

44

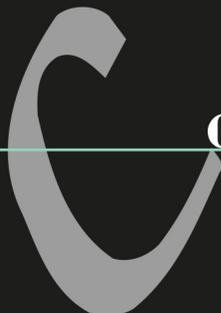
Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa



FECYT-127/2023

Fecha de certificación: 6 de octubre de 2014 (4ª convocatoria)

Válida hasta: 28 de julio de 2024



diciembre

2023

www.ciriec-revistajuridica.es

 **CIRIEC**
españa

ISSN.: 1577-4430

ISSN (ed. electr.)
1989-7332



Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa

n° 44 diciembre 2023

<http://www.ciriec-revistajuridica.es>

Patrocina



DIRECCIÓN GENERAL DEL
TRABAJO AUTÓNOMO,
DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE
LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
DE LAS EMPRESAS



Unión Europea
Fondo Social Europeo

Colaboran

VNIVERSITAT
ID VALÈNCIA (C) (M)

IUDESCOOP
Institut Universitari d'Investigació en Economia
Social, Cooperativisme i Emprenedoria



Centro de Información y
Documentación Europea
de la Economía Pública,
Social y Cooperativa.

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa

CONSEJO DE REDACCIÓN (Editorial Board)

Dirección

Manuel García Jiménez (Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad de Córdoba)

Vocales

Aitor Bengoetxea Alkorta (Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad del País Vasco)
Gemma Fajardo García (Derecho Mercantil. Universitat de València)
Ana Lambea Rueda (Derecho Civil. Universidad Complutense de Madrid)
Marta Montero Simó (Derecho Financiero y Tributario. Centro de Estudios Garrigues)
Jesús Olaverria Iglesia (Derecho Mercantil. Universitat de València)
Carmen Pastor Sempere (Derecho Mercantil. Universidad de Alicante)
Felipe Palau Ramírez (Derecho Mercantil. Universidad Politécnica de Valencia)
Carlos Vargas Vasserot (Derecho Mercantil. Universidad de Almería)

Coordinación secciones

<i>Comentarios de jurisprudencia</i>	<i>Recensiones</i>
Isabel Rodríguez Martínez	Amalia Rodríguez González (Dcho. Mercantil. U. Valladolid)
(Dcho. Mercantil. Univ. CEU-Cardenal Herrera de Valencia)	Itziar Villafañez Pérez (Dcho. Mercantil. UPV/EHU-Gezki)

Secretaría de Redacción

Ana Martínez Benlliure (CIDE-Universitat de València)

Presidente honorífico

Francisco Vicent Chuliá (Derecho Mercantil. Universitat de València)

COMITÉ CIENTÍFICO (Advisory Board)

Marina Aguilar Rubio (Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Almería)	Jose Ramón Salelles (Derecho Mercantil. Universidad Pompeu Fabra)
Vega María Arnáez Arce (Derecho Administrativo. Universidad de Deusto)	Antxo Tato Plaza (Derecho Mercantil. Universidad de Vigo)
Rosalía Alfonso Sánchez (Derecho Mercantil. Universidad de Murcia)	María José Vaño Vaño (Derecho Mercantil. Universitat de València)
Vicente Cuiñat Edo (Derecho Mercantil. Universitat de València)	Ifigenia Douvitsa (Law and public policies on cooperatives and social and solidarity economy, Hellenic Open University, Greece)
José Miguel Embid Irujo (Derecho Mercantil. Universitat de València)	Antonio Fici (Private Law. U. Molise. Italia)
Juan Escribano Gutiérrez (Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad de Córdoba)	David Hiez (Private Law. U. Luxembourg. Luxembourg)
Amparo Grau Ruiz (Derecho Financiero y Tributario. Universidad Complutense de Madrid)	Guilherme Krueger (OCB y Economista. Brasil)
Josune López Rodríguez (Derecho del Trabajo y Seguridad Social. Universidad de Deusto)	Deolinda Aparicio Meira (Commercial Law. U. Porto, Portugal)
Purificación Morgado Panadero (Derecho del Trabajo y Seguridad Social. Universidad de Salamanca)	Daniel Menezes (Derecho Político y Económico. Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo. Brasil)
Nuria de Nieves Nieto (Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Universidad Complutense de Madrid)	Alberto García Müller (Dcho. Administrativo. U. Los Andes. Venezuela)
Manuel Paniagua Zurera (Derecho Mercantil. Universidad de Loyola Andalucía)	Hans Münkner (Law and business organization, U. Marburg. Alemania)
Jesús Quijano González (Derecho Mercantil. Universidad de Valladolid)	Rui Namorado (Commercial Law. U. Coimbra. Portugal)
	Sergio Reyes Lavega (Economía Solidaria. U. República de Uruguay)
	Santosh Kumar (International Cooperative Alliance)
	Roxana Sánchez (Derecho Civil. Universidad de Costa Rica)
	Ian Snaith (Cooperative Law. U. Leicester. Reino Unido)
	Carlos Torres Morales (Derecho Comercial. Universidad de Lima. Perú)

CONSEJO ASESOR

Ángel Antonio Blasco Pellicer (Magistrado del Tribunal Supremo - Sala de lo Social)	Josefina Fernández Guadaño (Revista de Estudios Cooperativos. UCM)
Paloma Arroyo Sánchez (Directora de COCETA)	Hagen Henry (Coordinador del Comité de Legislación de la Alianza Cooperativa Internacional)
Paloma Bel Durán (Asociación de Estudios Cooperativos. UCM)	Santiago Merino Hernández (Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi)
Rafael Calvo Ortega (Exministro de Trabajo)	Carlos García-Gutiérrez Fernández (Exdirector de la Escuela de Estudios Cooperativos. UCM)
Alfonso Candau Pérez (Registrador)	Sebastián Reyna Fernández (Exdirector General de Cooperativas y Sociedades Laborales)
Dante Cracogna (Presidente de la Comisión de Derecho Cooperativo de Las Américas)	
Nuria Domínguez Fernández (Jefa de servicio de Registros e Inspección de Sociedades Cooperativas Andaluzas)	

TÉCNICO EDITOR

Sergio Rubio Martínez

REDACCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

CIRIEC-España
Campus Els Tarongers. Facultad de Economía. Despacho 2p21. 46022 VALENCIA
Tel.: 96 356 22 48 / 96 382 84 89-91 - Fax: 96 382 84 92

IMPRESIÓN

LLORÈNS Servicios Gráficos- VALENCIA - Tel. 902 154 305, 963 655 990

PORTADA

ESTUDIO GRÁFICO DE PUBLICIDAD, S.L. C/ Xàtiva, 14-60ª 46002 - VALENCIA - Tel. 96 394 32 25

© CIRIEC-ESPAÑA

I.S.S.N.: 1577-4430 - I.S.S.N. (edición electrónica): 1989-7332 - Depósito Legal: V-1886-1995

<http://www.ciriec-revistajuridica.es/>

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, de periodicidad semestral, está calificada como "revista EXCELENTE" por la Fundación Española de Ciencia y Tecnología (FECYT) del Gobierno de España. Está arbitrada e indexada, entre otras, en las siguientes bases de datos: LATINDEX, IN-RESH, IN-RECJ, DIALNET, DICE, ÍNDICES-CSIC, MIAR, CIRIEC-Internacional y CIDE

SUMARIO

Obituary of Professor Hans-H. Münkner. By Hagen Henry	7
--	---

ARTÍCULOS

- Las cooperativas en la tramitación parlamentaria de la Ley de Asociaciones de 30 de junio de 1887. Por Miguel Pino Abad	13
- Cooperativismo y profesores del exilio. Propuestas jurídico-económicas, sociales y educativas. Por Yolanda Blasco Gil y Armando Pavón Romero	53
- Avances en el proceso de federalización de la legislación de fomento cooperativo en México. Por Juan José Rojas Herrera	83
- De la participación en resultados al accionariado asalariado en Francia. Por Igone Altzelai Uliondo	121
- Anteproyecto de norma sobre Economía Social y Solidaria en el parlamento del MERCOSUR. Análisis sociojurídico. Por Pablo Guerra Aragone	155
- Impacto de la Ley de Cadena Alimentaria en las cooperativas agrarias españolas. Por Anna García Companys	183
- Educar en competencias emprendedoras sociales. Análisis de los estudios de grado de la Universitat de València. Por Estefanía López Requena	219

ESTUDIOS DE DERECHO COMPARADO

Apresentação. Secção sobre o regime jurídico das cooperativas em Portugal. Por Deolinda Meira	257
- Uma análise crítica do projeto de alteração do regime jurídico dos ramos do setor cooperativo em Portugal. Por Deolinda Meira	259
- Desconsideração da personalidade jurídica e cooperativas – uma abordagem preliminar de um caso específico. Por Maria de Fátima Ribeiro	287
- Membros investidores e processo fundacional da cooperativa. Por Maria Elisabete Ramos	317
- A tributação da Economia Social em Portugal. Por Ana Paula Rocha	349

RECENSIONES

- Enciclopedia de Derechos Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria. Por Carlos Naranjo Mena	389
- La proyección legislativa de los valores cooperativos. Por Carlos Vargas Vas-serot	395
- Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias. Soluciones y propuestas tras su reforma por la Ley 26/2021. Por Amalia Rodríguez González	401
- Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa. Por Amalia Rodríguez González	405
- The International Handbook of Social Enterprise Law: Benefit Corporations and Other Purpose-Driven Companies. Por Yolanda Piedad Casado Ruiz	411
- Dos decenios de actividad universitaria en economía social, cooperativismo y emprendimiento desde el Instituto Universitario IUDESCOOP. Por Amalia Rodríguez González	423
Instrucciones para los autores / Instructions to authors.....	435
Listado de ponentes y evaluadores (desde 2022)	439
Declaración ética y de buenas prácticas.....	440
CIDEC	443
Observatorio Español de la Economía Social.....	444
CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa.....	445

Obituary of Professor Hans-H. Münkner

Professor Hans-H. Münkner died in November 2023.

His many friends, colleagues, and students around the world will understand that -to paraphrase Amadou Hampâté-Bâ-with him an immense library of knowledge has gone. Not only a library of cooperative law -for which he was most famous-, but also for cooperative theory, enterprise law in general, development theory and practice, land law... . Hundreds of publications written in German, English, French, Spanish, some of which translated into other languages, including Polish, Bahasa Indonesia and Italian, attest to it. Some of his knowledge and wisdom is also preserved in the memories of those who had the privilege to learn from him in person. He had an extraordinary ability to capture the attention of his audience, from China to Honduras and from Finland to South Africa; and he had the rare gift of explaining complex issues “simply”, often with humor, and in a way that was uncompromising, yet always fair vis-à-vis those who disagreed with him.

As said, his work spanned well beyond the field of cooperative law and certainly way beyond cooperative law in Germany. But cooperative law was his starting point and that is where he anchored his many other interests. He had written his doctoral thesis on cooperative law in African countries influenced by common law, with an emphasis on the cooperative law in Ghana. Many more publications on foreign cooperative laws followed. His sharp comments on cooperative law, at home, at the European Union level and further afield, always impressed. Cooperative law and lawyers would not be where they are today without Professor Münkner’s contribution. For more than six decades he ensured progress by determinedly insisting that the identity of cooperatives as an alternative enterprise form be respected. His means were publications, teaching and consultancies. The book in his honor published on the occasion of his 65th birthday in 2000 already listed an unusual high number of publications. That number steadily grew thereafter. Most known and referred to are probably the following two books “Co-operative Principles and Co-operative Law” (2nd ed. 2015) and “Ten Lectures on Co-operative Law” (2nd ed. 2016). As a teacher Professor Münkner reached hundreds, if not thousands of students from all over the world over more than four decades Apart from his

home university, the University of Marburg/Germany, he also taught regularly on short-term assignments abroad. He was also the long-time director of what became the Institute for Cooperation in Developing Countries of the University of Marburg whose students can be met in many so-called developing countries and of whom a substantial number has been influential for the development of cooperatives in their respective countries. Professor Münkner's consultancies for numerous national governments, regional and international governmental and non-governmental organizations were equally remarkable. For example, in Malta he is still remembered for his decisive efforts to elaborate an adequate cooperative law; for the Food and Agricultural Organization of the United Nations (FAO) he designed among others training material; he was part of the team that drafted the 1995 International Cooperative Alliance Statement on the Co-operative Identity (ICA Statement); at the European Union (EU) level Professor Münkner served over several years as an expert for the elaboration, implementation and first evaluation of the EU Council Regulation (EC) No. 1435/2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE); he was part of the group that elaborated the the 2001 United Nations Draft guidelines aimed at creating a supportive environment for the development of cooperatives (UN Draft guidelines); for the International Labor Organization (ILO) he helped organizing a series of Expert group meetings which eventually led to the adoption of the Promotion of Cooperatives Recommendation No. 193 (ILO R. 193) in 2002. Those who make and apply cooperative law will nowadays at least refer to the ICA Statement, the UN Draft guidelines and the ILO R. 193.

This glimpse at Professor Münkner's professional life reveals an attitude which did not allow him to let theory and practice drift apart: law not lived, law not reflected, is not law. He saw cooperative law-based cooperatives as a means to improve the lot of the voiceless, about whom too many simply make a lot of noise. To Stéphane Hessel's 2010 famous tract "Indignez-vous [Time for Outrage]!" he replied in 2013 with "Organisiert euch in Genossenschaften [Organize yourself in cooperatives]!" His combining theoretical thought and practical guidance disturbed many a theorist and many a practitioner. What is it good for to know what cooperative byelaws are if you do not know how to elaborate them? was one of his credos. By experience Professor Münkner knew that cooperative law is the result of cooperative laws meeting; he knew that working across cultures is a source of misunderstandings if one is not aware of the trap any lingua franca sets. His persisting in clarifying terms, at times misunderstood as a Teutonic obsession, had no other aim than to reduce the risk of misunderstandings. In this context one might regret that his enormous efforts to publish together with colleagues glossaries of cooperative terms in Arabic, English, French, German, Portuguese, Russian and Spanish remains largely unknown. The same is true for his efforts to revive the debate on the link between land law and agricultural cooperatives, now a burning issue in the face of rampant land grabbing and of the concentration of the food economy. And, and ...

We owe Professor Münkner our respect and gratitude and to acknowledge this, we plan to prepare a book in his memory which should have become a Liber amicorum on the occasion of his 90th birthday in 2025.

Hagen Henrÿ

Mentored by and colleague and friend of Professor Münkner
for more than 45 years

ARTÍCULOS

Miguel Pino Abad

Las cooperativas en la tramitación parlamentaria de la Ley de Asociaciones de 30 de junio de 1887

Yolanda Blasco Gil - Armando Pavón Romero

Cooperativismo y profesores del exilio. Propuestas jurídico-económicas, sociales y educativas

Juan José Rojas Herrera

Avances en el proceso de federalización de la legislación de fomento cooperativo en México

Igone Altzelai Uliondo

De la participación en resultados al accionariado asalariado en Francia

Pablo Guerra Aragoné

Anteproyecto de norma sobre Economía Social y Solidaria en el parlamento del MERCOSUR. Análisis sociojurídico

Anna García Companys

Impacto de la Ley de Cadena Alimentaria en las cooperativas agrarias españolas

Estefanía López Requena

Educación en competencias emprendedoras sociales. Análisis de los estudios de grado de la Universitat de València

LAS COOPERATIVAS EN LA TRAMITACIÓN PARLAMENTARIA DE LA LEY DE ASOCIACIONES DE 30 DE JUNIO DE 1887

COOPERATIVES IN THE PARLIAMENTARY PROCESSING OF THE ASSOCIATIONS LAW OF JUNE 30, 1887

Miguel Pino Abad

Catedrático de Universidad

Área de Historia del Derecho y de las Instituciones

Universidad de Córdoba

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3122-1714>

RESUMEN

La Ley de Asociaciones de 1887 fue esencial para el desarrollo del cooperativismo. El Consejo de Ministros, en su sesión de 29 de junio de 1886, asumió la necesidad de regular las asociaciones con un criterio liberalizador. Al mes siguiente, el ministro de la Gobernación leyó el proyecto de ley en el Congreso de los Diputados. El día 14 se constituyó la comisión que habría de dictaminarlo. Tras varios meses, el 1 de marzo de 1887 comenzó la discusión del dictamen, prolongándose hasta el 15, mientras en el Senado, después de nombrar la oportuna comisión dictaminadora, se desarrollaron los debates entre el 2 y 22 de abril. Días después se nombró una comisión mixta de diputados y senadores, donde destacó el papel de Santamaría de Paredes, quien propuso que se incluyera un nuevo párrafo en el artículo 1º dedicado, entre otros, a las cooperativas de producción, crédito o consumo. El 21 de mayo se aprobó el nuevo dictamen en el Congreso y más tarde en el Senado. Sólo restaba la firma de la ley, que se produjo el 21 de junio.

PALABRAS CLAVE: Ley de Asociaciones de 1887, tramitación parlamentaria, cooperativas, siglo XIX.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: PINO ABAD, Miguel (2023): “Las cooperativas en la tramitación parlamentaria de la Ley de Asociaciones de 30 de junio de 1887”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 13-51.
DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.26971>

ABSTRACT

The association law of 1887 was essential for the development of cooperativism. The Council of Ministers, in its session on June 29, 1886, assumed the need to regulate associations with liberalizing criteria. The following month, the Minister of the Interior read the bill in the Congress of Deputies. On the 14th, the commission that was to rule on it was constituted. After several months, on March 1, 1887, the discussion of the opinion began, lasting until the 15th, while in the Senate, after naming the appropriate ruling commission, the debates took place between April 2 and 22. Days later, a mixed commission of deputies and senators was appointed, where he highlighted the role of Santamaría de Paredes, who proposed that a new paragraph be included in article 1 dedicated, among others, to production, credit or consumer cooperatives. On May 21, the new opinion was approved in Congress and later in the Senate. Only the signing of the law remained, which took place on June 21.

KEYWORDS: Associations Law of 1887, parliamentary procedure, cooperatives, 19th century.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: B55, K38, N00.

EXPANDED ABSTRACT

At the end of the 19th century, cooperatives promoted by industrial and agricultural workers proliferated in various areas of Spain, especially in Catalonia, Valencia, Andalusia and Madrid. At that time, the legal framework that promoted the development of cooperativism was the law of associations of June 30, 1887. Hence, we consider it of interest to explain how the gestation process began, the opinions issued to the bill both in Congress of the Deputies as well as in the Senate, the amendments proposed on them and, of course, the moment in which it was deemed necessary to accommodate certain types of cooperatives in its regulation.

Just one year before the promulgation of the aforementioned association law, the project that Minister Eugenio Montero Ríos commissioned from the Galician sociologist and economist Joaquín Díaz de Rábago stood out with the intention of it being presented and debated in the Congress of Deputies. However, as the author himself declared years later, the politician's dismissal caused his proposal to be "kept in a drawer", although he returned to it at the beginning of the nineties, coinciding with the return of Montero Ríos to another Ministry, in this case that of Justice and Grace.

It is worth highlighting that this proposal by Díaz de Rábago for a specific law on cooperatives was immediately after the appearance of the Commercial Code of 1885 and, in a certain way, responded to the meager presence in the legal text of the figure of this type of companies. The Code contained a brief classification of cooperatives in its article 124 (production, credit and consumption), but it did not define the cooperative, nor did it catalog whether it was inside or outside the commercial sphere.

The experts of the time debated at that time whether cooperation should be the subject of a special law or rather be regulated in other regulatory branches. In that doctrinal discussion, Díaz de Rábago showed his open preference for the promulgation of a specific law that regulated cooperative societies. Conclusion he reached after analyzing various foreign legislations.

Having said this, it is appropriate that we focus on the law of associations of 1887. The first step for the law to see the light occurred when the Council of Ministers of June 29, 1886 dealt with the need to regulate associations with a criterion liberalizer. In accordance with this, at the beginning of July, the Minister of the Interior, Venancio González, read the bill in the Congress of Deputies, whose most essential bases were the following:

- No limitations would be opposed to the exercise of this right other than those that the Penal Code establishes as attacks on public order, institutions or morality.
- Those who proposed to establish an association would present their statutes to the civil governor of the respective province, who had to grant or deny approval within a period of ten days. After this, without having verified it, the company could begin to function.
- Once permission for its constitution was granted, no company could be temporarily dissolved or suspended, except by virtue of a final sentence proving the commission of a crime at the registered office. Only in exceptional cases of public order or when appropriate by the action of justice, could the temporary closure of an association be decreed.

All of this was clearly stated in the preamble of the aforementioned project. Thus it was indicated that, among the rights that the Constitution recognized to all Spaniards, the right to associate was, without a doubt, one of those that could contribute most effectively to the progress of the nation. Such a right responded to a need of human nature, with which society, in general, and the different State agencies had been formed. With the associations, the dissemination of education, the promotion of agriculture and industry, private charity, and the reform of legislation and customs were achieved. In short, "all the goals of life find in association forces and means for their fulfillment and development."

The project in question was, in large part, a reproduction of the one presented in Congress during the session of November 17, 1881, inspired, in turn, by the principles of the decree of November 20, 1868, with three differences. fundamentals:

- 1st. The indication of the duties of the associations.
- 2nd. The powers that the public powers had on this matter.
- 3rd. The insertion of the content of articles 198 to 201 and 230 to 232 of the current Penal Code of 1870.

This new law sought to allow associations to be freely created without the need for permission or prior authorization. It was enough for them to be registered or registered in order to inform the government authority of their existence and mode of operation. On the other hand, for any association all purposes were lawful, as far as they referred to its relations with the State or, in other words, any act that was not expressly classified in the Penal Code had to be authorized. Furthermore, only by ruling of the ordinary courts could the associations be dissolved and, therefore, Spaniards deprived of the exercise of that right.

It was on July 14 when the commission that would rule on the project was formed. Two days later, it held its first meeting, appointing Antonio Garijo and Santamaría de Paredes as president and secretary, respectively.

After several months of inactivity, it was in February 1887 when the commission met again, with the then Minister of the Interior, León y Castillo, expressing that he fully accepted the project as his predecessor Venancio González had drafted it. The commission's opinion reproduced the same, without any significant alteration other than suppressing article 17, which empowered the Government to prevent the Society of Jesus in Spain.

On March 1, the discussion of the entire ruling began in the Congress of Deputies, highlighting that in the session on the 4th the Republican minority presented various amendments. It was on March 9 when the discussion by articles of the commission's opinion began, lasting until the 15th.

After finishing the debates in the Congress of Deputies, it was the turn of the Senate. In the session of March 18, it was realized in this House that the bill had been received. Five days later, the commission that was to rule on the bill elected president and secretary, respectively, Romero Girón and Aldecoa.

The commission carried out its work quickly. In fact, on the 6th, its opinion on the bill was read in the Senate. In its preamble, it explained the main alterations with respect to the text approved in the Congress of Deputies. Thus, the need for the Penal Code to clearly define which associations should be considered illicit. These would be those who committed or proposed to commit any of the crimes defined and punished by the Code. Likewise, it was considered necessary to establish the responsibility of the authorities that exceeded the execution or compliance of the law or prevented with their measures the broad exercise of the right of association, contrary to the provisions of article 14 of the Constitution of 1876.

On the other hand, it should be noted that the opinion submitted to the Senate for consideration dealt with the birth of the association, ways of establishing it, and formal requirements that had to be met. It determined, once constituted, the necessary precautions for its way of functioning, insofar as they could affect the surveillance rights that belonged to the State, ending with the powers with which the government authorities were vested to carry out those inspection functions.

The discussion in the Senate on the entire project lasted until April 14. The discussion of the articles began on the 16th, ending on the 22nd, so it was left on the table for a final vote.

On the 25th it was agreed in the Congress of Deputies to pass the bill approved by the Senate to a mixed commission. It was composed of Antonio González, Canalejas, Santamaría de Paredes, Mellado, Garijo Lara, Rosell and Sánchez Pastor. It was on May 14 when Congress was informed that the commission had appointed president and secretary. Two days later, its first

meeting was held, highlighting, in accordance with the topic at hand, that, at the request of Santamaría de Paredes, a new paragraph was included in article 1, dedicated to unions, mutual aid societies, welfare, board of trustees and production, credit and consumer cooperatives.

Finally, in the session on May 21, it was approved without discussion in the Congress of Deputies and the same thing happened in the Senate three days later. All that remained was for the Minister of the Interior to take the decree for signature by the queen regent on June 21.

SUMARIO

1. Breve referencia al contexto político en el que se aprobó la ley. 2. El proyecto de ley del ministro Venancio González en el Congreso de los Diputados. 3. La tramitación del proyecto en el Senado. 4. El trabajo de la comisión mixta. 5. Reflexión final. Bibliografía.

1. Breve referencia al contexto político en el que se aprobó la ley

La Constitución de 1869 y su régimen tocaron fondo cuando el 3 de enero de 1874 el general Pavía, con el apoyo de otros generales conservadores, ordenaron rodear con tropas el edificio del Congreso de los Diputados, disolver las Cortes y poner fin al gobierno de Castelar. En el exilio, la reina Isabel II había abdicado a favor de su hijo Alfonso, aún menor de edad, y los monárquicos siguieron aspirando a ocupar de nuevo el Estado, aunque tenían conciencia clara de que esto no sería factible mediante unas elecciones. Ante la ineficacia de los gobiernos formados tras el golpe de Pavía, finalmente el general Martínez Campos el día 28 de diciembre de 1874 dio otro golpe de Estado para proclamar a Alfonso XII como rey de España, acabando con el llamado sexenio revolucionario. La propuesta era la de conformar una monarquía constitucional. El ideólogo político era Antonio Cánovas del Castillo, que consideraba la necesidad de un nuevo sistema político en el que las facciones rivales se articularan en torno a dos opciones políticas que asumiesen por turnos el poder y evitar el recurso permanente al ejército para acabar con el rival.

Para dotar al nuevo régimen de un respaldo constitucional, con prontitud se procedió a elaborar una Constitución, que resultaría de la mezcla de principios jurídico-políticos procedentes de los textos de 1845 y 1869.

Dejando al lado otro tipo de acontecimientos históricos, desde el punto de vista de la gestión política, el nuevo régimen implantó un sistema electoral que se conocería con el nombre de caciquismo. Éste se fundamentaba en el objetivo de Cánovas de impedir que el orden nuevamente establecido se rompiera en nuevos estallidos violentos. Para evitar esto, el sistema pretendía que los políticos estuviesen integrados en el mismo, incluso cuando no estuvieran en el poder, y esto se conseguiría si los partidos que defendían la dinastía borbónica podían llegar al poder alternándose sin recurrir al ejército. Ello sería posible con un sistema de manipulación electoral en el que, además, quedasen excluidos como votantes quienes no compartían la ideología del régimen.

Cánovas pactó con Sagasta, líder de los liberales, el reparto de escaños, los distritos electorales que correspondían a cada partido y los sistemas de negociación futuros para que los caciques locales se repartiesen en cada ocasión los escaños. Esto sólo fue posible porque la mayor parte del poder político y económico estuvo en manos de una oligarquía de la que dependía el resto de la sociedad.

La llegada del Partido Liberal de Sagasta al poder en 1881 supuso una cierta apertura del régimen, aunque fue efímera, pues solo meses más tarde volverían los conservadores, que permanecieron hasta noviembre de 1885 cuando, nuevamente, Sagasta se hizo cargo del Gobierno. El día 25 de ese mes y año falleció Alfonso XII a la temprana edad de 27 años, ocupando el trono su hijo Alfonso XIII, que era menor de edad, por lo que la regencia recayó sobre su madre María Cristina hasta que alcanzase la mayoría de edad.

Junto a la ley que nos ocupa en las presentes líneas, durante el segundo periodo de Sagasta, merece destacarse el restablecimiento del juicio por jurado el 20 de junio de 1888, la aprobación del Código civil el 27 de julio de 1889, el sufragio universal masculino para las elecciones de 5 de marzo de 1890 y la propuesta de una reforma del ejército.

2. El proyecto de ley del ministro Venancio González en el Congreso de los Diputados

El 4 de julio de 1931 el ministro de Trabajo, Largo Caballero, anunció a la prensa que, entre otras medidas, se iba a aprobar en el Consejo de Ministros de ese día un decreto sobre el régimen de las cooperativas, que no había podido firmarse en el anterior, pero que sería aprobado para hacerlo coincidir con el día de la cooperación. De esta forma vería la luz la primera normativa específica para esta clase de organismos, que hasta entonces se habían regido por la ley general de asociaciones de 1887 y que el 9 de septiembre de ese mismo año de 1931 se transformaría en ley por las Cortes Constituyentes. De ahí que consideremos de interés exponer cómo se inició el proceso de gestación de esa ley de 1887, los dictámenes emitidos al proyecto de ley tanto en el Congreso de los Diputados como en el Senado, las enmiendas propuestas sobre ellos y, por supuesto, el momento en que se estimó necesario dar cabida en su regulación a determinados tipos de cooperativas¹.

1. A la importancia de esta ley en el desarrollo del cooperativismo en España se han referido, entre otros, LLUIS Y NAVAS, Jaime (1976): "La evolución de las directrices fundamentales de la legislación cooperativa española (1931-1975)", *Estudios cooperativos*, nº 39, p. 3. Por su parte, MARÍ VIDAL, Sergio & JULIÁ IGUAL, Juan Francisco (2001): "Evolución del cooperativismo agrario en España. De los sindicatos agrícolas

Justo un año antes de la promulgación de la ley de asociaciones destacó el proyecto que el ministro Eugenio Montero Ríos encargó al sociólogo y economista gallego Joaquín Díaz de Rábago con la intención de que fuera presentado y debatido en el Congreso de los Diputados. No obstante, como declaró el propio autor años después, el cese del político provocó que su propuesta fuese “guardada en un cajón”², aunque lo retomó a comienzos de la década de los noventa, coincidiendo con la vuelta de Montero Ríos a otro Ministerio, en este caso el de Justicia y Gracia.

Conviene subrayar que esta propuesta de Díaz de Rábago de una ley específica sobre cooperativas fue inmediatamente posterior a la aparición del Código de Comercio de 1885 y, en cierta manera, respondió a la exigua presencia en el texto legal de la figura de este tipo de sociedades³. El Código contenía una somera clasificación de las

a la actualidad”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 73, p. 63 subrayan que “la ley de asociaciones de 30 de junio de 1887 supuso el primer salto cualitativo para la consolidación de las cooperativas en todo el territorio español”. Concretamente aluden a su artículo 1º donde se regulaba el funcionamiento de las cooperativas de producción y consumo. *Vid.* LAMBEA RUEDA, Ana (2002): “Raíces asociativas de las cooperativas en nuestro ordenamiento jurídico”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 76, p. 121: “con esta ley se manifiesta la tendencia y evolución de la legislación del siglo XIX hacia su consideración como asociaciones”. GARRIDO HERRERO, Samuel (2003): “El primer cooperativismo agrario español”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 44. Más recientemente, MARTÍNEZ RODRÍGUEZ, Susana & MARTÍNEZ SOTO, Ángel Pascual (2008): “Los pioneros del cooperativismo agrario de crédito español (1880-1920)”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 63, 89-112. HERMI ZAAR, Miriam (2010): “El movimiento cooperativo agrario en España en la segunda mitad del siglo XIX y primer tercio del siglo XX”, *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, nº 15, p. 868 alude a esta ley como “un estímulo para la creación de sociedades agrícolas y cooperativas más sólidas y el primer intento de someter a las cooperativas de producción, crédito y de consumo a los preceptos legales”. ESCRIBANO PINTOR, Santiago & ENCINAS DUVAL, Beatriz (2011): “Historia del cooperativismo agrario español a través de sus distintas legislaciones en el octogésimo aniversario de la primera ley de cooperativas española”, *Revista de Derecho Agrario y Alimentario*, vol. 27, nº 58, p. 38 recuerdan que “el inicio del movimiento cooperativo moderna en España se fija a partir de esta ley de asociaciones de 1887, aunque hay estudios que lo retrasan algunos años para fijarlo en el decreto ley de 20 de noviembre de 1868”.

2. *Vid.* MARTÍNEZ RODRÍGUEZ, Susana (2004): “A aportación dos xuristas galegos o movemento cooperativo en España e en Europa (s. XIX): Joaquín Díaz de Rábago e Eugenio Montero Ríos”, *Dereito. Revista Xurídica de Universidade de Santiago de Compostela*, nº 13 (2), pp. 27-41. FERNÁNDEZ DE LA FUENTE, Luis transcribe como apéndice documental el proyecto de ley de cooperativas y hace notar que el proyecto inicial de 1886 fue actualizado con anotaciones realizadas en 1891 o 1892, en su mayor parte notas para incluir las novedades legislativas de España y Europa. Véase *Un eminente sociólogo gallego, Joaquín Díaz de Rábago (1837-1898): pionero del cooperativismo en España*, e. Gráfica Salesiana, Madrid, 1978.

3. *Vid.* MARTÍNEZ SEGOVIA, Francisco José (2001): “Sobre el concepto jurídico de cooperativa”. En: *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales* (coord. Moyano Fuentes, José), Universidad de Jaén-Caja Rural de Jaén, Jaén, p. 42.

cooperativas en su artículo 124 (producción, crédito y consumo), pero no definía la cooperativa, ni cataloga si estaba dentro o fuera del ámbito mercantil⁴.

Los expertos de la época debatieron por entonces si la cooperación debía ser objeto de una ley especial o más bien regularse en otras ramas normativas. En esa discusión doctrinal, Díaz de Rábago mostró su abierta preferencia por la promulgación de una ley concreta que regulase las sociedades cooperativas. Conclusión a la que llegó después de analizar diversas legislaciones extranjeras⁵.

Dicho esto, corresponde que nos centremos en la ley de asociaciones de 1887. El primer paso para que la ley viese la luz se produjo cuando el Consejo de Ministros de 29 de junio de 1886 se ocupó de la necesidad de regular las asociaciones con un criterio liberalizador⁶. Acorde con esto, a principios del mes de julio, el ministro de la Gobernación, Venancio González, leyó el proyecto de ley en el Congreso de los Diputados, cuyas bases más esenciales fueron las siguientes:

- No se opondrían al ejercicio de este derecho más limitaciones que aquellas que el Código penal estableciera como atentatorias al orden público, a las instituciones o a la moral.
- Quienes propusieran constituir una asociación presentarían sus estatutos al gobernador civil de la provincia respectiva, el cual debía conceder o denegar su aprobación en el plazo de diez días. Pasado éste, sin haberlo verificado, la sociedad podía empezar a funcionar.
- Una vez concedido el permiso para su constitución, no podía ser disuelta ni temporalmente ni suspendida ninguna sociedad, sino en virtud de sentencia firme que acreditase la comisión de algún delito en el domicilio social. Solo en casos

4. Art. 124 del Código de Comercio de 1885: “Las compañías mutas de seguros contra incendios, de combinaciones tontinas sobre la vida para auxilios a la vejez y de cualquiera otra clase y las cooperativas de producción, de crédito o de consumo, sólo se considerarán mercantiles y quedarán sujetas a las disposiciones de este Código cuando no se dediquen a actos de comercio extraños a la mutualidad o se convirtieren en sociedades a prima fija”, *Gaceta de Madrid*, año CCXXIV, nº 289 de 16 de octubre de 1885, tomo IV, p. 195.

5. Vid. FERNÁNDEZ DE LA FUENTE, Luis, *op. cit.*, p. 125 transcribe sobre esta cuestión las palabras del autor del proyecto que comentamos: “...de esta rápida excursión que acabamos de hacer por los países y legislaciones extranjeras, resulta patente que la corriente de opinión y la marcha de las leyes se han dirigido y manifestado en el sentido de reconocer la importancia de las asociaciones cooperativas, asignarles el carácter mercantil y regularlas en términos apropiados...hay en la cooperativa de crédito y, en general, en todas las cooperativas, algo de original, que merece la atención del legislador y que éste le abra un troquel nuevo en que vaciarse”.

6. *El Áncora. Diario católico popular de las Baleares*, año VII, nº 1974 de 30 de junio de 1886; *El Serpis: periódico de la mañana*, año IX, nº 2606 de 1 de julio de 1886, p. 3.

excepcionales de orden público o cuando procediera por la acción de la justicia, podría decretarse la clausura temporal de una asociación⁷.

Todo ello quedó claramente expuesto en el preámbulo del citado proyecto. Así se indicó que, entre los derechos que la Constitución reconocía a todos los españoles, el de asociarse era, sin duda, de los que podían contribuir más eficazmente al progreso de la nación. Tal derecho respondía a una necesidad de la naturaleza humana, con el que se había formado la sociedad, en general, y los diferentes organismos del Estado. Con las asociaciones se conseguía la difusión de la enseñanza, el fomento de la agricultura y de la industria, la beneficencia particular, la reforma de la legislación y de las costumbres. En resumidas cuentas “todos los fines de la vida encuentran en la asociación fuerzas y medios para su cumplimiento y desarrollo”.

El proyecto que nos ocupa fue, en gran parte, reproducción del que se presentó en el Congreso durante la sesión de 17 de noviembre de 1881, inspirado, a su vez, en los principios del decreto de 20 de noviembre de 1868⁸, con tres diferencias fundamentales:

- 1ª. La indicación de los deberes de las asociaciones.
- 2ª. Las facultades que sobre esta materia tenían los poderes públicos.
- 3ª. La inserción del contenido de los artículos 198 a 201 y 230 al 232 del Código penal vigente de 1870⁹.

7. *El Correo*, año VII, nº 2292 de 5 de julio de 1886, p. 1; *El Diario de Orihuela. Periódico de noticias e intereses materiales*, año I, nº 5 de 6 de julio de 1886, p. 1; *La Correspondencia de España. Diario universal de noticias*, año XXXVII, nº 10332 de 6 de julio de 1886, p. 3; *El Guadalete. Periódico político y literario*, año XXXII, nº 9290 de 7 de julio de 1886, p. 3.

8. Conforme a los siete artículos de este decreto, cuyo autor fue Práxedes Mateo Sagasta, quedaba sancionado el derecho que a todos los ciudadanos asistía para constituir libremente asociaciones públicas. Los asociados pondrían en conocimiento de la autoridad local el objeto de la asociación y los reglamentos o acuerdos por los que hubiesen de regirse. Las reuniones públicas que los asociados celebrasen se sujetarían a lo establecido en el decreto relativo a ellas. Se prohibía las asociaciones, cualquiera que fuese su objeto, reconocer dependencia y someterse a autoridad en país extranjero. Quedarían sujetas, en cuanto a la adquisición y posesión de bienes inmuebles, a lo que dispusieran las leyes comunes respecto a la propiedad corporativa. Las que recaudasen fondos con destino a objetos de beneficencia, instrucción u otros análogos, debían publicar anualmente las cuentas de su gestión, en ingresos y en gastos. Finalmente, se dispuso la derogación de las disposiciones contrarias al decreto, con especial mención a los artículos 211 y 212 del Código penal. Junto a este decreto de 1868, conviene aludir a otras disposiciones que reconocieron a la sociedad cooperativa sin atribuirle régimen jurídico propio. Me refiero al decreto de 20 de septiembre de 1869 y a la ley de 19 de octubre de 1869.

9. Dichos preceptos establecían lo siguiente: “Art. 198: Se reputan asociaciones ilícitas: 1º. Las que por su objeto o circunstancias sean contrarias a la moral pública. 2º. Las que tengan por objeto cometer alguno de los delitos penados en este Código; Art. 199: incurrirán en la pena de prisión correccional en sus grados mínimo

Con esta nueva ley se perseguía que las asociaciones pudieran crearse libremente sin necesidad de permiso ni autorización previa. Bastaba que estuvieran registradas o empadronadas al objeto de poner en conocimiento de la autoridad gubernativa su existencia y modo de funcionar. De otro lado, para cualquier asociación todos los fines eran lícitos, en cuanto se referían a sus relaciones con el Estado o, dicho de otra forma, cualquier acto que no estuviese expresamente tipificado en el Código penal debía estar autorizado. Además, solo por sentencia de los tribunales ordinarios podrían ser disueltas las asociaciones y, por tanto, privados los españoles del ejercicio de aquel derecho¹⁰.

