m} + b$$

vemos que la renta del socio es relativamente más alta cuanto más bajo sea  $m$ , es decir, relativamente más alta en los socios débiles que en los fuertes. Semejante situación parece sumamente rara, pues pocas cooperativas sacrifican el reparto, vía precios, de la ganancia a la política de elevar los intereses. Más adelante (véase § 5), insistiremos en la importancia que tiene para la cooperativa mantener los precios al mejor nivel posible en sus operaciones con los socios. Es verdad que la diferencia  $(r - b)$  puede hacerse positiva algunos años, a consecuencia de pérdidas o de beneficios muy bajos. Pero es de esperar que la cooperativa suspenda esos años el pago de intereses, circunscribiéndose entonces la situación [ $(r - b) > 0$ ] a los ejercicios con pérdida ( $r = 0$ ;  $b < 0$ ).

— El tipo de interés es menor que el beneficio distribuido unitario [ $(r - b) < 0$ ]. El resultado es el contrario: la ganancia se distribuye de tal modo que va en mayor proporción al socio fuerte que al débil. Esta situación, aun siendo límite, tiene más oportunidades de darse en la realidad que la anterior.

Llegamos así a la conclusión de que las cooperativas con mentalidad capitalista pueden distribuir las ganancias en proporción al capital aportado (fijo y circulante) y, en ocasiones, hasta de un modo regresivo, más que proporcio-

---

nal al capital. Así se comportan, indudablemente, gran número de ellas. Pero esta conclusión es todavía provisional, mientras no analicemos la política de reservas y de obras sociales, como haremos a continuación.

## **5. LOS FONDOS NO CAPITALISTAS Y LA POLÍTICA DE OBRAS SOCIALES**

De acuerdo con la Ley, las cooperativas españolas tienen que constituir obligatoriamente dos reservas con características especiales. Una de ellas es el Fondo de Obras Sociales (o Fondo de Educación y Obras Sociales, como se le llamada desde 1974) pensado para financiar inversiones culturales y, sobre todo, ayudas de estudio a las familias de los socios y del personal de la cooperativa. Deben llevarse a este fondo, como mínimo, el 10 por 100 de las ganancias, y en ningún momento puede repartirse total o parcialmente entre los socios, ni siquiera cuando la cooperativa se disuelva. La otra reserva legal (Fondo de Reserva) funciona como cualquiera de su clase, pero tampoco es repartible entre los socios, ni aun a la hora de disolverse la sociedad, salvo una fracción que puede destinarse al pago de intereses pendientes por capital aportado. El Fondo de Reserva debe absorber, también como mínimo legal, un 15 por 100 de las ganancias; parece, pues, que con esta medida se da un paso adelante para afianzar la solvencia de la cooperativa y reforzar su grado de autofinanciación.

Pero esta primera impresión quizá sea engañosa, si juzgamos por las consecuencias prácticas. Paradójicamente, la normativa sobre fondos puede contribuir a que esos fondos se reduzcan a entelequias, cuando los objetivos de los socios con poder de decisión no responden a ideas altruistas, sino al espíritu de rentabilidad privada. Una cooperativa donde se vea mal que una parte de la ganancia vaya a unos fondos no capitalistas (entendiendo por fondos no capitalistas los que no se reparten en proporción al capital o en correlación con él), tiene un sencillo escape legal para dejar inoperantes las disposiciones sobre el incremento de las reservas. Le basta con distribuir la ganancia por vía precios,

---

---

y no por vía retornos. Sabemos que la cooperativa puede recurrir al artificio contable de cerrar el ejercicio con una ganancia igual o próxima a cero, fijando convenientemente el nivel de precios en la valoración de las aportaciones de los socios para el uso de los servicios sociales. Esta posibilidad estratégica, que coloca a las cooperativas en una posición ventajosa respecto a las sociedades anónimas, en lo que concierne a la distribución de beneficios, se basa fundamentalmente en que el socio de una cooperativa actúa en cierto modo como su proveedor o su cliente. El uso de los servicios sociales supone, como ya hemos dicho, una aportación de capital circulante que se corresponde, bien con la cesión de materias primas y otros factores de producción a la cooperativa, bien con la adquisición de productos cooperativos por el socio; y ambas operaciones implican una valoración a precios contables con arreglo al criterio de la sociedad. Nos encontramos aquí ante un caso parecido a los precios contables de las multinacionales en sus transacciones internas, que brindan la misma posibilidad de desplazamiento de los beneficios, aunque uno y otro caso no sean comparables ni por su magnitud ni por los detalles del procedimiento.

El hecho de que las cooperativas puedan desnutrir sus fondos no capitalistas, y sobre todo el Fondo de Obras Sociales, hasta convertirles en meras figuras simbólicas, no lleva necesariamente consigo la descapitalización de la empresa, que siempre tiene en sus manos pedir nuevas aportaciones a capital social; por otra parte, un socio que busque la maximización de su renta y de su parcela de poder en la cooperativa encontrará seguramente preferible aumentar su participación en el capital social por una suma  $s$ , a que la cooperativa le disminuya sus ingresos, por vía precios, en  $(s + s')$  unidades monetarias pagándoles después  $s'$  como retorno, y destinando  $s$  a los fondos no capitalistas. Esta proposición es tanto más cierta, cuanto mayor sea el control del socio sobre sus aportaciones a capital social; esto es, cuanto más claro esté su derecho a recuperar toda o la mayor parte de esas aportaciones si abandona la cooperativa. De cualquier modo, será preferible para él la primera alternativa, puesto que el Fondo de Obras Sociales (y tam-

---

---

bién, a largo plazo, el Fondo de Reserva) no se emplearán exclusivamente en provecho privado de los socios.

La distribución de la ganancia por vía precios, con la consiguiente atrofia de los fondos no capitalistas, conviene (especialmente en las cooperativas de producción) a los socios más fuertes, puesto que son ellos quienes menos aprovecharán, en términos relativos, las obras sociales que se hagan con cargo a esos fondos. Pero los socios económicamente débiles pueden mostrarse también decididos partidarios de la distribución por vía precios, a causa de sus necesidades de liquidez. Con extraordinaria frecuencia, estos pequeños socios prefieren que las ventajas del cooperativismo se materialicen en los precios. Muchos gerentes de cooperativas piensan también que el estímulo tangible e inmediato de un buen precio tiene más poder de atracción sobre los cooperativistas que los programas de obras sociales, con un margen considerable de inseguridad y efectos a medio o largo plazo. La fidelidad del socio a la cooperativa, un principio doctrinal sobre el que se insiste sin demasiada fortuna, no suele llegar tan lejos que impida a algunos socios vender o comprar a empresas competidoras, a espaldas de la sociedad, cuando la competencia ofrece mejores precios o condiciones de pago, y aunque la diferencia sea pequeña. Una política de obras sociales, como alternativa a los precios, provocaría en muchas cooperativas la fuga en cadena de los socios; primero, como una baja en su volumen de operaciones, y después, al volverse la situación insostenible, como un abandono definitivo de la sociedad.

La política de fondos no capitalistas, y de obras sociales financiadas por ellos, se hace así relativamente difícil (a una escala significativa) en esas cooperativas, tan condicionadas por el entorno mercantil en que se mueven.

## **6. EL PRINCIPIO DE PUERTAS ABIERTAS**

Si las cooperativas de trabajo asalariado pueden ser esencialmente análogas a las sociedades anónimas en cuanto al sistema efectivo de distribución de beneficios, sería sumamente aventurado generalizar la afirmación a otros

---

---

aspectos, como los relativos a la entrada y salida de socios. Mientras que el capital de una sociedad anónima es un parámetro absolutamente controlable por los órganos societarios de decisión, que acuerdan por su propia iniciativa las ampliaciones o reducciones de capital «en abstracto» (por ejemplo, sin referirlas a socios concretos), la cooperativa carece de este control automático y perfecto sobre su cifra de capital, aunque, como veremos, puede ejercerlo hasta cierto punto por procedimientos discriminatorios.