Fue el 14 de julio cuando se constituyó la comisión que habría de dictaminar el proyecto. Estuvo formada por los diputados Calvo Muñoz, Sánchez Pastor, Santa-

y medio y multa de 125 a 1250 pesetas: 1º. Los fundadores, directores y presidentes de asociaciones que se establecieran y estuvieran comprendidas en alguno de los números del artículo anterior. Si la asociación no hubiere llegado a establecerse, la pena personal será la inmediatamente inferior en grado. 2º. Los fundadores, directores y presidentes de asociaciones que se establecieran sin haber puesto en conocimiento de la autoridad local su objeto y estatutos con ocho días de anticipación a su primera reunión o veinticuatro horas antes de la sesión respectiva, el lugar en que hayan de celebrarse éstas, aun en el caso en que llegare a cambiarse por otro el primeramente elegido. 3º. Los directores o presidentes de asociaciones que no permitieran a la autoridad o a sus agentes la entrada o la asistencia a las sesiones. 4º. Los directores o presidentes de asociaciones que no levanten la sesión a la segunda intimación que con este objeto hagan la autoridad o sus agentes. Art. 200. Incurrirán en la pena de arresto mayor: 1º. Los meros individuos de asociaciones comprendidas en el artículo 198. Cuando la asociación no hubiere llegado a establecerse, las penas serán reprensión pública y multa de 125 a 1250 pesetas. 2º. Los meros asociados que cometieren el delito comprendido en el número 3 del artículo anterior. 3º. Los meros asociados que no se retiren de la sesión a la segunda intimación que la autoridad o sus agentes hagan para que las sesiones se suspendan. Artículo 201: incurrirán en las penas inmediatamente superiores en grado a las respectivamente señaladas en los dos artículos anteriores, los fundadores, directores, presidentes e individuos de asociaciones que vuelvan a celebrar sesión, después de haber sido suspendida por la autoridad o sus agentes, mientras que la judicial no haya dejado sin efecto la suspensión ordenada. Art. 230: el funcionario público que impidiere por cualquier medio la celebración de una reunión o manifestación pacíficas de que tuviere conocimiento oficial o la fundación de cualquiera asociación que no esté comprendida en el artículo 198 de este Código o la celebración de sus sesiones, a no ser las en que se hubiere cometido alguno de los delitos penados en el título III, libro 2º del mismo, incurrirá en la pena de suspensión en sus grados medio y máximo y multa de 250 a 2500 pesetas. Art. 231: serán castigados con la pena de suspensión en su grado máximo e inhabilitación absoluta temporal en su grado mínimo y multa de 250 a 2500 pesetas: 1º. El funcionario que ordenare la disolución de alguna reunión o manifestación pacífica. 2º. El funcionario público que ordenare la suspensión de cualquier asociación no comprendida en el artículo 198 de este Código. Art. 232: el funcionario público que no pusiese en conocimiento de la autoridad judicial en las veinticuatro horas siguientes al hecho la suspensión de una asociación ilícita o la de la sesión de cualquier otra asociación que hubiere acordado y las causas que hayan motivado la suspensión ordenada, incurrirá en la pena de suspensión en sus grados medio y máximo y multa de 250 a 2500 pesetas”.

10. *Diario de sesiones. Serie histórica. Congreso de los Diputados*, sesión de 12 de julio de 1886, nº 51, p. 999. El proyecto de ley se recoge en el apéndice tercero a este diario.

maría de Paredes, Mellado, Alfonso González, Antonio Garijo y Ferreras¹¹. Dos días más tarde, celebró su primera reunión, nombrando presidente y secretario, respectivamente, a los citados Antonio Garijo y Santamaría de Paredes¹².

Tras varios meses de inactividad, pues sólo encontramos la referencia a la intervención a finales de noviembre del senador José Maluquer, quien abogó por una ley específica de asociaciones cooperativas¹³, fue en febrero de 1887 cuando se volvió a reunir la comisión¹⁴, expresando, el entonces ministro de la Gobernación, León y Castillo, que aceptaba íntegramente el proyecto tal y como lo había redactado su predecesor Venancio González. El dictamen de la comisión reprodujo el mismo, sin más alteración significativa que la de suprimir el artículo 17, que facultaba al Gobierno para impedir en España la Compañía de Jesús¹⁵.

El 1 de marzo comenzó en el Congreso de los Diputados la discusión a la totalidad del dictamen¹⁶, destacando que en la sesión del día 4 la minoría republicana presentó las siguientes enmiendas:

- Becerro de Bengoa pidió que el derecho de asociación, que la Constitución reconocía a todos los españoles, se pudiera ejercer libremente también por los extranjeros.
- Castelar solicitó que se añadiera que las asociaciones estarían obligadas a dar cuenta a la autoridad del cambio de domicilio y que el gobernador que dificultase el establecimiento de asociaciones sería castigado como delincuente por atentar

11. *Diario de Sesiones. Serie histórica. Congreso de los Diputados*, sesión de 14 de julio de 1886, nº 53, p. 1080, *El Correo*, año VII, nº 2301 de 14 de julio de 1886, p. 2; *El Guadalete. Periódico político y literario*, año XXXII, nº 9298 de 16 de julio de 1886, p. 3.

12. *El Correo*, año VII, nº 2303 de 16 de julio de 1886, p. 3.

13. *La Correspondencia de España. Diario universal de noticias*, año XXXVII, nº 10471 de 22 de noviembre de 1886, p. 3.

14. *La Correspondencia de España. Diario universal de noticias*, año XXXVIII, nº 10543 de 2 de febrero de 1887, p. 3; *El Serpis. Periódico de la mañana*, año X, nº 2780 de 3 de febrero de 1887, p. 3.

15. *Diario de Sesiones. Serie histórica. Congreso de los Diputados*, sesión de 26 de febrero de 1887, nº 32, p. 821; *La Correspondencia de España. Diario universal de noticias*, año XXXVIII, nº 10568 de 27 de febrero de 1887, p. 3.

16. El dictamen se encuentra en el apéndice cuarto al *Diario de Sesiones* número 30 correspondiente a la sesión de 24 de febrero de 1887; *El Diario de Orihuela. Periódico de noticias e intereses materiales*, año I, nº 187 de 1 de marzo de 1887, p. 1; *Diario de Córdoba de comercio, industria, administración*, año XXXVIII, nº 11248 de 1 de marzo de 1887, p. 2; *El Graduador. Periódico político y de intereses materiales*, año XIII, nº 6342 de 1 de marzo de 1887; *El Liberal. Diario político y de intereses materiales*; año II, nº 339 de 1 de marzo de 1887, p. 3; *El Guadalete. Periódico político y literario*, año XXXIII, nº 9492 de 2 de marzo de 1887, p. 3.

contra los derechos que la Constitución garantizaba. Además, reivindicó que, de las reuniones que celebrasen aquellas sociedades, bastase que se diera cuenta a la autoridad, rigiendo en este asunto lo dispuesto por la ley de reuniones públicas. Esto último también lo reclamó Prieto y Caules.

- Y Azcárate reclamó que se exceptuasen del proyecto de ley las asociaciones de la religión católica, que ya estaban autorizadas en España por el Concordato¹⁷.

Fue el 9 de marzo cuando comenzó la discusión por artículos del dictamen de la comisión. Se leyó el artículo 1º que decía “el derecho de asociación para los fines de la vida humana, que el artículo 13 de la Constitución reconoce a todos los españoles podrá ejercitarse libremente conforme a las disposiciones de esta ley”. Como hemos adelantado, a este artículo se presentó una enmienda por parte de Becerro de Bengoa para que quedase redactado de la siguiente forma: “el derecho de asociación para los fines de la vida humana que el artículo 13 de la Constitución reconoce a todos los españoles, podrá, así por éstos como por los extranjeros, ejercitarse libremente conforme a las disposiciones de esta ley”.

Aunque fue a Azcárate a quien correspondió defender la enmienda de su compañero de grupo. Pidió que se reconocieran a los extranjeros los mismos derechos que a los españoles y, para ello, recordó que desde el siglo XIII la tradición española era la de que los nacionales, así como los extranjeros, tuviesen los mismos derechos individuales, que él llamó naturales.

Calvo Muñoz, miembro de la Comisión, le respondió que no existía en la inadmisión de su enmienda ningún paso atrás en el camino liberal del Gobierno y en los propósitos del mismo respecto de esta ley. Por ello, solicitó a Azcárate que retirase su enmienda porque lo que en ella reclamaba sería objeto de una ley de extranjería, que en breve presentaría a las Cortes el ministro de Estado.

Gullón intervino en el debate para afirmar que la Constitución no hablaba para nada de los extranjeros y que, en ningún país, excepción de dos repúblicas americanas, se reconocía a los extranjeros lo que Azcárate estaba pidiendo que se hiciera en España.

Fernández Villaverde, representante de los conservadores, anunció que su minoría votaría en contra del proyecto y agregó que la pretendida ley de asociaciones no entraba en la órbita del Derecho civil ni del político, sino que, más bien, pertenecía a un derecho mixto.

17. Véase el apéndice cuarto al *Diario de Sesiones* de 4 de marzo de 1887, nº 37; *La Correspondencia de España*, año XXXVIII, nº 10574 de 5 de marzo de 1887, p. 3.

Santamaría de Paredes aseveró que el derecho de asociación tenía su origen en el derecho natural y que, según el fin perseguido, era de Derecho civil o político, no porque fuera ambas cosas simultáneamente, sino porque de forma indistinta podía ser una de las dos. Pero no consideraba derecho político el de asociación, ejercido por los extranjeros, porque éstos no podían intervenir en la política ni menoscabar el principio de la soberanía nacional, que consignaba que la nación era dueña de sus destinos.

A esta explicación apostilló Azcárate que jamás podía ser político el derecho de asociación porque aquél se refiere a la vida oficial del Estado y confiaba en que el ministro del Estado presentase pronto la ley de extranjería. Después, anunció que retiraba la enmienda.

Seguidamente, se dio lectura a un artículo adicional que decía: “Esta ley se aplicará desde luego en las islas de Cuba y Puerto Rico”. Lo firmaron los diputados Labra, Portuondo, Castelar y otros.

El primero de los firmantes preguntó a la comisión en qué situación iban a quedar, después de publicada la ley, los extranjeros residentes en España. Santamaría de Paredes le respondió que estarían sujetos, mientras no se promulgase la ley de extranjería, a las disposiciones del Código penal español. Ante estas palabras, Labra volvió a intervenir para expresar sus temores de que la ley de asociaciones fuese interpretada, en la práctica, de forma desfavorable para los extranjeros por parte de los gobernadores civiles.

El ministro de Estado aseveró que lo que se estaba discutiendo era una ley para los españoles. Los extranjeros tenían, en el caso de que sus derechos fueran vulnerados, que acudir a sus respectivos gobiernos para que fueran defendidos.

Los conservadores pidieron que el artículo se votase nominalmente. Así se efectuó, siendo aprobado por 135 votos contra 51¹⁸.

A renglón seguido, se dio lectura al artículo 2º: “Los fundadores o iniciadores de una asociación, ocho días, por lo menos, antes de constituirla, presentarán al gobernador de la provincia o a los de las provincias en que haya de tener domicilio o establecimiento, dos ejemplares, firmados por los mismos, de los estatutos, reglamentos, contratos o acuerdos por los que haya de regirse, expresando claramente en ellos la denominación y objeto de la asociación, su domicilio, la forma de su administración o gobierno y los recursos con que haya de atender a sus gastos.

18. *Diario de sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 9 de marzo de 1887, nº 41, pp. 1037 a 1049; *El Correo*, año VIII, nº 2538 de 9 de marzo de 1887, p. 3; *La Correspondencia de España*, año XXXVIII, nº 10578 de 9 de marzo de 1887, p. 3.

Del mismo modo, estarán obligados los fundadores, directores o presidentes de asociaciones ya constituidas a presentar al gobernador de la provincia o provincias respectivas, dos ejemplares firmados de los acuerdos que introdujeran alguna modificación en los estatutos o reglamentos sociales.

En el acto mismo de la presentación se devolverá a los interesados uno de los ejemplares con la firma del gobernador y sello del Gobierno de la provincia, anotando en él la fecha en que aquella tenga lugar”.

El secretario de la Cámara, conde de Sallent, anunció que había una enmienda de Castelar por la que se solicitaba que se añadiera al último párrafo que “también estarán obligados los directores o presidentes de cualquier asociación a dar cuenta a la autoridad gubernativa de los cambios de domicilio que la asociación verifique”. La firmaron junto a él, Alvarado, Fiol, Peñalba, Celleruelo, Anglada y Cepeda.

Sánchez Pastor indicó que la comisión aceptaba la enmienda, por lo que se abrió la discusión del artículo con la misma. No hubo debate, por lo que el artículo se puso a votación y se aprobó.

Seguidamente, se leyó el artículo 3º. Tampoco hubo nadie que se opusiera, por lo que fue aprobado en los siguientes términos:

“Transcurrido el plazo de ocho días que señala el artículo anterior, la asociación podrá constituirse o modificarse con arreglo a los estatutos o acuerdos presentados, salvo lo dispuesto en el artículo 5º.

Del acta de constitución deberá entregarse copia autorizada al gobernador o gobernadores respectivos dentro de los cinco días siguientes a la fecha en que se verifique”¹⁹.

Se pasó a leer el artículo 4º: “Si alguna asociación se constituye sin haber cumplido el requisito exigido en el artículo 2º, el gobernador impedirá que funcione, así como las reuniones de los asociados, poniendo los hechos en conocimiento del juzgado de instrucción correspondiente, dentro de las veinticuatro horas siguientes a su acuerdo”.

Labra se opuso a este precepto por entender que no eran racionales los castigos que se imponían a las asociaciones que cometían faltas, citando los ejemplos de Francia y Alemania. Recordó que, en el primero de estos países, existían multas de 16 a 200 francos, y, en el segundo, también estaba establecido un sistema de multas, sin que en ninguno de ambos se recurriera al Código penal.

Santamaría de Paredes defendió el criterio de la comisión, que era el que las asociaciones que no presentasen sus estatutos a la autoridad gubernativa fuesen de-

19. *Diario de Sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 9 de marzo de 1887, nº 41, p. 1050.

claradas ilícitas, en vez de exentas de personalidad jurídica, como pretendía Labra²⁰. Realizada votación nominal, se aprobó el artículo por 118 votos contra 12²¹.

Al día siguiente, se dio lectura al artículo 5º: “Cuando de los documentos presentados, conforme al artículo 2º, aparezca que la asociación deba reputarse ilícita, con arreglo a las prescripciones del Código penal, el gobernador remitirá inmediatamente copia certificada de aquellos documentos al Juzgado o tribunal competente, dando conocimiento de ello a las personas que los hubieran presentado o a los directores o presidentes de la asociación, si ésta estuviese ya constituida.

En este caso, la asociación no podrá constituirse hasta pasados veinte días desde la notificación del acuerdo a que se refiere el párrafo anterior o habrá de suspender sus funciones durante igual plazo, si estuviese constituida.

Pasados los veinte días, la asociación podrá constituirse o reanudar sus funciones, a no ser que el juzgado o tribunal acuerde su suspensión hasta que recaiga sentencia definitiva y mande proceder contra las personas responsables, por resultar méritos bastantes para instruir el proceso por delito de asociación ilícita”.

Al mismo se presentaron dos enmiendas. Una de Azcárate sobre el párrafo segundo: “Cuando de los documentos presentados, conforme al mismo artículo, aparezca que la asociación deba reputarse ilícita, ya porque por su objeto o circunstancias sea contraria a la moral pública, ya porque tenga por objeto cometer alguno de los delitos penados en el Código, el gobernador, etc.”. La firmaron el propio Azcárate, Pedregal, Baselga, Muro, Labra, Prieto y Caules y Portuondo. El primero de ellos indicó que con esta enmienda se buscaba que no se limitase el derecho de asociación con las prescripciones del Código penal y que sólo se tuvieran en cuenta los ataques que pudieran inferirse a la moral pública. Conforme a ello, solicitó a la comisión que retirase este precepto.

Calvo y Muñoz le replicó que la comisión no podía admitir la enmienda. También contrario se mostró Garijo y Lara al considerar que, si se aprobaba la misma, se falsearía el espíritu que informaba esta ley y se pondría en contradicción el artículo 5º con el 4º, que ya había sido votado. También intervino el ministro de Estado para subrayar el espíritu liberal que informaba al proyecto.

Tras leerse por segunda vez la enmienda y hecha la pregunta por el presidente de la Cámara de si se tomaba en consideración, el acuerdo del Congreso fue negativo.

20. *La Voz Montañesa. Periódico político, administrativo y de intereses generales*, época tercera, año XV, nº 3725 de 11 de marzo de 1887, p. 1.

21. *Diario de Sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 9 de marzo de 1887, nº 41, pp. 1050-1059; *El Ancora. Diario católico popular de las Baleares*, año VIII, nº 2182 de 10 de marzo de 1887, p. 4.

Se pasó, a continuación, a tratar la enmienda de Castelar, quien reclamó que al párrafo primero se añadiera lo siguiente: “si presentados de nuevo los documentos, el gobernador insistiese en considerarlos insuficientes, podrán los interesados formular la oportuna querrela ante el tribunal competente, y si los documentos reuniesen las condiciones exigidas en el artículo 2º, el acto del gobernador será castigado como delito contra los derechos naturales que la Constitución garantiza”. Junto a Castelar la apoyaron Alvarado, Fiol, Peñalba, Celleruelo, Anglada y Cepeda.

Alfonso González, en nombre de la comisión, se opuso a la enmienda. Alvarado, por su parte, explicó que la misma estaba encaminada a garantizar el derecho de asociación contra las arbitrariedades que pudieran cometer los gobernadores.

También participaron en el debate Canalejas y Ruiz Capdepon. Tras ponerse a votación, se aprobó el artículo 5º²².

Prosiguió la sesión con el artículo 6º: “En cada Gobierno de provincia se llevará un registro en que se tomará razón de las asociaciones que tengan domicilio o establecimiento en su territorio, a medida que se presenten las actas de constitución. Se considerarán integrantes del registro todos los documentos cuya presentación exige esta ley.

La existencia legal de las asociaciones se acreditará con certificados expedidos con referencia al registro.

Ninguna asociación podrá adoptar una denominación idéntica a la de otra ya registrada en la provincia o tan semejante que ambas puedan confundirse fácilmente”.

El marqués de Vadillo presentó la siguiente enmienda: “en ningún caso podrá la autoridad gubernativa expedir un certificado de existencia legal a favor de una asociación nacional o internacional, que bajo cualquier denominación que sea y especialmente bajo la de Asociación Internacional de Trabajadores, tenga por objeto atacar la libertad de trabajo, abolir el derecho de propiedad, la familia, la Patria, la religión, por cuanto el solo hecho de su existencia y de sus ramificaciones en el territorio español constituirá un atentado contra la paz pública”. La suscribieron, además, Cánovas del Castillo, el marqués de Pidal, el conde de Toreno, Fernández Villaverde, el conde de Revilla Gigedo y el conde de Sallent.

El autor de la enmienda defendió que toda asociación como la Internacional de Trabajadores, que buscase un fin malo, debía ser considerada como asociación ilícita y, por tanto, no tolerarse. Sánchez Pastor, de la comisión, le manifestó que la enmienda estaba reproduciendo, de nuevo, la cuestión de la previa autorización, que ya había sido planteada por Villaverde. Por su parte, Cañamaque quiso que la comisión

22. *Diario de sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 10 de marzo de 1887, nº 42, pp. 1064 a 1078.

manifestase el sentido que a la Internacional de Trabajadores se daba en el proyecto que se discutía.

Garijo dijo que la comisión no podía dar otro sentido a la Internacional que el que realmente tenía y que el Código establecía respecto a ella la penalidad, como quedó demostrado en una sentencia del Tribunal Supremo.

En votación nominal se desechó la enmienda por 122 votos contra 46²³.

Prosiguió el debate el 11 de marzo cuando se aprobó el artículo 7º: “Las asociaciones quedan sujetas, en cuanto a la adquisición y posesión de bienes inmuebles, a lo que dispongan las leyes respecto a la propiedad corporativa” y se pasó al 8º: “Los fundadores, directores o presidentes de cualquier asociación darán conocimiento por escrito, al tiempo de constituirse, al gobernador civil en las capitales de provincia y a la autoridad local en las demás poblaciones, del lugar y día en que la asociación haya de celebrar sus sesiones ordinarias.

Si se celebrase alguna sesión o reunión sin que se haya cumplido este requisito, el gobernador o la autoridad local mandarán suspenderla en el acto, poniendo inmediatamente los hechos en conocimiento del juzgado competente”.

Prieto y Caules apoyó una enmienda conjunta a los artículos 8º y 9º para que se suprimiera el primero de éstos y que el otro se redactase así: “quedarán sujetos a la ley de reuniones públicas las que celebre o promueva cualquier asociación fuera de las condiciones de sus estatutos”.

Calvo Muñoz defendió la necesidad de mantener el artículo 8º de la ley. Sometida a votación se rechazó la enmienda.

Alvarado justificó otra al mismo artículo encaminada a que se diese cuenta de las reuniones cuando se referían a asuntos extraños a los fines de la sociedad.

Nuevamente, intervino Calvo Muñoz para reproducir la contestación que ya dio a Prieto y Caules.

Garijo indicó que, tras las observaciones de Alvarado, Prieto Caules y Calvo Muñoz, lo más oportuno era que se retirara el artículo 8º para redactarlo con más claridad²⁴.

Ante esta propuesta de la comisión, el vicepresidente Maura informó que se procedería a discutir los sucesivos para no interrumpir el debate.

23. *Diario de sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 10 de marzo de 1887, nº 42, pp. 1078 a 1091; *La Paz. Periódico de noticias, avisos y fomento de la provincia de Murcia*, año XXX, nº 9141 de 12 de marzo de 1887, p. 2; *La Correspondencia de España. Diario universal de noticias*, año XXXVIII, nº 10580 de 11 de marzo de 1887, p. 3.

24. *Diario de Sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 11 de marzo de 1887, nº 43, p. 1105.

De manera que se continuó con el artículo 9: “Las reuniones que celebren o promuevan las asociaciones quedarán sujetas a lo establecido en la ley de reuniones públicas, sea cual fuere el número de las personas que concurran cuando se celebren fuera del local o de los días designados en los estatutos o acuerdos comunicados a la autoridad o cuando se refieran a asuntos extraños a los fines de la asociación o se permita la asistencia de personas que no pertenezcan a la misma”.

A este artículo se presentaron dos enmiendas. La de Castelar decía que “las reuniones que celebren o promuevan las asociaciones quedarán sujetas a lo establecido en la ley de reuniones públicas cuando se celebren fuera del domicilio de la sociedad o se permita la asistencia de personas que no pertenezcan a la misma con derecho a intervenir en las deliberaciones y acuerdos de la reunión. El gobernador o la autoridad local mandarán suspender en el acto cualquier reunión que se celebre contraviniendo lo dispuesto en este artículo y en el anterior y pondrá inmediatamente los hechos en conocimiento del juzgado competente para los efectos del artículo 190 del Código penal”. La firmaron, junto a él, Alvarado, Fiol, Peñalba, Celleruelo, Anglada y Cepeda.

Por su parte, la de Prieto y Caules proponía que el artículo quedase redactado así: “Quedarán sujetos a la ley de reuniones públicas las que celebre o promueva cualquier asociación fuera de las condiciones de sus estatutos”. La apoyaban también Labra, Villalba Hervás, Azcárate, Baselga y Becerro de Bengoa.

En atención a su estrecha relación con el 8º, Garijo y Lara anunció que la comisión también retiraba este artículo para ser nuevamente redactado²⁵.

Se leyó el artículo 10: “Toda asociación llevará y exhibirá a la autoridad, cuando ésta lo exija, registro de los nombres, apellidos, profesiones y domicilios de todos los asociados, con expresión de los individuos que ejerzan en ella cargos de administración o gobierno. Del nombramiento o elección de éstos habrá de darse conocimiento por escrito al gobernador de la provincia dentro de los cinco días siguientes al en que tenga lugar.

También llevará uno o varios libros de contabilidad ordenada y clara, en los cuales, bajo la responsabilidad de los que ejerzan cargos administrativos o directivos, figurarán todos los ingresos y gastos de la asociación, expresando inequívocamente la procedencia de aquéllos y la inversión de éstos. Anualmente remitirá un balance general al registro de la provincia.

La falta de cumplimiento de lo prevenido en este artículo se castigará por el gobernador de la provincia con multa de 50 a 150 pesetas a cada uno de los directores

25. *Diario de Sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 11 de marzo de 1887, nº 43, p. 1106.

o socios que ejerzan en la asociación algún cargo de gobierno, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o criminales que fueran procedentes”.

Burell presentó una enmienda al párrafo 3º para que quedase de la siguiente forma: “la falta de cumplimiento de lo prevenido en este artículo, será motivo para que el gobernador de la provincia dé cuenta de ello a los tribunales de justicia, que castigarán la falta o la infracción con las penas que fueran procedentes”. Sin embargo, después de escuchar las explicaciones que le dio Garijo y Lara, anunció que retiraba la enmienda, de forma que el artículo fue aprobado.

Por su parte, el artículo 11 era del tenor siguiente: “Las asociaciones que recauden o distribuyan fondos con destino al socorro o auxilio de los asociados o a fines de beneficencia, instrucción u otros análogos, publicarán trimestralmente las cuentas de sus ingresos y gastos, y entregarán un ejemplar de ellas en el Gobierno de la provincia, dentro de los cinco días siguientes a su formalización.

La inobservancia de este artículo se castigará por los medios expresados en el anterior”.

Prieto y Caules solicitó la supresión de este artículo, mientras que Garijo le explicó su razón de ser, pues una sociedad podría crearse para unos fines y recaudar fondos con este objeto aparente y cumplir otros. Se desechó la enmienda, aprobándose el artículo²⁶.

El 12 decía que “la autoridad judicial será la única competente para decretar la disolución de las asociaciones constituidas con arreglo a esta ley.

Deberá acordarla en las sentencias en que declare ilícita una asociación conforme a las disposiciones del Código penal y en las que dicte sobre delitos cometidos en cumplimiento de acuerdos de la misma.

Podrá también decretarla en las sentencias que dicte contra los asociados por delitos cometidos por los medios que la asociación les proporcione, teniendo en cuenta en cada caso la naturaleza y circunstancias del delito y la intervención que la asociación haya tenido en los hechos.

La autoridad judicial podrá decretar la suspensión de las funciones de cualquier asociación, desde el instante en que dicte auto de procesamiento por delito que pueda dar lugar a que se acuerde la disolución en la sentencia.

De las sentencias o providencias en que se acuerde la disolución o suspensión de las funciones de una asociación o en que éste se deje sin efecto, dará inmediatamente conocimiento al gobernador de la provincia”.

26. *Diario de sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 11 de marzo de 1887, nº 43, pp. 1108 a 1110.

Diez Macuso propuso la siguiente adición: “Queda exceptuada de las disposiciones de este artículo toda asociación que tienda por cualquier medio a reemplazar el gobierno monárquico constitucional por un gobierno monárquico absoluto o republicano y que las asociaciones de esta índole podrán ser disueltas por virtud de esta ley, dando cuenta a las Cortes”.

Garijo le replicó que no se podía aceptar la enmienda que era la más radical que se había presentado al proyecto y cuya admisión significaría la destrucción de éste. En votación nominal fue desechada la enmienda por 118 votos contra 54²⁷.

En la sesión del 12 de marzo el conde de Toreno propuso que se añadiera a este precepto lo siguiente: “Se exceptúa también de lo prescrito en este artículo a toda asociación cuyo objeto o cuyos medios comprometan la seguridad del Estado, que podrá ser disuelta en virtud de esta ley, dando cuenta a las Cortes”.

Puesta a votación nominal, después de rectificar los oradores, fue desechada la enmienda por 114 votos contra 53, por lo que fue aprobado el artículo 12²⁸.

Se leyó, por parte del secretario Arias de Miranda, el artículo que refundía los anteriores 8º y 9º del proyecto: “los fundadores, directores o presidentes de cualquier asociación darán conocimiento por escrito al gobernador civil en las capitales de provincia y a la autoridad local en las demás poblaciones, del lugar y días en que la asociación haya de celebrar sus sesiones o reuniones ordinarias, veinticuatro horas antes de la celebración de la primera.

Las reuniones que celebren o promuevan las asociaciones quedarán sujetas a lo establecido en la ley de reuniones públicas, cuando se celebren fuera del local o de los días asignados en los estatutos o acuerdos comunicados a la autoridad o cuando se refieran a asuntos extraños a los fines de la asociación o se permita la asistencia de personas que no pertenezcan a la misma”. Tras unas breves intervenciones de Prieto y Caules, así como de Santamaría de Paredes se sometió a votación el artículo, quedando aprobado²⁹.

Ya en la sesión del día 14 fue el turno del artículo 13: “La autoridad gubernativa podrá penetrar en cualquier tiempo en el domicilio de una asociación y en el local en que celebre sus reuniones, y mandará suspender en el acto toda sesión o reunión en

27. *Diario de sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 11 de marzo de 1887, nº 43, pp. 1110 a 1116.

La Paz. Periódico de noticias, año XXX, nº 9142 de 13 de marzo de 1887, p. 2.

28. *Diario de Sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 12 de marzo de 1887, nº 44, pp. 1125 a 1144.

29. *Diario de Sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 12 de marzo de 1887, nº 44, pp. 1144 a 1146; *El Correo*, año VIII, nº 2541 de 12 de marzo de 1887, p. 3; *El Liberal. Diario político y de intereses materiales*, año II, nº 350 de 13 de marzo de 1887, p. 2.

que se cometa alguno de los delitos contra el orden público definidos en el Código penal, en que se acuerde o proponga la comisión de cualquier otro delito, o en que los asociados contravengan las disposiciones de esta ley o de aquel Código.

El gobernador de la provincia podrá también acordar la suspensión de las funciones de cualquier asociación cuando de sus acuerdos o de los actos de sus individuos resulten méritos bastantes para estimar que deben reputarse ilícitos o que se han cometido delitos que deban motivar su disolución.

En todo caso, la autoridad gubernativa, dentro de las veinticuatro horas siguientes a su acuerdo, podrá en conocimiento del juzgado de instrucción correspondiente los hechos que hayan motivado la suspensión de la asociación o de sus sesiones y los nombres de los asociados o concurrentes que aparezcan responsables de ellos.

La suspensión gubernativa de una asociación quedará sin efecto si antes de los veinte días siguientes al acuerdo no fuese confirmada por la autoridad judicial, en virtud de lo prevenido en el artículo 12º.

El vizconde de Campo-Grande presentó una enmienda para que el párrafo cuarto del artículo fuera sustituido por lo siguiente: “la suspensión gubernativa de una asociación subsistirá hasta que recaiga ejecutoria en la causa criminal”. Mostró su sorpresa por el hecho de que se concediera menos respeto al domicilio de una asociación que a un casino cualquiera, donde, para penetrar los agentes de la autoridad, habían de solicitar el permiso del presidente. Subrayó que se negaban, a la personalidad colectiva de la asociación, los derechos que la Constitución concedía a un simple particular y que no era conciliable con el principio fundamental en que se inspiraba el proyecto que se discutía. Tras hacer un recorrido histórico por las legislaciones francesa e inglesa, afirmó que en dichas naciones estaba igualada la personalidad jurídica con la individual y pidió a la comisión que modificase el artículo con un sentido más liberal.

Garijo manifestó la imposibilidad en que se encontraba la comisión de modificar el artículo en el sentido que se pretendía y estableció un paralelismo entre las enmiendas que al proyecto presentaba la minoría republicana y las de la conservadora. En su opinión, todas eran inadmisibles, porque las primeras tendían a restringir el principio de autoridad y las segundas a vigorizarlo excesivamente. La comisión reconocía la importancia del derecho de asociación y su influencia en el progreso, pero no olvidaba que podía dar origen de peligros si no se le encuadraba en sus justos límites. Terminó diciendo que el criterio del Partido liberal era un criterio de armonía entre los derechos del individuo como particular y como sociedad. Seguidamente, se aprobó el artículo³⁰.

30. *Diario de sesiones, serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 14 de marzo de 1887, nº 45, pp. 1160 a 1166; *El Correo*, año VIII, nº 2544 de 15 de marzo de 1887, p. 3.

El 15 de marzo fue el último dedicado al debate del proyecto en el Congreso de los Diputados. Se leyó el artículo 14: “Decretada por sentencia firme la disolución de una asociación, no podrá constituirse otra con la misma denominación ni con igual objeto, si éste hubiera sido declarado ilícito ni de que formen parte los individuos a quienes se hubiere impuesto pena, si la disolución fuere motivada por la comisión de cualquier delito.

La suspensión producirá el efecto de impedir que se constituya otra asociación con la misma denominación u objeto o de que formen parte individuos de la asociación suspensa e incapacitará a los asociados de ésta para reunirse en el local de sus sesiones o en otro que adoptaren para ello, durante el tiempo que la suspensión deba subsistir”.

Prieto y Caules propuso que en el párrafo 1º se suprimiese el segundo periodo, por lo que quedaría redactado: “si no lo hubiere sido y se constituyera, etc.”. Garijo Lara dijo que la comisión no admitía la enmienda. Hecha la pregunta de si se tomaba en consideración, fue rechazada³¹.

Sin debate fueron aprobados los dos artículos siguientes:

“Artículo 15: Los términos que señala esta ley para que la autoridad gubernativa ponga en conocimiento de la judicial los acuerdos que adopte respecto de las asociaciones o de sus individuos, se entenderán ampliados con arreglo a la de enjuiciamiento criminal, en un día por cada 20 kilómetros de distancia, cuando la asociación no tenga su domicilio en la capital del juzgado competente para conocer de los hechos que motiven el acuerdo.

Artículo 16: se exceptúan de las disposiciones de esta ley las sociedades que tengan la consideración de mercantiles, conforme al título 1º, libro 2º, del Código de comercio y los institutos o corporaciones que existan y funcionen en virtud de leyes especiales, los cuales se acomodarán a lo preceptuado en ellas”.

Igualmente, se leyó el artículo 17, nuevamente redactado en los siguientes términos:

“También se exceptúan de esta ley las asociaciones de la religión católica autorizadas por el Concordato.

Las demás asociaciones religiosas se regirán por esta ley, aunque debiendo acomodarse en sus actos las no católicas a los límites señalados por el artículo 11 de la Constitución del Estado”.

31. *Diario de sesiones, serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 15 de marzo de 1887, nº 46, pp. 1196 a 1197.

El marqués de Pidal propuso que el artículo quedase redactado así: “también se exceptúan de las disposiciones de esta ley las asociaciones religiosas autorizadas por los artículos 29 y 30 del Concordato.

Las demás asociaciones de la religión católica se registrarán por esta ley, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 43 del mismo Concordato.

Las disposiciones de esta ley se aplicarán igualmente a las asociaciones religiosas de cultos distintos al católico que puedan formarse con sujeción a lo prescrito en el artículo 11 de la Constitución del Estado”.

Por su parte, Azcárate propuso otra redacción: “también se exceptúan de esta ley las asociaciones de la religión católica autorizadas en España por el Concordato. Las demás asociaciones religiosas se registrarán por esta ley”.

Las dos enmiendas fueron retiradas, por lo que se procedió a aprobar el artículo según lo había presentado la comisión.

Finalmente, también se aprobó, sin debate, el artículo 18: “quedan derogadas todas las disposiciones anteriores en cuanto se opongán a esta ley”³².

3. La tramitación del proyecto en el Senado

Tras finalizar los debates en el Congreso de los Diputados, tocaba el turno del Senado. Fue en la sesión del día 18 de marzo cuando se dio cuenta en esta Cámara de que se había recibido el proyecto de ley³³.

Cinco días más tarde, la comisión que había de dictaminar sobre el proyecto de ley eligió presidente y secretario, respectivamente, a Romero Girón y Aldecoa³⁴.

En la sesión que celebró el 2 de abril destacaron las intervenciones de Betancourt, Vida y Fabié. El primero para pedir que la ley se hiciese extensiva a las provincias de Ultramar y el segundo para exponer sus opiniones contrarias a este deseo y hacer notar los defectos que, a su juicio, tenía el proyecto, entre los cuales el principal era que no se definía lo que debía entenderse por sociedad ilícita. Con independencia de

32. *Diario de sesiones. Serie histórica, Congreso de los Diputados*, sesión de 15 de marzo de 1887, pp. 1197-1198; *Diario de Córdoba*, año XXXVIII, nº 11264 de 17 de marzo de 1887, p. 2; *El Guadalete. Periódico político y literario*, año XXXIII, nº 9506 de 18 de marzo de 1887, p. 3.

33. *La Correspondencia de España. Diario universal de noticias*, año XXXVIII, nº 10588 de 19 de marzo de 1887, p. 2.

34. *El Serpis. Periódico de la mañana*, año X, nº 2757 de 25 de marzo de 1887, p. 3; *Diario de Córdoba de comercio, industria, administración, noticias y avisos*, año XXXVIII, nº 11272 de 25 de marzo de 1887, p. 1; *La Correspondencia de España. Diario universal de noticias*, año XXXVIII, nº 10595 de 26 de marzo de 1887, p. 3.

esto, Vida y Fabié presentaron y apoyaron, en nombre de la minoría conservadora, las ideas del partido en la materia, sintetizada en estos puntos:

- 1º. Que al proyecto se le debía dar el carácter de ley orgánica de asociaciones, en lugar de carácter de policía de asociaciones, que según ellos tenía.
- 2º. Que la declaración de la personalidad jurídica de una asociación debía ser siempre objeto de una ley.
- 3º. Que, en todo caso, procedía la autorización gubernativa para la constitución de una asociación³⁵.

La comisión desarrolló su labor con rapidez. De hecho, el día 6 se leyó en el Senado su dictamen sobre el proyecto de ley³⁶.

En su preámbulo, explicó las principales alteraciones respecto al texto aprobado en el Congreso de los Diputados. Así, la necesidad de que en el Código penal se definiera de modo claro cuáles eran las asociaciones que deberían reputarse ilícitas. Éstas serían las que cometieran o se propusieran cometer alguno de los delitos definidos y penados por el Código. Igualmente, estimó necesario consignar la responsabilidad de las autoridades que se excedieran en la ejecución o cumplimiento de la ley o impidieran con sus medidas el ejercicio amplio del derecho de asociación, en contra de lo dispuesto en el artículo 14 de la Constitución de 1876.

De otro lado, cabe resaltar que el dictamen sometido a la consideración del Senado se ocupaba del nacimiento de la asociación, modos de constituirse y requisitos formales que se habían de cumplir. Determinaba, una vez constituida, las prevenciones necesarias a su modo de funcionar, en cuanto pudieran afectar a los derechos de vigilancia que tocaban al Estado, finalizando con las facultades de que estaban investidas las autoridades gubernativas para desempeñar aquellas funciones de inspección.

El dictamen llevaba la firma de Vicente Romero y Girón, Juan Jiménez Cuenca, Nicolás de Paso y Delgado, José de Letamendi, Vicente Hernández de la Rúa, Gregorio Alcalá Zamora y José de Aldecoa³⁷.

35. *Diario de Córdoba*, año XXXVII, nº 11280 de 3 de abril de 1887, p. 2; *El Serpis. Periódico de la mañana*, año X, nº 2765 de 3 de abril de 1887, p. 3.