Suele decirse que las cooperativas son sociedades de capital variable porque, en contraste con las sociedades anónimas, la entrada (salida) de un socio da lugar normalmente a una ampliación (reducción) del capital, al hacer aportaciones el socio que entra, o al recuperar total o parcialmente sus aportaciones el socio que sale. Esto es cierto, pasando por alto algunos detalles: la vía más común de entrada o salida en una sociedad anónima es la compraventa de títulos, que no supone ninguna variación del capital social. Desde luego existen excepciones importantes, esos detalles a que antes nos referíamos: la fusión y absorción de sociedades anónimas puede y debe interpretarse económicamente como entrada de nuevos socios por admisión; el capital de una sociedad anónima se amplía automáticamente al entrar en la firma los poseedores de bonos convertibles; finalmente, las participaciones cooperativas pueden transmitirse «mortis causa», sin que el ingreso de los herederos implique así una ampliación de capital. De cualquier modo, hay dos cosas que parecen significativas: 1) la cooperativa es incapaz de regular las entradas y salidas de socios si no es tomando decisiones de tipo personal; 2) la cooperativa se encuentra en posición de desventaja respecto a sus socios, en comparación con la sociedad anónima, ya que un accionista no tiene derecho a reclamar el reembolso de su capital desembolsado, mientras que un cooperativista dispone de ese derecho en el momento que quiera salir de la empresa.

Las decisiones de tipo personal prestan a la cooperativa su nota humanística, frente a las decisiones despersonalizadas de la sociedad anónima, pero también llevan consigo un serio peligro de caer en el caciquismo y en los círculos cerrados. Por lo demás, son bien visibles: piénsese, por

---

---

ejemplo, en la decisión de una cooperativa cuando tiene que acordar si la baja de un socio ha sido o no justificada, y los porcentajes de capital que se le descontarán, dentro de los límites permitidos por la ley. Tanto en la entrada como en la salida de un socio; la cooperativa dicta sentencia con un margen de libertad que no podrían llenar las normas, por extensas y cuidadosas que fueran.

Veamos ahora los problemas que plantea la entrada de un socio, dejando para el párrafo siguiente los que afectan a la salida. El conocido principio cooperativo de puertas abiertas exige, tal como se le interpreta de ordinario, que no se rechace ninguna solicitud de ingreso por motivos «extracooperativos», y singularmente por «motivos políticos o religiosos, de raza, sexo o estado civil», como dice la Ley española de 1974. Sin embargo, no contamos con ningún *test* para asegurar, en la práctica, si una negativa de admisión se debe o no a causas extracooperativas, y ni siquiera parece sencillo definir tales causas con precisión. Quizá, podríamos comenzar definiendo las causas que hacen económicamente inviable a la cooperativa, y llamar a continuación causas extracooperativas a todas las demás. Sin duda, es imprescindible basar la definición en el concepto económico de inviabilidad, y no en uno más amplio que comprendiera a la vez los fracasos de raíz económica y sociológica; pues poniendo un ejemplo lamentable, allí donde existan agudos conflictos raciales, una cooperativa interracial sería seguramente un fracaso.

La dificultad consiste en dotar al término «inviabilidad económica» de un significado inequívoco para nuestros propósitos. Si, como es usual, entendemos por empresa inviable aquella que no es competitiva a precios de mercado, tendremos un criterio *A* para la admisión de socios, pero si entendemos por empresa inviable aquella que no se ajusta a una dimensión óptima, tendremos otro criterio *B*. Además, como el concepto de dimensión óptima no es único, el criterio *B* tampoco lo sería: sólo por esto, cabrían tantas definiciones de empresa inviable como interpretaciones posibles de la idea de dimensión óptima, incluyendo las interpretaciones que se centran en el interés de la comunidad.

---



---

El problema de la admisión de socios se plantea sobre todo en las cooperativas de producción y carece de importancia en las cooperativas de consumo. Dentro de las primeras, convendría estudiar separadamente, por razones metodológicas, la política de puertas abiertas en los dos casos de cooperativas de trabajo asociado y trabajo asalariado. En un planteamiento general, habría dos puertas, una para los socios que aportan trabajo y otra para los que aportan capital; se formarían dos filas de espera ante cada puerta; y las políticas de admisión por una y otra estarían interrelacionadas, a fin de mantener un equilibrio entre los factores capital y trabajo.