36. *El Tradicionalista*, año II, nº 135 de 7 de abril de 1887, p. 3; *La Correspondencia de España. Diario universal de noticias*, año XXXVIII, nº 10608 de 8 de abril de 1887, p. 2; *La Palma. Diario de avisos, mercantil, industrial, agrícola y literario*, nº 27483 de 13 de abril de 1887, p. 2; *El Diario de Orihuela. Periódico de noticias e intereses materiales*, año I, nº 219 de 13 de abril de 1887, p. 1; *Diario de Córdoba*, año XXXVIII, nº 11287 de 13 de abril de 1887, p. 1.

37. *Diario de sesiones. Serie histórica, Senado*, apéndice primero al nº 64 de 6 de abril de 1887.

En la sesión del día 11 el marqués de Trives expuso los inconvenientes que, en su opinión, tenía para el Gobierno constituido y para los poderes públicos la libertad de asociación. Censuró el proyecto, que dejaba desamparado al poder público ante los conflictos sociales que pudieran surgir y mucho más, agregó, en un momento en el que aún no estaba el poder judicial sólidamente establecido para la defensa de los derechos individuales y los intereses del Estado. Dijo que las naciones de Europa mantenían leyes restrictivas del derecho de asociación y que era imprescindible defenderse con todos los medios.

Letamendi le contestó diciendo que no debía malograrse el buen deseo del Partido liberal de regular el ejercicio de la función social más importante, la de la asociación³⁸.

En la sesión del día 12 Vida dijo que, si bien el proyecto reconocía en todos los españoles el derecho de asociarse para los fines propios de la vida humana, no obstante atacaba al artículo 14 de la Constitución que regulaba este derecho porque dicho precepto lo ponía en armonía con la necesidad de que el Gobierno pusiese en práctica los medios necesarios para preservar el orden público contra los propósitos de ciertas sociedades. Añadió que, en este punto, volvían a aparecer diferencias entre conservadores y liberales. Los primeros, a quienes pertenecía, eran partidarios del derecho de asociación, pero dentro del marco que suponía el artículo 14 de la Constitución de 1876. Los segundos, en cambio, sólo se fijaban en garantizar el derecho sin límite constitucional alguno. Por ello, lamentaba que en el proyecto quedasen abandonados los principios del buen gobierno, al tiempo que acusó a los liberales de mostrarse impotentes para garantizar el orden. En su opinión, la ley de asociaciones que se quería aprobar era un serio peligro para los altos intereses del país, las instituciones y la Monarquía. Aunque reconoció la dificultad que debió afrontar la comisión, le reprochó que se resignara a conformarse con el proyecto presentado por el Gobierno y aprobado en el Congreso. En nombre de la minoría conservadora pidió que se estableciera siempre la autorización previa para que una asociación pudiera funcionar. Para apoyar su planteamiento, dio lectura a textos legislativos sobre asociaciones que estaban vigentes en Francia e Inglaterra, donde se establecía que las asociaciones necesitaban la autorización previa de la autoridad gubernativa para constituirse y que ésta, de acuerdo con la judicial, podía disolver una asociación siempre que la considerase sediciosa.

38. *Diario de sesiones. Serie histórica, Senado*, nº 65 de 11 de abril de 1887, pp. 1397 a 1411; *La Correspondencia de España*, año XXXVIII, nº 10611 de 11 de abril de 1887, p. 3; *La Crónica meridional. Diario liberal independiente y de intereses generales*, año XXVIII, nº 8109 de 14 de abril de 1887, p. 2.

Frente a este planteamiento del senador conservador, Aldecoa, miembro de la comisión, definió el derecho de asociación como un derecho natural e innato al hombre y, por tanto, anterior a toda ley, aunque no había sido siempre reconocido y respetado, lo que generó la necesidad de legislarlo para imponer su acatamiento. Recordó que en España, aparte de alguna ley especial de asociación, como la de gremios y ganaderos, no hubo una ley general para garantizar el derecho de asociación. Hubo que esperar a que la Constitución de 1869 reconociera, por primera vez, el derecho de asociación para los fines de la vida humana.

Este proyecto estaba justificado en su forma y fondo con el artículo 13 de la Constitución, que reconocía el derecho de asociación, y el 14, que ordenaba que leyes especiales regulasen el ejercicio de este derecho sin menoscabo de los del poder público y de los de la nación. Continuó su discurso aseverando que hasta aquí estaban conformes el Partido liberal y el conservador, pero luego surgían las discrepancias. Éste interpretaba estos preceptos con un criterio inspirado en el sistema preventivo y aquél, en cambio, lo hacía inspirado en el sistema represivo.

Recordó que este sistema conllevaba el restablecimiento por medio de la pena a los culpables del orden jurídico perturbado. Mientras que el preventivo era el que mermaba arbitrariamente el derecho de los ciudadanos por temor a que se rompiera el orden jurídico. El proyecto que se debatía no dejaba indefensos los derechos de la nación y los atributos del poder público, porque daba al Gobierno atribuciones para penetrar en el domicilio social siempre que lo creyese necesario y suspender sus sesiones en casos determinados. Suspensión que confirmaría o no la autoridad judicial³⁹.

La discusión en el Senado sobre la totalidad del proyecto se prolongó hasta el día 14 de abril⁴⁰. El 16 empezó la discusión del articulado⁴¹.

El secretario de la Cámara, Torre y Villanueva, dio lectura al artículo 1º: “El derecho de asociación que reconoce el artículo 13 de la Constitución podrá ejercitarse libremente, conforme a lo que se preceptúa en esta ley.

En su consecuencia, quedan sometidas a las disposiciones de la misma las asociaciones para fines religiosos, políticos, científicos, artísticos, benéficos y de recreo o cualesquiera otros lícitos”.

Hernández Iglesias se opuso al mismo por considerar que en él quedaban condenadas las “funestas variantes” que la comisión había realizado al proyecto del Gobier-

39. *Diario de sesiones. Serie histórica, Senado*, nº 66 de 12 de abril de 1887, pp. 1416 a 1429; *El Correo*, año VIII, nº 2571 de 12 de abril de 1887, p. 2.

40. *La Verdad. Diario de la mañana*, año V, nº 1266 de 16 de abril de 1887, p. 3.

41. *La Palma. Diario de avisos*, nº 27478 de 17 de abril de 1887, p. 3.

no que había sido ya aprobado en el Congreso. En nombre de la comisión le replicó Romero Girón⁴².

Interrumpida la discusión, se retomó en la sesión del día 18 para continuar con el artículo 1º⁴³, que fue aprobado en la sesión del día siguiente por 107 votos contra 54⁴⁴.

Fue el día 20 cuando se dio lectura al artículo 2º: “Sin perjuicio de lo que el Código penal disponga relativamente a las asociaciones ilícitas, se reputarán y serán penadas como tales las que se constituyan o modifiquen sin haber cumplido los requisitos que en uno y otro caso exige la presente ley.

El gobernador de la provincia impedirá que funcionen y que celebren reuniones los asociados, poniendo los hechos en conocimiento del juzgado de instrucción correspondiente dentro de las veinticuatro horas siguientes a su acuerdo”.

Hernández Iglesias propuso una nueva redacción: “el gobernador de la provincia impedirá que funcionen y que celebren reuniones las asociaciones que no hubiesen cumplido con las formalidades que esta ley exige para la constitución de las mismas y si apareciere que la asociación deba reputarse ilícita, con arreglo a las prescripciones del Código penal, remitirá los antecedentes oportunos al Juzgado correspondiente”.

Romero Girón anunció que la comisión retiraba el artículo para redactarlo de nuevo⁴⁵.

Se dio lectura al artículo 3º, cuyo tenor era: “Se exceptúan de las disposiciones de la presente ley:

- 1º. Los institutos de la religión católica a que se refiere el artículo 29 del Concordato de 1851, los cuales se regirán por los preceptos canónicos vigentes en España y por las leyes del Reino que regulan la materia.
- 2º. Las sociedades que no siendo de las enumeradas en el artículo 1º se propongan un objeto meramente civil o comercial, en cuyo caso se regirán por las disposiciones del derecho civil o del mercantil respectivamente.
- 3º. Los institutos o corporaciones que existan o funcionen en virtud de leyes especiales”.

42. *Diario de sesiones. Serie histórica, Senado*, sesión de 16 de abril de 1887, nº 70, pp. 1417 y ss.

43. *La Correspondencia de España. Diario universal de noticias*, año XXXVIII, nº 10619 de 19 de abril de 1887, p. 3.

44. *Diario de sesiones. Serie histórica, Senado*, sesión de 19 de abril de 1887, nº 73, p. 1565; *El liberal*, año VII, nº 1742 de 20 de abril de 1887, p. 3.

45. *Diario de sesiones. Serie histórica. Senado*, sesión de 20 de abril de 1887, nº 74, p. 1582; *El Fomento. Revista de intereses sociales*, año VII, nº 928 de 23 de abril de 1887, p. 2.

El conde de Canga-Argüelles propuso que el párrafo 1º de este artículo fuera sustituido por el artículo 16 del proyecto aprobado y remitido por el Congreso de los Diputados. Romero Girón dijo que la comisión aceptaba la enmienda con una observación, ya que no contenía una determinación expresa de los artículos del Concordato a que quería referirse.

Sin más, quedó aprobado el artículo 3º, con la enmienda aceptada por la comisión, y también los artículos sucesivos desde el 4º al 10º, ambos inclusive:

“Artículo 4º. Los fundadores o iniciadores de una asociación, ocho días, por lo menos, antes de constituir la, presentarán al gobernador de la provincia en que haya de tener aquella su domicilio, dos ejemplares, firmados por los mismos, de los estatutos, reglamentos, contratos o acuerdos por los cuales haya de regirse, expresando claramente en ellos la denominación y objeto de la asociación, su domicilio, la forma de su administración o gobierno, los recursos con que cuente o con los que proponga atender a sus gastos y la aplicación que haya de darse a los fondos o haberes sociales caso de disolución.

Las formalidades prevenidas en el párrafo anterior se exigirán igualmente y deberán llenarse ante el gobernador de la provincia en que se constituya sucursal, establecimiento o dependencia de una asociación ya formada.

Del mismo modo estarán obligados los fundadores, directores, presidentes o representantes de asociaciones ya constituidas y de sucursales o dependencias de las mismas a presentar al gobernador de la provincia respectiva dos ejemplares firmados de los acuerdos que introduzcan alguna modificación en los contratos, estatutos o reglamentos sociales.

En el acto mismo de la presentación se devolverá a los interesados uno de los ejemplares con la firma del gobernador y sello del Gobierno de la provincia, anotando en él la fecha en que aquella tenga lugar.

También estarán obligados los directores, presidentes o representantes de cualquier asociación a dar cuenta dentro del plazo de ocho días de los cambios de domicilio que la asociación verifique.

En el caso de negarse la admisión de los documentos a registro, los interesados podrán levantar acta notarial de la negativa con inserción de los documentos, la cual surtirá efectos de la presentación y admisión de los mismos.

Artículo 5º. Transcurrido el plazo de ocho días que señala el párrafo 1º del artículo anterior, la asociación podrá constituirse o modificarse con arreglo a los estatutos, contratos, reglamentos o acuerdos presentados, salvo lo que se dispone en el artículo siguiente.

Del acta de constitución o de modificación deberá entregarse copia autorizada al gobernador o gobernadores respectivos dentro de los cinco días siguientes a la fecha en que se verifique.

Artículo 6º. Si los documentos presentados no reúnen las condiciones exigidas en el artículo 4º, el gobernador los devolverá a los interesados en el plazo de ocho días, con expresión de la falta de que adolezcan, no pudiendo, por consiguiente, constituirse la asociación mientras la falta no se subsane.

Cuando de los documentos presentados, en cumplimiento del mismo artículo 4º, aparezca que la asociación deba reputarse ilícita, con arreglo a las prescripciones del Código penal, el gobernador remitirá en el plazo de segundo día copia certificada de aquellos documentos al juzgado de instrucción competente, dando conocimiento de ello, en el mismo plazo, a las personas que los hubiesen presentado o a los directores, presidentes o representantes de la asociación si ésta estuviera ya constituida.

Podrá la asociación constituirse o reanudar sus funciones, si dentro de los veinte días siguientes a la notificación del acuerdo a que se refiere el párrafo anterior no se confirma por la autoridad judicial la suspensión gubernativa.

Artículo 7º. En cada gobierno de provincia se llevará un registro especial, en el cual se tomará razón de las asociaciones que tengan domicilio o establecimiento en su territorio, a medida que se presenten las actas de constitución. Se considerará parte integrante del registro todos los documentos cuya presentación exija esta ley.

Artículo 8º. La existencia legal de las asociaciones se acreditará con certificados expedidos con relación al registro, los cuales no podrán negarse a los directores, presidentes o representantes de la asociación.

Ninguna asociación podrá adoptar una denominación idéntica a otra ya registrada en la provincia o tan parecida que ambas puedan fácilmente confundirse.

El gobernador aplicará en este caso lo dispuesto en el párrafo 1º del artículo 6º.

Artículo 9º. Los fundadores, directores, presidentes o representantes de cualquier asociación darán conocimiento por escrito al gobernador civil en las capitales de provincia y a la autoridad local en las demás poblaciones, del lugar y días en que la asociación haya de celebrar sus reuniones generales ordinarias, veinticuatro horas antes de la celebración de la primera.

Las reuniones generales que celebren o promuevan las asociaciones quedarán sujetas a lo establecido en la ley de reuniones públicas cuando se verifiquen fuera del local de la asociación o en otros días que los designados en los estatutos o acuerdos comunicados a la autoridad o cuando se refieran a asuntos extraños a los fines de aquélla o se permita la asistencia de personas que no pertenezcan a la misma.

Artículo 10º. Toda asociación llevará y exhibirá a la autoridad, cuando ésta lo exija, registro de los nombres, apellidos, profesiones y domicilios de todos los aso-

ciados, con expresión de los individuos que ejerzan en ella cargo de administración, gobierno o representación. Del nombramiento o elección de éstos deberá darse conocimiento por escrito al gobernador de la provincia, dentro de los cinco días siguientes al en que tenga lugar.

También llevará uno o varios libros de contabilidad, en los cuales, bajo la responsabilidad de los que ejerzan cargos administrativos o directivos, figurarán todos los ingresos y gastos de la asociación, expresando inequívocamente la procedencia de aquéllos y la inversión de éstos. Anualmente remitirá un balance anual al registro de la provincia.

La falta de cumplimiento de lo prevenido en este artículo se castigará por el gobernador de la provincia con multa de 50 a 150 pesetas a cada uno de los directores o socios que ejerzan en la asociación algún cargo de gobierno, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o criminales que fueren procedentes⁴⁶.

Seguidamente, el secretario de la Cámara dio lectura al artículo 11: “Las asociaciones que recauden o distribuyan fondos con destino al socorro o auxilio de los asociados, o a fines de beneficencia, instrucción u otros análogos, formalizarán semestralmente las cuentas de sus ingresos y gastos, poniéndolas de manifiesto a sus socios y entregando un ejemplar de ellas en el Gobierno de la provincia, dentro de los cinco días siguientes a su formalización.

La inobservancia de este artículo se castigará por los medios expresados en el anterior”.

Hernández Iglesias solicitó que se aclarase el pensamiento que había tenido la comisión al redactar este artículo. Romero Girón se encargó de darle las oportunas explicaciones, siendo aprobado a continuación⁴⁷.

Por su parte, el artículo 12 decía: “La autoridad gubernativa podrá penetrar en cualquier tiempo en el domicilio de una asociación y en el local en que celebre sus reuniones y mandará suspender en el acto toda sesión o reunión en que se cometa o acuerde cometer algunos de los delitos definidos en el Código penal.

El gobernador de la provincia podrá también acordar, especificando con toda claridad los fundamentos en que se apoye, la suspensión de las funciones de cualquier asociación cuando de sus acuerdos o de los actos de sus individuos como socios resulten méritos bastantes para estimar que deben reputarse ilícitos o que se han cometido delitos que deban motivar su disolución.

En todo caso, la autoridad gubernativa dentro de las veinticuatro horas siguientes a su acuerdo, pondrán en conocimiento del juzgado de instrucción correspondiente,

46. *Diario de sesiones. Serie histórica, Senado*, sesión de 20 de abril de 1887, nº 73 p. 1584.

47. *Diario de sesiones. Serie histórica, Senado*, sesión de 20 de abril de 1887, nº 73 p. 1585 a 1588.

con remisión de antecedentes, los hechos que hayan motivado la suspensión de la asociación de sus sesiones y los nombres de los asociados o concurrentes que aparezcan responsables de ellos.

La suspensión gubernativa de una asociación quedará sin efecto si antes de los veinte días siguientes al acuerdo no fuese confirmada por la autoridad judicial en virtud de lo prevenido en el artículo 14”.

El conde de Tejada de Valdosera pidió que el párrafo 4º fuera redactado en estos términos: “la suspensión gubernativa de una asociación subsistirá hasta que recaiga ejecutoria en la causa criminal”. Alcalá-Zamora, en nombre de la comisión, se opuso a la enmienda. Realizada la pregunta por el secretario, marqués de Mondéjar, si se tomaba en consideración la enmienda, el acuerdo del Senado fue negativo⁴⁸.

En la sesión del día 21 se volvió a leer el artículo 2º, que fue nuevamente redactado por la comisión de esta forma: “sin perjuicio de lo que el Código penal disponga relativamente a los delitos que se cometan con ocasión del ejercicio del derecho de asociación o por la falta de cumplimiento de los requisitos establecidos en la presente ley para que las asociaciones se constituyan o modifiquen, el gobernador de la provincia impedirá que funcionen y que celebren reuniones los asociados, poniendo los hechos en conocimiento del juzgado de instrucción correspondiente, dentro de las veinticuatro horas siguientes a su acuerdo”.

Ningún senador pidió la palabra en contra, por lo que fue definitivamente aprobado.

Como tampoco hubo debate sobre los artículos 12, 13 y 14 que quedaron como sigue:

“Artículo 12: la autoridad gubernativa podrá penetrar en cualquier tiempo en el domicilio de una asociación y en el local en que celebre sus reuniones y mandará suspender en el acto toda sesión o reunión en que se cometa o acuerde cometer algunos de los delitos definidos en el Código penal.

El gobernador de la provincia podrá también acordar, especificando con toda claridad los fundamentos en que se apoya, la suspensión de las funciones de cualquier asociación cuando de sus acuerdos o de los actos de sus individuos como socios resulten méritos bastantes para estimar que deben reputarse ilícitos o que se han cometido delitos que deban motivar su disolución.

En todo caso, la autoridad gubernativa, dentro de las veinticuatro horas siguientes a su acuerdo, pondrán en conocimiento del Juzgado de instrucción correspondiente, con remisión de antecedentes, los hechos que hayan motivado la suspensión de la

48. *Diario de sesiones. Serie histórica, Senado*, sesión de 20 de abril de 1887, nº 73 p. 1588 a 1594.

asociación o de sus sesiones, y los nombres de los asociados o concurrentes que aparezcan responsables de ellos.

La suspensión gubernativa de una asociación quedará sin efecto si antes de los veinte días siguientes al acuerdo no fuese confirmada por la autoridad judicial, en virtud de lo prevenido en el artículo 14.

Artículo 13. Los términos que señala esta ley para que la autoridad gubernativa ponga en conocimiento de la judicial los acuerdos que adopte respecto de las asociaciones, se entenderán ampliados, con arreglo a la de enjuiciamiento criminal, en un día por cada 20 kilómetros de distancia, cuando la asociación no tenga su domicilio en la capital del tribunal competente para conocer de los hechos que motiven el acuerdo.

Artículo 14. La autoridad judicial podrá decretar la suspensión de las funciones de cualquier asociación desde el instante en que dicte auto de procesamiento por delito que pueda dar lugar a que se acuerde la disolución en la sentencia⁴⁹.

Sin solución de continuidad, se procedió a la lectura del artículo 15: “La autoridad judicial será la única competente para decretar la disolución de las asociaciones constituidas con arreglo a esta ley.

Deberá acordarla en las sentencias en que declare ilícita una asociación conforme a las disposiciones del Código penal y en las que dicte sobre delitos cometidos, en cumplimiento de los acuerdos de la misma.

Podrá también decretarla en las sentencias que dicte contra los asociados por delitos cometidos por los medios que la asociación les proporcione, teniendo en cuenta, en cada caso, la naturaleza y circunstancias del delito, la índole de los medios empleados ya la intervención que la asociación haya tenido en el empleo de dichos medios y en los hechos ejecutados”.

El marqués de Hoyos propuso que se añadiera este párrafo: “se exceptúa de lo prescrito en este artículo a toda asociación cuyo objeto o cuyos medios comprometan la seguridad del Estado, que podrá ser disuelta por virtud de esta ley, dando cuenta a las Cortes”, pero Romero Girón le contestó diciendo que la comisión no podía admitirlo. También participaron en el debate Hernández de la Rúa, Jiménez Cuenca, Concha Castañeda y el conde de Tejada de Valdosera. Después se aprobó el artículo⁵⁰.

En la sesión del 22 de abril se presentó un artículo adicional por parte de Torre y Villanueva, que debería ser el 16: “Decretada por sentencia firme la disolución

49. *Diario de sesiones. Serie histórica. Senado*, sesión de 21 de abril de 1887, nº 74, p. 1601.

50. *Diario de sesiones. Serie histórica. Senado*, sesión de 21 de abril de 1887, nº 74, p. 1601-1622; *El Correo*, año VIII, nº 2580 de 21 de abril de 1887, p. 3.

de una asociación, no podrá constituirse otra con la misma denominación ni igual objeto, si éste hubiera sido declarado ilícito. Si no lo hubiere sido y se constituyera otra asociación con igual denominación u objeto, no podrán formar parte de ella los individuos a quienes se hubiese impuesto pena en dicha sentencia.

La suspensión producirá el efecto de impedir que se constituya otra asociación con la misma denominación u objeto de que formen parte individuos de la asociación suspensa e incapacitar a los socios de ésta para reunirse en el local de sus sesiones o en otro que adoptaren para ello durante el tiempo que la suspensión deba subsistir”.

Romero Girón anunció que la comisión aceptaba el artículo y que debía cambiarse, por tanto, la numeración. De forma que el anterior artículo 16 pasaba a ser el 17 y así sucesivamente. El artículo fue aprobado sin debate.

Se leyó el artículo 16 del dictamen, convertido con el cambio anterior en el 17: “de las sentencias o providencias en que se acuerde la disolución o suspensión de las funciones de una asociación o en que ésta se deje sin efecto dará la autoridad judicial conocimiento al gobernador de la provincia en el término del segundo día”.

Abierta discusión sobre este artículo, no hubo tampoco ningún senador que usara de la palabra en contra, por lo que se procedió a votarlo para su aprobación, como también sucedió con los tres siguientes en la siguiente forma:

“Artículo 18: Las asociaciones quedan sujetas, en cuanto a la adquisición, posesión y disposición de sus bienes para el caso de disolución, a lo que dispongan las leyes civiles respecto a la propiedad corporativa.

Artículo 19: Quedan derogadas todas las disposiciones anteriores en cuanto se opongan a la presente ley.

Artículo adicional: Las asociaciones existentes quedan sometidas a las disposiciones de esta ley y deberán cumplir lo dispuesto en el artículo 4º, si ya no lo hubieren hecho anteriormente, dentro de los cuarenta días siguientes a su publicación en la Gaceta de Madrid, siéndoles aplicables, si no lo verifican dentro de ese plazo, lo dispuesto en el artículo 2º”.

Finalmente, se leyó una propuesta de Betancourt, que pedía que la ley rigiera en las islas de Cuba y Puerto Rico. Petición que fue rechazada por la comisión.

De esta forma, terminó el 22 de abril la discusión del proyecto en el Senado, quedando sobre la mesa para su votación definitiva⁵¹.

51. *Diario de sesiones. Serie histórica. Senado*, sesión de 22 de abril de 1887, nº 75, pp. 1624 a 1639; *La Crónica*, año III, nº 571 de 23 de abril de 1887, p. 6; *El Liberal. Órgano democrático de la isla de Menorca*, año VII, nº 1745 de 23 de abril de 1887, p. 3.

4. El trabajo de la comisión mixta

El 25 de abril se acordó en el Congreso de los Diputados pasar a una comisión mixta el proyecto de ley aprobado por el Senado⁵². Estuvo compuesta por Antonio González, Canalejas, Santamaría de Paredes, Mellado, Garijo Lara, Rosell y Sánchez Pastor⁵³. Fue el día 14 de mayo cuando se informó al Congreso que la comisión había nombrado presidente y secretario⁵⁴. Dos días después se celebró su primera reunión, destacando, conforme al tema que nos ocupa, que, a instancia de Santamaría de Paredes⁵⁵, se incluyó un nuevo párrafo en el artículo 1º, dedicado a los gremios, las sociedades de socorro mutuos, previsión, patronato y las cooperativas de producción, crédito y consumo⁵⁶.

Finalmente, en la sesión del día 21 se aprobó sin discusión en el Congreso de los Diputados⁵⁷ y lo mismo acaeció en el Senado tres días después⁵⁸.

Solo restaba que el 21 de junio se llevase por parte del ministro de la Gobernación el decreto para la firma por la reina regente de esta ley de asociaciones⁵⁹.

52. *Diario de Sesiones. Serie histórica. Congreso de los Diputados*, nº 76 de 25 de abril de 1887, p. 2018.

53. *La Correspondencia de España*, año XXXVIII, nº 10626 de 26 de abril de 1887, p. 3; *El Guadalete. Periódico político y literario*, año XXXIII, nº 9540 de 28 de abril de 1887, p. 3; *El Liberal. Diario político y de intereses materiales*, año II, nº 383 de 28 de abril de 1887, p. 3.

54. *Diario de sesiones. Serie histórica. Congreso de los Diputados*, nº 91 de 14 de mayo de 1887, p. 2619.

55. Algo que no debe sorprender si tenemos en consideración las palabras de Juan GASCÓN cuando afirma en su trabajo “Doctrina cooperativa de Pérez Pujol y de Santamaría de Paredes”, *Cuadernos de Política Social*, 20 (1953), p. 53 que “Don Vicente Santamaría de Paredes no fue solo una gloria del Derecho político y administrativo de España, sino al propio tiempo uno de los más destacados cooperativistas de la primera mitad del siglo XX”.

56. *El Áncora. Diario católico popular de las Baleares*, año VIII, nº 2235 de 16 de mayo de 1887, p. 3; *Diario de Córdoba de comercio, industria, administración, noticias y avisos*, año XXXVIII, nº 11321 de 17 de mayo de 1887, p. 2; *El Serpis, periódico de la mañana*, año X, nº 2797 de 18 de mayo de 1887, p. 2.

57. *Apéndice primero al número 94; Diario de sesiones. Serie histórica. Congreso de los Diputados*, nº 95 de 21 de mayo de 1887, p. 2739.

58. *Apéndice al Diario de sesiones, serie histórica, Senado*, nº 95, sesión de 20 de mayo; *Diario de Sesiones. Serie histórica. Senado*, nº 98 de 24 de mayo de 1887, p. 2057 y ss; *La Correspondencia de España*, año XXXVIII, nº 10655 de 25 de mayo de 1887, p. 3.

59. *El Correo*, año VIII, nº 2640 de 21 de junio de 1887, p. 3; *El Serpis. Periódico de la mañana*, año X, nº 2825 de 23 de junio de 1887, p. 3; *Diario de Córdoba*, año XXXVIII, nº 11354 de 23 de junio de 1887, p. 1.

5. Reflexión final

Conforme a todo lo expuesto, conviene resaltar para concluir lo siguiente:

- 1^a. La sujeción de las cooperativas a la ley se produjo en el último momento de su tramitación parlamentaria.
- 2^a. Las asociaciones y, por tanto, las cooperativas, que podían fundarse acogiéndose a esta ley, no tenían la obligación de constituirse a través de escritura pública. Los fundadores o iniciadores de la asociación estaban obligados a presentar, ocho días al menos previa a su constitución, ante el gobernador de la provincia en que hubiera de tener su domicilio, dos ejemplares firmados por los mismos de los estatutos, reglamentos, contratos o acuerdos por los cuales hubiera de regirse, expresando claramente en ellos la denominación y objeto de la asociación, su domicilio, la forma de su administración o gobierno, recursos con que contaba y el destino de los mismos en caso de disolución.
- 3^a. Tenían la obligación de registro y exhibición a la autoridad de los nombres, apellidos, profesiones y domicilios de todos los asociados, con expresión de los individuos que ejercieran en ella cargo de administración, gobierno o representación.
- 4^a. Existía una falta de libertad de este tipo de asociaciones para reunirse, pues se les obligaba a dar conocimiento por escrito al gobernador de la provincia y a la autoridad local veinticuatro horas antes. Aquél podía suspender las funciones de la asociación, si bien la disolución solo podía ordenarla la autoridad judicial.
- 5^a. También tenían la obligación de realizar una contabilidad anual e incluso semestral cuando se trataba de asociaciones que recaudasen o distribuyesen fondos con destino al socorro o auxilio de los asociados, fines de beneficencia, instrucción u otros similares.

Bibliografía

- ESCRIBANO PINTOR, Santiago & ENCINAS DUVAL, Beatriz (2011): “Historia del cooperativismo agrario español a través de sus distintas legislaciones en el octogésimo aniversario de la primera ley de cooperativas española”, *Revista de Derecho Agrario y Alimentario*, vol. 27, nº 58, pp. 33-64.
www.aedda.es/revista/completa/58.pdf
- FERNÁNDEZ DE LA FUENTE, Luis (1978): *Un eminente sociólogo gallego, Joaquín Díaz de Rábago (1837-1898): pionero del cooperativismo en España*, e. Gráfica Salesiana, Madrid.
- GARRIDO HERRERO, Samuel (2003): “El primer cooperativismo agrario español”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 44.
- GASCÓN, Juan (1953): “Doctrina cooperativa de Pérez Pujol y de Santamaría de Paredes”, *Cuadernos de Política Social*, nº 20, pp. 49-55.
- HERMI ZAAR, Miriam (2010): “El movimiento cooperativo agrario en España en la segunda mitad del siglo XIX y primer tercio del siglo XX”, *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. 15.
- LAMBEA RUEDA, Ana (2002): “Raíces asociativas de las cooperativas en nuestro ordenamiento jurídico”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 76, p. 109-129. <https://www.redalyc.org/pdf/367/36707606.pdf>
- LLUIS Y NAVAS, Jaime (1976): “La evolución de las directrices fundamentales de la legislación cooperativa española (1931-1975)”, *Estudios Cooperativos*, nº 39, pp. 3-40. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1149102>
- MARÍ VIDAL, Sergio & JULIÁ IGUAL, Juan Francisco (2001): “Evolución del cooperativismo agrario en España. De los sindicatos agrícolas a la actualidad”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 73, pp. 59-80.
<https://www.redalyc.org/pdf/367/36707304.pdf>
- MARTÍNEZ RODRÍGUEZ, Susana (2004): “A aportación dos xuristas galegos o movemento cooperativo en España e en Europa (s. XIX): Joaquín Díaz de Rábago e Eugenio Montero Ríos”, *Dereito. Revista Xurídica de Universidade de Santiago de Compostela*, nº 13 (2), pp. 27-41. <http://hdl.handle.net/10347/7809>
- MARTÍNEZ RODRÍGUEZ, Susana & MARTÍNEZ SOTO, Ángel Pascual (2008): “Los pioneros del cooperativismo agrario de crédito español (1880-1920)”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 63, pp. 89-112.

MARTÍNEZ SEGOVIA, Francisco José (2001): “Sobre el concepto jurídico de cooperativa”. En: *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales* (coord. Moyano Fuentes, José), Universidad de Jaén-Caja Rural de Jaén, Jaén.

COOPERATIVISMO Y PROFESORES DEL EXILIO. PROPUESTAS JURÍDICO-ECONÓMICAS, SOCIALES Y EDUCATIVAS

COOPERATIVISM AND EXILED PROFESSORS. LEGAL, ECONOMIC SOCIAL AND EDUCATIONAL PROPOSALS

Yolanda Blasco Gil

Profesora Titular de Historia del Derecho

Universitat de València

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9940-7454>

Armando Pavón Romero

Profesor Titular de Historia en la UNAM

Investigador Titular del IISUE-UNAM

Universidad Nacional Autónoma de México

RESUMEN

El cooperativismo estuvo presente en las tres secciones de la Reunión de La Habana, en 1943, a saber: “problemas de educación y de cultura”; “problemas sociales”; y “problemas jurídicos y económicos”, si bien, no con la misma extensión. Entre los presupuestos de la Reunión celebrados en la capital cubana había dos fundamentales para entender el sendero por donde transcurrió el evento. El primero consistía en abordar los problemas necesarios para la reconstrucción de España y la reorganización de las Naciones, mediante un nuevo orden jurídico internacional, según la Carta del Atlántico. El segundo presupuesto es que los trabajos, en su parte económica, estarían orientados por una economía social.

PALABRAS CLAVE: Cooperativismo, economía social, políticas públicas, profesores universitarios exiliados, República, Guerra Civil, Reunión de La Habana.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: BLASCO GIL, Yolanda & PAVÓN ROMERO, Armando (2023): "Cooperativismo y profesores del exilio. Propuestas jurídico-económicas, sociales y educativas", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 53-82. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.27397>

ABSTRACT

Cooperativism played a significant role in three key sections of the 1943 Havana Conference: "educational and cultural problems," "social problems," and "legal and economic problems." Central to the conference's agenda were two fundamental ideas. The first involved a comprehensive examination and resolution of issues pertinent to the reconstruction of Spain and the establishment of a new global order, guided by the principles outlined in the Atlantic Charter. The second fundamental concept emphasized that economic discussions would be guided by the principles of a social economy.

KEYWORDS: Cooperativism, social economy, public policies, exiled university professors, Republic, Spanish Civil War, Havana conference.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: A13, B250, F510, F550.

EXPANDED ABSTRACT

In 1943, a gathering of exiled Spanish professors convened in Havana to strategize the reconstruction of Spain. María Zambrano was the only woman professor in attendance at the conference. The participants were optimistic that the end of fascism was on the horizon. The event, known as the First Conference of Exiled Spanish University Professors, was organized into three sections: 1. education and culture; 2. society; and 3. economics and law. During this conference, held between september and october 1943, the professors formulated a series of progressive proposals, including ideas related to social economy and cooperativism.

After the conclusion of the Spanish Civil War, numerous university professors found themselves in exile amidst great uncertainty. In 1939, the Union of Exiled Spanish University Professors (UPUEE) was established in Paris with the objective of opposing Franco's regime. Among its academics were people of international reputation. They were part of an international scientific network. In addition, several of them had participated in the government of the republic, as ministers, diplomats, parliamentarians and other positions. These academics sought to exert pressure on the Allies in support of the Republic, anticipating the downfall of European fascism, which they believed would pave the way for the return of Spain's legally constituted democratic regime.

Doctor Gustavo Pittaluga served as the president of UPUEE, with two vice presidents: Mariano Gómez and Honorato de Castro. Gómez was a professor of political law from Valencia who had served as rector of the same university and president of the Supreme Court during the war. Honorato de Castro was a physician, and the secretary was Alfredo Mendizábal, professor of philosophy law. Ignacio Bolívar, a botanist, assumed the chairmanship of UPUEE in 1941. Mariano Ruiz-Funes, serving as vice president. In the age of the Republic, he had been Minister of Agriculture and later Minister of Justice.

Due to the Nazi invasion, UPUEE relocated its base from Paris to Mexico, attracting a significant number of exiled professors. The Union established delegations in various Latin American countries, gaining substantial prestige and importance in Cuba, where its initial president, Pittaluga, sought refuge. The University of Havana hosted a crucial meeting that brought together more adhesions than attendees. While over 40 professors were invited, only 18 were able to attend, primarily due to financial difficulties. This conference resulted in the publication of a book a year later, detailing the agreements reached.

Among the conference principles, two emerged as fundamental for comprehending the event. First, there was a proposal to address the necessary issues for the reconstruction of Spain and to establish an international legal order that would facilitate the reorganization and

cooperation of nations, in accordance with the principles of the Atlantic Charter. Second, the proceedings were guided by the principles of a “social economy,” defined as “the need for a fair and equitable distribution of the benefits of production.” Within this concept of a “social economy,” there was a critique of unbridled capitalism, and, as we will see, several proposals aimed at tempering its excesses. So, the objective of this work is to illustrate how exiled professors perceived cooperativism as a potential solution for the economic development of Spain.

The conference was orchestrated and executed by university professors; hence, academia, education, and research emerged as integral components of the solution to nearly every issue under consideration. For instance, addressing economic challenges necessitated the establishment of economics faculties, while tackling food-related issues called for the establishment of Nutrition Institutes. Similarly, the formation of cooperatives followed a logical course of action. Professor Luis Álvarez Santullano proposed the creation of student cooperatives within the university to familiarize students with these organizational structures, enabling them to replicate them in the future. Furthermore, he advocated for cooperatives to become the primary form of student organization.

Beyond their educational role, cooperatives were seen as a pragmatic alternative for addressing social and economic challenges. In the subsequent segment, Fernando de los Ríos Urruti, a professor of political law, socialist, minister of justice and member of parliament during the republic, presented a paper titled “Norms that Inspire Our Social Economy.” Within this discourse, he criticized the exclusive adherence to profitability in economic activities and advocated for a social economy aimed at rectifying the repercussions of a market-driven and profit-centric economy.

In this section, which focuses on social challenges, seven additional presentations were showcased. Two of these presentations addressed key topics: “The agrarian problem,” presented by Fernando de los Ríos, and “Food production and housing,” presented by the physician Augusto Pi Suñer. These discussions envisioned an economic system characterized by the collaborative involvement of three main entities: the State, cooperatives, and private enterprises.

In this section, seven additional presentations were featured, with two of them delving into “The Agrarian Problem,” authored by Fernando de los Ríos himself, and “Food and Housing,” presented by the physiologist Augusto Pi Suñer. De los Ríos asserted that 70% of the Spanish population was involved in agricultural activities. However, land ownership was concentrated in the hands of a few individuals. The peasants were, therefore, wage laborers who were only paid at very specific stages of agricultural production, leaving them unemployed for most of

the time. He advocated for the creation of cooperatives and collective forms of production to facilitate extensive-intensive cultivation and fully harness the benefits offered by the new agricultural technique. Therefore, one of his main proposals was to carry out agrarian reform. Pi Suñer proposed that the State should have institutions enabling it to conduct precise diagnoses of problems and to develop laws, institutions, and measures contributing to the resolution of these issues. He also suggested the establishment of cooperatives for both production and consumption, regulated by the State. Finally, he believed that individuals or private entities could participate in the production and distribution of food and housing construction but under the supervision of the State. The proposed framework aimed to strike a balance between governmental intervention and private sector innovation, fostering collaboration for the improvement of agricultural practices and residential infrastructure.

The last section addressed economic and legal problems. The professors in this section proposed a reconstruction plan aimed at enhancing Spanish economic development and, consequently, the general well-being of the population. To achieve this goal, a profound transformation was deemed necessary, emphasizing collective forms, particularly the promotion of cooperatives and social economy. They believed that increased economic growth in rural areas would expand the consumer base for industrial products.

This desire for greater development and well-being, laudable in itself, was part of the international movement promoted by the Allies, in which the exiles sought to position themselves, among other things, to seize the opportunity to restore the legitimate regime overthrown by Franco.

SUMARIO

I. Introducción. II. La reunión de profesores universitarios exiliados. 1. Asistentes y adhesiones. 2. La organización de la reunión. III. El cooperativismo en la Reunión de La Habana de 1943. 1. Las cooperativas en la sección primera: problemas de educación y de cultura. 2. El cooperativismo en la segunda sección: problemas sociales. 3. La tercera sección: problemas económicos y jurídicos. IV. Conclusiones. Fuentes y bibliografía.

I. Introducción

Tras la guerra civil numerosos profesores universitarios tuvieron que marchar al exilio en condiciones de gran incertidumbre. En 1939 se constituyó en París la Unión de Profesores Universitarios Españoles en el Extranjero (UPUEE), para trabajar contra el nuevo régimen franquista. Entre los académicos había personas de gran renombre, no sólo en el ámbito científico internacional, sino que muchos de ellos habían trabajado por y para la República, con contactos internacionales. Los miembros de la UPUEE trataron de presionar a los aliados para apoyar a la República. Confiaban en la pronta caída de los fascismos europeos y que ésta restituyera el régimen legalmente constituido en España. La UPUEE estuvo presidida por el médico Gustavo Pittaluga; vicepresidentes, Mariano Gómez González, catedrático de derecho político en Valencia donde fue rector y presidente del Tribunal Supremo durante la guerra, también el físico Honorato de Castro; y de secretario el filósofo del derecho, Alfredo Mendizábal. En 1941, la UPUEE estará presidida por el botánico Ignacio Bolívar y como vicepresidente el penalista, exministro de agricultura y después de justicia en la República, Mariano Ruiz-Funes¹.

Con la invasión nazi la sede de la UPUEE pasó de París a México donde se congregaba gran número de exiliados. La Unión tuvo delegaciones en distintos países, en especial latinoamericanos. Gozaba de gran prestigio e importancia en Cuba, lugar de exilio de su primer presidente Gustavo Pittaluga.

La universidad de La Habana era la sede ideal para acoger al grupo -entre ellos la filósofa María Zambrano Alarcón, la única mujer que participó en la organización-. Se dieron a la tarea de planear la reconstrucción de España, una vez acabado el fas-

1. RUIZ-FUNES GARCÍA, Mariano (1912): "El Derecho Consuetudinario en la Huerta y Campo de Murcia", tesis doctoral, Universidad Central de Madrid; que dio lugar a su libro *Derecho consuetudinario y economía popular de la provincia de Murcia*, J. Ratés, Murcia, 1916, 215 pp., varias ediciones posteriores en Editora Regional de Murcia, 1983; Ediciones tres fronteras, Murcia, 2012.

cismo, que creían ya próximo. En aquella reunión, entre septiembre y octubre de 1943, se trataba de rediseñar el país siguiendo las líneas desarrolladas por los países aliados, que terminaría en la Declaración Universal de Derechos Humanos en 1948. Fue llamada la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados y se organizó en tres secciones: 1. educación y cultura; 2. sociedad; y 3. economía y derecho.

El objetivo de este artículo consiste en investigar el lugar que el cooperativismo y la economía social² tuvieron en aquel encuentro. Hemos dividido el texto en dos partes; una dedicada a la reunión, en la que presentamos a los asistentes y los aspectos organizativos del evento; y, otra, en la que entramos en materia y estudiamos las ponencias que trataron la cuestión de las cooperativas y el cooperativismo. El método de investigación utilizado es el histórico-jurídico, de estudio de las fuentes complementado con la bibliografía al respecto, y que recogerán las propuestas para una nueva legislación, una vez derrocado el régimen de Franco... Éstas se englobarían bajo el marco jurídico de la Constitución republicana -artículos 46 y 47- y, en particular, de la primera ley de cooperativas de 9 de septiembre de 1931, considerada descendiente directa de los estudios realizados en 1925 desde el Instituto de reformas sociales y de los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional³.

En el análisis hermenéutico del *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados* (1944), hemos estudiado no sólo las ideas expuestas en el texto en torno al cooperativismo y a la reconstrucción de España, sino que, siguiendo el reglamento de la reunión y las declaraciones del texto, inscribimos estas ideas como parte de una geoestrategia diplomática, desarrollada por los profesores republicanos para buscar el apoyo efectivo de las potencias aliadas y conseguir la caída del régimen fascista.

2. Agradecemos la posibilidad de participar con este trabajo ofreciendo una visión histórico-jurídica del cooperativismo desde el exilio, que esperamos sirva de preámbulo para futuras colaboraciones. En este sentido, la bibliografía sobre el exilio es extensísima en las dos orillas, cabe citar a ABELLÁN, José Luis (dir.) (1976-78): *El exilio español de 1939*, 6 vols., Taurus, Madrid; LIDA, Clara E. (comp.) (2001): *México y España en el primer franquismo, 1939-1950*, El Colegio de México, México. MORA GARCÍA, José Luis (2005): *Pensamiento y palabra: en recuerdo de María Zambrano (1904-1991)*, Junta de Castilla y León. Un panorama del exilio, MANCIBO, María Fernanda (2008): *La España de los exilios. Un mensaje para el siglo XXI*, Universitat de València. Sin embargo, la cuestión de la Reunión de La Habana como antecedente a la declaración universal de los derechos humanos no ha sido considerada por la historiografía.

3. CHAVES ÁVILA, Rafael (2001): "Las cooperativas en la Segunda República Española. 1931, primera Ley Española de Cooperativa", *Noticias del CIDEA*, nº 33, pp. 82-85. También, VICENT CHULIÁ, Francisco (1974): "Evolución general del cooperativismo valenciano desde la Guerra Civil". En: *Primer Congreso de Historia del País Valenciano*, vol. IV, Universidad de Valencia, pp. 771-782.

II. La reunión de profesores universitarios exiliados

1. Asistentes y adhesiones

A la reunión fueron directamente invitados más de cuarenta profesores, todos ellos destacados académicos. Al pasar la lista de sus nombres ya vemos la pérdida científica que el exilio supuso para España. Por orden alfabético de apellidos son los siguientes: Niceto Alcalá Zamora y Castillo, Pablo Azcárate, José de Benito, Cándido Bolívar, Ignacio Bolívar, Pedro Bosch Gimpera, Blas Cabrera, José Castillejo, Américo Castro, Honorato de Castro, José Cuatrecasas, Demófilo De Buen, Gabriel Franco, José Gaos, David García Bacca, Francisco Giral, José Giral, Mariano Gómez, Urbano González de la Calle, Luis Jiménez de Asúa, Antonio Medinaveitia, Manuel Márquez, José Medina Echavarría, Alfredo Mendizábal, Agustín Millares, Tomás Navarro Tomás, Juan Negrín, Alejandro Otero, Manuel Pedroso, Augusto Pi Suñer, Gustavo Pittaluga, José Puche, Enrique Rioja Lobianco, Fernando de los Ríos, Mariano Ruiz-Funes, Antonio Sacristán, Pedro Salinas, Claudio Sánchez Albornoz, José Sánchez Covisa, Felipe Sánchez Román, Jaime Serra Hunter, Antonio Trías Pujol, Joaquín Xirau, María Zambrano y Luis de Zulueta.

Sin embargo, no todos pudieron asistir. Uno de los principales problemas que enfrentó la organización fue la escasez de fondos, las dificultades económicas de la mayoría. Por ejemplo, se giraron invitaciones a los profesores republicanos emigrados en Argentina e Inglaterra, pero el alto coste de los pasajes hizo inviable su presencia en La Habana. De hecho, la relación de los profesores presentes en la Reunión suma dieciocho personas, y por orden alfabético de apellidos son los siguientes⁴:

- José de Benito Mampel: doctor en derecho, profesor de mercantil de las universidades de Murcia, Salamanca y Zaragoza⁵.

4. Se incluyen los nombres de los profesores asistentes y organizadores, con una breve síntesis de sus trayectorias hasta ese año de 1943. La información proviene del mismo *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados*, Universidad de La Habana, 1944, 269 pp., en particular pp. 39-46.

5. Además, fue exfiscal general del Tribunal de Cuentas de la República. Secretario general de economía nacional. De la Asociación de historiadores de la ciencia española. Miembro de la Academia Nacional de Legislación y Jurisprudencia de Madrid. Cónsul de la nación. Autor de numerosas publicaciones de derecho civil y mercantil. Incorporado a la Universidad de Colombia y después a la UNAM. Puede verse en CONDE, Esteban & MARTÍNEZ CHÁVEZ, Eva Elizabeth: "Benito Mampel, José de (1901-1992)", *Diccionario de catedráticos españoles de derecho (1847-1943)*, Universidad Carlos III, en línea. MARTÍNEZ CHÁVEZ, Eva Elizabeth (2012): *España en el recuerdo, México en la esperanza*, Universidad de Sevilla, La Rábida, pp. 420 y 422-424. En VV.AA. (1982): *El exilio español en México, 1939-1982*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 735.

- Cándido Bolívar: doctor en ciencias naturales. Profesor de entomología de Madrid⁶.
- Pere Bosch Gimpera: doctor en derecho y en filosofía y letras. Profesor de prehistoria e historia antigua en Barcelona⁷.
- Demófilo de Buen: doctor en derecho. Profesor de civil en Salamanca y Sevilla⁸.
- José Giral Pereira: doctor en física y química. Doctor en farmacia. Profesor de química biológica en Madrid, donde fue rector⁹.

6. También fue jefe de la sección de entomología del museo nacional de ciencias naturales de Madrid. Miembro de la Sociedad española de historia natural. Fundador de la Revista Española de Entomología *Eos*. Exconsejero y vicepresidente del Consejo de cultura en España. Miembro del Patronato de la Universidad Autónoma de Barcelona y de Consejo de administración del patrimonio de la República y de la Junta del tesoro artístico. Subsecretario de Instrucción pública. Subsecretario de sanidad y asistencia social. Secretario general de la presidencia de la República. Profesor de entomología de la Escuela de ciencias biológicas, en Ciudad de México. Editor de la *Revista Ciencias. VVAA., El exilio español en México, 1939-1982...*, p. 740.

7. Exdecano de la facultad de filosofía y letras de Barcelona. Exrector de la universidad de Barcelona. Director del servicio de excavaciones y arqueología de Cataluña y del Museo arqueológico de Barcelona. Exprofesor de la universidad de Oxford. Rhind Lecturer de la Universidad de Edimburgo "Sir John Rhys" y de arqueología céltica de la British Academy. Presidente de la Conferencia de Berna que creó el Congreso internacional de ciencias prehistóricas y protohistóricas. Exconsejero de justicia del Gobierno de la Generalidad de Cataluña. Profesor de la Escuela Nacional de antropología. Profesor de la facultad de filosofía y letras de la UNAM. Miembro del Colegio de México. Cuenta con numerosas obras, entre ellas: "Etnología de la Península Ibérica", "Prehistoria Catalana", "Historia de Oriente", "Two Celtic Waves in Spain". Su expediente académico en el Archivo General de la Dirección de Personal Académico de la UNAM, núm. 7039, pp. 12-19, resumen en 18; también su hoja de servicios nombrándole emérito. BLASCO GIL, Yolanda & PAVÓN ROMERO, Armando: "Reflexiones sobre España en América de Pere Bosch Gimpera", *VI Workshop Internacional de Estudios Iberoamericanos y Transatlánticos. La reflexión sobre América en los profesores del exilio republicano de 1939*, celebrado el 17 y 18 de mayo de 2022, en prensa en *TSN, Revista de Estudios Internacionales*.

8. También fue exconsejero permanente de Estado. Presidente de Sala del Tribunal Supremo de Justicia. Expresidente del Consejo de Trabajo. Exdelegado de España en el Bureau Internacional de Trabajo. Miembro de la Academia Nacional de Legislación y Jurisprudencia. Ex-Profesor de la Escuela Nacional de Jurisprudencia de México. Profesor de la Universidad Nacional de Panamá. Miembro honorario del Colegio de abogados de San José de Costa Rica. Autor de numerosas publicaciones sobre derecho civil. MARTÍNEZ CHÁVEZ, Eva Elizabeth & CONDE NARANJO, Esteban: "Buen y Lozano, Demófilo de (1890-1946)", *Diccionario de catedráticos españoles de derecho (1847-1943)*..., UC3, en línea. De la misma autora, MARTÍNEZ CHÁVEZ, Eva Elizabeth: *España en el recuerdo, México en la esperanza...*, pp. 437-448, en particular pp. 437 y 444. BLASCO GIL, Yolanda (2016): "Académicos derrotados. Juristas exiliados en la UNAM", *Teoría y derecho, Revista del pensamiento jurídico*, n° 20, pp. 216-240, en particular 226-227.

9. VVAA. (1944): *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados*, Universidad de la Habana, p. 41. Miembro de la Academia nacional de medicina. Delegado de la Unión internacional de química en España. De la Comisión Internacional de química biológica en la Comisiones oceanográficas de Mónaco y Copenhague. Organizador del Congreso de química de 1934, en Madrid. Miembro de la Sociedad española de física y química. Diputado a Cortes. Ministro de Marina. Presidente del Consejo de ministros en julio de 1936. Ministro de Estado y ministro sin cartera al final de la guerra civil española. En el momento de la reunión de La Habana era vicepresidente de la Sociedad mexicana de historia natural. Profesor del Instituto

- Francisco Giral González: doctor en farmacia y en ciencias químicas. Profesor de farmacia en Santiago¹⁰.
- Alfredo Mendizábal: doctor en derecho. Profesor de filosofía del derecho en Oviedo. También de la Universidad Internacional de Santander¹¹.
- Francisco Félix Montiel Giménez: doctor en derecho. Profesor auxiliar de derecho en Murcia, encargado de la Cátedra de derecho administrativo (1933-36)¹².
- Manuel Pedroso: doctor en derecho. Profesor en Sevilla, vicerrector¹³.
- Augusto Pi y Suñer: doctor en medicina. Profesor de fisiología en Barcelona¹⁴.

politécnico de México. Director del Laboratorio de investigaciones químicas. Autor de obras sobre física y química, con trabajos de investigación, artículos, conferencias y memorias sobre su especialidad. En México impartió cursos sobre bioquímica, en la universidad de México y la Academia de ciencias. Profesor honorario de la Universidad de Monterrey.

10. Fue exdirector del Centro de Estudios y Experiencias de la Marañesa (Madrid) y de la fábrica de Armas en Alicante. Profesor de química de la Escuela nacional de ciencias biológicas del Instituto Politécnico de México. Miembro del Comité de Redacción de la Revista *Ciencia*. VV.AA.: *El exilio español en México, 1939-1982...*, p. 783.

11. Miembro del Instituto Internacional de filosofía del derecho. Profesor en la New School for Social Research en New York. Profesor en L'École libre des hautes études fundada en New York por los universitarios franceses emigrados. Autor de varias obras, estudios y monografías. RIVAYA GARCÍA, Benjamín, GONZÁLEZ LÓPEZ, Etelvio & SEMPÁU DÍAZ DEL RÍO, Rafael (editores) (2009): *Preterito Imperfecto. Memorias de un utopista: Alfredo Mendizábal Villalva*, Real Instituto de Estudios Asturianos, Oviedo.

12. Sus publicaciones: "Las instituciones administrativas en el regadío del Segura", "Orientación y Programa para un curso de Derecho Administrativo". Tenía diversos trabajos y conferencias. Diputado a cortes en 1936. Secretario de la Comisión parlamentaria de hacienda. Miembro de la Diputación permanente de las cortes. Vocal del Tribunal de responsabilidades civiles de la p. 42. República. Delegado de propaganda en Madrid durante la guerra. Director del diario *Nuestra Lucha*. En VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, p. 42. DOMINGO CUADRIELLO, Jorge: *El exilio republicano español en Cuba, Siglo XXI*, Madrid, 2009. En la Reunión, los académicos propusieron crear un organismo unitario del exilio, depositario de la legitimidad republicana y encargado de preparar la transición hacia un régimen de libertad y justicia social mientras que el PCE rechazaba esta iniciativa, argumentando la existencia de la Junta Suprema de Unión Nacional, que se suponía ya operativa en el interior del país. VIÑAS, Ángel, & HERNÁNDEZ SÁNCHEZ, Fernando (2009): *El desplome de la República*, Crítica, Barcelona.

13. Diputado a cortes, presidente de la subcomisión de leyes políticas de la Comisión asesora jurídica que preparó el anteproyecto de la Constitución de la República. Delegado de España en la Sociedad de Naciones. Ministro plenipotenciario en Varsovia y en Moscú. Profesor de teoría del Estado y de derecho internacional público en la UNAM. Profesor del Centro de Estudios Sociales del Colegio de México. En VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, pp. 42-43. LÓPEZ SÁNCHEZ, José María (2006): "El exilio de la Nueva España: reflexiones sobre la españolidad republicana en México: La respuesta a la depuración". En: *La destrucción de la ciencia en España. La depuración universitaria en el Franquismo* (dir. Otero Carvajal, Luis), Universidad Complutense, Madrid, pp. 327-340.

14. Director del Instituto de fisiología de Barcelona y Expresidente de la Academia de medicina, también allí miembro del "Instituto de Ciencias". Además de las academias de medicina de Zaragoza, Buenos Aires,

- Gustavo Pittaluga: doctor en medicina. Profesor de la universidad de Madrid¹⁵.
- Fernando de los Ríos Urruti: doctor en derecho. Profesor de la universidad de Madrid¹⁶.
- Mariano Ruiz-Funes: doctor en derecho. Profesor de derecho penal de Murcia, donde fue vicerrector¹⁷.
- Paulino Suárez: auxiliar de fisiología de Madrid. Director del Laboratorio de bacteriología de la Residencia de Estudiantes de Madrid¹⁸.

Génova. De las Academias de ciencias de Coímbra. Doctor “Honoris Causa” de la universidad de Toulouse; Profesor honorario de la facultad de medicina de Montevideo. Miembro de las Sociedades de biología de París, Bélgica, Barcelona y de la Society of Biology and Medicine, U.S.A. Profesor de fisiología de la universidad central de Venezuela. Director del Instituto de medicina experimental de Caracas. Exdiputado a cortes. Autor de numerosas obras libros y monografías. En VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, pp. 43. VV.AA.: *El exilio español en México...*, p. 835.

15. Antiguo director del Instituto nacional de sanidad de España. Miembro del Comité de higiene de la Sociedad de las Naciones (1923-1937). Expresidente de la Sociedad española de historia natural y de la Sociedad de Biología. Presidente de la Primera Conferencia internacional de higiene rural (Ginebra, 1931). Miembro de las Academias de medicina de Madrid, Roma, Bolonia, Bucarest, Buenos Aires y México. Diputado a las cortes constituyentes de la República. Autor de múltiples libros, folletos y monografías. Profesor del Instituto universitario de investigaciones científicas y de ampliación de estudios de la universidad de La Habana. En VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, pp. 43. ALTED VIGIL, Alicia & GÓNZÁLEZ MARTELL, Roger (2002): “Científicos españoles exiliados en Cuba”, *Revista de Indias*, vol. 62, núm. 24, pp. 173-194.

16. Profesor de la Graduate Faculty of Political and Social Science de la New School for Social Research de New York. Presidente de la Sección Jurídica y Política del Pan-European Movement. Profesor Honorario de la UNAM, Michoacán, Puebla y Oaxaca (México). Doctor Honoris Causa de las universidades de Cuzco, La Paz y Sucre, Santiago de Chile y Middeberry College (Estados Unidos). Exministro de justicia, de Instrucción Pública y de Estado de la República. Exembajador de España en los Estados Unidos. En VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, pp. 44. DOMINGO CUADRIELLO, Jorge: *El exilio republicano español en Cuba...*, p. 551. Su biografía en el libro de ZAPATERO, Virgilio (1999): *Fernando de los Ríos. Biografía intelectual*, Granada, Diputación de Granada.

17. Profesor de procesal penal del Instituto de estudios penales de Madrid. Diputado a cortes. Ministro de agricultura. Ministro de justicia. Encargado de Negocios de España en Varsovia. Embajador de España en Bruselas. Miembro honorario de la Academia de Legislación y Jurisprudencia de Madrid. También de la Academia de Ciencias Penales en México. Socio de honor de la Sociedad argentina de criminología. Autor de diversas obras de derecho penal y criminología. En VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, p. 44. BLASCO GIL, Yolanda & SAORÍN, Tomás (2014): *Las universidades de Mariano Ruiz-Funes. La lucha desde el exilio por la universidad perdida*, Universidad de Murcia.

18. Consejero de sanidad. Delegado del gobierno español en la Asamblea de Ginebra para la represión del uso de estupefacientes. VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, pp. 44-45. OTERO, Eugenio (2007): *El laboratorio de España. La Junta para Ampliación de Estudios e Investigaciones Científicas (1907-1939)*, edición de José Manuel Sánchez Ron y Antonio Lafuente, Coedición con la Sociedad Estatal de Conmemoraciones Culturales y el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.

- Antonio Trías Pujol: doctor en medicina y cirugía. Profesor en Salamanca y de la Clínica quirúrgica en Barcelona¹⁹.
- Joaquín Xirau: doctor en filosofía y letras. Doctor en derecho. Profesor de filosofía en Barcelona, donde fue decano de filosofía y letras²⁰.
- María Zambrano Alarcón: auxiliar de la facultad de filosofía y letras de Madrid²¹.
- Luis de Zulueta: doctor en filosofía y letras. Profesor de la escuela superior de magisterio y de la facultad de filosofía y letras de la central²².

También fueron invitados 13 profesores auxiliares, agregados o de centros docentes oficiales de España residentes en Cuba, para colaborar en las secretarías técnicas de las comisiones. Los demás profesores exiliados que habían sido invitados, pero no

19. Miembro del Patronato de la Universidad Autónoma de Barcelona. Consejero de Cultura de la Generalidad de Barcelona. Perteneció a la Organización de Acción Catalana Republicana. Ejerció la cirugía en Bogotá. Publicaciones: “El Pneumotorax abierto y cerrado en distintos animales”, “La toracoplastia en el tratamiento de la tuberculosis pulmonar”, “Complicaciones de los quistes hidatídicos hepáticos”, “Tratamiento actual de los quistes pulmonares”. En VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, p. 45.

20. Exprofesor de Cambridge. Director del seminario de filosofía y pedagogía de la facultad de filosofía de Barcelona. Director de la *Revista de Pedagogía y Psicología*, de Barcelona. Miembro del Consejo Permanente de los Congresos Internacionales de Filosofía, Psicología, Estética y Ciencia del Arte. Profesor de la Universidad de México. Miembro del Colegio de México. Autor de obras sobre temas filosóficos y pedagógicos. Colaborador de varias revistas, *Cuadernos Americanos* y *Cultura* de México, y otras de Caracas, Buenos Aires y Washington. Participó en diversos congresos internacionales y pronunció en la Universidad de La Habana conferencias sobre “El Mundo Español”. En VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, p. 45. Su expediente en el Archivo de la Dirección General de Personal Académico de la UNAM, expediente núm. 19324.

21. Exmiembro de la Casa de España en México. Profesora en la universidad de Morelia en México y de Puerto Rico. Profesora de la Escuela de Verano de la universidad de La Habana. Autora de varios libros, folletos y monografías. Colaboradora en la *Revista Occidente*, *Cruz y Raya*, *Revista de la Universidad de La Habana*. Profesora del Instituto universitario de investigaciones científicas y de ampliación de estudios de la universidad de La Habana. Después residiría en Morelia. VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, p. 46; impartió la conferencia en homenaje al héroe cubano José Martí el 27 de septiembre por María Zambrano pp. 215-216.

22. Diputado a cortes de la República por Barcelona y por Madrid. Ministro de Estado con la República. Embajador en Berlín y después en el Vaticano. Residiría en Colombia, como profesor de la Universidad Nacional de Bogotá. Publicó: “El ideal de la Educación”, “La oración del incrédulo”, “La nueva edad heroica”, editada con gran éxito por la Editorial Sudamericana de Buenos Aires. En VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados...*, p. 46.

podieron asistir, así como algunos otros, firmaron su adhesión a la reunión, alcanzando 44 firmas²³.

Se sumaron además 21 universidades, de las cuales 19 eran de Estados Unidos y sólo dos latinoamericanas (Colombia y Venezuela)²⁴. Resulta interesante el alto número de adhesiones de universidades estadounidenses, lo que habla de los buenos contactos que tenían los exiliados, gracias al intercambio científico anterior a la guerra. Otras 16 asociaciones suscribieron su apoyo²⁵. Hubo más adhesiones, individuales e institucionales, que asistentes. Ello, desde luego, no desmerece el trabajo de la conferencia de la capital cubana.

El evento dio lugar a una declaración y a un *Libro*, que hemos venido citando y que se publicó al año siguiente, 1944, con los acuerdos alcanzados y del que se hicieron pocos ejemplares. Recoge los trabajos realizados no sólo sobre los problemas que podían afectar a los españoles y al mundo en general, sino quizás más importante, las propuestas que encauzarían a una España democrática²⁶.

2. La organización de la reunión

El evento estuvo bien organizado. Tras la aceptación de la universidad de La Habana, se conformó una comisión preparatoria y se recibieron numerosas sugerencias de los profesores exiliados en distintos países. Algunos académicos que no pudieron asistir enviaron textos que contribuirían al desarrollo de la reunión. Se hizo una selec-

23. Pablo de Azcárate, Ignacio Bolívar, Blas Cabrera, José Castillejo, Américo Castro, Honorato de Castro, José Cuatrecasas, Odón de Buen, Gabriel Franco, Juan David García Bacca, José Garreta Zabale, Pedro Urbano González de la Calle, Luis Jiménez de Asúa, Antonio Madinaveitia, Manuel Márquez Domínguez, Antonio Moles Caubet, Tomás Navarro Tomás, Juan Negrín, Alejandro Otero, Juan Roura Parella, José Rubia Barcia, Ángel Rodríguez Olleros, Antonio Sacristán Colás, Pedro Salinas, Claudio Sánchez Albornoz, Felipe Sánchez Román, José Sánchez Covisa, Luis A. Santullano, Jaime Serra Hunter, Jesús Vázquez Gayoso, José A. Vandellos, Mario Cortés Lladó, Leoncio Jaso Roldán, Pedro Grases, Juan Bofill y Poch, J. Sánchez Trinca-do, Buenaventura Benaiges, Domingo Casanovas, Rafael de Buen Lozano, Fernando de Buen Lozano, José Puche, Álvaro de Albornoz, Diego Martínez Barrio e Indalecio Prieto. VV.AA. (1944): *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados*, Universidad de La Habana, pp. 48-54.

24. VV.AA. (1944): *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados*, Universidad de La Habana, La Habana, pp. 54-55.

25. VV.AA. (1944): *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados*, Universidad de La Habana, La Habana, p. 55.

26. VV.AA. (1944): *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados*, Universidad de La Habana. Un estudio y nueva edición del *Libro* en BLASCO GIL, Yolanda (2018): *1943: La transición imposible*, Edición del Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados, prólogo de Bartolomé Clavero, Tirant Lo Blanch, València, pp. 87-251.

ción que se publicó en el “Apéndice” de *El Libro...* El acontecimiento comenzó con una sesión preliminar privada, en la que se acordó: un orden del día, el reglamento, el temario que se abordaría en tres secciones y la sesión inaugural.

La parte más importante de esa sesión preliminar fue el acuerdo de dividir los trabajos en tres secciones: 1. educación y cultura; 2. problemas sociales y; 3. problemas jurídicos y económicos²⁷. La sesión preliminar se celebró durante los días 20 y 21, bajo la presidencia de Gustavo Pittaluga, presidente de la Unión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados (UPUEE). Asistieron los profesores mencionados. Según los artículos 4º y 5º del Reglamento y a propuesta del Fernando de los Ríos, fueron elegidos por aclamación: presidente de honor el rector de la universidad de La Habana, Rodolfo Méndez Peñate e Ignacio Bolívar, quien no pudo viajar a la capital cubana; y presidentes efectivos de la Reunión, confiriéndoles además el cargo de presidir cada una de las tres secciones, José Giral, Augusto Pi y Suñer y Mariano Ruiz-Funes, y secretario general Alfredo Mendizábal. Los presidentes de sección dirigirán los debates y propondrán las iniciativas y propuestas. Se creó una “Comisión coordinadora y de asuntos generales”, formada por los presidentes y el secretario, para presentar al pleno las conclusiones de las secciones²⁸.

Resueltos los aspectos organizativos, dos presupuestos parecen fundamentales para entender el evento. Por una parte, el artículo 1 del reglamento se planteaba abordar los problemas necesarios para la reconstrucción de España y para la “reorganización y cooperación de las Naciones, con arreglo a los principios ideales de la Carta del Atlántico y a la necesidad de establecer un orden jurídico internacional”²⁹. En este documento promovido por Roosevelt y Churchill se expresaron los principios comunes de la política nacional de sus países, con la esperanza de contribuir a un mejor porvenir para el mundo. El segundo presupuesto es que los trabajos estarían orientados por una economía social³⁰, definida como “La necesidad de una

27. En BLASCO GIL, Yolanda: *1943: La transición Imposible...* se analizan por parte del exilio los tres sectores para la reconstrucción, que abarcarían: los problemas de educación y cultura, problemas sociales y problemas jurídicos-económicos; así como, los principios generales proclamados en la declaración de La Habana y el trabajo en equipo de las ponencias presentadas, pp. 35 y ss.; “El exilio republicano español a la luz del movimiento por los derechos humanos en Naciones Unidas. Notas para su estudio”, *Cuadernos electrónicos de filosofía del derecho*, 39 (2019), pp. 172-189.

28. Artículos 9-14 del Reglamento de la comisión preparatoria de la Primera reunión de profesores universitarios españoles.

29. Artículo 1 del Reglamento de la Primera reunión de profesores universitarios españoles emigrados, en BLASCO GIL, Yolanda: *1943: La transición imposible...*, p. 100.

30. Sobre cooperativismo los trabajos de FAJARDO GARCÍA, Gemma (1992): *La gestión económica de la cooperativa*, tesis doctoral, Universitat de València. MARÍ VIDAL, Sergio & JULIÁ IGUAL, Juan Francisco

distribución justa y equitativa de los beneficios de la producción”³¹. Veremos varias de las propuestas que incidían en esta cuestión, en especial, las relacionadas con el cooperativismo.

III. El cooperativismo en la Reunión de La Habana de 1943

1. Las cooperativas en la sección primera: problemas de educación y de cultura

Como los protagonistas de la reunión fueron profesores universitarios en su mayoría, parece lógico que la enseñanza, la universidad y la investigación figuraran como parte de la solución de casi cualquiera de los diferentes problemas abordados. Por ejemplo, para investigar y resolver los problemas económicos se consideraba necesario crear facultades de economía; para el caso de los problemas de alimentación, pues era conveniente contar con Institutos de Nutrición.

La primera sección, sin embargo, no se organizó mediante ponencias, como las otras dos, pues sus miembros consideraban que “la mayor parte de las cuestiones que aquí se plantean fueron ampliamente estudiadas por los organismos correspondientes durante las buenas épocas de Gobierno Republicano”. Solo se presentaron las conclusiones. Afortunadamente, contamos con un trabajo concreto que fue en-

(2001): “Evolución del cooperativismo agrario en España. De los sindicatos agrícolas a la actualidad”, *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 73, pp. 60-80; PALAU RAMÍREZ, Felipe, JULIÁ IGUAL, Juan Francisco, VARGAS VASSEROT, Carlos & MELIÁ MARTÍ, Elena (2022): *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias*, Tirant Lo Blanch, València. GARCÍA JIMÉNEZ, Manuel (2013): “La evolución del derecho cooperativo desde el derecho laboral. Especial referencia a las sociedades cooperativas de trabajo asociado”. En: *40 años de historia de las empresas de participación* (dirs. Lejarriaga Pérez de las Vacas, Gustavo, Martín López, Sonia & Muñoz García, Alfredo), pp. 169-196; “Falsas cooperativas, usos abusivos y derechos de los trabajadores. Análisis jurisprudencial y propuestas de actuación”, *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 33, 2018, pp. 185-222. VAÑO VAÑO, María José (2022): “Cooperativizar la energía. La fórmula para el empoderamiento del consumidor”, *Revista de Treball, Economia i Societat*, nº 106, p. 20. OLAVARRÍA IGLESIA, Jesús (2021): “Sobre la posibilidad de modificar los fines de una fundación fijados por los fundadores”. En: *La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado. En homenaje al profesor José Luis Monzón Campos*, Tirant Lo Blanch, València, pp. 155-168. MONZÓN CAMPOS, José Luis (1987): *Cooperativas de trabajo asociado en países desarrollados. El caso valenciano*, tesis doctoral, Universitat de València. REYNA FERNÁNDEZ, Sebastián: *Cooperativismo y empleo en el exilio republicano español. Balance de la contribución de los españoles exiliados al cooperativismo de los países de acogida*, apéndice de Jesús Rodríguez Salvanés, Fundación Francisco Largo Caballero, Madrid, s.a. GARAU ROLANDI, Miguel (2020): “Los estudios sobre cooperativismo en la historiografía española: un estado de la cuestión”, *Bulletin d’Histoire Contemporaine de l’Espagne*, 54, 16 pp.

31. “Libro de la primera reunión de profesores universitarios españoles emigrados”, en BLASCO GIL, Yolanda, 1943: *La transición imposible...*, p. 186.

viado por el profesor Luis Álvarez Santullano y que quedó publicado en el apéndice del libro fruto de la reunión. El trabajo de este pedagogo de la Institución Libre de Enseñanza es importante porque propone “Ensayar, dentro de la Universidad, organizaciones cooperativas juveniles, cuyo interés alcance a todos los estudiantes por encima de otras adscripciones”. Merecen destacarse los dos elementos que se advierten fácilmente. Uno es el carácter didáctico de las cooperativas estudiantiles, pues en la universidad servirán para que los estudiantes conozcan esta modalidad organizativa y puedan replicarla más adelante. El segundo elemento es la primacía de las cooperativas sobre cualquier otra forma de agrupación o asociación estudiantil.

Más allá de este carácter didáctico, en las otras dos secciones, las cooperativas se vieron como una alternativa eficaz para resolver problemas sociales y económicos.

2. El cooperativismo en la segunda sección: problemas sociales

Se trabajó a partir de una ponencia central presentada por el catedrático de derecho político, el socialista Fernando de los Ríos Urruti -ministro y diputado a cortes durante la República- titulada “*Normas que inspiran nuestra economía social*”. En ella, ofreció unas reflexiones en las que criticaba “la economía cuya actividad toma como norma exclusiva la ley de la rentabilidad” y establecía la necesidad de una economía social, necesaria “para corregir los efectos de una Economía de mercado y rentabilidad”. Sin embargo, la alternativa no era crear “una Economía protectora y tutelar”, sino “una economía con aspiraciones liberadoras.” Presentó, como dice el título de su exposición, las “normas” que consideraba basadas en “la realidad” y, por tanto, efectivas para orientar “la Economía Social”. La centralidad de estas 8 “normas” o principios fue tal que dio lugar a las demás ponencias de esta sección. A continuación, presentamos las 8 “normas” o principios enunciados por De los Ríos.

1. Derecho y deber Social del trabajo.
2. Superación del régimen de salario por su inadecuación a normas humanas de la vida económica.
3. Régimen de seguros así contra accidentes naturales como en vista de situaciones sociales creadas por factores económicos.
4. Organización del trabajo. Al trabajo debe dársele un lugar en las funciones directivas y en el fruto de la empresa de acuerdo con una legislación protectora del trabajo como función, reguladoras de las relaciones entre empresarios y obreros y en que se fijen procedimientos jurisdiccionales eficaces, de suerte que en su día pueda ésta actuar conforme a los principios del constitucionalismo democrático.

5. Reforma del régimen de propiedad territorial de acuerdo con las necesidades sociales españolas.
6. Organización de la Sanidad y Asistencia como funciones públicas y gratuitas con la extensión que requieran las exigencias nacionales.
7. Creación de un “Instituto de Alimentación” que estudie y oriente el problema racial que éste entraña.
8. Plan para la erección de viviendas modestas pero higiénicas así en las ciudades como en los campos.

A partir de estas ideas algunos autores desarrollaron sus exposiciones, alguno más de una. Fernando de los Ríos, además de la ponencia central, expuso otras dos; al igual que Gustavo Pittaluga. En cambio, sólo hubo un trabajo conjunto. Presentamos títulos y autores de las ponencias y su relación con las normas expresadas en la exposición central:

1. “El trabajo como deber y como derecho”, corrió a cargo de Manuel Pedroso y Francisco López Serrano. Esta comunicación atendía, sin duda, al punto 1 propuesto en la ponencia de Fernando de los Ríos.
2. “Necesidad de superar el régimen de salario”, elaborada por el propio Fernando de los Ríos; con ella, desarrollaba el punto 2 de su discurso central.
3. “La organización del trabajo. El trabajo industrial”. Su autor fue Félix Montiel y con ella atendía el punto 4 de la exposición central.
4. Fernando de los Ríos hizo una nueva intervención en que desarrollaba el punto 5. Se denominó “El problema agrario”.
5. “Seguros sociales”, a cargo de Gustavo Pittaluga. Atendía el punto 3 de la ponencia central. Pittaluga se apoyaba en un trabajo del profesor de derecho procesal de la Universidad de Granda, Gabriel Bonilla Marín, “La seguridad social en la postguerra”.
6. “Alimentación y vivienda”³², presentada por Augusto Pi Suñer. Atendía los puntos 7 y 8 de la central.
7. “Sanidad y asistencia pública” de Gustavo Pittaluga. Con ella se atendía el punto 6 de ponencia central.

Al final se presentó un “Resumen de las conclusiones de la sección segunda”.

32. En esta ponencia se habla de cooperativas en la parte de nutrición, BLASCO GIL, Yolanda: 1943: *La transición imposible...* p. 25 de la cuarta ponencia.

De las ocho ponencias, si incluimos la central, podemos decir que el cooperativismo se abordó en dos: “El problema agrario”³³ de Fernando de los Ríos y “Alimentación y vivienda” presentada por Augusto Pi Suñer.

La cuestión agraria era un aspecto central de la vida económica española en 1943. De los Ríos aseguraba que, en ese momento, el 70 % de la población española “gravita sobre la economía agraria”. Reconoce que, desde mitad del siglo XIX, España había vivido un proceso de “economía liberal agraria” cuyo resultado era la venta del patrimonio comunal y la desaparición de otros derechos colectivos, por lo que la mayor parte del campo español era propiedad privada, que convertía al campesino en un jornalero con condiciones de trabajo adversas, sin acceso a la propiedad de la tierra (en el mejor de los casos, era arrendatario) y contratado sólo una parte del año. De hecho, dice De los Ríos, el campesino español es más bien “un parado a causa de que el salario está limitado ... a determinados días en cada una de las estaciones del año ... En las zonas mejores ello significaba no más de 180 días de ocupación al año”. Por tanto, es necesario cambiar el marco jurídico por uno que “responda a los principios de una democracia económica”. Considera que la Ley de Reforma Agraria impulsada por la República en 1932 avanzaba en ese sentido, pues conciliaba “la economía colectiva con la individual”. En este sentido y para hacer un contrapeso al grueso de la propiedad de la tierra, que en España estaba en manos privadas, proponía 16 medidas, de entre las cuales destacan dos:

1. Acelerar la expropiación de las tierras incluidas en el censo a este efecto formado, dividir las y hacer en ellas el asentamiento de campesinos.
5. Promover cooperativas y formas colectivas de explotación, a fin de ser posible el cultivo extensivo-intensivo y la utilización al máximo de los beneficios que proporciona la nueva técnica agrícola.³⁴

Las cooperativas, entonces, se incorporarían para fortalecer las formas colectivas de producción agrícola. Además, era importante continuar desarrollando una legislación protectora de los arrendatarios y jornaleros. Para ello, era necesario crear una serie de instituciones como el Instituto de reforma agraria; el Banco de crédito agra-

33. DE LOS RÍOS, Fernando: “El problema agrario”. En: *1943 La transición imposible...* (Blasco Gil, Yolanda), pp. 161-164. REVENTÓS I CARNER, Joan (1960): *El movimiento cooperativo en España*, Ariel, Barcelona. ZAAR, Miriam Hermi (2010): “El movimiento cooperativo agrario en España durante la segunda mitad del siglo XIX y primer tercio del siglo XX”, *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, Universidad de Barcelona, vol. XV, nº 868, en línea.