Para concretar el razonamiento, supongamos una cooperativa de producción que transforma materias primas aportadas por los socios, como es típico en las industrias agrarias. La viabilidad de una política de puertas abiertas será función de las siguientes variables:

a) *Economías por utilización plena de la capacidad de producción.*—Si la cooperativa dispone de equipos con capacidad  $Q$ , pero los socios sólo pueden aportar materias primas en una cantidad  $q$  menor que  $Q$ , la admisión de nuevos socios hasta llegar al techo de capacidad tiene por efecto inmediato una economía en los costes de transformación. El coste unitario de transporte puede aumentar, cuando los nuevos socios llevan la materia prima desde unos centros de origen situados a mayor distancia media que el centro de gravedad para los socios antiguos. Sin embargo, el caso de un aumento en los costes de transporte es poco frecuente y, además, la materia prima suele transportarse a cargo del socio que la entrega.

b) *Economías y deseconomías por ampliación de la capacidad de producción.*—La admisión de socios más allá de la capacidad de producción exige inversiones en equipos que pueden quedar infrautilizados, cuando las nuevas entregas de materia prima no bastan para cubrir la capacidad ampliada. Según cuál sea el incremento de las entregas en uso de los servicios sociales, el coste unitario puede disminuir o aumentar. Disminuirá mientras haya economías de escala y utilización plena de la capacidad; aumentará, si se

---

---

rebasa el umbral de las economías de escala; y oscilará entre el aumento y la disminución, cuando las economías de escala se combinen con una utilización no plena de la capacidad, en medida variable al ir ingresando más socios.

En la peor de las situaciones (costes crecientes), la política de puertas abiertas puede ser todavía aconsejable desde una óptica de bienestar social, pero sin pasar de un límite, más allá del cual la empresa no sería competitiva. Naturalmente, puede surgir una pugna entre intereses privados, porque la ampliación reduzca la ganancia de los socios antiguos, al mismo tiempo que proporciona una ganancia a los nuevos. El balance definitivo, en términos de beneficio social, dependerá de cómo ponderemos las ganancias y pérdidas de unos y otros. La pregunta que los socios antiguos dirigen a menudo a los candidatos: «¿Por qué no forman ustedes otra cooperativa?», apunta a una buena solución, siempre que esa segunda cooperativa sea viable. Pero si no es viable y los candidatos rechazados tienen que seguir transformando sus materias primas individualmente, con un alto coste, es posible que el exceso de costes de quienes quedan marginados no se compense con las economías de coste de los socios, en cuyo caso sería socialmente preferible abrir algo más las puertas hasta alcanzar un punto de equilibrio.

c) *Riesgo por bajas de socios.*—La ampliación de los equipos con vistas al ingreso de nuevos socios eleva a menudo, y quizá sensiblemente, el riesgo de infrautilizar en el futuro la capacidad de producción, a causa de las posibles bajas de socios. Este riesgo es tanto más considerable cuanto más dudosa sea la fidelidad de los nuevos socios hacia la cooperativa. En muchas localidades rurales, los agricultores que lanzan la idea de la cooperativa, no tienen un prejuicio exclusivista, sino que pretenden convencer a los demás de sus ventajas, pues los necesitan para fundar la sociedad con un número suficiente de miembros. Unos se adhieren a la iniciativa y otros no, porque creen más prudente quedarse a la espera hasta ver si la cooperativa termina en éxito o en fracaso. No es extraño que los socios fundadores muestren un sentimiento de desconfianza hacia estos indecisos; y más aún, cuando atribuyen su indecisión a una táctica bien

---

---

calculada de rehuir riesgos, dejando que los fundadores se arriesguen en el siempre difícil período inicial, para solicitar ellos el ingreso una vez que la cooperativa esté bien consolidada y no son de temer los pasos en falso. Este mal recuerdo que los socios antiguos tienen de la insolidaridad de otros agricultores, les predispone contra el principio de puertas abiertas, pues sospechan además que quienes se acercan a última hora, buscando una posición de máxima seguridad personal, son los más individualistas y los primeros que abandonarán la cooperativa cuando pase por una crisis.