34. DE LOS RÍOS, Fernando: “El problema agrario”. En: *1943 La transición imposible...* (Blasco Gil, Yolanda), p. 162.

rio; los institutos, forestal, de biología agropecuaria y de previsión. Con este marco jurídico e institucional podría moderarse los efectos de la economía de mercado y desarrollar formas comunales. Entre las medidas propuestas por Fernando de los Ríos también estaba la de regular el salario por zonas, estaciones y tipo de labores a realizar, fijando un salario mínimo³⁵.

La otra comunicación donde se trató la cuestión de las cooperativas fue la de Augusto Pi Suñer, “Alimentación y vivienda”³⁶ se dividió en las dos partes de su enunciado y en ambas vio factible el desarrollo de cooperativas. Pi Suñer, como De los Ríos y, en general, como se planteó en la Reunión de La Habana, concebía una economía social, que corrigiera los excesos que el mercado había producido. Para estos profesores la participación del Estado era fundamental, pues su tarea era moderar a la iniciativa privada. El Estado debía contar con instituciones que le permitieran, por una parte, hacer diagnósticos precisos de los problemas y, por otra, desarrollar leyes, instituciones y medidas que contribuyeran a la solución de dichos problemas.

En este sentido, Pi Suñer, como fisiólogo que era, retoma una ponencia suya sobre “El hambre de los pueblos” y sus consecuencias en la salud humana. Reconoce que, a partir de la primera guerra mundial, se han hecho numerosas investigaciones acerca del problema de la alimentación y la nutrición por diversas organizaciones internacionales. No le resulta difícil hacer un excelente diagnóstico económico y sociológico. Señala que “Los problemas sociales de la alimentación humana acostumbran a mostrarse particularmente agudos en las sombrías concentraciones industriales o en las regiones agrícolas de cultivo poco intenso y mal comunicadas”³⁷. Es decir, allí donde los seres humanos se han convertido en trabajadores asalariados, a merced de capitalistas y sin protección del Estado.

Hemos visto que el diagnóstico del campo español de Fernando De los Ríos es incluso un poco más sombrío que el panorama pintado por Pi Suñer, pues las condiciones precarias no se concentran únicamente en “las regiones agrícolas de cultivo poco intenso y mal comunicadas”, sino que en general, los campesinos españoles eran trabajadores al servicio de grandes propietarios que sólo los contrataban en periodos muy específicos.

35. DE LOS RÍOS, Fernando: “El problema agrario”. En: *1943 La transición imposible...* (Blasco Gil, Yolanda), p. 163.

36. PI SUÑER, Augusto: “Alimentación y vivienda”, DE LOS RÍOS, Fernando: “El problema agrario”. En: *1943 La transición imposible...* (Blasco Gil, Yolanda), pp. 171-183.

37. PI SUÑER, Augusto: “Alimentación y vivienda”. En: *1943 La transición imposible...* (Blasco Gil, Yolanda), cita en p. 173.

Para resolver el problema hace las siguientes propuestas: crear un Instituto de Nutrición cuyas funciones principales serían estudiar “las condiciones de nutrición del pueblo” y “proponer la corrección de los errores dietéticos”, como él dice. Asimismo, era necesario crear comedores populares y escolares y desarrollar una política eficaz de abastecimiento y regulación de precios. Para conseguir estos dos elementos -abastecimiento y regulación de precios- era necesario intensificar la producción agrícola y ganadera y organizar el transporte de esa producción. Pi Suñer estaba llegando al meollo de la producción agrícola y ganadera. Sin abordar el problema de la propiedad agrícola, que ya había sido tratado por De los Ríos, Pi Suñer establecía tres procedimientos para incrementar la producción de alimentos:

- A) Producción o adquisición y distribución por el Estado, u otras entidades u organizaciones públicas
- B) Régimen de cooperativas, de producción y de consumo o de una u otra clase que se someterán siempre a la inspección y regulación estatal.
- C) Producción y distribución por particulares o sociedades privadas, siempre bajo la tutela del Estado.

Con el fin de incrementar la producción de alimentos, Pi Suñer contempla la participación de tres actores: el Estado, como productor, distribuidor y como regulador; el régimen de cooperativas y la iniciativa privada. Este profesor consideraba que, para el desarrollo pleno de la vida humana, era necesario no sólo una correcta alimentación, sino también una “vivienda suficiente, limpia y sana”³⁸. En su calidad de fisiólogo, Pi Suñer dedica una larga reflexión a la necesidad de contar con una vivienda higiénica y saludable. Considera que en cada caso específico debe debatirse si la vivienda más adecuada es la de grandes bloques de pisos o, por el contrario, la casa individual. Se plantea el tema de los materiales y el carácter rural o urbano de las viviendas. Al entrar a los aspectos económico y jurídico sostiene que en la situación actual que viven “Lo más hacedero y asequible es pagar un alquiler. Y en este caso se contraponen filialmente los intereses del inquilino y los del propietario”. Por ello, considera que “el primer paso decisivo para difundir la casa aceptable es alcanzar que quien la habite sea su propietario”. Se pronuncia a favor de la “casa propia”, no sólo para la mayoría de la población “sino de la totalidad de los ciudadanos”. Para

38. “Complemento de la alimentación debida, para el logro de que la vida del hombre se desarrolle en su plenitud fisiológica, es la vivienda suficiente, limpia y sana” en Augusto Pi Suñer, “Alimentación y Vivienda”, en BLASCO GIL, Yolanda: *1943: La transición imposible...*, cita en p. 177.

conseguir este objetivo debe seguirse un procedimiento similar al de la producción alimentaria. Así lo planteaba en su ponencia:

*... la iniciativa del Estado y sus variadas representaciones, de los municipios -régimen llamado de casas baratas.
... la constitución de Cooperativas de construcción sujetas a la intervención del Estado.
... capital privado, individual o en forma de sociedades, empresas de construcción, bajo control estatal.*

Reconocía, eso sí, que el proceso implicaría tiempo, por lo cual habría que aceptar durante un cierto periodo el régimen de arrendamiento, pero “sujetándolo a eficaz control económico e higiénico” del Estado. Para terminar con este plazo transitorio de vigencia del arrendamiento y llegar al régimen de propiedad privada de las casas era necesario que:

*El Estado y demás entidades político-administrativas, los Municipios, dedicarán fuertes consignaciones para promover la construcción de viviendas: facilitarán la constitución de cooperativas y ayudarán la iniciativa privada con el mismo objeto...
Sería una fórmula práctica la creación de un Banco de Previsión, o especialmente de Construcción, con participación en el capital del mismo, del Estado o Municipio, los cuales regirían el funcionamiento de dicho Banco. Podrían sumarse a él las cooperativas de construcción. La expresada posible exención de tributos, más el módico interés asignado al capital en empleo más las contribuciones estatales y municipales atraerían a las acciones del Banco el capital privado que hallaría en ellas una buena inversión. Esta fórmula es una de tantas que puedan ser adoptadas y se señala solo como ejemplo.*

Tanto Pi Suñer como De los Ríos concebían un régimen de economía social capaz de incrementar la producción alimentaria y la construcción de viviendas.

3. La tercera sección: problemas económicos y jurídicos

Finalmente, la tercera sección estuvo presidida por Mariano Ruiz-Funes y fueron sus miembros, Pere Bosch Gimpera, José de Benito Mampel, Alfredo Mendizábal y Demófilo de Buen; y secretarios: Julián Alienes y Antonio Ortega. Se presentaron

cinco trabajos sobre temas fundamentales, como “La reintegración de España a su legitimidad”; “España y la organización política internacional”; “Reconstrucción, planificación y progreso económico”; “Reparación de los daños personales y patrimoniales causados por la guerra civil y la represión ulterior” y “La libertad religiosa y las relaciones del Estado con la Iglesia”. De las cinco ponencias presentadas, la cuestión de las cooperativas se trató en la de temas económicos; corrió a cargo del catedrático de derecho mercantil y exfiscal general del tribunal de cuentas de la República José de Benito Mampel y del intendente mercantil y economista, Julián Alienes, quien se había quedado a las puertas de la cátedra en la escuela superior de comercio al estallar la guerra en el 36. Alienes, además, había enviado un trabajo individual titulado “El equilibrio económico español y las bases para el progreso de la renta nacional”, que fue incluido en el apéndice del libro y sobre el que volveremos después. Ahora basta decir, que en la ponencia conjunta de José de Benito y Julián Alienes se advierten ideas similares al texto de este último, pero más mesuradas.

En su ponencia, ambos autores consideran que hay dos grandes causas que frenan el desarrollo económico del país, uno es el aislamiento económico y, el otro, es “la estructura agraria española”. Para resolver ambos problemas es preciso atender, primero, el tema agrario y sólo cuando se avance en su solución podrá abordarse el internacional, porque “traería consigo, de realizarse bruscamente, el casi completo hundimiento de la misma, dado el régimen de costes y precios imperante”³⁹.

Coinciden con Fernando de los Ríos en que el problema principal del campo es la propiedad de la tierra, la cual estaba concentrada en pocas manos y convertía al campesino en un trabajador contratado sólo temporalmente y, en el mejor de los casos, un arrendatario. Ambos autores plantean la solución al problema agrario en dos niveles: uno más amplio y, otro, particular.

En cuanto a la perspectiva amplia proyectan la necesidad de planificación económica; la unidad presupuestaria (que desechaba la creación de Cajas autónomas, que quedaban al margen de la rendición de cuentas); liquidación de la deuda externa (gracias a las indemnizaciones que, en opinión de los autores, sobrevendrían después del triunfo aliado y el fin del franquismo, afín al nacional-socialismo); también el aprovechamiento de la libertad de los mares proclamada en la Carta del Atlántico, para aumentar el tonelaje mercante y así dar salida a los productos agrícolas y minerales españoles; corregir la balanza de pagos; integración a la unidad monetaria internacional (en caso de producirse). En esa perspectiva amplia, pero acaso algo más

39. BLASCO GIL, Yolanda (1997): *1943: La transición imposible...*, edición del Libro p. 190. BRICALL, José María: “La economía española (1936-1939)”. En: *La Guerra Civil española (La economía de guerra)* (coord. Tuñón de Lara, Manuel), vol. 16, 1997, Ediciones folio, Barcelona, pp. 8-39.

concreta, proponían buscar un equilibrio entre la producción industrial y la agrícola; llevar a cabo la reforma agraria; intensificar las obras hidráulicas; intervenir o nacionalizar bancos, transportes, seguros, minas, energía eléctrica e industria pesada; adaptar el sistema fiscal a esa política de nacionalización e intervención; crear una red eléctrica nacional y buscar soluciones “al problema de carburante”.

Ya en el aspecto más particular del campo pretenden la reforma agraria y contemplaban la expropiación de la propiedad privada de los campos no cultivados directamente por los propietarios; como De los Ríos, también planteaban el régimen de explotación de la tierra mediante formas individuales y colectivas; buscaban “la eficacia social de la producción”; proponían crear organizaciones colectivas agrarias; mejorar la técnica agrícola, su enseñanza y divulgación; crear condiciones para la inversión en las explotaciones agrarias manteniendo el equilibrio “entre todas las formas de capital empleado en las explotaciones agrícolas”; desarrollar “la organización cooperativa del campo”; crear un Banco Nacional de Crédito Agrario; desarrollar la red eléctrica rural para potenciar la producción agrícola; construir almacenes en lugares estratégicos; desarrollar los transportes y ampliar las redes ferroviarias; desarrollar un “política de ocupación campesina... que cubra el tiempo de desempleo típico del trabajo agrario; y, por último, garantizar el poder de compra de los agricultores. Para todo ello consideraban necesario apoyarse en especialistas que se formarían en las universidades españolas. Era necesario, por lo tanto, crear la Facultad de Ciencias Económicas.

Ambos profesores estaban diseñando una gran transformación de la economía española con el objetivo de dar a luz una economía colectiva más productiva, impulsada por el Estado, sin eliminar la iniciativa privada, pero moderándola en sus afanes de máxima rentabilidad económica. Sin embargo, debemos retomar el trabajo individual de Alienes, antes mencionado, “El equilibrio económico español y las bases para el progreso de la renta nacional”⁴⁰. Alienes, por supuesto, había abordado varias ideas que encontramos en la ponencia conjunta con José de Benito, pero en algunos temas ofrecía propuestas un poco más radicales. Para empezar su diagnóstico era más positivo, pues sostiene que la economía nacional podría lograr un desarrollo mucho más potente. Esta apreciación, no obstante, encierra una crítica mayor al freno, que suponen el aislamiento de la economía española y la propiedad privada del campo español. Como en el caso de la ponencia conjunta, Alienes, en su trabajo individual, hace una crítica de la baja productividad del campo. Los propietarios mantienen criterios extensivos y el grueso del campesinado, como ya ha lo hemos visto en las ponencias anteriores, está conformado por trabajadores asalariados contratados para las etapas específicas de los cultivos. Eso hace, de los campesinos españoles, no sólo

40. BLASCO GIL, Yolanda: *1943: La transición imposible...*, edición del *Libro...*, pp. 236-249.

parados, como señalaba De los Ríos, sino consumidores precarios de productos industriales, con lo cual, la economía agraria termina por afectar el crecimiento del sector industrial.

Esta crítica de la propiedad privada poco productiva⁴¹ dirige a Alienes hacia una defensa más enfática de la propiedad agraria colectiva y de la pequeña propiedad. Para que estas formas de propiedad funcionen, dice, hace falta el apoyo del Estado, mediante la creación de un Banco Agrario y mediante la transformación de la propiedad privada, impulsando la conformación de cooperativas que se ocuparán de las diferentes etapas de la producción agrícola. Así señala que sería deseable contar con cooperativas para:

la compra, disposición y uso de maquinaria agrícola, de ganado de labor, de instrumentos y aperos de labranza; [también para el] ...almacenamiento y venta de los frutos; [y aún para el] el otorgamiento, disfrute y empleo del crédito agrícola a corto, medio y largo plazo...

Además, Alienes, en su texto individual, ya adelantaba lo que hemos visto en la ponencia conjunta, a saber, la necesidad de instrumentar un mayor número de medidas, como la electrificación rural; el desarrollo de una política hidráulica, la ordenación de los transportes para buscar un abaratamiento de los costes; la construcción de almacenes de productos agrícolas; la planificación de la producción agrícola en función de las necesidades nacionales; el desarrollo de "... una adecuada política de ocupación estacional campesina que rellene con empleo adecuado el hueco del tiempo muerto que crea la propia naturaleza del trabajo agrario"; y, desde luego, la instrumentación de una política que mejore el poder de compra del agricultor (como él imagina a los campesinos, no como trabajadores asalariados sino como propietarios, así sea como cooperativistas, no plantea la necesidad de mejorar los salarios de los trabajadores agrícolas, sino una política que haga más justos los precios de los productos agrícolas).

De esta manera, dice Alienes, se intensificará la producción agrícola y mejorarán los niveles de vida y de consumo de los agricultores. Esto repercutirá también en un mayor consumo de bienes industriales, lo cual potenciará la otra gran área de la

41. "Se llega a la conclusión de que el ritmo general de progreso de la renta nacional e ingreso real español, ha estado notablemente frenado en su desarrollo positivo por la existencia del conjunto de condiciones económicas, sociales, políticas, jurídicas, religiosas y culturales, que al tiempo de servir para mantener en pie el tradicional privilegio agrario español, sirvieron para frenar relativamente el desarrollo de la agricultura nacional", Julián Alienes, "El equilibrio económico español y las bases para el progreso de la renta nacional", pp. 237-238.

economía española: la industria. Esta propuesta de mejora de la economía española y del nivel de vida de las personas parece suficiente en sí misma, pero Alienes señala que este objetivo además coincide con lo propuesto en la Carta del Atlántico:

el logro de la máxima ocupación o empleo nacional, la elevación de los niveles de vida de la población y la creación de las bases reales sobre qué construir un sistema social que garantice a los hombres una seguridad máxima y un máximo de libertad frente al miedo y la necesidad [que genera el fascismo]⁴².

IV. Conclusiones

Tras la derrota republicana numerosos profesores universitarios, cerca de la mitad del escalafón, se exiliaron en diferentes países, cientos de ellos en Latinoamérica. A través de diversas organizaciones, entre ellas la UPUEE, buscaron atraerse el apoyo real de los países aliados que luchaban contra el fascismo. Esperaban que la victoria aliada se extendiera a España y ayudaran a derrocar Franco. Para ello desarrollaron diversas actividades diplomáticas. Una de ellas, fue la reunión de La Habana. Su importancia radica en dos aspectos. Por una parte, constituyó un gran esfuerzo de reflexión y de planeación para la reconstrucción de España, una vez restituido el régimen constitucional. La otra parte fue el gran esfuerzo por inscribir esta reunión en el movimiento internacional por los derechos humanos que estaban promoviendo los aliados y que terminaría con la Declaración Universal de los Derechos Humanos en 1948... En el caso que nos ocupa, en palabras de Rafael Chaves, con el triunfo de Franco la Ley republicana de cooperativas menguaría a favor de la Ley de cooperativas nacional de 1938, que después sería sustituida por la de 1942 “la Ley de mayor longevidad de la historia cooperativa española”⁴³.

Sin embargo, no hay que menospreciar las propuestas de los profesores Fernando de los Ríos, Augusto Pi Suñer, José de Benito y Julián Alienes, entre otros, asumidas por la Reunión de La Habana, que formaban parte de un plan de reconstrucción que potenciaba el desarrollo jurídico y económico español y, en consecuencia, el bienestar general de la población. Pero, para ello, era necesaria una profunda transformación del campo español en el que tendrían un mayor peso las formas colectivas, tanto del trabajo como de la propiedad, con el consecuente impulso de las cooperativas y

42. BLASCO GIL, Yolanda: *1943: La transición imposible...*, edición del *Libro* p. 249.

43. CHAVES ÁVILA, Rafael (2001): “Las cooperativas en la Segunda República Española. 1931, primera Ley Española de Cooperativa”, *Noticias del CIDEA*, nº 33, pp. 82-85, cita en p. 85.

de la economía social. Este afán de un mayor desarrollo y bienestar debía realizarse en un sistema democrático, como lo propugnaba la Carta del Atlántico. Los profesores exiliados coincidían con los Aliados y esperaban que estas potencias colaboraran a restituir el régimen derrocado. Lamentablemente esto no ocurrió. Con la guerra fría todo cambio... Por lo que el programa diseñado en La Habana en 1943 fue, según la expresión utilizada por Yolanda Blasco, una “transición imposible”, una costosa lección para la España democrática del siglo XX.

Para terminar de manera optimista y retomando las palabras del profesor José Luis Monzón, en la conferencia pronunciada el 19 de octubre de 2016 en la Universidad de Valencia, por el aniversario de CIRIEC-España⁴⁴, el cooperativismo y la economía social son un gran potencial para ayudar al crecimiento sostenible, integrador y solidario, así como al desarrollo basado en el conocimiento e innovación. En este sentido, para quienes trabajamos en el mundo de la investigación en la universidad y creemos en la colaboración y cooperación, en el trabajo en equipo, en la participación democrática y la solidaridad, estos valores refuerzan nuestras convicciones en la cooperación. Por lo que, cabe afirmar que los profesores universitarios exiliados previeron una realidad que sólo ha podido ir cobrando forma, de manera actualizada, con la transición democrática.

44. MONZÓN CAMPOS, José Luis (2016): “La economía social en la literatura económica y en los hechos: 30 años de historia del CIRIEC-España”, el extracto recogido de sus palabras en la última página. Agradecemos a José Luis Monzón nos facilitara la conferencia.

Fuentes y bibliografía

1. Fuentes

- Archivo General de la Dirección de Personal Académico de la UNAM, núm. 7039; núm. 19324.
- Boletín Informativo de la Unión de Profesores Universitarios Españoles en el Extranjero (sección de México), año I, número 1, agosto de 1943; año I, números 2-5, septiembre-diciembre 1943.
- VV.AA.: *Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados*, La Habana, Universidad de La Habana, 1944.

2. Bibliografía

- ABELLÁN, José Luis (dir.) (1976-78): *El exilio español de 1939*, 6 vols., Taurus, Madrid.
- ALTED VIGIL, Alicia & GÓNZÁLEZ MARTELL, Roger (2002): “Científicos españoles exiliados en Cuba”, *Revista de Indias*, vol. 62, núm. 24, pp. 173-194.
- BLASCO GIL, Yolanda (2016): “Académicos derrotados. Juristas exiliados en la UNAM”, *Teoría y Derecho, Revista del pensamiento jurídico*, nº 20, pp. 216-240.
- (2018): *1943: La Transición Imposible. Edición del Libro de la Primera Reunión de Profesores Universitarios Españoles Emigrados*, prólogo de Bartolomé Clavero, Tirant Lo Blanch, València.
- BLASCO GIL, Yolanda & PAVÓN ROMERO, Armando (2022): “Reflexiones sobre España en América de Pere Bosch Gimpera”, *VI Workshop Internacional de Estudios Iberoamericanos y Transatlánticos. La reflexión sobre América en los profesores del exilio republicano de 1939*, celebrado el 17 y 18 de mayo de 2022. En: *TSN, Revista de Estudios Internacionales*, en prensa.
- BLASCO GIL, Yolanda & SAORÍN, Tomás (2014): *Las universidades de Mariano Ruiz-Funes. La lucha desde el exilio por la universidad perdida*, Universidad de Murcia.
- BRICALL, José María (1997): “La economía española (1936-1939)”. En: *La Guerra Civil española (La economía de guerra)* (coord. Tuñón de Lara, Manuel), vol. 16, Ediciones folio, Barcelona, pp. 8-39.

- CONDE, Esteban & Eva Elizabeth MARTÍNEZ CHÁVEZ: “Benito Mampel, José de (1901-1992)”. En: *Diccionario de catedráticos españoles de derecho (1847-1943)*, Universidad Carlos III, en línea.
- CHAVES ÁVILA, Rafael (2001): “Las cooperativas en la Segunda República Española. 1931, primera Ley Española de Cooperativa”, *Noticias del CIDECA*, nº 33, pp. 82-85.
- DOMINGO CUADRIELLO, Jorge (2009): *El exilio republicano español en Cuba*, Siglo XXI, Madrid.
- FAJARDO GARCÍA, Gemma (1992): *La gestión económica de la cooperativa*, tesis doctoral, Universitat de València.
- GARAU ROLANDI, Miguel: (2020) “Los estudios sobre cooperativismo en la historiografía española: un estado de la cuestión”, *Bulletin d’Histoire Contemporaine de l’Espagne*, 54, 16 pp.
- GARCÍA JIMÉNEZ, Manuel (2013): “La evolución del derecho cooperativo desde el derecho laboral. Especial referencia a las sociedades cooperativas de trabajo asociado”. En: *40 años de historia de las empresas de participación* (dirs. Lejarriaga Pérez de las Vacas, Gustavo, Martín López, Sonia & Muñoz García, Alfredo), pp. 169-196.
- (2018): “Falsas cooperativas, usos abusivos y derechos de los trabajadores. Análisis jurisprudencial y propuestas de actuación”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 33, pp. 185-222.
- LIDA, Clara E. (comp.) (2001): *México y España en el primer franquismo, 1939-1950*, El Colegio de México, México.
- LÓPEZ SÁNCHEZ, José María (2006): “El exilio de la Nueva España: reflexiones sobre la españolidad republicana en México: La respuesta a la depuración”. En: *La destrucción de la ciencia en España. La depuración universitaria en el Franquismo* (dir. Otero Carvajal, Luis), Universidad Complutense, Madrid, pp. 327-340.
- MANCEBO, María Fernanda (2008): *La España de los exilios. Un mensaje para el siglo XXI*, Universitat de València.
- MARÍ VIDAL, Sergio & JULIÁ IGUAL, Juan Francisco (2001): “Evolución del cooperativismo agrario en España. De los sindicatos agrícolas a la actualidad”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 73, pp. 60-80.
- MARTÍNEZ CHÁVEZ, Eva Elizabeth (2012): *España en el recuerdo, México en la esperanza*, Universidad de Sevilla, La Rábida.
- MARTÍNEZ CHÁVEZ, Eva Elizabeth & CONDE NARANJO, Esteban: “Buen y Lozano, Demófilo de (1890-1946)”. En: *Diccionario de catedráticos españoles de derecho (1847-1943)*, UC3, Madrid, en línea.

- MONZÓN CAMPOS, José Luis (1987): *Cooperativas de trabajo asociado en países desarrollados. El caso valenciano*, tesis doctoral, Universitat de València.
- “La economía social en la literatura económica y en los hechos: 30 años de historia del CIRIEC-España”, conferencia pronunciada en el Paraninfo de la Universitat de València, con motivo del XXX Aniversario de la creación del CIRIEC-España, el 19 de octubre de 2016.
- MORA GARCÍA, José Luis (2005): *Pensamiento y palabra: en recuerdo de María Zambrano (1904-1991)*, Junta de Castilla y León.
- OLAVARRÍA IGLESIA, Jesús (2021): “Sobre la posibilidad de modificar los fines de una fundación fijados por los fundadores”. En: *La economía social y el cooperativismo en las modernas economías de mercado. En homenaje al profesor José Luis Monzón Campos*, Tirant Lo Blanch, València, pp. 155-168.
- OTERO, Eugenio, Catalogo (2007): *El laboratorio de España. La Junta para Ampliación de Estudios e Investigaciones Científicas (1907-1939)*, edición de José Manuel Sánchez Ron y Antonio Lafuente, Coedición con la Sociedad Estatal de Conmemoraciones Culturales y el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.
- PALAU RAMÍREZ, Felipe, JULIÁ IGUAL, Juan Francisco, VARGAS VASSEROT, Carlos & MELIÁ MARTÍ, Elena (2022): *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias*, Tirant Lo Blanch, València.
- REVENTÓS I CARNER, Joan (1960): *El movimiento cooperativo en España*, Ariel, Barcelona.
- REYNA FERNÁNDEZ, Sebastián: *Cooperativismo y empleo en el exilio republicano español. Balance de la contribución de los españoles exiliados al cooperativismo de los países de acogida*, apéndice de Jesús Rodríguez Salvanés, Fundación Francisco Largo Caballero, Madrid, s.a.
- RIVAYA GARCÍA, Benjamín, GONZÁLEZ LÓPEZ, Etevlino & SEMPLAU DÍAZ DEL RÍO, Rafael (editores) (2009): *Préterito Imperfecto. Memorias de un utopista: Alfredo Mendizábal Villalva*, Real Instituto de Estudios Asturianos, Oviedo.
- RUIZ-FUNES GARCÍA, Mariano (1912): “El Derecho Consuetudinario en la Huerta y Campo de Murcia”, tesis doctoral, Universidad Central de Madrid.
- (1916): *Derecho consuetudinario y economía popular de la provincia de Murcia*, J. Ratés, Murcia, 215 pp.
- VANÓ VANÓ, María José (2022): “Cooperativizar la energía. La fórmula para el empoderamiento del consumidor”, *Revista de Treball, Economia i Societat*, nº 106, 20 pp.

- VICENT CHULIÁ, Francisco (1974): “Evolució general del cooperativisme valenciá des de la Guerra Civil”. En: *Primer Congreso de Historia del País Valenciano*, vol. IV, Universidad de Valencia, pp. 771-782.
- VIÑAS, Ángel, & HERNÁNDEZ SÁNCHEZ, Fernando (2009): *El desplome de la República*, Crítica, Barcelona.
- VV.AA. (1982): *El exilio español en México, 1939-1982*, Fondo de Cultura Económica, México.
- ZAAR, Miriam Hermi (2010): “El movimiento cooperativo agrario en España durante la segunda mitad del siglo XIX y primer tercio del siglo XX”, *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XV, nº 868.
- ZAPATERO, Virgilio (1999): *Fernando de los Ríos. Biografía intelectual*, Granada, Diputación de Granada.

AVANCES EN EL PROCESO DE FEDERALIZACIÓN DE LA LEGISLACIÓN DE FOMENTO COOPERATIVO EN MÉXICO

ADVANCES IN THE PROCESS OF FEDERALIZATION OF COOPERATIVE LEGISLATION IN MEXICO

Juan José Rojas Herrera

Profesor-investigador del Departamento de Sociología Rural

Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad Autónoma Chapingo

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9758-7463>

RESUMEN

Pese a que la adición de la fracción XXIX-N al artículo 73 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, publicada en agosto de 2007, establece la facultad concurrente del Congreso de la Unión y los Congresos Locales para emitir leyes de fomento cooperativo de ámbito estatal, hasta el día de hoy han sido escasos los avances logrados en esta materia, pues sólo cinco estados cuentan con una Ley propia. Tales resultados revelan el aún exiguo interés de los legisladores locales, la indiferencia de los gobiernos de los estados y la falta de propuestas y unidad de criterio del movimiento cooperativo en las distintas entidades federativas del país. Además, las leyes hasta ahora promulgadas, en tanto han imitado y reproducido el modelo legislativo de la Ciudad de México, no han logrado una adaptación creativa, realista, e innovadora a las condiciones locales de los estados en los que se emitieron.

PALABRAS CLAVE: Cooperativismo, legislación, derecho cooperativo, políticas públicas, innovación.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: ROJAS HERRERA, Juan José (2023): "Avances en el proceso de federalización de la legislación de fomento cooperativo en México", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 83-120. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.27061>

ABSTRACT

Despite the fact that the addition of section XXIX-N to article 73 of the Political Constitution of the United Mexican States, published in August 2007, establishes the concurrent power of the Congress of the Union and the Local Congresses to issue laws for the promotion of cooperatives at the state level, to this day little progress has been made in this area, since only five states have their own Law. Such results reveal the still meager interest of local legislators, the indifference of state governments and the lack of proposals and unity of criteria of the cooperative movement in the different federal entities of the country. In addition, the laws promulgated so far, although imitating and reproducing the legislative model of Mexico City, have not achieved a creative, realistic and innovative adaptation to the local conditions of the states in which they were issued.

KEYWORDS: Cooperatives, legislation, cooperative law, public policies, innovation.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: K15, M14, Q01, R58.

EXPANDED ABSTRACT

Until before August 15, 2007, the date on which the Decree adding section XXIX-N to Constitutional Article 73 was published in the Official Gazette of the Federation (DOF), the Congress of the Union, constituted by the two federal Chambers of Deputies and Senators, lacked direct and express powers to legislate on cooperative matters, which is why the legislation that was issued prior to that date was supported by indirect powers that fell within the broad spectrum of commercial matters. and banking. In addition to the above, the non-participation of Local Congresses in the legislative processes aimed at the issuance of laws on cooperatives, caused a high level of centralization and uniformization in said legislative work.

In this way, the historical relevance of the aforementioned constitutional addition is that it establishes the explicit power of the Congress of the Union: to issue laws regarding the constitution, organization, financing and extinction of cooperative societies and adds that such laws will establish the bases for the concurrence in matters of promotion and sustainable development of the cooperative activity of the Federation, States and Municipalities, as well as the Federal District, within the scope of their respective powers, all of which is framed in a process of federalization of Mexican cooperative legislation.

However, to assess the meaning and significance of this constitutional reform fairly, it is worth taking into account, on the one hand, that its approach by the Congress of the Union was preceded by a series of failed experiences that occurred in several Local Congresses and, on the other hand, that its legislative process was not expeditious or easy to approve, since it required going through various stages in each of which it was the subject of intense debates, being finally approved by the Permanent Commission of the Congress of the Union, on June 13, 2007.

However, after nearly two decades of its entry into force, only the Local Congresses of the states of Coahuila (December 15, 2010), Hidalgo (April 11, 2013), Quintana Roo (June 19, 2013) and Sonora (February 18, 2021) have approved their respective Cooperative Promotion Law (LFC). Thus, given this apparently contradictory circumstance, the question that motivated the carrying out of this investigation was formulated in the following terms: what are the causes that explain the slow process of assimilation and appropriation of the concurrent power to legislate on development cooperative by the State Congresses of the country? Based on this, the general objective of this article, in addition to offering a tentative answer to the previous question, is to analyze the regulatory content of the legislation issued and evaluate its impact on the cooperative movement.

To fulfill the aforementioned objective, it was essential to carry out a detailed analysis of each of the legal systems that are the subject of this study, as well as carry out a comparative study in order to determine the strengths and weaknesses that they exhibit. Likewise, and with the purpose of identifying the background, socio-political context and details of the different legislative processes that gave rise to them, the Parliamentary Gazettes and the Diaries of the Debates of both the Congress of the Union and some Local Congresses were reviewed. . Finally, a critical and purposeful dialogue was established with various authors who have contributed to the debate on the development of cooperative law in Mexico.

As part of the results of the research carried out, it is possible to confirm that until now there has been little progress made in the issuance of Cooperative Promotion Laws based on the provisions of section XXIX-N of article 73 of the General Constitution of the Republic. which is attributable to the still meager interest of local legislators, the indifference and lack of political will of the state governments and the lack of proposals and unity of criteria of the cooperative movement in the different federal entities of the country.

Furthermore, the approved Laws have not addressed issues that are considered crucial for the proper development of the cooperative movement, such as those related to environmental protection, registration of cooperatives, registry of technical assistance institutions for cooperatives, promotion of cooperative integration processes , gender equality, reconstruction of the social fabric and incentives for the creation and control of value chains, among others. Therefore, it can be stated that these Laws, while they have imitated and reproduced the legislative model of Mexico City, have not achieved a creative, realistic and innovative adaptation to the local conditions of the states in which they were issued.

In this same vein, the progress made in establishing the institutional infrastructure essential for the promotion of cooperatives is meager, because although it is true that the Secretariats of Labor or Economy are assigned the function of attending to this important task, there is any creation of specialized agencies on the subject and the same happens at the level of municipal governments. This same problem is reproduced in the case of spaces for dialogue and consultation with the cooperative movement, whose legislative formulation imposed various restrictions on them.

Even more serious is confirming that resistance also surfaced with regard to the items allocated to financing cooperative development, which is why the budgetary commitment of the state governments has been limited in the case of Mexico City and scarce or almost void in Coahuila, Hidalgo, Quintana Roo and Sonora. This circumstance explains, in turn, that cooperative promotion actions have limited coverage, become routine and do not exceed the

narrow margins established in the Cooperative Promotion Law of the Federal District and, in some cases, even turn out to be regressive.

As a result of everything indicated above, it is evident that the impact that these legal systems may have on the cooperative movement will be scarce or limited, which demands that a new legislative cycle be produced that includes both the formulation of new Cooperative Promotion Laws in the 27 states that have not yet enacted them as comprehensive reforms in the five states in which such laws already exist.

SUMARIO

1. Introducción. 2. Breve recuento histórico de la legislación cooperativa en México. 3. Significado de la Reforma constitucional del año 2007. 4. Recuento de experiencias en la elaboración y aprobación de Leyes de Fomento Cooperativo en diversas entidades federativas del país. 5. Análisis comparativo entre las Leyes de Fomento Cooperativo emitidas por los Congresos Locales de la Ciudad de México, Coahuila, Hidalgo, Quintana Roo y Sonora. 6. Conclusiones y recomendaciones generales. Bibliografía.

1. Introducción

Hasta antes del 15 de agosto de 2007, fecha en la que se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF), el Decreto por el que se adiciona la fracción XXIX-N al artículo 73 Constitucional, el Congreso de la Unión, constituido por las dos Cámaras federales de Diputados y Senadores, carecía de facultades directas y expresas para legislar en materia de cooperativas, por lo cual la legislación que se emitió con anterioridad a dicha fecha se respaldó en facultades indirectas que cabían dentro del amplio espectro de lo mercantil y bancario. Junto con ello, la no participación de los Congresos Locales en los procesos legislativos tendientes a la expedición de leyes sobre cooperativismo, provocó un alto nivel de centralización y uniformización en dicha labor legislativa.

De esta manera, la relevancia histórica de la citada adición constitucional consiste en que instituye la facultad explícita del Congreso de la Unión: “para expedir leyes en materia de constitución, organización, financiamiento y extinción de las sociedades cooperativas” y precisa que tales leyes “establecerán las bases para la concurrencia en materia de fomento y desarrollo sustentable de la actividad cooperativa de la Federación, Estados y Municipios, así como del Distrito Federal, en el ámbito de sus respectivas competencias”¹, todo lo cual queda enmarcado en un proceso de federalización de la legislación cooperativa mexicana.

Sin embargo, para aquilatar el significado y trascendencia de esta reforma constitucional de forma justa, conviene tomar en cuenta, por una parte, que su tratamiento por parte del Congreso de la Unión fue antecedido por una serie de experiencias fallidas ocurridas en varios Congresos Locales y, por la otra, que su proceso legislativo

1. Decreto por el que se adiciona una fracción XXIX-N al artículo 73 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, disponible en:
https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4996471&fecha=15/08/2007#gsc.tab=0

no fue expedito ni de fácil aprobación, ya que requirió pasar por diversas etapas en cada una de las cuales fue objeto de intensos debates. De lo primero, se tratará con mayor detalle a lo largo de este trabajo. De lo segundo, baste decir que formalmente, el proceso inició en la sesión del Pleno de la Cámara de Diputados, celebrada el 24 de noviembre de 2005, fecha en la que el diputado Francisco Javier Saucedo Pérez, a nombre de diputados integrantes de la Comisión de Fomento Cooperativo y Economía Social, presentó la Iniciativa de mérito, misma que fue turnada a la Comisión de Puntos Constitucionales para su estudio y dictamen con opinión de la Comisión de Fomento Cooperativo y Economía Social².

Una vez que el dictamen fue aprobado por la Comisión de Puntos Constitucionales, el Pleno de la H. Cámara de Diputados, en su Sesión Ordinaria de fecha 26 de abril de 2006, lo aprobó con 306 votos a favor, 0 en contra y 3 abstenciones, siendo turnado a la Cámara de Senadores para los efectos constitucionales correspondientes³.

En el caso de la colegisladora, al cabo de casi un año de agudos debates al seno de las Comisiones Unidas de Puntos Constitucionales, Fomento Económico y Estudios Legislativos, finalmente, el 8 de febrero de 2007, el Pleno de la Cámara de Senadores aprobó el dictamen de forma unánime, siendo remitida la minuta a los Congresos de los estados a efecto de que éstos se manifestarán⁴.

Cuatro meses después, en Sesión Ordinaria de la Comisión Permanente del Congreso de la Unión, celebrada el 13 de junio de 2007, se notificó que hasta esa fecha se habían recibido las comunicaciones en sentido aprobatorio de 17 Congresos Estatales. En virtud de lo anterior, la Comisión Permanente declaró aprobado el Decreto de referencia, turnándose al Ejecutivo Federal para su publicación en el DOF⁵.

No obstante, luego de cerca de dos décadas de su entrada en vigor, únicamente los Congresos Locales de los estados de Coahuila (15 de diciembre de 2010), Hidalgo (11 de abril de 2013), Quintana Roo (19 de junio de 2013) y Sonora (18 de febrero de 2021) han aprobado su respectiva Ley de Fomento Cooperativo (LFC).

2. *Gaceta Parlamentaria*, número 1890, del 24 de noviembre de 2005, disponible en: <http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta/59/2005/nov/20051124.html>

3. *Gaceta Parlamentaria*, número 1995, del 26 de abril de 2006, disponible en: <http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta/59/2006/abr/20060426.html>

4. *Diario de los debates de la Cámara de Senadores del Congreso de los Estados Unidos Mexicanos*, número 3, del 8 de febrero de 2007, páginas 66-71, disponible en: http://infosen.senado.gob.mx/sgsp/content/sp/dd/content/cale/diarios/60/1/SPO/PDF-WEB/SPO-No_3_8_FEBRERO_2007.pdf

5. Decreto de la Comisión Permanente del Honorable Congreso de la Unión por el que se adiciona una fracción XXIX-N al artículo 73 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, disponible en: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4996471&fecha=15/08/2007#gsc.tab=0

Así, dada esta circunstancia, aparentemente contradictoria, la pregunta que motivó la realización de la presente investigación fue formulada en los siguientes términos: ¿cuáles son las causas que explican el lento proceso de asimilación y apropiación de la facultad concurrente para legislar en materia de fomento cooperativo por parte de los Congresos Estatales del país? Con base en ello, el objetivo general del artículo, además de ofrecer una respuesta tentativa a la pregunta anterior, consiste en analizar el contenido normativo de la legislación expedida y evaluar su impacto sobre el movimiento cooperativo.

Para cumplir con el objetivo antes expresado, fue indispensable realizar un análisis pormenorizado de cada uno de los ordenamientos jurídicos objeto del presente estudio, así como llevar a cabo un estudio comparativo a fin de determinar las fortalezas y debilidades que éstos exhiben. Dichos documentos son citados profusamente en el artículo con el propósito de acreditar las aseveraciones que en él se expresan. De igual manera y con la finalidad de identificar los antecedentes, contexto socio-político y pormenores de los distintos procesos legislativos que les dieron origen, se revisaron las Gacetas Parlamentarias y los Diarios de los Debates tanto del Congreso de la Unión como de algunos Congresos Locales. Finalmente, se estableció un diálogo crítico y propositivo con diversos autores que han aportado al debate sobre el desarrollo del derecho cooperativo en México.

La exposición de resultados se ha organizado del modo siguiente. En el primer apartado, a manera de antecedentes, se presenta un breve recuento de la evolución histórica de la legislación cooperativa en México, incluyendo las experiencias de las leyes cooperativas de ámbito estatal que se han dictado en diversos momentos de la historia nacional. En el segundo apartado, se evalúa el significado y trascendencia de la reforma constitucional realizada. El tercer apartado está consagrado a describir los procesos legislativos que tuvieron lugar en los estados que ya cuentan con una LFC, incluida la experiencia pionera del Distrito Federal que fue previa a la adición de la fracción XXIX-N al artículo 73 constitucional, y a relatar los avances que se han acumulado en otros estados de la República. En el cuarto apartado se realiza un análisis comparativo de las disposiciones contenidas en las LFC hasta ahora aprobadas y, en el quinto y último apartado, se exponen las conclusiones derivadas del presente estudio, así como algunas recomendaciones puntuales sobre diversos aspectos a considerar en los procesos de diseño y aprobación de futuras LFC en diferentes estados del país.

2. Breve recuento histórico de la legislación cooperativa en México

Como es sabido, la Constitución Política aprobada el 5 de febrero de 1857, incluía en su Artículo 72, la siguiente disposición: “El Congreso tiene facultad: ... X. Para establecer las bases generales de la legislación mercantil”⁶. Sin embargo, la expresión “bases generales” no fue una facultad expresa y precisa para legislar en materia mercantil, por lo que legalmente no fue posible expedir el respectivo Código de Comercio.

Por consiguiente, fue necesario esperar hasta que con fecha 14 de diciembre de 1883, se reformara la mencionada fracción en los siguientes términos: “Artículo 72... Fracción X. Para expedir Códigos obligatorios en toda la República, de minería y comercio, comprendiendo en este último las instituciones bancarias”⁷.

Con fundamento en estas facultades expresas se pudo expedir el Código de Comercio del 20 de abril de 1884. Este Código dedicó el Título Segundo, Libro Segundo, a las compañías o sociedades de comercio, pero no incluyó a las sociedades cooperativas⁸.

Cinco años después, el 15 de septiembre de 1889, se promulgó un nuevo Código de Comercio, cuyo Libro Segundo, Título Segundo, estuvo dedicado a las sociedades de comercio, destinando el capítulo VII a las sociedades cooperativas⁹.

Tras el triunfo de la Revolución, la Constitución Política del 5 de febrero de 1917, en su Título Tercero, Capítulo II, Sección III, al referirse a “las Facultades del Congreso”, no incluyó la relativa a legislar en materia de cooperativas.

Ante esta omisión, fue necesario fundar la legislación cooperativa en la siguiente facultad del Congreso contenida en el artículo 73, fracción X, de la Constitución Política que, a la letra prescribe que el Congreso de la Unión tiene facultad: “para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos, intermediación y servicios financieros, energía eléctrica y nuclear y para expedir las leyes del trabajo reglamentarias del artículo 123”¹⁰.

6. Artículo 72 de la Constitución Política de la República Mexicana del 5 de febrero de 1857. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx>

7. *Ibidem*.

8. Código de Comercio del 20 de abril de 1884, disponible en: http://www.diputados.gob.mx/Leyesbiblio/pdf_mou/Codigo_de_Comercio.pdf

9. *Ibidem*.

10. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos del 5 de febrero de 1917, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/CPEUM.pdf>

De lo anterior se deriva que la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos no otorgó facultades al Congreso de la Unión para legislar expresa e íntegramente en materia de cooperativas. A su vez, el artículo 28 solamente enunció que no constituyen monopolios las cooperativas de productores que "... vendan directamente en los mercados extranjeros los productos nacionales o industriales que sean la principal fuente de riqueza de la región en que se produzcan o que no sean artículos de primera necesidad..."¹¹. Y, de forma análoga, el artículo 123, en su fracción XXX, únicamente hizo una alusión general a las cooperativas de construcción de casas baratas para los trabajadores.

Por tanto, de acuerdo con lo establecido en el artículo 124 Constitucional, las facultades que no están expresamente conferidas por la Constitución a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los Estados, lo cual resulta coincidente con lo establecido por los artículos 40 y 41 de la citada Carta Magna, en el sentido de que es voluntad del pueblo mexicano constituirse en una República Federal, que ejerce su soberanía por medio de los Poderes de la Unión, en los casos de la competencia de éstos, y por los de los Estados en lo que toca a sus regímenes, en los términos respectivos establecidos por el pacto federal.

Tales fueron los casos de Guanajuato, Yucatán y Coahuila cuyos Congresos Locales expedieron sendas Leyes de Sociedades Cooperativas Civiles con la finalidad de otorgarles exenciones fiscales y llevar a cabo diversas acciones de fomento a cargo del gobierno del Estado y los Ayuntamientos. En el estado de Guanajuato, la Ley de mérito fue publicada en el Diario Oficial del Gobierno del Estado, el 26 de septiembre de 1932. En Yucatán ello ocurrió, el 20 de octubre de 1932, bajo el Decreto número 533 y, finalmente, la entonces llamada "Ley de Protección de Sociedades Cooperativas" fue publicada en el Periódico Oficial del Estado de Coahuila el 12 de septiembre de 1934. En estos tres casos, el motivo es explicable. La Constitución Política del país no otorgaba facultades al Congreso de la Unión para legislar en materia civil ni en materia de cooperativas; consecuentemente, los Congresos de los Estados de la República podían expedir leyes de cooperativas civiles, como sucedió en Guanajuato, Yucatán y Coahuila.

Sin embargo, tal como lo comenta Pedro Alfonso Labriega, el proceso de emisión de leyes cooperativas civiles estatales fue definitivamente frenado y trasladado al ámbito federal¹². Ello se debió al hecho de que la Constitución Política de 1917 si otorgó facultades al Congreso de la Unión para legislar en materia de comercio y, por esta

11. *Ibíd.*

12. LABRIEGA VILLANUEVA, Pedro Alfonso (1985): *La Reforma de la Legislación Mercantil (Recopilación)*, Porrúa, México.

razón, se expidió la “Ley General de Sociedades Mercantiles” (LGSM) publicada en el DOF el 4 de agosto de 1934. El Artículo 4° Transitorio de esta Ley derogó el Título Segundo del Libro Segundo del Código de Comercio de 1889, quedando las sociedades cooperativas comprendidas en las siguientes disposiciones: “Artículo 1°. Esta Ley reconoce las siguientes especies de sociedades mercantiles:…VI. Sociedad Cooperativa”. “Artículo 212. Las sociedades cooperativas se registrarán por su legislación especial”¹³.

De este modo, se generó una grave desorientación legislativa, ya que la emisión de las leyes federales de cooperativas de 1927, 1933, 1938 y 1994, no se fundaron directamente en una facultad del Congreso de la Unión sobre esta materia, sino a través de la facultad del mismo órgano legislativo en materia de comercio. A mayor abundamiento, puede comentarse que, tratándose de la segunda ley de cooperativas, según lo observa Rojas Coria (1984), el Poder Ejecutivo Federal, comprendiendo que el Congreso de la Unión no estaba autorizado para legislar plenamente en toda clase de cooperativas, solicitó de éste facultades extraordinarias que le fueron otorgadas el 6 de enero de 1933, con objeto de poder expedir la “Ley General de Sociedades Cooperativas” (LGSC) publicada en el DOF el 12 de mayo de 1933¹⁴.

Posteriormente, la reforma del artículo 25 Constitucional efectuada en 1983, si bien reconoció la existencia del sector social de la economía, y a las sociedades cooperativas, las organizaciones de trabajadores, los ejidos y comunidades agrarias como entidades asociativas integrantes del mismo, no se pronunció acerca de sus procesos legislativos.

Ya entrado el siglo XXI, la Asamblea Legislativa del Distrito Federal (ALDF), en su sesión ordinaria de fecha 4 de octubre de 2005, aprobó por unanimidad de votos la denominada “Ley de Fomento Cooperativo para el Distrito Federal” (LFCDF), misma que fue publicada en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 20 de enero de 2006¹⁵. Su fundamento legal, tal como se expresa en el Dictamen presentado por las comisiones unidas de Asuntos Laborales y Previsión Social y de Fomento Económico, se dio en cumplimiento a lo dispuesto en el párrafo séptimo del artículo 25 de la Constitución General de la República en el que se “reconoce la necesidad de legislar sobre el sector social de la economía y por ende mandata que sea la ley secundaria la que establezca los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la acti-

13. Ley General de Sociedades Mercantiles, disponible en:
<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lgsm.htm>

14. ROJAS CORIA, Rosendo (1984): *Tratado de Cooperativismo Mexicano*, Fondo de Cultura Económica, México.

15. *Gaceta Oficial del Distrito Federal*, Número 9, del 20 enero de 2006, disponible en:
<http://paot.org.mx/centro/gaceta/2006/enero06/20enero06.pdf>

vidad económica del sector social, lo que en sentido lato significa que es obligación del legislativo ordinario crear leyes en la materia”.

No obstante, “dado que este mandato constitucional se encuentra en artículo distinto a los que se refieren a las facultades específicas del Congreso de la Unión y de cada una de las Cámaras, es de entenderse que la obligación señalada está referida a los poderes legislativos locales, atribución que, por otra parte, está claramente establecida en la fracción XVI del artículo 42 del estatuto de Gobierno del Distrito Federal, mismo que indica que la Asamblea Legislativa del Distrito Federal tiene facultades para expedir normas sobre fomento económico”.

Por consiguiente, “... este órgano legislativo local, al emitir una Ley como la que nos ocupa..., no sólo cumple cabalmente con el mandato constitucional mencionado, sino que adicionalmente no contraviene en manera alguna lo establecido por su artículo 73 relativo a la creación de normas mercantiles”¹⁶.

Junto con la anterior, se invocó al artículo 122, apartado C, Base Segunda, fracción II, inciso b, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en donde se señala que el Gobierno del Distrito Federal está a cargo de sus poderes locales y que el ejercicio del Poder Legislativo se deposita en la ALDF; finalmente, se apeló a lo establecido en los artículos 48, 49 y 67, fracción II del Estatuto de Gobierno del Distrito Federal que confieren a la ALDF la facultad para expedir y reformar leyes conferidas al ámbito local del Distrito Federal.

En cambio, la “Iniciativa de Ley de Certificación y Fomento Cooperativo para el Estado de Querétaro”, impulsada por el Diputado Guadalupe Cosme Rosillo y aprobada por el Congreso del Estado el 23 de mayo de 2003, no prosperó al negarse el gobernador Ignacio Loyola Vera a ordenar su publicación en el órgano oficial del Gobierno del Estado, previa consulta realizada con autoridades del entonces Banco Nacional de Servicios Financieros (BANSEFI), quienes argumentaron que el Congreso Local carecía de facultades para legislar en materia de cooperativas.

Cabe destacar que el fundamento legal de la citada iniciativa de Ley, tal como se expresa en su exposición de motivos, fue similar a la del Distrito Federal, pues se sustentó en “los artículos 25, 28, 73 y 124 de la Constitución General de la República; la Recomendación 193 sobre la Promoción de las Cooperativas de la Organización Internacional del Trabajo, aprobada en junio del 2002¹⁷; los artículos 20, 90, 92 y 93 de

16. Diario de los Debates de la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, III Legislatura, Número 8, correspondiente al 4 de octubre de 2005, página 121, disponible en: <http://aldf.gob.mx/archivo-28ae2e1656b5d34146496edbb084d49e.pdf>

17. Esencialmente la Recomendación 193 de la OIT se emitió con la finalidad de que sus Estados miembros la adopten y la traduzcan en disposiciones de orden jurídico y en la instrumentación de políticas públicas,

la Ley General de Sociedades Cooperativas vigente¹⁸; el artículo 5 de la Constitución del Estado de Querétaro y la Ley de Entidades Paraestatales del Estado de Querétaro”.

Dada a esta circunstancia, al interior del Congreso del Estado las opiniones de los legisladores variaron en torno a las siguientes alternativas: a) Promover ante la H. Cámara Federal de Diputados una Demanda de Juicio Político en contra del Gobernador del Estado por negarse a publicar el Decreto en cuestión; b) Recurrir al amparo para que el poder judicial tratará el tema y lo resolviera generando jurisprudencia que podría ser de utilidad en esa y otras experiencias legislativas similares, y c) Retomar el tema en una próxima sesión del Congreso para, con mayoría calificada, superar el veto gubernamental de facto. A la postre, los legisladores no lograron instrumentar ninguna de las opciones señaladas, por lo que, conforme a lo previsto, el 30 de septiembre de 2003, el Gobernador Loyola concluyó sus funciones al frente del gobierno del Estado.

Hipotéticamente la explicación al diferente tratamiento que recibieron dos iniciativas de Ley con fundamento legal equivalente, se podría ubicar en el terreno de la distinta voluntad política manifestada por los titulares del poder ejecutivo estatal en cada uno de estos casos¹⁹, todo ello propiciado por la falta de intervención de la Suprema Corte de Justicia la Nación a la que le correspondía pronunciarse sobre el tratamiento que debería seguirse para atender este vacío legal, pero que al no hacerlo prolongó en el tiempo la confusión legislativa en relación con este asunto.

Pero, en el fondo, lo que los resultados disímolos de estas dos experiencias estatales muestran es que durante mucho tiempo, la legislación cooperativa mexicana ha adolecido de la irregularidad consistente en la dispersión, pues según el Código de Comercio y la LGSM, a las cooperativas se les reconoció como sociedades mercantiles.

En cambio, para el Código Civil Federal, estas sociedades son cooperativas civiles federales²⁰ y en el año 2005, según el Código Civil del Distrito Federal, estas socieda-

descentralizando hacia los niveles regional y local la formulación y aplicación de políticas y disposiciones legales sobre cooperativas.

18. Los citados artículos prevén que los gobiernos federal, estatal y municipal, apoyen, en el ámbito territorial a su cargo y, en la medida de sus posibilidades, al desarrollo y expansión del cooperativismo.

19. En el caso específico de Querétaro, es importante tomar en cuenta que la confrontación entre el Gobernador y el Congreso del Estado empezó a raíz del Punto de Acuerdo aprobado por la Legislatura Local el 9 de mayo de 2002, por el que se apoyó a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo del Estado en su inconformidad con la Ley de Ahorro y Crédito Popular, asumiendo con ello los legisladores el compromiso de trabajar coordinadamente con el sector cooperativo en la búsqueda de un marco legislativo que propiciara su fortalecimiento y desarrollo.

20. Código Civil Federal, disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/2_110121.pdf

des eran cooperativas civiles del Distrito Federal²¹ y por extensión, para los Códigos Civiles de los Estados, estas sociedades serían cooperativas civiles de cada Estado. En suma, hasta antes del año 2007 existieron diversas interpretaciones que no permitían precisar la naturaleza jurídica y la identidad asociativa específica de las sociedades cooperativas, fenómeno que sólo empezó a esclarecerse con la adición de la fracción XXIX-N al artículo 73 constitucional, cuyo significado y trascendencia se abordará en el siguiente apartado.

3. Significado de la Reforma constitucional del año 2007

En términos generales, la trascendencia de la reforma constitucional analizada en este documento, tal como se expresa en la exposición de motivos y en los dictámenes aprobados tanto en la Cámara de Diputados como en el Senado de la República²², reside en que aporta, de manera fundamental, a dar carta de existencia al derecho cooperativo como una rama específica del derecho social, contribuyendo a precisar la naturaleza jurídica y la identidad asociativa de las sociedades cooperativas, al tiempo que inaugura una nueva etapa de auténtica federalización del fomento cooperativo a nivel nacional, involucrando en ello a todos los órdenes de gobierno, desde el federal hasta el municipal, incluyendo a los gobiernos de los estados.

Así, la adición constitucional al establecer las bases generales del derecho social y solidario en México, separa las normas y reglamentos del sector social de la economía de los criterios mercantiles. De este modo, se procuró que existiese una sola ley que resumiera, en el ámbito nacional, todas las disposiciones existentes en materia de cooperativas, preservando el carácter eminentemente social de dicha figura asociativa, reconociendo que si bien las cooperativas, aunque se organizan y operan en forma de empresa para actuar con eficiencia en el mundo de los negocios, no son de naturaleza mercantil; si no que tienen su propia naturaleza social, autónoma y doctrinaria, que ameritaba ser reconocida jurídicamente.

En tal virtud, lo que se buscaba era avanzar en el diseño de un marco jurídico adecuado para las cooperativas que tuviese en cuenta que el cooperativismo es un sistema doctrinario propio para obrar, activa y conjuntamente, de acuerdo con la Declaración de Identidad, Principios y Valores Éticos aprobados por la Alianza Cooperativa Internacional, reconociendo que el movimiento cooperativo es el sujeto

21. Código Civil para el Distrito Federal, disponible en: <http://www.congresocdmx.gob.mx>

22. *Gacetas Parlamentarias*, No. 1890 de fecha 24 de noviembre de 2005 y No. 1994-III de fecha 25 de abril de 2006; y *Gaceta del Senado*, número 54, de fecha 8 de febrero de 2007.

colectivo que convierte en realidad la doctrina del cooperativismo en beneficio de sus miembros y de las comunidades en que encuentran instaladas²³.

Dentro de esta tesitura, se logró igualmente que la acción social de las cooperativas empezase a ser regulada por una rama autónoma del derecho social: el llamado derecho cooperativo, cuya autonomía se derivaría, en forma directa, de una facultad expresamente contenida en la Carta Magna.

En relación con este último aspecto, vale la pena considerar las siguientes consecuencias de la entrada en vigor de la referida reforma constitucional. Técnicamente, la ley que deriva en forma directa de una facultad constitucional es una ley general; en cambio, el ordenamiento que se funda en una ley general, es una ley especial. En el caso de la LGSC de 1994, actualmente en vigor, no deriva directamente de una facultad constitucional si no que se fundamenta en el artículo 212 de la LGSM que a la letra dispone: “Las Sociedades Cooperativas se regirán por su legislación especial”²⁴. Por consiguiente, la LGSC vigente no es una Ley General, sino una Ley Especial de Sociedades Cooperativas.

Consecuentemente, lo que se requería era que el ordenamiento jurídico de las cooperativas mexicanas, se fundará en una facultad constitucional expresa para poder ser de carácter general; es decir, para determinar la autonomía del Derecho Cooperativo.

Aunado a lo anterior, es menester considerar que la Constitución Política en su artículo 73 concede al Congreso de la Unión las facultades legislativas por materia; cada materia se caracteriza por la naturaleza jurídica del acto que la diferencia. Al respecto, se puede observar: en materia civil, los actos los configuran la familia, la propiedad, los contratos, la sucesión, etcétera: (Derecho Civil); en materia mercantil, el acto de naturaleza esencialmente comercial es el que se realiza con propósito de especulación comercial o lucro, independientemente de aquellos que son mercantiles por disposición de la ley que los regula (Derecho Mercantil); el acto de naturaleza laboral lo constituye la relación entre trabajadores y patrones (Derecho del Trabajo), etcétera.

En cambio, el acto esencialmente cooperativo difiere de los anteriormente señalados, ya que no es civil, ni comercial, ni laboral, sino que tiene una naturaleza propia de carácter asociativa sustentada en la doctrina cooperativa de la que emanan sus

23. FICI, Antonio (2015): “El papel esencial del derecho cooperativo”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n° 27, pp. 13-47.

Disponible en: www.ciriec-revistajuridica.es/wp-content/uploads/027-001.pdf

24. Bajo esta misma lógica, tanto el Código Civil Federal como el Código Civil del Distrito Federal, en sus respectivos artículos marcados con la misma cifra, disponen: “Artículo 2701. No quedan comprendidas en este Título las Sociedades Cooperativas, ni las Mutualistas, que se regirán por las respectivas leyes especiales”.

finés humanísticos, distributivos y solidarios que se traducen en bienestar para sus miembros y compromiso y servicio a la comunidad²⁵.

En tal virtud, por actos cooperativos se reconocen los realizados entre las cooperativas y sus asociados y por ellas entre sí en el cumplimiento de su objeto social y en la consecución de sus fines institucionales; también lo son, con respecto a las cooperativas, los actos jurídicos que con idéntica finalidad realicen con otras personas, así como los efectuados por sus organismos de integración de segundo o tercer nivel: uniones, federaciones o confederaciones.

Mediante sus actos, las cooperativas y sus socios, no buscan un bien necesariamente valorizable en dinero, pero sí identificable materialmente a favor de los socios y de la cooperativa. En consecuencia, el acto cooperativo tiene como característica fundamental su sentido interesado, más no lucrativo, caracterizándose por ser: 1) Voluntario, por cuanto la cooperación sólo se reconoce como tal cuando el individuo actúa impulsado por su propia convicción y no por la fuerza coercitiva de un poder ajeno al del cooperativista; 2) Igualitario, pues al implicar el acto cooperativo la acción común de dos o más personas, exige que ellas actúen bajo el principio de la igualdad de derechos y obligaciones de los cooperativistas; 3) No lucrativo y solidario, en el sentido de que el acto cooperativo está destinado a la eliminación del lucro, entendido como ganancia proveniente de la especulación mercantil o la explotación del trabajo, dando origen a la existencia del beneficio que implica la búsqueda de productos o servicios de menor precio o la apropiación colectiva del excedente generado por el propio trabajador que lo produjo; 4) Interesado, en el entendido de que siendo no lucrativo, el acto cooperativo pretende obtener un beneficio directo a favor de cada cooperativista como resultado de la acción conjunta y organizada del propio trabajo de los cooperativistas²⁶. En suma, el acto cooperativo al constituir la esencia de la autonomía jurídica del Derecho Cooperativo, merecía ser reconocido con toda su originalidad y singularidad.

Por lo anterior, una vez otorgada la facultad expresa al Congreso de la Unión para legislar en materia de cooperativas, no sólo estaría en condiciones de expedir una auténtica LGSC, basada en el Derecho Cooperativo y mediante la que se reconociera la naturaleza no mercantil de los actos cooperativos, sino que también, de manera concurrente o complementaria, las legislaturas locales podrían legislar en esta misma materia en todo aquello que no se opusiese a la Ley de ámbito federal, como una forma de impulsar el desarrollo social y económico a nivel estatal, evaluando la

25. GARCÍA MULLER, Alberto (2022): *Enciclopedia de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria*, CIRIEC, Bogotá.

26. SALINAS PUENTE, Antonio (1954): *Derecho Cooperativo*, Editorial Cooperativismo, México.

diversidad y la especificidad de condiciones locales en las que se desenvuelve el cooperativismo en las diferentes entidades federativas del país.

De este modo quedó establecido el principio de descentralización democrática de la labor legislativa en materia cooperativa, perfilándose como una práctica legislativa que lejos de debilitar vendría a reforzar el pacto federal en que se sustenta la República Mexicana.

Sin embargo, a pesar de la adición constitucional en comento, los artículos 1 y 212 de la LGSM, siguen vigentes y lo mismo sucede con los respectivos Artículos 2701 de los Códigos Civil Federal y del Distrito Federal, con lo cual continúa sin discernirse plenamente la naturaleza jurídica de las sociedades cooperativas, hecho que pone de relevancia la urgente necesidad de lograr una verdadera compatibilidad de la legislación cooperativa en México, lo cual podría empezar con la expedición de una nueva LGSC que, entre otras cosas, establezca las bases para la concurrencia en materia de fomento cooperativo de los estados y municipios. Esto último no ha ocurrido y, como resultado de ello, los procesos legislativos que se han instrumentado en algunas entidades federativas para la expedición de LFC han adolecido de diversos problemas como los que se comentan en el siguiente apartado.

4. Recuento de experiencias en la elaboración y aprobación de Leyes de Fomento Cooperativo en diversas entidades federativas del país

La actividad legislativa encaminada a diseñar y expedir LFC, a lo largo de las dos primeras décadas del siglo XXI, ha estado llena de obstáculos, contradicciones y limitaciones con la doble paradoja de que, por una parte, en algunos de los estados en los que el proceso ha concluido exitosamente, la aprobación del ordenamiento jurídico en cuestión ha tenido un carácter regresivo respecto a la LFCDF que ha funcionado como una especie de modelo a seguir y, por la otra, que la expedición de tales Leyes tampoco se ha traducido en su aplicación práctica, como se mostrará en el siguiente recuento de experiencias por estado.

Para empezar, en la Ciudad de México (CDMX), con base en los convenios de colaboración firmados en 2001 y 2002 por parte de funcionarios del gobierno del entonces Distrito Federal y organizaciones cooperativas locales, a finales de 2003, se elaboró un plan de acción conjunto para impulsar la aprobación en la ALDF de una LFC con su respectivo Reglamento. Sin embargo, no sería sino hasta principios de 2004 cuando dio inicio la labor de incidencia con los legisladores locales, siendo el diputado Emilio Fernández Allende, del Grupo Parlamentario del Partido de la

Revolución Democrática (PRD), quien mayor interés mostró en el tema, al grado de asumir la coordinación del proceso de elaboración de la iniciativa de ley, en el que participaron diversos dirigentes del movimiento cooperativo de la ciudad. Dicho proceso culminó el 30 de agosto del mismo año con la presentación ante la Comisión de Gobierno de la “Iniciativa de Ley de Fomento Cooperativo y de Protección al Empleo para el Distrito Federal”, la cual fue turnada para su estudio y dictamen a las Comisiones Unidas de Fomento Económico y de Asuntos Laborales y Previsión Social²⁷.

La fase de estudio, análisis y debate al interior de las citadas comisiones se prolongó a lo largo de poco más de un año hasta que finalmente el dictamen con proyecto de Decreto fue sometido a discusión y eventual aprobación en la sesión de la ALDF correspondiente al 4 de octubre de 2005, siendo aprobada por unanimidad de votos. La publicación en la *Gaceta Oficial del Distrito Federal* se produjo el 20 de enero de 2006²⁸ y el Reglamento se expidió con fecha 9 de junio de 2008²⁹.

Entre los aspectos destacados de esta Ley y que representan un avance en relación con lo establecido en la LGSC de 1994³⁰, se pueden mencionar los siguientes.

1. Mientras la LGSC es esencialmente una ley regulatoria y de control, la LFCDF, desde su título, se define como una ley de fomento. Bajo este tenor, el artículo primero, referido al objeto de la ley, puntualiza que lo que se pretende lograr es el “establecimiento, la regulación y la coordinación de políticas, programas y acciones de fomento cooperativo para el desarrollo económico del Distrito Federal”³¹. Más adelante, el artículo segundo, al definir lo que debe entenderse por fomento cooperativo, lo hace del siguiente modo: “conjunto de normas jurídicas y acciones del Gobierno del Distrito Federal, para la organización, expansión y desarrollo del sector y movimiento cooperativo...”³², señalándose al respecto el conjunto de fines y acciones que pueden encuadrarse como parte del fomento cooperativo. Dichas acciones se delimitan aún más en los artículos 12, relativo

27. ROJAS HERRERA, Juan José & ROJAS HERRERA, María Elena (2016): “Co-construcción de políticas públicas de fomento cooperativo en el Distrito Federal: 2000-2015”, *Argumentos*, n° 80, pp. 125-151.

28. *Gaceta Oficial del Distrito Federal*, No. 9 del 20 de enero de 2006.

29. *Gaceta Oficial del Distrito Federal*, No. 351 del 9 de junio de 2008.

30. Ley General de Sociedades Cooperativas, disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/143_190118.pdf

31. Artículo 1, LFCDF.

32. Artículo 2, LFCDF.

- al fomento cooperativo; 13, referente al fomento organizativo; 14, relacionado con el fomento regional; 16, sobre convenios de formación, y 17, en relación a la formación y capacitación. Adicionalmente, los artículos 18 y 19, disponen la elaboración de programas anuales de fomento cooperativo a nivel general, sectorial y por delegación, detallando la estructura de los mismos, lo cual comprende desde el diagnóstico hasta el seguimiento y la evaluación. Los aspectos relativos al financiamiento, presupuestos y estímulos concedidos a las cooperativas se determinan en los artículos 22, 23 y 24.
2. Además de las definiciones de movimiento y de sistema cooperativo, tomadas de la LGSC, incluye el concepto de sector cooperativo, entendido como: “población que desarrolla o es beneficiada por los actos cooperativos”³³.
 3. El artículo 4 de la LFCDF identifica cuatro tipos de actos cooperativos: subjetivos, objetivos, relativos y accesorios o conexos. Sin embargo, no aporta una definición general del acto cooperativo en sí. Por su parte, la LGSC, se refiere a los actos cooperativos en términos genéricos³⁴.
 4. El artículo 5 de la LFCDF establece el conjunto de principios en los que deben basarse las acciones de gobierno en materia de fomento cooperativo, lo que, de algún modo, funcionaría como parámetro para regir el sistema de relaciones entre el Gobierno del Distrito Federal y las cooperativas, mientras que en la LGSC no existe alusión expresa a principios éticos que sustenten el vínculo del gobierno federal con las cooperativas a nivel nacional.
 5. En el artículo 8 de la LFCDF, entre las competencias del Jefe de Gobierno, se señala, fracción III: “emitir la convocatoria para la constitución del Consejo Consultivo de Fomento Cooperativo del Distrito Federal, así como presidirlo”³⁵. Esta disposición se ratifica y amplía en el artículo 21, en el que se manifiesta que el Consejo Consultivo de Fomento Cooperativo del Distrito Federal (CCFDCF) constituye un mecanismo de consulta e interlocución del movimiento cooperativo; además se indica que: “el Reglamento de la presente Ley regulará el procedimiento de elección, así como la organización y el funcionamiento de este Consejo”³⁶, lo cual deja abierta la posibilidad de que puedan generarse procesos de co-producción de la política pública en la materia. En cambio, en la LGSC esta figura de consulta e interlocución no está prevista.

33. Artículo 3, fracción V, LFCDF.

34. Artículo 5, LGSC.

35. Artículo 8, LFCDF.

36. Artículo 21, LFCDF.

6. En el artículo 10, fracción I, entre las competencias de los Jefes Delegacionales, se estipula: “Participar en la elaboración y ejecución de los programas de fomento cooperativo de su demarcación” y, para tal efecto, la fracción IV, dispone que: “Cada Jefatura Delegacional contará con una Dirección de Fomento Cooperativo”³⁷, es decir, se ordena la creación de una dependencia pública a nivel delegacional que actuará como contraparte institucional de las cooperativas, disposición inexistente en la LGSC.
7. En el artículo 15, relativo a los valores sociales, se dispone que serán: “materia de protección y consolidación... , el fomento y desarrollo de sociedades cooperativas que tengan por objeto promover, difundir, publicar y desarrollar el conjunto de los bienes y valores de interés público... relacionados con actividades de equidad de género, desarrollo sustentable, cultura indígena, jóvenes, cultura, discapacitados y adultos mayores”³⁸. Como puede apreciarse, se trata de acciones afirmativas para privilegiar el apoyo a grupos vulnerables y atender aspectos de interés general, disposición no contemplada en la LGSC.
8. En el artículo 17, segundo párrafo, se señala que como parte de las acciones de fomento cooperativo se “deberá acordar con las autoridades e instituciones educativas la inclusión en los planes de estudio de los principios y valores cooperativos, así como de las actividades cooperativas”³⁹, disposición no establecida en la LGSC.
9. Finalmente, el artículo cuarto transitorio dispone que “el Gobierno del Distrito Federal adecuará dentro de los 15 días siguientes a la publicación del presente decreto, sus ordenamientos de adquisiciones, arrendamientos y obra pública para que las cooperativas accedan en igualdad de circunstancias a los procedimientos de licitación, invitación y asignación de los bienes y servicios que produzcan o comercien”⁴⁰. Disposición no incluida en la LGSC.

Por el lado de las deficiencias pueden mencionarse los siguientes aspectos:

1. La definición de sociedad cooperativa, incluida en el artículo 3, fracción I, resulta insuficiente o incompleta ya que adolece de los siguientes aspectos: a) indicar que,

37. Artículo 10, LFCDE.

38. Artículo 15, LFCDE.

39. Artículo 17, LFCDE.

40. Artículo cuarto transitorio, LFCDE.

- conforme a lo establecido en el artículo 25 Constitucional⁴¹, la sociedad cooperativa es parte integrante del sector social de la economía; b) destacar su carácter autónomo y voluntario; c) precisar su naturaleza no lucrativa, y d) indicar que la satisfacción de las necesidades comunes de sus asociados se realiza mediante un empresa de propiedad compartida y gobernada democráticamente.
2. El artículo 12, fracción VII, dispone la implementación de acciones de fomento a las empresas cooperativas de participación estatal; sin embargo, tales cooperativas son prácticamente inexistentes en la actualidad.
 3. No contempla la formación de Consejos Consultivos de Fomento Cooperativo a nivel de las diferentes delegaciones.
 4. El artículo 24 contiene un conjunto de estímulos que eventualmente se otorgarían a las sociedades cooperativas; sin embargo, los montos y condiciones de los mismos son poco atractivos. En efecto, el artículo en comento dispone que “las sociedades cooperativas gozaran de la exención de impuestos, contribuciones y derechos a las que estén obligadas durante sus dos primeros años de existencia, ... siempre que cumplan con los requisitos que se establezcan de conformidad con lo siguiente:
 - I. Las sociedades cooperativas de consumidores dedicadas a suministrar exclusivamente a sus socios, víveres, ropa y calzado, mientras el capital no exceda de diez mil pesos.
 - II. Las sociedades cooperativas de productores, mientras el capital social no exceda de quince mil pesos y estén integradas en su totalidad por obreros o campesinos o por los dos. Para efectos del siguiente artículo no se contabilizará como parte del capital de la sociedad, el capital amortizado de los muebles, maquinaria y demás bienes necesarios para los fines económicos de la sociedad cooperativa.
 - III. Las sociedades cooperativas mixtas de productores y consumidores, mientras su capital no exceda la cantidad de doce mil pesos.Quando el capital de las sociedades cooperativas a las que se refiere el artículo anterior, exceda el límite señalado, sin que sobrepase el doble de las sumas indicadas, cubrirá el 70% de los impuestos, contribuciones y derechos que estén obligadas a cubrir⁴².

41. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos del 5 de febrero de 1917, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/CPEUM.pdf>

42. Artículo 24, LFCDF.

De igual modo, cabe apuntar que la figura de cooperativas mixtas, señalada en la fracción III, no existe legalmente en la LGSC⁴³, por lo que tal referencia constituye un error de técnica legislativa.

5. No contiene un capítulo de sanciones para los funcionarios responsables de la implementación de las diferentes acciones de fomento cooperativo.

Así, con esta serie de virtudes y defectos, una vez publicada, la LFCDF se convirtió en una bandera que el movimiento cooperativo del Distrito Federal conjuntamente con funcionarios de la Secretaría del Trabajo y Fomento del Empleo, enarbolaron en los años subsiguientes con la finalidad de animar el desenlace de procesos legislativos similares en otras entidades de la República⁴⁴, cuyos efectos fueron notorios en algunos de los estados que más adelante se indicaran.

Antes de dar por concluida la reseña de acontecimientos ocurridos en la capital del país, conviene tomar en cuenta que el 5 de febrero de 2017 se emitió la Constitución Política de la CDMX⁴⁵ que contiene diversas disposiciones sobre cooperativas, cuya sola promulgación demandaba actualización y armonización con la LFCDF, así como el correspondiente ajuste de la nomenclatura de las Delegaciones y otros ámbitos de gobierno que sufrieron cambios de consideración.

Atendiendo a dicha necesidad, el 11 de diciembre de 2019, un grupo de diputadas y diputados del Grupo Parlamentario del Movimiento de Regeneración Nacional (Morena), presentaron al Pleno del Congreso Local de la CDMX, la “Iniciativa con Proyecto de Decreto por el que se modifica la denominación y reforman diversos artículos de la Ley de Fomento Cooperativo del Distrito Federal”, siendo remitida para su análisis y dictamen a la Comisión de Desarrollo Económico. Posteriormente, el 5 de marzo de 2020, la citada Comisión aprobó el dictamen y el Pleno hizo lo propio en la sesión realizada el 19 de marzo de 2020, siendo finalmente publicada el 19 de marzo de 2021⁴⁶.

Así, aunque la Ley no cambió su título, ni modificó la estructura y número de artículos, introdujo diversas modificaciones de forma y contenido. En cuanto a las

43. LUNA GUERRA, Antonio (2008): *Régimen legal y fiscal de las sociedades cooperativas*, Ediciones Fiscales ISEF, México.

44. GARCÍA, Daniel Carlos (2010): *Historia y situación del cooperativismo en el Distrito Federal*, Comité de Asuntos Editoriales, V Legislatura, Asamblea Legislativa del Distrito Federal, México.

45. Constitución Política de la Ciudad de México del 5 de febrero de 2017, disponible en: http://infocdmx.org.mx/documentospdf/constitucion_cdmx/Constitucion_%20Politica_CDMX.pdf

46. *Gaceta Oficial de la Ciudad de México*, No. 558 Bis del 19 de marzo de 2021, disponible en: http://medidassanitarias.covid19.cdmx.gob.mx/storage/lineamientos/tipo_documento_2/archivos/archivo-165.pdf

primeras, éstas fueron de tres tipos, a saber: a) En 18 artículos se sustituyó la expresión Distrito Federal por CDMX; b) En el artículo 6 se hizo una referencia explícita a la Constitución Política de la CDMX, y, c) En 7 artículos se introdujeron cambios en la nomenclatura de instituciones y cargos públicos.

De los llamados cambios de fondo, algunos fueron de mejora, otros regresivos y otros tantos baladíos. Entre los primeros, pese a su marcada ambigüedad, se pueden destacar los incluidos en los siguientes artículos.

En el artículo 5, relativo a las acciones de fomento, se añaden tres fracciones. Las dos primeras, trasladadas mecánicamente de la LGSC (artículo 6), para agregar el: “I. Fomento de la educación cooperativa y de la educación en la economía solidaria” y el “V. Respeto al derecho individual de los integrantes de las cooperativas a pertenecer a cualquier partido político o asociación religiosa”. La tercera fracción es un intento de respuesta a necesidades locales y hace referencia a: “VI. Promover y facilitar la localización y el establecimiento de sociedades cooperativas en las Áreas de Gestión Estratégica y su participación en proyectos de reciclamiento del suelo, de acuerdo con los programas de desarrollo urbano”⁴⁷.

En el artículo 9, referente a las atribuciones de la Secretaría de Finanzas, se adicionaron las siguientes tres fracciones: “II. Diseñar estímulos fiscales para la creación de nuevas sociedades cooperativas”; “III. Diseñar estímulos fiscales para proyectos de actualización, educación y capacitación en favor de las sociedades cooperativas” y “IV. Evaluar y diseñar nuevos estímulos fiscales que se adecuen a las necesidades de las sociedades cooperativas en las Áreas de Gestión Estratégica de las Alcaldías”⁴⁸.