Si este punto de vista es correcto y la probabilidad de baja es menor para un socio antiguo que para uno nuevo, la ampliación de la cooperativa con el correspondiente aumento de las inversiones significa un incremento del riesgo de ruina a medio y largo plazo. El nivel a que se sitúa este riesgo es difícil de estimar, pues depende del complejo fenómeno de las bajas en cadena, que estudiaremos más adelante. La baja de un socio aumenta seguramente la propensión marginal de los demás socios a abandonar la cooperativa, por razones económicas y psicológicas, a menos que no sea compensada por solicitudes de ingreso con una importancia equivalente. La repercusión sobre el riesgo de ruina contribuye, pues, a explicar, si no una política de puertas cerradas, sí al menos una estrategia de control sobre el número de socios, que puede ir acompañada de normas selectivas. Sin embargo, obsérvese que el riesgo de ruina se vuelve muy alto cuando la cooperativa se limita a un corto número de socios, salvo que tengamos unas fuertes probabilidades de permanencia para los miembros de este grupo reducido. Una cooperativa de siete socios que pierde tres, se verá quizá al borde de la quiebra, mientras que, suponiendo socios de la misma importancia, una cooperativa con 100 ó 200, no notará la baja de tres, o la notará apenas.

La dimensión óptima de la cooperativa (sea cual sea la definición de dimensión óptima que se adopte) sólo podría estimarse mediante modelos donde se combinaran las variables anteriores y sus efectos entrecruzados. Tendremos una amplia gama de resultados, según las circunstancias. Desde

---

---

una óptica conjunta de beneficio privado y riesgo, una cooperativa con pocos socios, todos ellos agricultores con una mediana hacienda, unidos por lazos familiares y de clase frente a los obreros agrícolas y los pequeños campesinos, y que maneja ya un volumen suficiente de negocio para obtener beneficios, no deseará abrir sus puertas a los campesinos de clase inferior, pues aunque las economías de escala permitieran todavía aumentar el beneficio unitario, se incurriría en un riesgo suplementario al disminuir la cohesión de grupo y aparecer socios con menos interés relativo en el negocio y en su continuidad. Además, los socios antiguos se expondrían a perder el control de la cooperativa. Si se conservaba el principio de «un socio, un voto». Ello podría acarrear, ya de por sí, una disminución de sus rentas, en caso de que la mayoría impusiera fórmulas de reparto de la ganancia no concordadas con la distribución proporcional al capital, promoviendo, por ejemplo, una campaña de obras sociales. En cambio, una cooperativa de pequeños campesinos no pondrá objeciones a la entrada de otros campesinos con análogo índice de propensión a abandonar la sociedad que ellos. Pero su actitud será distinta frente a campesinos inestables o con escaso interés en la cooperativa, como sucede a veces con los trabajadores del campo a tiempo parcial.

## 7. SALIDA DE SOCIOS

Como ya sabemos, la baja formal de un socio puede ir precedida de un período de abandono informal de las actividades cooperativas por ese socio, ya porque empieza a realizar una parte o la totalidad de sus operaciones comerciales a espaldas de la sociedad, con otros proveedores o clientes, ya porque disminuya su actividad económica en el sector propio de la cooperativa, como sucede, por ejemplo, con agricultores a tiempo parcial a medida que dedican más tiempo a las ocupaciones no agrarias. No es absolutamente imposible que la situación de abandono informal se prolongue durante años. A pesar de que los estatutos prohíban y penalicen cualquier «traición» a la cooperativa, esto ocurre,

---

---

unas veces, porque el control es difícil y, otras veces, porque las normas no se aplican con rigor, cuando se ve que es preferible un abandono informal a la baja formal, en la cual habría que devolver al socio el capital aportado. En cuanto al socio, es claro que no siempre le conviene pedir la baja formal, pues ello equivaldría a quemar sus naves, cuando quizá más tarde le interese volver. En las cooperativas de consumo abundan estos socios nominales, e incluso los hay también en las cooperativas agrarias para la compra de insumos y transformación de cosechas, aunque sean poco frecuentes y sólo permanezcan así por un período transitorio.

La salida formal o informal de socios provoca un efecto abandonista en cadena, que vamos a estudiar geométricamente. Sean:

$n$  = número de socios.

$g$  = ganancia por socio (suponiendo que todos los socios tienen igual participación y volumen de operaciones en la sociedad).

$h$  = margen unitario (diferencia entre ingresos y costes variables *por socio*).

$C$  = gastos fijos.