En el artículo 10, concerniente a las atribuciones de los Titulares de las Alcaldías se añadieron dos fracciones: “V. Fortalecer entre la población la comercialización, consumo y disfrute de los bienes y servicios producidos por las cooperativas” y “VI. Formar personas aptas para el desarrollo de las sociedades cooperativas”⁴⁹.

Finalmente, en el artículo 18 se aumentaron un segundo y tercer párrafos para prescribir que “las políticas públicas deberán estar sujetas a mecanismos de medición y evaluación en su desempeño” y que “se reforzarán las políticas que cuenten con rezago en su crecimiento, con el objeto de generar oportunidades de igualdad entre los mismos sectores económicos”⁵⁰.

47. Artículo 5, LFCDF.

48. Artículo 9, LFCDF.

49. Artículo 10, LFCDF.

50. Artículo 18, LFCDF.

Ahora bien, entre las disposiciones regresivas se puede mencionar la adición de la fracción IV, en el artículo 9, Apartado C, para establecer como atribución de la Secretaría de Desarrollo Económico la de: “impulsar la cultura del ahorro mediante las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo en términos de lo dispuesto en la Ley que Regula las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo”⁵¹. Lo anterior es cuestionable ya que, en diversos estudios y evaluaciones⁵², se ha constatado que la Ley aludida es de corte netamente mercantil y bancario y que, dada su excesiva carga regulatoria, es de imposible cumplimiento para las cooperativas de ahorro y préstamo de nueva creación.

Finalmente, a título de ejemplo de los cambios intrascendentes, puede señalarse, en primer término, que con la adición de la fracción XII, al artículo 2, se pretende que las autoridades impulsen “la constitución y funcionamiento de cooperativas que contribuyan al desarrollo económico de la Ciudad y al mejoramiento de las condiciones de vida de sus habitantes”⁵³, lo cual resulta banal, en tanto se supone que en ello consiste precisamente la misión de toda cooperativa que presuma de serlo.

En segundo lugar, en la fracción I del artículo 24, el límite del capital social de las cooperativas de consumo se incrementó de 10.000 a 20.000 pesos como requisito para poder beneficiarse de la exención de impuestos, contribuciones y derechos durante los primeros dos años de su existencia, lo cual sigue siendo muy bajo. En cambio, las cooperativas de productores contempladas en la fracción II no tuvieron incremento alguno en su límite de capital social y no se corrigió la inconsistencia ya explicada de la fracción III.

A la reforma parcial antes comentada, le siguió una más, dada a conocer el 13 de septiembre de 2022⁵⁴, mediante la que se modifica el artículo 5 a efecto de prescribir que para la asignación de los beneficios fiscales y apoyos económicos se pondere el apoyo a las cooperativas que atiendan sectores vulnerables y contribuyan a la adquisición de vivienda de interés social.

Como ha podido apreciarse, la mayoría de los cambios introducidos en fechas recientes, se distinguen por su marcada ambigüedad e imprecisión, lo que aunado al hecho de que se mantiene su estructura y lógica original, no es posible afirmar que, después de casi dos décadas de vigencia, este tipo de legislación haya ingresado

51. Artículo 9, LFCDF.

52. Entre tales estudios destacan los realizados por OULHAJ, AYALA & LÓPEZ (2016) y el de FIGUEROA LÓPEZ, Tomás (2021).

53. Artículo 2, LFCDF.

54. Nota informativa del espacio *Voz de la sociedad.com* del 13 de septiembre de 2022, disponible en: <http://vozdelasociedad.com/single-post/congreso-de-la-cdma-reforma-la-ley-de-fomento-cooperativo>

en una segunda etapa de reformulación o actualización. Un último elemento que refuerza la hipótesis anterior, es que para los congresos locales del país, la LFCDF en su versión inicial sigue funcionando como modelo general para la ulterior elaboración de leyes similares, tal como ha ocurrido en los estados de Coahuila, Hidalgo, Quintana Roo y Sonora.

En efecto, la Ley de Fomento Cooperativo del Estado de Coahuila (LFCC), presentada como iniciativa de decreto por el diputado Enrique Martínez y Morales del Grupo Parlamentario del Partido Revolucionario Institucional (PRI), fue aprobada el 15 de diciembre de 2010 y publicada el 12 de junio de 2012, consta de 21 artículos⁵⁵. Sin embargo, es poco creativa, ya que literalmente transcribe buena parte del contenido normativo de la LFCDF, aunque en distinto orden.

En el caso de Hidalgo, el Congreso Local aprobó la Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Hidalgo (LFCH) el 11 de abril de 2013, cuya iniciativa había sido presentada por el Diputado Onésimo González Serrano, de la fracción parlamentaria del PRI. Su publicación en el Diario Oficial del Estado ocurrió el 29 de abril de 2013⁵⁶. No obstante, aunque ha sido objeto de dos reformas parciales, la primera el 15 de agosto de 2016 y, la última, el 27 de diciembre de 2021, continúa presentando dos defectos. En primer lugar, contiene un alto nivel de similitud con la LFCDF, al grado que su extensión es la misma: 24 artículos ordinarios. Y, en segundo lugar, desde su aprobación al día de hoy, ninguna de sus disposiciones se ha puesto en vigor, dado que tampoco se ha publicado su Reglamento, lo que significa que permanece como letra muerta.

Por su parte, la Ley para el Fomento de las Sociedades Cooperativas en el Estado de Quintana Roo (LFCQR) fue aprobada el 28 de mayo de 2013 y publicada en el Periódico Oficial del Estado el 19 de junio de 2013⁵⁷. Al igual que la LFCH consta de un total de 24 artículos ordinarios y si bien contiene ligeros cambios de forma y orden, es bastante similar a la LFCDF. Su última reforma publicada es del 16 de julio de 2021 y tuvo como finalidad realizar ajustes en la nomenclatura de algunas dependencias de la administración pública del Estado.

55. Ley de Fomento Cooperativo del Estado de Coahuila, publicada el 12 de junio de 2012, disponible en: <http://congresocoahuila.gob.mx/transparencia/03/Leyes/coa178.pdf>

56. Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Hidalgo, publicada el 29 de abril de 2013, disponible en: http://congreso-hidalgo.gob.mx/biblioteca_legislativa/leyes_cintillo/Ley%20de%20Fomento%20Cooperativo%20para%20el%20Estado%20de%20Hidalgo.pdf

57. Ley para el Fomento de las Sociedades Cooperativas en el Estado de Quintana Roo, publicada el 19 de junio de 2013, disponible en: <http://documentos.congresoqroo.gob.mx/leyes/LIII-XVI-20210716-L1620210716133.pdf>

Finalmente, en Sonora, según consta en el Diario de los debates del Congreso Local del Estado, el 10 de noviembre de 2016, el Diputado José Ángel Rochín López del Grupo Parlamentario de Morena, presentó la Iniciativa de Decreto para la expedición de la Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Sonora (LFCS), la cual fue turnada para su estudio, análisis y dictamen a las comisiones unidas de Fomento Económico y Turismo y de Desarrollo Social y Asistencia Pública. Cabe destacar que en el diseño y elaboración de la citada iniciativa de Ley tuvo un papel destacado la sociedad cooperativa de consumo de maestros del Sindicato de Trabajadores Académicos de la Universidad de Sonora⁵⁸. Sin embargo, las citadas comisiones no lograron elaborar el dictamen respectivo en el transcurso de la LXI Legislatura por lo cual fue necesario que durante la LXII Legislatura, el Diputado Miguel Ángel Chai-
ra Ortiz, del mismo grupo parlamentario de Morena, con fecha 13 de octubre de 2020, presentará ante la sesión del Pleno una nueva iniciativa de Ley bajo la misma denominación, pero ahora con un total de 31 artículos y no sólo los 26 originales⁵⁹.

Pero, además de los cinco estados hasta ahora citados, en otros once se han presentado, en diferentes momentos, proyectos de decreto para la expedición de Leyes en la materia. En siete de estos casos, las iniciativas de mérito fueron votadas en sentido negativo o trasladadas “a la congeladora”⁶⁰, siendo importante destacar que uno de los argumentos de mayor peso para justificar la no aprobación de tales iniciativas de Ley ha sido el relativo al impacto presupuestal que su entrada en vigor tendría para las finanzas de los respectivos gobiernos estatales. Aun así, en cuatro estados continúa el proceso de análisis y dictamen en comisiones. El caso de Chihuahua resulta especial por ser el único en el que, en dos ocasiones, las iniciativas presentadas han sido rechazadas desde las comisiones de dictamen. Visto en su conjunto, los 16 estados en los que han tenido lugar procesos legislativos tendientes a la emisión de LFC constituyen el 50% del total.

Otros estados que han manifestado interés en abordar el tema y donde han tenido verificativo, a lo largo de los últimos años, diferentes foros de análisis y discusión, pero sin que el proceso haya concluido con la presentación de una iniciativa de Ley, son los de Tamaulipas, Guanajuato, Guerrero, Jalisco, Tlaxcala y Zacatecas.

58. Diario de los Debates del Congreso Local del Estado Libre y Soberano de Sonora, de fecha 10 de noviembre de 2016, disponible en:

<http://congresoson.gob.mx/Content/Transparencia/PDF%20MINUTAS%20LXI/MIN.161110.pdf>, pp. 37-52.

59. Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Sonora, publicada el 1 de marzo de 2021, disponible en: http://normas.cndh.org.mx/Documentos/Sonora/Ley_FCE_Son.pdf

60. Expresión popular con la que se desea indicar que el respectivo Congreso Local no ha agendado el tema, posponiéndolo en forma indefinida e ilegal.

Una síntesis de los avances logrados en la expedición de LFC en las 32 entidades federativas del país, así como el estatus en que se encuentra cada una de ellas, puede observarse en el siguiente cuadro.

Cuadro 1.

Iniciativas de Leyes de fomento Cooperativo presentadas en los diferentes estados de la República Mexicana entre agosto de 2004 y junio de 2023 y estatus en que se encuentran

Estado	Título	Diputado (a) promoviente	Grupo Parlamentario	Fecha de presentación ante el Pleno	Estatus en que se encuentra
Aguascalientes	Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Aguascalientes	Jaime Gallo Camacho	PAN	9 de abril de 2010	Congelada
Baja California Norte	Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Baja California Norte	Manuel Guerrero Luna	Morena	10 de noviembre de 2022	En fase de análisis y dictamen en comisiones
Baja California Sur					
Campeche					
Chiapas					
Chihuahua	Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Chihuahua	Francisco Serrano	PRI	14 de octubre de 2012	Desechada en comisiones
Chihuahua	Ley de Sociedades Cooperativas para el Estado de Chihuahua	Miguel Colunga Martínez	Morena	21 de octubre de 2019	Desechada en comisiones
Ciudad de México	Ley de Fomento Cooperativo del Distrito Federal	Emilio Fernández Allende	PRD	30 de agosto de 2004	Aprobada el 4 de octubre de 2005 y publicada el 20 de enero de 2006
Coahuila	Ley de Fomento Cooperativo del Estado de Coahuila	Enrique Martínez y Morales	PRI	20 de abril de 2010	Aprobada el 15 de diciembre de 2010 y publicada el 12 de junio de 2012
Colima					
Durango	Ley de Fomento y Desarrollo Sustentable de la Actividad Cooperativa del Estado de Durango	Francisco Javier Ibarra Jáquez	PRI	29 de mayo de 2022	Desechada en comisiones
Guanajuato					
Guerrero					
Hidalgo	Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Hidalgo	Onésimo González Serrano	PRI		Aprobada el 11 de abril de 2013 y publicada el 29 de abril de 2013

Estado	Título	Diputado (a) promoviente	Grupo Parlamentario	Fecha de presentación ante el Pleno	Estatus en que se encuentra
Jalisco					
México	Ley de Fomento Cooperativo del Estado de México	Valentín González Bautista	Morena	26 de septiembre de 2022	En fase de análisis y dictamen en comisiones
Michoacán	Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Michoacán	Manuel Duarte Ramírez	PRD	13 de septiembre de 2007	Congelada
Morelos	Ley de Sociedades Cooperativas del Estado de Morelos	Tania Valentina Rodríguez	PT	12 de diciembre de 2018	En fase de análisis y dictamen en comisiones
Nayarit					
Nuevo León					
Oaxaca	Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Oaxaca	Othón Cuevas Córdova	PRD	24 de marzo de 2009	Congelada
Puebla	Ley de Fomento Cooperativista para el Estado de Puebla	Bárbara Dimpna Morán Añorve	Morena	4 de marzo de 2020	En fase de análisis y dictamen en comisiones
Querétaro	Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Querétaro	Consolación González Loyo	PRD	23 de febrero de 2009	Congelada
Quintana Roo	Ley para el Fomento de las sociedades cooperativas en el Estado de Quintana Roo	Luis Alfonso Torres Llanes	PRI	10 de octubre de 2011	Aprobada el 28 de mayo de 2013 y publicada el 19 de junio de 2013
San Luis Potosí					
Sinaloa					
Sonora	Ley de Fomento Cooperativo del Estado de Sonora	Miguel Ángel Chaira Ortiz	Morena	13 de octubre de 2020	Aprobada el 18 de febrero de 2021 y publicada el 1 de marzo de 2021
Tabasco					
Tamaulipas					
Tlaxcala					
Veracruz	Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Veracruz	Sergio Lorenzo Quiroz Cruz, Tomás Rubio Martínez y Fredy Ayala González	PRI, PRI y PRD	20 de enero de 2009	Congelada
Yucatán					
Zacatecas					

Fuente: Elaboración propia con base en fuentes documentales.

Una vez reseñados los procesos legislativos que han dado lugar a la expedición de las cinco leyes de fomento cooperativo actualmente existentes y habiéndose estable-

cido, en términos generales, el panorama nacional de avances en esta asignatura, en el siguiente apartado, se procederá a realizar un análisis comparativo de las disposiciones contenidas en los ordenamientos jurídicos vigentes en la Ciudad de México, Coahuila, Hidalgo, Quintana Roo y Sonora.

5. Análisis comparativo entre las Leyes de Fomento Cooperativo emitidas por los Congresos Locales de la Ciudad de México, Coahuila, Hidalgo, Quintana Roo y Sonora

La LFCDF consta de 24 artículos agrupados en seis capítulos, en los que se abordan igual número de temas. Sobre la base de este modelo, las LFC de los estados de Coahuila, Hidalgo, Quintana Roo y Sonora, introdujeron cambios de forma y contenido únicamente en 13 de estos temas, en los términos que a continuación se señalan.

En cuanto a los fines del fomento cooperativo, la LFCC, en su artículo 2, adicionó un párrafo que a la letra estipula que: “en igualdad de circunstancias se dará apoyo preferente a aquellas cooperativas cuyo programa o programas fomenten mayor empleo”⁶¹. En cambio, la LFCH no incluyó la fracción III del artículo 2 de la LFCDF, mediante la que se ordena el “otorgamiento de mecanismos que aseguren la igualdad entre sectores y clases sociales, por lo que se prohíbe solicitar a los organismos del sector social mayores requisitos que los exigidos a otras entidades económicas para el concurso u otorgamiento de créditos o cualquier otro contrato con cualquier organismo de la Administración Pública...”⁶². Las Leyes de fomento cooperativo de Quintana Roo y Sonora no introdujeron modificación alguna en este tema.

En lo referente a la interpretación y supletoriedad de la Ley, es de destacar que la LFCC no incluye dichos temas, lo que constituye una grave falta de técnica legislativa. Los otros tres ordenamientos jurídicos se limitan a realizar cambios de forma, atendiendo a la nomenclatura jurídica e institucional prevaleciente en cada uno de ellos.

Respecto a las autoridades competentes en materia de fomento cooperativo, las únicas novedades se dan en la LFCC y en la LFCS. En la primera, se incluye a la Secretaría de Educación y Cultura para que se haga cargo de “lo relativo al impulso

61. Artículo 2, LFCC.

62. Artículo 2, LFCDF.

de la educación, capacitación y, en general, la cultura cooperativa”⁶³, mientras que en la segunda, se indica que la Secretaría de Economía deberá “elaborar y proponer al Ejecutivo del Estado, el Reglamento de la presente Ley, así como las adecuaciones reglamentarias y administrativas que permitan su mejor implementación”⁶⁴.

Sobre las competencias del Titular del Poder Ejecutivo Estatal, la LFCH mediante reforma parcial del 27 de diciembre de 2021, adicionó la fracción I al artículo 8, para indicar que el proceso de aprobación del Programa General de Fomento Cooperativo del Estado de Hidalgo, debe realizarse “en términos de lo establecido en el Plan Estatal de Desarrollo”⁶⁵. En cambio, la LFCC no incluyó la facultad relativa a “celebrar con las autoridades competentes los convenios para acceder al uso de los tiempos de transmisión que por Ley corresponden al Estado en radio y TV, a fin de transmitir mensajes y programas de fomento cooperativo...”⁶⁶.

Un tema en el que si se aprecia un relativo distanciamiento respecto a lo dispuesto en la LFCDE, es el de atribuciones específicas, ya que la LFCH fue la única que mantuvo a la STPS como cabeza de sector, en tanto que en los otros tres estados se asignó dicha función a la Secretaría de Economía, lo que denota un marcado interés por otorgarle a la figura de sociedad cooperativa un carácter eminentemente empresarial y ya no solo como instrumento de generación de empleo. De igual manera es de llamar la atención, la disposición contenida en el artículo 13, fracción II, de la LFCQR, ya que en ella se indica que corresponde a la STPS: “vigilar que las sociedades cooperativas observen y apliquen las disposiciones laborales de su competencia”⁶⁷, lo cual sale del ámbito del fomento cooperativo y, por ende, estaría fuera de las facultades legislativas de los Congresos Locales.

Por otra parte, resulta desolador verificar que si bien en el artículo 10, fracción IV de la LFCS, se indica que “cada ayuntamiento contara con una Dirección de Fomento Cooperativo”⁶⁸, incorpora el capítulo séptimo, artículos 27 a 31, para tratar del fomento cooperativo en los municipios rurales del Estado, pero con un sentido regresivo, ya que en el artículo 28 admite que “los Ayuntamientos que no cuenten con suficiencia presupuestal... deberán hacerlo del conocimiento de las autoridades estatales, a efecto de que dichas autoridades ejecuten de manera directa en la demar-

63. Artículo 13, LFCC.

64. Artículo 9, LFCS.

65. Artículo 8, fracción I, LFCH.

66. Artículo 8, fracción IV, LFCDE.

67. Artículo 13, fracción II, LFCQR.

68. Artículo 10, fracción IV, LFCS.

cación territorial municipal respectiva, las acciones que correspondan en materia de fomento cooperativo”⁶⁹. Ello implica que los Ayuntamientos, aduciendo problemas de insuficiencia presupuestal, pueden abdicar de la responsabilidad de impulsar el fomento cooperativo.

De forma análoga, en los otros tres estados, se adoptaron disposiciones regresivas o evasivas, tales como las siguientes: en la LFCH se señala que: “de acuerdo a la disposición presupuestaria, cada Presidencia Municipal, preferentemente contará con un área de Fomento Cooperativo”⁷⁰. La LFCQR en una posición aún más refractaria y ambigua, apenas alcanza a señalar que las atribuciones del Gobierno Municipal, en materia de fomento cooperativo, se encomendarán “a las áreas administrativas de planeación, desarrollo social y económico con que cuenten dentro de su administración pública”⁷¹. Finalmente, en la LFCC, de manera escueta e imprecisa se indica que “para cada Municipio, los Ayuntamientos procurarán impulsar la elaboración y ejecución de los programas de fomento cooperativo”⁷².

En materia de auxilio notarial, la LFCC muestra nuevamente un retroceso, ya que sólo dice que “se procurará que los actos relativos a la constitución y registro de las sociedades cooperativas citados en esta Ley, estarán exentos de impuestos y derechos fiscales de carácter local”⁷³. Las otras tres leyes se mantienen en la misma tónica que la LFCDF.

De forma acertada, la LFCC, en contraste con los otros ordenamientos legales, en lo referente a las acciones de fomento, no incluyó la relativa a apoyar las empresas cooperativas de participación estatal, figura anacrónica, prácticamente inexistente hoy en día.

Pero, en cambio, la LFCC comete errores graves de técnica legislativa al denominar “Patronato” al CCFC; además, la composición sugerida en el artículo 16 es imprecisa, al señalar que estará integrado por: “I. Un presidente honorario que será el Gobernador; II. Un coordinador general que será el Secretario de Fomento Económico o la persona que éste designe, y III. Tres representantes de la sociedad civil involucrados en el tema y Universidades a quienes se les convocará mediante invitación que para tal efecto formule el Gobernador y/o Secretario”⁷⁴. De esta suerte,

69. Artículo 28, LFCS.

70. Artículo 10, LFCH.

71. Artículo 14, fracción IV, LFCQR.

72. Artículo 14, LFCC.

73. Artículo 15, LFCC.

74. Artículo 16, LFCC.

no queda claro a cuantas universidades se invitará y que características o requisitos deberían cumplir los representantes de la sociedad civil; pero, en todo caso, lo más grave es que no contempla la participación de ningún representante del movimiento cooperativo. De lo antes expuesto, se deduce que la intención es tener un CCFC de tamaño reducido, integrado por cinco personas. Sin embargo, en la experiencia más desarrollada del Distrito Federal, en el CCFC llegaron a participar hasta 47 personas (Rojas y Rojas, 2016). Los otros tres ordenamientos jurídicos se mantienen en la lógica establecida en la LFCDF.

En lo que respecta al tema del financiamiento del fomento cooperativo por parte de los gobiernos estatales y municipales, las leyes de Hidalgo y Sonora se mantienen en la misma tesitura que la LFCDF; en cambio, en Coahuila y Quintana Roo se introducen disposiciones regresivas, en el primer caso, indicando que dicha disposición estará sujeta a “disponibilidad presupuestal”⁷⁵ y, en el segundo, dándole un carácter optativo, al introducir la expresión: “podrá financiar...”⁷⁶.

Siguiendo esta misma lógica reduccionista o limitativa, en lo referente a los presupuestos, la LFCQR elimina el compromiso de incluir los costos del fomento cooperativo en el Presupuesto de Egresos del Gobierno del Estado y sólo lo deja a nivel de los Programas Operativos Anuales de las secretarías que participan en el fomento cooperativo. La LFCC de plano no incluyó dicha disposición.

En lo que respecta a estímulos, la LFCS se mantiene en los mismos términos que la LFCDF, si bien los montos los mide en Unidades de Medida y Actualización (UMA); la LFCQR opera de manera similar, aunque tasa los montos en Salarios Mínimos Generales (SMG) y, acertadamente, elimina la fracción III, referida a las cooperativas mixtas de productores y consumidores, no existentes en la LGSC. La LFCC declara que sólo “se procurara...” otorgar tales estímulos⁷⁷ y en la LFCH la exención de impuestos, contribuciones y derechos de las cooperativas se redujo de dos a un año posteriores a su constitución legal⁷⁸.

Por último, resulta notorio observar qué en la LFCS, su artículo 16 dispone que “el gobierno del Estado realizará acciones en materia de vivienda a cargo de las dependencias y entidades de la administración pública estatal y municipales, con el objeto de promover actitudes solidarias de la población, ante el desarrollo habitacional y el impulso a la autoconstrucción y al movimiento social cooperativista de

75. Artículo 20, LFCC.

76. Artículo 22, LFCQR.

77. Artículo 21, LFCC.

78. Artículo 24, LFCH.

vivienda...⁷⁹. Una disposición coincidente con la adición incorporada, en octubre de 2022, a la LFCDF.

En suma, el anterior repaso de las modificaciones introducidas por las LFC en los estados de Coahuila, Hidalgo, Quintana Roo y Sonora, arroja que la mayoría de éstas tuvieron un sentido regresivo respecto de lo establecido en la LFCDF, en tanto que muy pocas se inscribieron dentro de una perspectiva de avanzada, mejora o perfeccionamiento, todo lo cual sería indicativo de la escasa maduración de los procesos legislativos impulsados en esta materia.

6. Conclusiones y recomendaciones generales

Como ha podido verificarse a lo largo de este documento, hasta ahora han sido escasos los avances logrados en la emisión de LFC fundadas en lo dispuesto en la fracción XXIX-N del artículo 73 de la Constitución General de la República, lo cual es atribuible al aún exíguo interés de los legisladores locales, la indiferencia y falta de voluntad política de los gobiernos de los estados y la carencia de propuestas y unidad de criterio del movimiento cooperativo en las distintas entidades federativas del país.

Además, las LFC emitidas no han abordado temas que se estiman cruciales para el buen desarrollo del movimiento cooperativo y que resultan acuciantes en la época actual, tales como los relativos a ecología y protección del medio ambiente, registro de cooperativas, padrón de instituciones de asistencia técnica al cooperativismo, impulso a los procesos de integración cooperativa, equidad de género, reconstrucción del tejido social e incentivos para la creación y control de cadenas de valor, entre otros.

Por lo anterior, bien se puede afirmar que dichas Leyes, en tanto han imitado y reproducido el modelo legislativo de la Ciudad de México, no han logrado una adaptación creativa, realista, e innovadora a las condiciones locales de los estados en los que se emitieron.

En este mismo tenor, resultan magros los avances logrados en establecer la infraestructura institucional indispensable para el fomento cooperativo, pues si bien a las Secretarías del Trabajo o de Economía se les asigna la función de atender esta importante labor, no se decreta la creación de dependencias especializadas en el tema y lo mismo sucede a nivel de los gobiernos municipales. Esta misma problemática, se reproduce en el caso de los espacios de interlocución y consulta con el movimiento cooperativo, cuya formulación legislativa les impuso diversas restricciones.

79. Artículo 16, LFCS.

Más grave aún resulta confirmar que las resistencias afloraron también en lo tocante a las partidas destinadas al financiamiento del fomento cooperativo, por lo que el compromiso presupuestario de los gobiernos de los estados ha sido limitado en el caso de la Ciudad de México y escaso o cuasi nulo en Coahuila, Hidalgo, Quintana Roo y Sonora. Esta circunstancia explica, a su vez, que las acciones de fomento cooperativo, tengan una cobertura limitada, se vuelvan rutinarias y no rebasen los estrechos márgenes establecidos en la LFCDF e, incluso, en algunos casos, resulten regresivas.

Como producto de todo lo antes indicado, es evidente que el impacto que dichos ordenamientos jurídicos puedan tener sobre el movimiento cooperativo será escaso o limitado, lo que demanda que se produzca un nuevo ciclo legislativo que incluya tanto la formulación de nuevas LFC en las 27 entidades federativas que aún no las han promulgado como de reforma integral en los cinco estados en los que dichas leyes ya existen.

Con base en la experiencia del primer ciclo legislativo analizado en este documento, se estima que entre los aspectos que debiese contener una LFC de ámbito estatal, inscrita en una perspectiva progresista o de avanzada, en lo referente a su carácter, se debe subrayar, que dicho precepto legal deberá distinguirse por ser esencialmente una Ley de fomento y promoción de la actividad económica y empresarial de las sociedades cooperativas con domicilio social en el territorio de cada estado de la República, más que una Ley de control o supervisión del cooperativismo local.

En su elaboración se deberá cuidar, no entrar en contradicción con lo dispuesto en la LGSC vigente, sino complementarla y enriquecerla en aquellos aspectos que se consideren prioritarios para lograr el objetivo de facilitar el desarrollo y expansión del movimiento cooperativo estatal.

De preferencia, deberá tratarse de un ordenamiento jurídico de tamaño mediano, no muy extenso y de fácil comprensión por cualquier ciudadano de nivel educativo medio; pero, que incluya, al menos, los siete aspectos que a continuación se indican.

En primer lugar, decretar la creación de un registro estadístico confiable de las cooperativas realmente existentes, con el fin de conocer su peso específico en la vida económica y social del estado y disponer de elementos objetivos que faciliten tanto la elaboración de planes de expansión y crecimiento del cooperativismo local, como el diseño de políticas públicas sustentadas en un diagnóstico realista de las potencialidades del sector.

En segundo lugar, la Ley debe establecer medidas que contribuyan a fortalecer los procesos de integración cooperativa que se hayan venido dando en la entidad en los últimos años, como un prerrequisito para la superación de las carencias y limitantes que aún exhiba el movimiento cooperativo.

En tercer lugar, dar carta de legalidad a las llamadas Instituciones de Asistencia Técnica al Cooperativismo, ofreciéndoles un espacio para el desarrollo de sus actividades profesionales, decretando para ello la creación de una institución especializada, con personalidad jurídica y patrimonio propios, que tenga a su cargo el desarrollo de tareas relacionadas con la innovación y la profesionalización del cooperativismo, tales como: desarrollar proyectos de investigación, brindar servicios de asesoría y asistencia técnica, establecer sistemas participativos de certificación de competencias y, actuar como órgano de colaboración y coordinación entre el movimiento cooperativo y la administración pública estatal y municipal, entre otros.

En cuarto lugar, hacer realidad el compromiso de los gobiernos estatales y municipales en la promoción del movimiento cooperativo mediante el establecimiento de Direcciones de Fomento Cooperativo de ámbito estatal y municipal y de los correspondientes Consejos Consultivos. A fin de lograr lo anterior y evitar la dispersión de acciones o la competencia entre los Ayuntamientos, las disposiciones relacionadas con infraestructura institucional tendrían, por una parte, que volverse más imperativas y, por la otra, establecer la creación de instancias de coordinación tanto de las Direcciones Municipales de Fomento Cooperativo, como de los Consejos Consultivos de los diferentes Ayuntamientos.

En quinto lugar, que los legisladores sean más audaces en las acciones de fomento cooperativo a impulsar, empezando por aumentar en un 500% los límites máximos establecidos para gozar de la exención de impuestos, contribuciones y derechos de ámbito estatal y municipal y, consecuentemente, ampliar el plazo de dos hasta cinco años de gracia. Junto con ello, establecer en el Presupuesto de Egresos de los Gobiernos Estatales una partida fija destinada al fomento cooperativo, así como decretar la creación de fondos de financiamiento y garantía a cargo de los gobiernos estatales y municipales. De igual modo, se requiere llenar los vacíos legales existentes para hacer efectiva la ejecución de acciones afirmativas en favor de grupos vulnerables o de actividades que atienden aspectos de interés general como los relacionados con equidad de género, desarrollo sostenible, cultura y patrimonio local, jóvenes, indígenas, discapacitados y adultos mayores, y, finalmente, garantizar que se produzca, en términos favorables para las cooperativas, la adecuación de los ordenamientos estatales y municipales relacionados con adquisiciones, arrendamientos y obra pública.

En sexto lugar, establecer sanciones específicas para todos aquellos funcionarios públicos que por acción u omisión violen sus disposiciones reglamentarias, procurando de este modo, que la ley estatal de fomento cooperativo sea una realidad concreta que dé certidumbre jurídica a la acción social de las cooperativas, corrigiendo en lo inmediato, la violación al artículo 21 de la LFCDF en que ha incurrido el

gobierno de la Ciudad de México, desde julio de 2015, al no convocar a la reinstalación del CCFC.

Y, en séptimo lugar, corregir los errores de técnica legislativa, particularmente los relacionados con la no existencia en la LGSC de cooperativas mixtas de productores y consumidores y el apoyo consagrado a la anacrónica figura de cooperativa de participación estatal.

Bibliografía

- FICI, Antonio (2015): “El papel esencial del derecho cooperativo”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n° 27, pp. 13-47. Disponible en: www.ciriec-revistajuridica.es/wp-content/uploads/027-001.pdf
- FIGUEROA LÓPEZ, Tomás (2021): *Ausencia de solicitudes de autorización de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo de nivel básico para operar en el nivel I*, Tesis de Doctorado. Universidad del Centro del Bajío, León, Guanajuato.
- GARCÍA, Daniel Carlos (2010): *Historia y situación del cooperativismo en el Distrito Federal*, Comité de Asuntos Editoriales, V Legislatura, Asamblea Legislativa del Distrito Federal, México.
- GARCÍA MULLER, Antonio (2022): *Enciclopedia de Derecho Cooperativo, Mutua y de la Economía Social y Solidaria*, CIRIEC, Bogotá.
- LABRIEGA VILLANUEVA, Pedro Alfonso (1985): *La Reforma de la Legislación Mercantil (Recopilación)*, Porrúa, México.
- LUNA GUERRA, Antonio (2008): *Régimen legal y fiscal de las sociedades cooperativas*, Ediciones Fiscales ISEF, México.
- OULHAJ, Leila; AYALA MENDOZA, Ana Cristina & LÓPEZ RODRÍGUEZ, Luis Miguel (2016): *Avanzar en la inclusión financiera. Propuestas en torno a la conceptualización y al marco legal desde dos cooperativas de ahorro y préstamo como actores de las finanzas solidarias en México*, Universidad Iberoamericana, A.C., México.
- ROJAS CORIA, Rosendo (1984): *Tratado de Cooperativismo Mexicano*, Fondo de Cultura Económica, México.
- ROJAS HERRERA, Juan José & ROJAS HERRERA, María Elena (2016): “Co-construcción de políticas públicas de fomento cooperativo en el Distrito Federal: 2000-2015”, *Argumentos*, n° 80, pp. 125-151. Disponible en: www.argumentos.xoc.uam.mx/index.php/argumentos/article/view/97/96
- SALINAS PUENTE, Antonio (1954): *Derecho Cooperativo*, Editorial Cooperativismo, México.

Legislación

- Asamblea Legislativa del Distrito Federal: *Ley de Fomento Cooperativo del Distrito Federal*. Comité de Asuntos Editoriales, V Legislatura, Asamblea Legislativa del Distrito Federal, México, 2010.
- Código Civil Federal, disponible en:
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/2_110121.pdf
- Código Civil para el Distrito Federal, disponible en:
<http://www.congresocdmx.gob.mx>
- Código de Comercio del 20 de abril de 1884, disponible en:
http://www.diputados.gob.mx/Leyesbiblio/pdf_mou/Codigo_de_Comercio.pdf
- Constitución Política de la Ciudad de México del 5 de febrero de 2017, disponible en: http://infocdmx.org.mx/documentospdf/constitucion_cdmx/Constitucion_%20Politica_CDMX.pdf
- Constitución Política de la República Mexicana del 5 de febrero de 1857, Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx>
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos del 5 de febrero de 1917, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/CPEUM.pdf>
- Diario Oficial de la Federación del 15 de agosto de 2007. Decreto por el que se adiciona una fracción XXIX-N al artículo 73 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, disponible en: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4996471&fecha=15/08/2007#gsc.tab=0
- Ley de Fomento Cooperativo del Estado de Coahuila, publicada el 12 de junio de 2012, disponible en:
<http://congresocoahuila.gob.mx/transparencia/03/Leyes/coa178.pdf>
- Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Hidalgo, publicada el 29 de abril de 2013, disponible en: http://congreso-hidalgo.gob.mx/biblioteca_legislativa/leyes_cintillo/Ley%20de%20Fomento%20Cooperativo%20para%20el%20Estado%20de%20Hidalgo.pdf
- Ley de Fomento Cooperativo para el Estado de Sonora, publicada el 1 de marzo de 2021, disponible en:
http://normas.cndh.org.mx/Documentos/Sonora/Ley_FCE_Son.pdf
- Ley General de Sociedades Cooperativas, disponible en:
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/143_190118.pdf
- Ley General de Sociedades Mercantiles, disponible en:
<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lgsm.htm>
- Ley para el Fomento de las Sociedades Cooperativas en el Estado de Quintana Roo, publicada el 19 de junio de 2013, disponible en: <http://documentos.congresoqroo.gob.mx/leyes/LIII-XVI-20210716-L1620210716133.pdf>

DE LA PARTICIPACIÓN EN RESULTADOS AL ACCIONARIADO ASALARIADO EN FRANCIA

FROM PROFIT SHARING TO EMPLOYEE OWNERSHIP IN FRANCE

Igone Altzelai Uliando

Profesora Agregada de Derecho Mercantil

Universidad del País Vasco - Euskal Herriko Unibertsitatea

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0623-5471>

RESUMEN

Francia es uno de los países líderes en Europa en materia de participación financiera de los trabajadores en la empresa. Cuenta con un sistema consolidado y arraigado en la sociedad que tradicionalmente ha estado focalizado en la distribución de los resultados empresariales. Es el único país de la Unión Europea que obliga por ley a las empresas de más de cincuenta empleados) a distribuir beneficios entre los trabajadores. Para ello su ordenamiento contempla diversas fórmulas institucionalizadas (*Interessement, Participation* y *Épargne salariale*) acompañadas de incentivos de carácter fiscal y de Seguridad Social, tanto para los empresarios como para los trabajadores. No obstante, en la actualidad, se están realizando notables esfuerzos por ampliar ese enfoque y dar un mayor impulso al accionariado asalariado (*actionnariat salarié*) que ha tenido escasa implantación. Si bien sus orígenes se remontan a principios del siglo XX, los dispositivos de distribución de los beneficios empresariales, que en principio fueron concebidos para apoyar esa práctica, han tenido un desarrollo mucho mayor e incluso han incidido en su configuración actual. El objeto de estudio de este trabajo consiste, precisamente, en analizar y compartir algunas reflexiones sobre la experiencia francesa en materia de participación, poniendo de relieve sus potencialidades y los retos a los que se enfrenta en estos tiempos.

PALABRAS CLAVE: Participación financiera de los trabajadores, participación en beneficios, participación en el capital, Francia, Unión Europea.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: ALTZELAI ULIONDO, Igone (2023): "De la participación en resultados al accionariado asalariado en Francia", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 121-153.

DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.26954>

ABSTRACT

France is a leading country in Europe in terms of employee financial participation. It has a well-established system rooted in the society that has traditionally focused on the profit sharing. It is the only country in the European Union that is obliged by law (for companies with more than fifty employees) to distribute company profits among employees. To this end, its legislation provides for various institutionalised formulas (*Interessement, Participation y Épargne salariale*) accompanied by tax and social security incentives for both employers and employees. Currently, however, considerable efforts are being made to broaden this approach and to give greater impetus to employee share ownership (*actionnariat salarié*), which has been little established. Although its origins to the beginning of the 20th century, corporate profit-sharing arrangements, which were originally designed to support this practice, have developed much further and had even had an impact on its current configuration. The purpose of this paper is precisely to analyse and share some reflections on the French experience in terms of participation, highlighting its potential and the challenges it is currently facing.

KEYWORDS: Financial participation, profit sharing, shareholding systems, France, European Union.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: G38, K310, M05, P120.

EXPANDED ABSTRACT

Employee financial participation has been on the political agenda of the European Union since the 1990s (Pepper Report, 1991). However, despite the progress made, this objective is still far from being achieved, especially among SMEs. The European institutions are working to promote equity participation in particular, for which they have opted for the paradigm of the *Employee Stock Ownership Plan* (ESOP) in the United States. It is a model based on voluntariness and the principle of non-discrimination, which has worked well among SMEs and family businesses, helping to organise their transmission in the context of generational change, an area of concern in Europe. It has also served, to a lesser extent, to rescue companies in crisis, as a defence against hostile takeover attempts by other companies and, in some economic sectors such as technology, to protect against the flight of the most qualified employees.

The model is built around the *trust*, an intermediary entity that acquires the shares on behalf of the employees. Thus, the employees do not directly risk their own resources, as the acquisition is financed by a profit distribution to the employees or a loan from a financial institution. They assume some risk in the event of insolvency of the employer company, if the trust focuses investments on acquiring its shares rather than diversifying them. However, the trust is an institution easily transferable to common law legal systems, but not to civil law systems, which is why we have turned our attention to France, a country with a legal system similar to ours. We believe that an analysis of its experience, its potential and the challenges it is currently facing could be of interest and provide guidance for the further regulatory development of investee companies.