La ganancia por socio depende del número de socios, y su expresión es:

$$g = h - \frac{C}{n}$$

Los gastos fijos  $C$  no son, en general, independientes de  $n$  al reducirse el número de socios. Efectivamente, la baja de un socio implica la devolución de sus aportaciones (excepto el descuento, cuando hay lugar a él) y la cooperativa debe buscar una fuente de financiación para estos reembolsos de capital, con el correspondiente coste de intereses. Si los intereses de esta fuente de financiación exceden del interés que se pagaría al socio por sus aportaciones, la cooperativa incurre en un gasto adicional, tanto más importante cuanto mayor sea el número de bajas. El cálculo ha de hacerse en términos de interés efectivo, esto es, deduciendo

---

el descuento o porcentaje de aportación que no se devuelve al socio, y que varía según las circunstancias.

De aquí que la ganancia por socio deba escribirse de un modo más exacto:

$$g = h - \frac{C(n)}{n}$$

donde  $C(n)$  crece al decrecer  $n$ . Todo el planteamiento se hace bajo la hipótesis de que las inversiones en activos fijos, la mano de obra fija y los demás costes fijos no varían al variar  $n$ ; este parámetro sólo influye, como ya se ha dicho, sobre los gastos fijos por intereses financieros, que suelen aumentar con la salida de socios e, inversamente, disminuir con la entrada, si el ingreso de un socio procura a la cooperativa una fuente de financiación más barata que algunas ya existentes en su pasivo. Así pues, suponemos que las posibles entradas de socios son siempre en pequeño número, de tal modo que no obligan a ampliar los equipos e instalaciones. Esta hipótesis es aquí admisible, ya que intentamos estudiar el fenómeno de las salidas en cadena, sin que nos preocupe demasiado lo que ocurriría con una racha prolongada de entradas.

Linealicemos la función  $C(n)$ , escribiendo:

$$C(n) = a + bn$$

lo cual es realista, pues una parte  $a$  de los gastos fijos es independiente de  $n$  y la parte restante (intereses) guarda con  $n$  una cierta proporcionalidad. Entonces:

$$g = (h - b) - \frac{a}{n}$$

esto es, tenemos una expresión de la ganancia por socio que coincide en su forma con el caso de gastos fijos constantes. Su representación gráfica, llevando en abscisas  $g$  y en ordenadas  $n$ , es una rama de hipérbola HEE' con su asíntota vertical (figura 1).

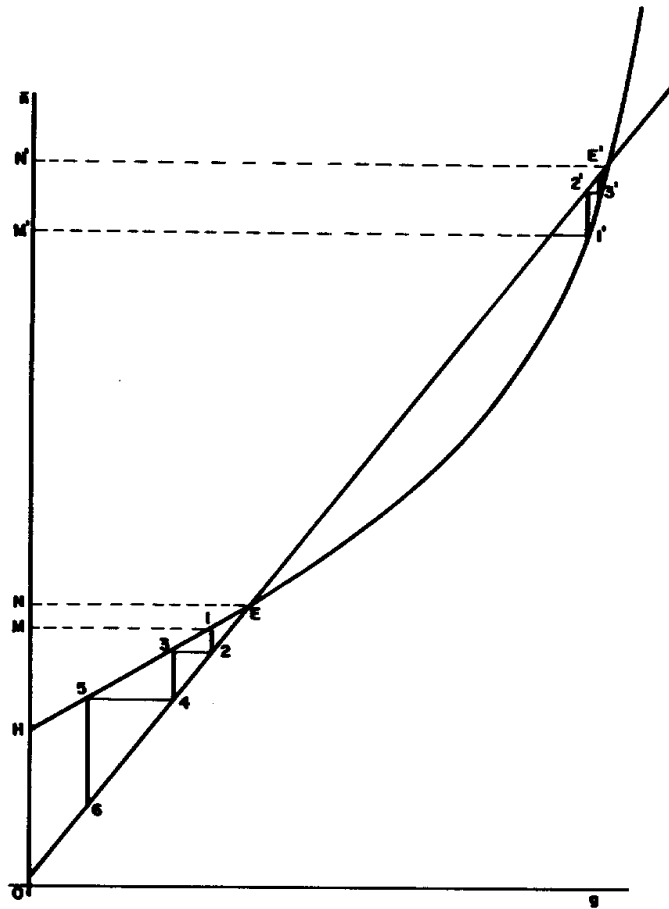


FIGURA 1

Un descenso en el número de socios disminuye la ganancia por socio, de acuerdo con la ecuación anterior; pero al disminuir esta ganancia, se crea un descontento entre los demás socios, que lleva a algunos a pedir también la baja. En otras palabras, hay una salida de socios *inducida* por las salidas anteriores, a través de su efecto sobre  $g$ . Podemos introducir así la función:

$$n = f(g)$$

que llamaremos *ecuación de reacción*, pues estima la reacción de los socios ante las variaciones de la ganancia; esto es, nos dice cuántos socios  $n$  quedarán en la cooperativa para cada valor de  $g$ . Sobre esta función conviene hacer algunas precisiones:

1. No recoge la variación *autónoma* de  $n$  (salidas de socios por causas ajenas a la ganancia), sino sólo la inducida. En lo que sigue, no consideraremos variaciones autónomas de  $n$ , excepto cuando lo advirtamos expresamente en el razonamiento.

2. La ecuación de reacción puede reflejar también movimientos de entrada de socios, inducidos por la ganancia, pero sólo dentro de unos ciertos límites, pues la cooperativa cerrará sus puertas si el número de socios crece hasta saturar la capacidad de los equipos.

3. Para una ganancia nula, no hay socios; luego en la figura, la curva de reacción pasa por el origen. Linealizando, se ha representado en dicha figura por la recta OE, que corta a la curva de ganancia en los puntos  $E$  y  $E'$ .

Si el número de socios es  $n = ON$ , no habrá una reacción inducida a abandonar la cooperativa, y lo mismo ocurrirá para un número de socios  $n = ON'$ . Así pues,  $E$  y  $E'$  son puntos de equilibrio. Pero según estemos en  $E$  o en  $E'$ , el proceso se desarrolla de modo distinto. Una salida *autónoma* de socios MN genera una serie de salidas inducidas, siguiendo la línea escalonada 123456 etc., de amplitud creciente (explosiva). En cambio, la salida autónoma  $M'N'$  no induce otras salidas de socios, sino que, paradójicamente, hay solicitudes de ingreso, como indica la línea escalonada 1'2'3' etc. (La razón es que la ganancia ha disminuido relativamente poco, por lo cual todavía hay personas que desean entrar en la cooperativa.) El equilibrio es, por tanto, inestable en  $E$  y estable en  $E'$ .

Se deduce inmediatamente de la figura que si el número de socios está entre  $ON$  y  $ON'$  no existe peligro de bajas en cadena, al menos como efecto inducido de disminución de la ganancia. Para compensar las salidas autónomas, bastará con admitir nuevos socios; en el peor de los casos (cuando está ya agotada la cantera local), la cooperativa no perderá



---

más socios por sangría inducida, mientras las salidas autónomas no alcancen el punto *E*. Un número de socios por encima de *ON'* tenderá a descender hasta el punto *E'*, pero no más allá. La política de la cooperativa, en orden a asegurar su estabilidad, puede así ser menos drástica al norte de *E* que al sur. En el intervalo *EE'* dará a menudo resultado una política de puertas abiertas por un lado, y descuentos mínimos, por otro lado, a los socios que abandonen la cooperativa; de esta manera, se armonizará la política de estabilidad con el respeto al principio de variabilidad automática del capital social, que queda en entredicho con los controles a las entradas y penalizaciones a las salidas. Pero al sur de *E*, la cooperativa, para sobrevivir, tratará de restringir ese principio, aumentando los descuentos sobre el capital aportado, a los socios que salen. El descuento teórico sería igual a la disminución de la ganancia por socio, capitalizada; sin embargo, es posible que descuentos menores surtan ya un suficiente efecto psicológico y, por otra parte, habrá que atenerse a las limitaciones legales y estatutarias.

## 8. UN «TEST» DE COOPERATIVAS SOCIALES

Hemos llegado a la conclusión de que no todas las cooperativas cumplen, ni pueden siempre cumplir, algunos principios básicos de esta forma de sociedades, como son la distribución no capitalista del beneficio y la variabilidad del capital social. Ciertamente, el principio de «un socio, un voto», aun en sus formulaciones atenuadas (*voto plural*), es un obstáculo insalvable para que una cooperativa funcione como una gran sociedad anónima; mientras subsista el voto per cápita, no podremos pensar, por ejemplo, en la posibilidad de un *holding* de cooperativas.

Las cooperativas se benefician de protección estatal (sobre todo, fiscal y crediticia), que se justifica por su carácter de experimento social, no capitalista, ensayo de una nueva forma de empresa capaz de competir en el mercado con las empresas mercantiles, y cuyo objetivo tiene una fuerte componente de beneficio comunitario. Necesitamos, pues, un

---

---

*test* para saber hasta qué punto una cooperativa se comporta con arreglo a estos postulados y merece, en consecuencia, el *status* de protección. De no tomar esta precaución, habrá empresas muy parecidas por sus objetivos y su estrategia a las pequeñas y medianas sociedades anónimas, que se constituirán como cooperativas para situarse indebidamente en una posición de ventaja.

Nuestro propósito no es entrar en el detalle de este *test*; sólo hemos tratado de aclarar algunas cuestiones previas. La distinción entre cooperativa social (o cooperativa de beneficio social) y sociedad anónima no puede hacerse, sin más, mediante definiciones a nivel de Ley o de Reglamento. Hace falta también una investigación de cada caso concreto, aplicando unas pruebas objetivas, pero no tan abstractas que excluyan la verificación del comportamiento efectivo de la sociedad. El número de socios (las cooperativas con pocos socios pueden enmascarar otros fines, especialmente fiscales), la participación media en el uso de los servicios sociales y en el capital social, las desigualdades de participación e incluso de renta y riqueza privada (pues no parece razonable que los beneficios fiscales recaigan, en último término, sobre socios pertenecientes a altos estratos de renta), la distribución real de los beneficios (incluyendo la vía precios), el papel efectivo del fondo de obras sociales y la política de puertas abiertas en relación con los problemas de viabilidad económica y estabilidad de la cooperativa, son variables que tendrían que considerarse en el *test*, así como sus interrelaciones principales.

---

---

## RÉSUMÉ

*On essaie d'étudier, au moyen d'une rigoureuse analyse théorique, quelques uns des éléments essentiels qui configurent le fonctionnement des entreprises coopératives, les quelles même si dans la législation espagnole apparaissent netement différenciées des sociétés anonymes, offrent pourtant en réalité un comportement économique analogue à celui des ces dernières.*

*La recherche du bénéfice, la rétribution du capital, la constitution obligatoire des Fonds de Réserve et des Travaux Sociaux, la liberté d'entrée et de sortie des membres des coopératives suivant l'application du principe des «portes ouvertes», sont —avec cet intention— étudiés en détail. Après quoi, on conclut la besoin d'établir un «test» pour les coopératives sociales, qui servirait à vérifier l'adéquation du comportement des entreprises aux postulats coopératifs, ce que justifie le status particulier de protection que la législation actuelle leur octroie.*

*Le présent article prétend être une invitation à la réalisation d'études qui peuvent approfondir dans la connaissance du comportement des sociétés coopératives et de la viabilité de sa coexistence concurrentielle sur le marché avec les entreprises capitalistes ou mercantilistes.*

## SUMMARY

*It is intended to study, by means of a rigorous theoretical analysis, some is the essential elements responsible for the functioning of cooperative enterprises, which though they appear clearly differentiated from the corporations in the Spanish legislation, they show, however, in fact a behaviour analogous to the latter ones.*

*The search for benefits, the returns to capital, the compulsory setting of Funds for Reserve and Social Works, the freedom of the entrance and exit of the members, consequent to the application of the principle of «open doors», are —purposefully— studied in detail. After that it is concluded the need for establishing a test for social cooperatives, which could serve to check on the appropriateness in the behaviour of the firms to the cooperative postulates, which justify the particular protective status that the present legislation grants them.*

*The present article tries to be an invitation to undertake studies to deepen into the knowledge of the behaviour of cooperative societies and of the viability of its coexistence in competition with capitalistic or mercantilistic firms in the market.*

---