France, together with the United Kingdom, is one of the European countries with the strongest commitment to employee financial participation in the company. It has a consolidated system comprising various institutionalised forms (*Participation, Intéressement, Épargne salariale*) and is the only country in the European Union that makes it compulsory by law (for companies with more than 50 employees) to distribute profits to employees. The fact that its legislation provides a stable legal framework that encourages this type of participation, rather than leaving it to collective bargaining alone, is undoubtedly to be commended.

On the other hand, participation in the company's share capital has not received the same impetus and has been less encouraged. Employee share ownership (*actionnariat salarié*), which allows for a variety of mechanisms and structures, is perceived as complex and costly. Therefore, in order to promote its projection, recent legislative reforms have included measures to simplify these processes and to encourage allocations from profit distribution to be used for investment in company shares, particularly in SMEs, as well as in cases of transfer

of the company in situations of generational handover, two areas of concern to the French authorities and to the European authorities in general.

In Europe, France and the UK rank well above other countries in terms of employee ownership. According to the EFES (*European Federation of Employee Share Ownership*) 2022 Report, more than half (57%) of large European companies registered in its database have employee share plans for all employees. This proportion drops to 30% in most central, eastern and southern countries, but is higher than 40% in the Nordic countries, the UK and France. Differences are even more pronounced in the democratisation rate of employee share ownership, in the proportion of employee shareholders compared to total employees. The European average is around 20%, but ranges from 0% in Latvia to 35% in France (around 5% in Spain).

However, the data in the EFES Report 2022 are not encouraging. They corroborate the slow erosion and degradation of employee share ownership in Europe, which was already apparent in previous reports. In 2022, shareholding rose to record levels, but senior managers benefited the most while ordinary employees stagnated. A group of some 9,600 managers (an average of four in each large company) own more shares than the 34 million employees of large European companies. 23 million on average for each executive manager and €3,000 for each ordinary employee shareholder. The number of employee shareholders is declining, with the notable exception of the UK. The number of large companies in which employees have a significant shareholding is falling. All in all, the rate of democratisation has declined considerably over the last ten years.

Against this background, several questions can be asked about the causes of this deterioration: Are employee share ownership plans becoming less and less effective? Have tax incentives reached their limits? Have public policies to support employee share ownership been misused by managers? Why are employee share plans becoming less and less effective in large companies? Why is this due to labour relocation?

It should be noted that all public policies on participation are national in scope, while only one third of employees in large companies work in the company's home country. Fifteen years ago, it was one in two employees. Thus, the proportion of workers who can benefit from public policies in these countries is decreasing. On the other hand, it seems that the time has come to take a critical look at employee shareholding policies and to be vigilant about the growing influence of senior management in companies. All of these are certainly issues that force us to reflect on the appropriateness and timeliness of measures to be taken in the future.

SUMARIO

1. Introducción. 2. Vista general de los dispositivos de participación de los trabajadores en Francia. 3. Participación en beneficios y planes de ahorro e inversión. 4. Participación en el capital y *Actionnariat salarié*. 4.1. *Actionnariat salarié* y planes de empresa. 4.2. Operaciones de accionariado asalariado. 5. Reformas legislativas. 6. Conclusiones. Bibliografía.

1. Introducción

La participación financiera de los trabajadores en la empresa está en la agenda política de la Unión Europea desde los años 1990 (*Pepper Report*, 1991) (UVALIC, 1991) Pero, a pesar de los progresos realizados, sus objetivos están lejos de alcanzarse, sobre todo entre las PYMEs (EFES, 2019). Las instituciones europeas trabajan por promover especialmente la participación en el capital social, guiadas por el paradigma del *Employee Stock Ownership Plan* (ESOP) de los Estados Unidos (PARLAMENTO EUROPEO, 2014). Es un modelo basado en la voluntariedad y en el principio de no discriminación, que ha mostrado buen funcionamiento entre las PYME y empresas familiares y ha servido para ordenar su transmisión en contextos de relevo generacional, ámbitos que preocupan en Europa (FAJARDO GARCÍA *et al.* 2020). También ha sido utilizado, en menor medida, para rescatar empresas en crisis, como defensa frente a intentos de adquisición hostil por parte de otras empresas y, en algunos sectores económicos como el tecnológico, para protegerse de la fuga de los empleados más cualificados.

El modelo se erige en torno al *trust*, una entidad intermediaria que adquiere las acciones en nombre de los trabajadores. Así éstos no arriesgan directamente sus propios recursos, pues la adquisición se financia mediante la distribución de beneficios a los trabajadores o el préstamo de una entidad financiera. Asumen el riesgo en caso de insolvencia de la empresa empleadora, si el *trust* se centra las inversiones en adquirir sus acciones y no las diversifica. Ahora bien, el *trust* es una institución fácil de trasladar a los sistemas jurídicos de *common law*, pero no a los de *civil law* (TOMÁS MARTÍNEZ, 2014), razón por la que hemos dirigido la mirada a Francia, un país culturalmente más próximo, con un ordenamiento similar al nuestro. Entendemos que el análisis de su experiencia, sus potencialidades y los retos a los que se enfrenta actualmente, podría resultar de interés, de orientación, ante un ulterior desarrollo normativo de las sociedades participadas definidas en la Ley 44/2015 de 14 de octubre.

En Europa, Francia y Reino Unido se sitúan muy por encima de los demás países en materia de accionariado asalariado (EFES, 2019)¹. Alcanzan, junto a los países nórdicos, unos índices de desarrollo y de democratización notablemente superiores a los países del centro, este y sur, donde son más elevados los porcentajes de participación de los altos ejecutivos (MATHIEU, 2023)². Según el Informe EFES de 2022, más de la mitad (el 57%) de las grandes empresas europeas registradas en su base de datos tiene planes de acciones para todos los empleados. Esa proporción cae al 30% en la mayoría de los países del centro, este y sur, pero es superior al 40% en los países nórdicos, Reino Unido y Francia. Las diferencias son aún más pronunciadas en la tasa de democratización del accionariado asalariado, en la proporción de empleados accionistas en comparación con el total de empleados. La media europea está en torno al 20%, pero va desde el 0% en Letonia al 35% en Francia (en torno al 5% en España).

No obstante, los datos del Informe EFES de 2022 no son halagüeños. Corroboran la lenta erosión y degradación del accionariado asalariado en Europa, que ya se venía apreciando en informes anteriores. En 2022 la participación aumentó alcanzando cifras record, pero los altos directivos fueron los más beneficiados mientras los empleados ordinarios se estancan. Un grupo de unos 9600 directivos (una media de cuatro de cada gran empresa) posee más acciones que los 34 millones de empleados de las grandes empresas europeas (MATHIEU, 2023: 32)³. El número de accionistas asalariados disminuye, con la notable excepción del Reino Unido. Desciende el número de grandes empresas en que los empleados tienen una participación significativa. En definitiva, el índice de democratización ha disminuido considerablemente en los últimos diez años.

Pueden plantearse varias interrogantes sobre las causas de este deterioro. ¿Son los planes de participación cada vez menos eficaces? ¿Los incentivos fiscales han alcanzado sus límites? ¿Las políticas públicas de apoyo al accionariado asalariado han sido mal utilizadas por los directivos? ¿Por qué los planes de acciones para los empleados son cada vez menos eficaces en las grandes empresas? ¿por la deslocalización laboral?

1. EFES publica anualmente un estudio exhaustivo centrado en las grandes empresas (cotizadas y no cotizadas) de 32 países europeos (27 de la Unión Europea, Reino Unido, Islandia, Noruega, Serbia y Suiza) que figuran en su amplia base de datos. *Vid.* Gráficos 33 y 34.

2. *Vid.* Gráficos 16, 17, 25, 29. El porcentaje de capital en manos de los empleados de las grandes empresas europeas, es del 3,26% (incluye directores ejecutivos y empleados ordinarios). España se sitúa en la 11ª posición, con un porcentaje algo inferior a la media europea. *Vid.* Gráfico 25.

3. Esto supone unos 23 millones de euros de media por cada directivo ejecutivo y 33.000 euros por cada accionista asalariado ordinario.

Lo cierto es que las políticas públicas son de ámbito nacional, mientras que sólo un tercio de los empleados de grandes empresas trabaja en el país de origen de la empresa. Hace quince años era uno de cada dos empleados. Así pues, la proporción de trabajadores que pueden beneficiarse de esas políticas es cada vez menor. Ante este panorama, hay voces críticas que denuncian el fracaso de Europa en promover una política de participación de los asalariados en el accionariado y reprochan la aparente complacencia hacia la creciente influencia de los altos directivos de las empresas (MATHIEU, 2023). Todas ellas son, sin duda, cuestiones que nos obligan a reflexionar sobre la procedencia y oportunidad de las medidas a adoptar en el futuro. Es preciso establecer los incentivos apropiados para que el sistema beneficie al conjunto de los trabajadores y a la sociedad en general.

2. Vista general de los dispositivos de participación de los trabajadores en Francia

Tradicionalmente Francia se ha caracterizado por desarrollar figuras de participación de los trabajadores en los resultados de la empresa y no en el accionariado, aun teniéndolo previsto en su ordenamiento. *Grosso modo* puede decirse que las dos ordenanzas de 17 de agosto de 1967 sentaron las bases de los dispositivos de participación que conocemos hoy⁴.

La *Ordonnance n° 67-693*⁵ introdujo el mecanismo de *Participation*, obligatoria para las empresas de 100 o más asalariados (para las de 50 o más, desde 1990)⁶ y facultativa para el resto. Se trata de una fórmula de reparto de los resultados de la empresa que consiste en asignar una parte de ellos a un fondo (*Réserve spéciale de participation*) que se calcula en función de los beneficios empresariales y su tributación. Los trabajadores tienen derecho al reparto de esa reserva especial, lo que implica a su vez reconocerles derechos de información respecto a la contabilidad de la empresa. Con este objetivo de carácter redistributivo, de reparto de las ganancias provenientes del crecimiento empresarial (UVALIC, 1995), la *Participation* se separa del *Intéressement*, una figura creada anteriormente (*Ordonnance n° 59-126* de 1959) para el

4. Aunque hay otros antecedentes, *vg. Ordonnance n° 59-126 du 7 janvier 1959 tendant à favoriser l'association ou l'intéressement des travailleurs à l'entreprise, Journal Officiel de la République Française, JORF* de 9 de enero de 1959.

5. *Ordonnance n°67-693 du 17 août 1967 relative à la participation des salariés aux fruits de l'expansion des entreprises, JORF* de 18 de agosto de 1967.

6. *Loi n° 90-1002 du 7 novembre 1990, modifiant l'ordonnance n°86-1134 de 21 octobre 1986 relative à l'intéressement et à la participation des salariés aux résultats de l'entreprise et à l'actionariat des salariés.*

reparto de los beneficios en efectivo, con el objetivo de incrementar la productividad. Asimismo, se dispuso que los acuerdos de *Participation* podían prever la asignación de acciones de la empresa a los trabajadores.

En virtud de la *Ordonnance n° 67-694* se crearon los planes de ahorro que se gestionan a través de empresas financieras especializadas (BERNHEIM, 2022a). Así se daba a los trabajadores la posibilidad de invertir en acciones de la empresa y/o en otros productos financieros con un bloqueo de disposición temporal. Históricamente, las inversiones de estos planes de ahorro han estado dirigidas, en menor medida, a la participación en el capital de la empresa -a través de los *Fonds communs de placement d'entreprise* (FCPE) o de sociedades de inversión de capital variable (SICAV)- y, en mayor medida, a cuentas corrientes bloqueadas de planes de empresa (*Plan d'épargne d'entreprise*, PEE)⁷ o planes de pensiones (*PER Collectif*)⁸ (KESZTENBAUM, 2023a). Estos planes se alimentan de las sumas provenientes del *Intéressement* y la *Participation*, con un período de bloqueo, de cinco años en los planes de empresa o hasta la jubilación en los planes de pensiones, salvo causas tasadas de desbloqueo anticipado. Asimismo, desde la ordenanza, existe la posibilidad de que la empresa realice aportaciones complementarias (*abondements*) a las cantidades aportadas al plan voluntariamente por los asalariados, dentro de unos límites. Todo ello se acompaña de un régimen de incentivos fiscales y sociales para las empresas y para los empleados. *Intéressement* y *Participation* son dos dispositivos que se negocian entre la empresa y los trabajadores, en el marco del Derecho del trabajo (*Code du Travail*), y se conectan con los citados planes de ahorro/inversión, permitiéndoles reunir un capital productivo (*Épargne salariale*), en consonancia con lo propuesto en el Informe PEPPER de 1991⁹.

La otra fuente de participación financiera (regulada en el *Code de commerce*) es la que asocia los asalariados con el capital de la empresa, mediante los *plans d'options sur actions* (de carácter individual) o los dispositivos de *actionnariat salarié* (de carácter colectivo), bien con participación directa de los asalariados o bien con participación indirecta, a través de los *Fonds communs de placement d'entreprise* (FCPE) o sociedades de inversión de capital variable (SICAV), menos frecuentes. Para ello, lo habitual

7. También se admiten planes entre las empresas de un grupo (*Plan d'épargne du group*, PEG) o entre empresas que no pertenecen al mismo grupo (*Plan d'épargne interentreprises*, PEI), en algunos casos.

8. Tradicionalmente denominado PERCO (*Plan d'épargne pour la retraite collective*) ha sido sustituido por el PER *Collectif* (*Plan d'épargne retraite collectif*). Desde el 1 de octubre de 2020, los antiguos PERCO pueden mantenerse y seguir financiándose o transformarse en PER *Collectif* creados por la *Loi PACTE* (2019).

9. Igualmente, la Recomendación del Consejo de la CE, de 27 de julio de 1992, relativa al fomento de la participación de los trabajadores en los beneficios y los resultados de la empresa (incluida la participación en el capital) (92/443/CEE), DOCE L 245, 26.9.1992, 53-55.

es que las empresas recurran al aumento de capital con oferta de acciones reservadas a los asalariados y a la atribución gratuita de acciones a asalariados y/o directivos. Así pues, el *actionnariat salarié* es una figura estrechamente conectada con los planes de ahorro de empresa alimentados por la distribución de beneficios, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 1.
Participación financiera de los asalariados en Francia

<p>Dispositivos de participación de los asalariados en los RESULTADOS de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> — <i>Intéressement</i> — <i>Participation</i> <p>Las cantidades percibidas pueden destinarse a dispositivos de AHORRO/INVERSIÓN colectivos:</p> <p><i>Épargne salariale</i></p> <ul style="list-style-type: none"> → Planes de empresa (corto/medio plazo) <i>Plan d'épargne d'entreprise</i>, PEE <i>Plan d'épargne du groupe</i>, PEG <i>Plan d'épargne interentreprises</i>, PEI → Planes de pensiones (largo plazo) <i>Plan d'épargne retraite PER Collective</i>, (antes PERCO) <p>Pueden servir de soporte a estos planes:</p> <ul style="list-style-type: none"> → <i>Fonds communs de placement d'entreprise</i> (FCPE) → Sociedades de inversión de capital variable (SICAV) 	<p>Dispositivos de participación de los asalariados en el CAPITAL de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> → <i>Options sur actions</i> (Individuales) → <i>Actionnariat salarié</i> (Colectivos) <p>Dispositivos de participación colectiva en el capital vinculados a planes de empresa (PEE, PEG). <i>Actionnariat salarié</i></p> <ul style="list-style-type: none"> → Participación directa. Adquisición de acciones del empleador a título individual (También <i>stock options</i>) → Participación indirecta a través de: <ul style="list-style-type: none"> → <i>Fonds communs de placement d'entreprise</i> (FCPE) → SICAV <i>d'actionnariat salarié</i> (SICAVAS) <p>Participación colectiva en el capital fuera de los planes de empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Adquisición de acciones en procesos de privatización → <i>Options sur actions</i> (Individuales)
--	--

Fuente: Elaboración propia.

3. Participación en beneficios y planes de ahorro e inversión

En el siglo XX, Francia fue pionera en impulsar modelos de accionariado asalariado a fin de aunar los intereses de empresarios y trabajadores y evitar la conflictividad social, especialmente a partir de la década de 1950 bajo la presidencia de De Gaulle. Sin embargo, los sistemas de reparto de los beneficios empresariales a los trabajadores (*Intéressement* y *Participation*), concebidos en origen como mecanismos previos, necesarios para abordar su participación en el capital social, adquirieron una difusión,

que no tuvo la participación en el capital. Estos dispositivos que se combinan con planes de ahorro e inversión (planes de empresa y planes de pensiones), cuentan con importantes incentivos fiscales y de Seguridad Social y gozan de una fuerte implantación en la sociedad francesa. Son fórmulas retributivas y de participación financiera, de distribución de la riqueza a los trabajadores, que contrastan con nuestra realidad, pues España se sitúa, entre los países con menos regulación e incentivos para la difusión de este tipo de mecanismos (SALA & TODOLÍ, 2020: 12). Como en otros muchos, la idea de distribución de la riqueza a los trabajadores se abandonó hace tiempo, se realiza únicamente desde el Estado, a través de impuestos progresivos (TODOLÍ SIGNES, 2016: 267).

Tabla 2.
Dispositivos de participación en los resultados de la empresa. Diferencias

Intéressement	Participation
Es facultativo, se implanta a iniciativa de la empresa	Es obligatoria por ley para empresas de 50 o más trabajadores, facultativa para las demás
Su objetivo es incrementar la productividad de la empresa	Su objetivo es redistribuir una parte de las ganancias de la empresa (<i>réserve speciale de participation</i>)
El derecho a obtener la prima se genera si se alcanzan unos objetivos (vg. de productividad, disminución de costes, standares medioambientales, reducción de accidentes laborales)	El acuerdo de <i>Participation</i> genera automáticamente derecho a obtener la prima
La fórmula de cálculo depende de los resultados o del rendimiento de la empresa	La fórmula de cálculo es compleja, en función de los beneficios tributarios
Las cantidades distribuidas son disponibles de inmediato. No hay obligación legal de ahorro o inversión	Las cantidades distribuidas son indisponibles, deben destinarse a un dispositivo de ahorro o inversión (Plan de ahorro de empresa, compra de acciones de la empresa, acciones de SICAV o participación en fondos comunes de inversión, FCPE)
Es un mecanismo de <i>management</i> , aunque sirve para crear una provisión de activos para los asalariados	Es un mecanismo de redistribución de las ganancias

Fuente: Elaboración propia.

Intéressement y *Participation* son compatibles y comparten aspectos comunes. Se establecen por vía de convenio o acuerdo colectivo entre la empresa y los trabajadores, a través de sus representantes (delegados sindicales, comités de empresa), con un contenido mínimo fijado por ley y se notifican al Ministerio de Trabajo. Su aplica-

ción se extiende a todos los empleados (sólo cabe exigir una antigüedad de tres meses, como máximo).

Las cantidades percibidas a través de estos dispositivos no constituyen salario. No pueden sustituir ningún elemento de la estructura salarial (*vg.* una determinada prima) al menos en 12 meses (DELAHAIE & DUHAUTOIS, 2013). Los importes que pueden abonarse están limitados en función de algunos parámetros cuantitativos y cualitativos de las empresas (*vg.* volumen de negocios, resultados de la explotación, plazos de entrega, proyectos, etc.). En todo caso, hay además dos límites acumulativos: el importe por las primas abonadas en un año no puede superar el 20% del salario bruto ni el tope anual (*Plafond Annuel de la Sécurité Sociale, PASS*)¹⁰ fijado en los presupuestos generales del Estado.

Las personas trabajadoras pueden cobrar las primas al contado y disponer de ellas, no existe una obligación legal de ahorro o inversión de esas cantidades, en cuyo caso no gozan de beneficios fiscales ni sociales. Pueden destinarse al ahorro (*Code du Travail*, art. L442-5), en todo o en parte, a planes de empresa y/o a planes de pensiones colectivos, con interesantes incentivos. Otra opción es emplearlas en la adquisición de capital de la empresa, que ha sido menos incentivada. En ambos casos, las cantidades quedan bloqueadas por el período indicado en el plan, salvo excepciones tasadas. También es posible destinarlas a una cuenta donde se acumulan días de descanso remunerados (*Compte épargne-temps*), una opción que no goza de bonificaciones.

El llamado ahorro salarial (*Épargne salariale*) está muy arraigado en Francia. En principio, la creación del plan de empresa o plan de pensiones es facultativa para las empresas. Pero es obligatoria para aquellas obligadas a implantar la *Participation* (las de 50 o más trabajadores) y es también una cuestión que debe decidirse en caso de negociar un acuerdo de *Intéressement* (*Code du Travail*, art. L3332-6).

Además de las primas de *Intéressement* y/o *Participation*, el asalariado puede realizar aportaciones voluntarias a estos planes¹¹ y el empleador puede complementarlas (con *abondements*), dentro de unos límites anuales, para los planes de empresa y los planes de pensiones¹². La *Loi PACTE* (2019) ha añadido la posibilidad de que las

10. El PASS para 2023 es de 43.992 €. en: <https://www.service-public.fr/particuliers/actualites/A15386>. Las primas de *Intéressement* y *Participation* no pueden superar el 75% PASS (32.994 €).

11. Hasta el 25 % de la remuneración bruta anual. Estas aportaciones no gozan de beneficios fiscales para el asalariado, pero no están sujetas a las contribuciones de la Seguridad Social.

12. No pueden superar tres veces la cantidad aportada por el asalariado a los planes de empresa ni el límite del 8% PASS (3.519,36 €) o el 14% PASS (6.334,85 €), si se invierten en adquirir acciones o títulos de la empresa. En el caso de los planes de pensiones, no pueden superar el 16% PASS (7.394 €/año). Son datos para 2023, en: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2142>

empresas realicen una aportación unilateral (hasta 2% PASS, 879,84 €) uniforme para todos los trabajadores, a un fondo de inversión en acciones de los trabajadores.

Los planes de ahorro de empresa suelen estar administrados por empresas financieras especializadas que invierten las cantidades en los planes de empresa o en acciones de la empresa (o del grupo de empresas) o en otros productos financieros o en fondos comunes de inversión de empresa (FCPE) o en títulos emitidos por sociedades de inversión de capital variable de accionariado asalariado (SICAVAS). El nivel de riesgo varía de unos a otros, por lo que el asalariado escoge el destino de sus aportaciones, diversificando sus inversiones.

El dispositivo más empleado como soporte de los planes de empresa es el FCPE¹³. Se trata de una copropiedad sin personalidad jurídica que suele estar administrada por una sociedad de gestión, ajena a la empresa empleadora. Los derechos de los empleados están representados por participaciones del FCPE que cuenta con un reglamento interno de funcionamiento donde se fijan los derechos y obligaciones de los participantes, el consejo de vigilancia, su composición, el ejercicio de los derechos de voto vinculados a las participaciones del fondo (también pueden ser atribuidos a los trabajadores, o bien, a la sociedad de gestión), etc. Los representantes de los trabajadores están presentes en los consejos de vigilancia de los fondos de inversión y éstos en las juntas de accionistas y en los consejos de administración de las empresas empleadoras. Así, este mecanismo permite a los trabajadores participar también en la gestión de la empresa (AUZERO, 2004).

Además, este ahorro de las sumas indisponibles provenientes de la *Participation* y del *Intéressement*, goza de un régimen fiscal con incentivos. Para las empresas, las cantidades abonadas se asimilan a los costes de persona, son deducibles de la base imponible del impuesto que grava los beneficios (impuesto de sociedades o IRPF). Para los asalariados, las cantidades percibidas, cuando se invierten en los planes de empresa o en planes de pensiones colectivos, están exentas del IRPF dentro de unos límites. Asimismo, las rentas y plusvalías derivadas de lo invertido en esos planes también están exoneradas si se vuelven a invertir. A la salida del plan de pensiones, la prestación puede consistir en el cobro de un capital, exento del IRPF, o de una renta vitalicia, la cual tributa parcialmente (entre el 30% y el 70%) en función de la edad del titular¹⁴.

13. Su creación requiere autorización de la autoridad de los mercados financieros, que valida los documentos de información distribuidos a los poseedores de las participaciones. No es obligatorio establecer un FCPE cuando el plan de empresa permite la adquisición directa de las acciones del empleador.

14. Varía en función de la edad del perceptor: 70 % para menores de 50 años; 50 % para los de 50 a 59 años; 40 % para los de 60 a 69 años y 30 % para mayores de 69 años.

El ahorro salarial también cuenta con incentivos en el régimen de Seguridad Social. Las empresas no cotizan por las primas y aportaciones complementarias (*abondements*) abonadas porque no constituyen salario. Pero están sujetas al *Forfait social* sobre el que operan algunos incentivos. El *Forfait social* es una contribución patronal (en función de la plantilla) sobre aquellas cantidades satisfechas a los trabajadores no sujetas a cotización de la Seguridad Social. El tipo general es del 20%, pero las empresas pueden beneficiarse de tipos reducidos del 16%¹⁵, 10%¹⁶, 8%¹⁷ e incluso 0%¹⁸. Para los trabajadores hay otras contribuciones sociales, también bonificadas: el 0,5% en la *Contribution au Remboursement de la Dette Sociale* (CRDS) para paliar el endeudamiento de la Seguridad Social y el 9,2% en la *Contribution Sociale Généralisée* (CSG) para financiar servicios sociales (*Code de la Sécurité Sociale*, arts. L136-2 y L242.1). Las rentas provenientes de los planes de ahorro salarial, si se invierten, están sujetas únicamente a estas contribuciones, pero si no se reinvierten, quedan sujetas a las demás cotizaciones de Seguridad Social.

Finalmente, debe mencionarse que el ahorro salarial dispone de un régimen de garantías. Está gestionado por la *Association pour les gestions du Régime d'assurances des salariés*, un fondo de solidaridad interempresarial que se alimenta de las aportaciones patronales obligatorias para todas las empresas. Por ley, el seguro obligatorio de los empleadores contra el riesgo de impago a trabajadores debe incluir, asimismo, las primas por *Intéressement* y *Participation*, aunque no integran la estructura salarial.

15. El *Forfait Social* del 16% se aplica a las empresas de más de 50 trabajadores en las aportaciones a PER *Collectif* (o PERCO) que debe cumplir dos condiciones cumulativas:

- La llamada gestión *pilotée*, que consiste en asignar el ahorro permitiendo reducir progresivamente los riesgos financieros en función del horizonte de inversión (*vg.* la fecha previsible de jubilación)
- Una cartera de inversión con al menos un 10% de valores destinados a la financiación de PYMEs.

16. El *Forfait Social* del 10% se aplica a las empresas de más de 50 trabajadores, en las aportaciones del empleador a los asalariados para adquirir títulos de la empresa (o empresa agrupada). Antes de 2019 el tipo era del 20%. Para 2021, 2022 y 2023 ha quedado exenta la aportación empresarial cuando complementa las aportaciones voluntarias de los trabajadores a planes de ahorro.

17. El tipo del 8% se aplica a las aportaciones del empleador destinadas financiar las prestaciones de previsión complementarias abonadas a los asalariados, antiguos asalariados y sus derechohabientes.

18. Desde el 1 de enero de 2019, el *Forfait Social* se ha suprimido para primas de *Intéressement* y *Participation* y *abondements*, en empresas de menos de 50 trabajadores (no obligadas a formalizar acuerdos de *Participation*) y primas de *Intéressement* (tampoco es obligatorio) en empresas de menos de 250 trabajadores.

Tabla 3.
Distribución de beneficios con planes de empresa. Régimen fiscal y de Seguridad Social para la empresa, 2023

	Incentivos fiscales	Incentivos Seguridad Social
Cantidades distribuidas por la empresa	Son deducibles de la base imponible del impuesto que grava los beneficios de la empresa (IS o IRPF) con unos límites referidos al PASS anual	No cotizan como salario Están sujetas al <i>Forfait social</i> con el tipo general del 20%
<i>Intéressement</i>	Hasta 75% PASS (32.994 €)	<i>Forfait social</i> de tipo reducido para unos casos, según plantilla de la empresa: - 16%, para aportaciones a PER <i>Collectif</i> - 10%, para adquirir títulos de la empresa - 8%, para prestaciones de previsión complement. - 0%, para primas de <i>Intéressement</i> , <i>Participation</i> y <i>abondements</i> , en empresas de menos de 50 empleados - 0%, para primas de <i>Intéressement</i> en empresas de 50 a 250 empleados
<i>Participation</i>	Hasta 75% PASS (32.994 €)	
<i>Abondements</i>	Hasta 8% PASS (3.519,36 €) (+ 80%, hasta 6.334,85 €, si se invierten en adquirir acciones o títulos de la empresa o empresa agrupada)	

Fuente: Elaboración propia. Datos del Ministerio de Economía francés, para 2023.
<https://www.economie.gouv.fr/particuliers/epargne-salariale-participation>

Como conclusión de este apartado, debe subrayarse que el ahorro salarial es muy popular entre los trabajadores franceses (DARES, 2020, 2022)¹⁹. Lo conciben prácticamente como un derecho y como un instrumento que les permite generar un ahorro duradero, sobre todo a quienes trabajan en las grandes empresas, por lo que desde hace tiempo se busca extender la *Participation* a las PYME.

Asimismo, los sindicatos han ido abandonando la habitual oposición y recelo hacia la participación en los resultados, considerada como una forma de desactivar las reivindicaciones de los trabajadores. Su posición ya no es de rechazo sino de interés por un posible remedio o medio para luchar contra la desindustrialización, los despidos masivos o la deslocalización (BEFA & CLERC, 2013; BENHAMOU, 2014. Sobre la posición de los sindicatos españoles en materia de participación financiera, SALA & TODOLÍ, 2020: 10).

19. Según datos de 2018, el 84,5 % de los empleados de empresas de más de 500 tiene acceso a planes de participación, frente al 50,9 % del total de empleados. En las empresas de menos de 50 trabajadores, sólo el 16%. La cifra es del 62,2% en empresas de 50 a 499 empleados. En 2020 los datos son estables, aunque aumenta la proporción al 17,3% en las empresas de menos de 10 trabajadores y al 88,5% en empresas de 1000 o más trabajadores.

Tabla 4.
Planes de ahorro salarial. Régimen fiscal y de Seguridad Social para las personas trabajadoras, 2023

Planes	PEE (PEG, PEI)	PER Collectif /PERCO
Aportaciones (con límites anuales)	<p>a) Primas de <i>Intéressement</i> y/o <i>Participation</i>, hasta 20% del salario bruto anual, máximo 75% PASS (32.994 €)</p> <p>b) <i>Abondements</i>, hasta 3 veces lo aportado por el empleado. Hasta 8% PASS (3.519,36 €) + 80% (hasta 6.334,85 €) si se invierten en adquirir acciones o títulos de la empresa</p> <p>c) Aportaciones voluntarias del empleado, hasta 25% de la remuneración bruta anual.</p> <p>Las aportaciones pueden invertirse en:</p> <ul style="list-style-type: none"> - acciones o títulos de la empresa - partes de SICAV - partes de un fondo común, FCPE 	<p>a) Primas de <i>Intéressement</i> y/o <i>Participation</i> hasta 20% del salario bruto anual, máx. 75% PASS) (32.994 €)</p> <p>b) <i>Abondements</i>, hasta 3 veces lo aportado por el empleado. Hasta 16% PASS (7.038,72 €). Además, puede fijarse una aportación inicial (o periódica) hasta 2% PASS, (879,84 € anuales)</p> <p>c) Aportaciones voluntarias del empleado, hasta 25% de la remuneración bruta anual.</p> <p>Deben proponerse al asalariado al menos tres instrumentos de inversión, con más o menos riesgos, a elegir entre SICAV o FCPE y al menos uno debe permitir la inversión en economía social y solidaria</p>
Régimen fiscal y de Seguridad Social al invertir	<p>Las cantidades de <i>Intéressement</i> y <i>Participation</i> aportadas al PEE y los <i>abondements</i> están</p> <ul style="list-style-type: none"> - exentas de IRPF (con límites anuales) - exentas de cotización a SS (no son salario) - sujetas a contribuciones sociales (CSG 9,2% y CRDS 0,5% = 9,7%) <p>Las aportaciones voluntarias del asalariado</p> <ul style="list-style-type: none"> - no gozan de ventajas fiscales - pero no están sujetas a contribuciones sociales <p>Las rentas y plusvalías de los valores que se posean en el PEE están</p> <ul style="list-style-type: none"> - exentas de IRPF, si se reinvierten en el plan - sujetas a IRPF, si no se reinvierten - sujetas a contribuciones sociales (CSG 9,2%; CRDS 0,5% y NPS 7,5% = 17,2%) 	
Régimen fiscal y de Seguridad Social de lo ahorrado, al desbloqueo (anticipado o al final del plan)	<p>Las sumas retiradas del PEE están</p> <ul style="list-style-type: none"> - exentas de IRPF, si se reinvierten en el plan - sujetas a IRPF, si no se reinvierten - sujetas a contribuciones sociales (CSG 9,2% CRDS 0,5% y NPS 7,5%. Total: 17,2%) 	<p>A la salida del PER <i>Collectif</i> (PERCO) la prestación puede consistir en el cobro de</p> <ul style="list-style-type: none"> - el capital, está exento de IRPF - la renta vitalicia, sujeta a IRPF en parte: <ul style="list-style-type: none"> * 70 % para menores de 50 años * 50 % para los de 50 a 59 años * 40 % para los de 60 a 69 años * 30 % para mayores de 69 años

Fuente: Elaboración propia. Datos del Ministerio de Economía francés, para 2023.
<https://www.economie.gouv.fr/particuliers/epargne-salariale-participation>

Con todo, sin embargo, en Francia se ha avanzado poco en la participación de los trabajadores en la gestión y en la gobernanza de la empresa. Incluso puede decirse que la noción del ahorro salarial prácticamente llega a desplazar la idea de participación financiera de las personas trabajadoras (AUZERO, 2015, 2017). A pesar de disponer de estos mecanismos, generalmente no se tiene conciencia de participar en la empresa. A ello hay que añadir que durante mucho tiempo tampoco se ha progresado en la participación en el capital, tradicionalmente poco incentivada (COPIE-SAS, 2014). Sin embargo, en los últimos años asistimos a un giro de tendencia ya que se han llevado a cabo reformas para tratar de promoverla, como es el caso de la *Loi Macron* (2015) y la *Loi PACTE* (2019)²⁰.

4. Participación en el capital y *actionnariat salarié*

El ordenamiento francés también cuenta con un instrumento *ad hoc* para dar entrada a los asalariados en el capital social de la empresa en que prestan sus servicios de forma duradera, con el objetivo de conciliar sus intereses y los de la empresa. Es el *actionnariat salarié*, cuyos orígenes se remontan a principios del siglo XX, aunque los dispositivos diseñados para apoyar esta práctica -*Interessement, Participation* y *Épargne salariale*- han tenido un desarrollo mucho mayor e incluso han incidido en su configuración actual.

En 1915 se aprobó la ley por la que se creó la *Société Coopérative Ouvrière de Production* (SCOP, actualmente *Société Coopérative et Participative*) y en 1917 la *Loi Briand* reguló la adquisición voluntaria de capital por parte de los trabajadores, dando lugar a una nueva forma jurídica de sociedad por acciones, la *Société à Participation Ouvrière* (SAPO). Pero estas leyes tuvieron una aplicación muy limitada, en un período difícil de entreguerras. No obstante, paralelamente, surgieron movimientos obreros con el fin de establecer una mayor conexión entre los salarios y los potenciales beneficios de las empresas. Fueron los que propiciaron el particular avance del *Interessement*, la *Participation* y el ahorro salarial.

Dando un salto en el tiempo, la expansión económica en la década de 1980, provocó inmensas necesidades de financiación empresarial lo que conllevó la aparición de grandes fondos de inversión (TODOLÍ SIGNES, 2016: 133) y las primeras leyes con medidas específicas para orientar los asalariados hacia la adquisición de acciones

20. *Loi n° 2015-990 du 6 août 2015, pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques* y *Loi pour un Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises, Loi n° 2019-486 du 22 mai 2019 relative à la croissance et la transformation des entreprises (Loi PACTE)*.

de su empresa²¹. En esa época el otro hito histórico para el *actionnariat salarié* fue la ola de privatizaciones que se sucedieron a partir de 1986 (BERNHEIM, 2022a).

La ley de privatizaciones de 1986²² obligó a que, en las ventas de participaciones de titularidad estatal, el 10% fuera ofrecido a los empleados de la empresa (o de sus filiales y a los antiguos empleados con al menos cinco años de antigüedad). Además, para facilitar la adquisición, podían beneficiarse de un descuento (hasta el 20% del precio pagado por otros adquirentes) y del pago aplazado. Asimismo, se permitió a las empresas emitir nuevas acciones para su suscripción por los empleados, en el marco de ofertas reservadas a ellos, y se suprimió la obligación de crear fondos comunes de inversión (FCPE) cuando el ahorro derivado de la *Participation*, se utilizase directamente para adquirir títulos de la empresa.

Fuera de este contexto, el accionariado asalariado no ha tenido un desarrollo significativo, nada comparable a los dispositivos de distribución de los beneficios empresariales. No obstante, la *Loi PACTE* (2019) ha imprimido un nuevo impulso al simplificar los mecanismos de acceso al capital, que siempre han sido percibidos como muy complejos y costosos. Los datos indican que sus efectos se empiezan a notar, al observarse un mayor interés por este vehículo de participación en los últimos años (FAS 2022)²³.

Cuando se trata de dar entrada a los trabajadores en el capital de la sociedad, hay dos obstáculos primordiales. Por un lado, aunque los trabajadores estén dispuestos a adquirir acciones de la empresa, tiene que haber acciones disponibles para ellos en cantidad suficiente. Por otro, es preciso que estas personas dispongan de las sumas necesarias para adquirir una parte significativa del capital, una parte que les permita participar de algún modo en la gestión de la empresa. Respecto a ambas cuestiones, el legislador francés ha ido introduciendo sucesivos ajustes en la figura del *actionnariat salarié* (AUZERO, 2004:76).

21. *Loi n° 80-834 du 24 octobre 1980 créant une distribution d'actions en faveur des salariés des entreprises industrielles et commerciales.*

22. *Loi n° 86-912 du 6 août 1986 relative aux modalités des privatisations y Ordonnance n° 86-1134 du 21 octobre 1986 relative à l'intéressement et à la participation des salariés aux résultats de l'entreprise et à l'actionnariat des salariés.*

23. El estudio muestra que, en el 55% de las empresas encuestadas, más de la mitad de los empleados son accionistas y ostentan una participación superior al 3% del capital. Además, una de cada dos empresas encuestadas ha lanzado o prevé lanzar una operación de accionariado asalariado.

4.1. *Actionnariat salarié* y planes de empresa

Sin duda, una de las principales dificultades para la participación de los trabajadores en el capital de la empresa es que no dispongan del caudal necesario. Por ello, el *actionnariat salarié* se articula en dos estadios. Unos mecanismos facilitan que la empresa libere cantidades a los trabajadores (*Intéressement, Participation*). Luego, a través de los planes de ahorro de empresa (no a través de los planes de pensiones), los trabajadores pueden invertir esas cantidades en acciones de la compañía. De este modo, el trabajador puede convertirse en accionista, de forma directa, si las acciones se le atribuyen a título personal, o de forma indirecta, a través de su participación en un FCPE o SICAVAS (una vía poco utilizada). El sistema francés no concibe la participación colectiva de los asalariados en el capital fuera de los planes de empresa, a excepción de los casos de privatización de empresas del sector público y del *actionnariat salarié sélectif* mediante *stock options* destinados a una determinada categoría de empleados (KESZTENBAUM, 2023b).

Los FCPE, son fondos sin personalidad jurídica que se nutren del ahorro salarial. Recuerdan al ESOP de los Estados Unidos, pues permiten la transmisión a los trabajadores de parte del capital social (o de todo, en caso de transmisión de la empresa) sin su aportación directa. Pero, a diferencia del ESOP que opera a través del *trust*, en Francia es preciso crear una sociedad intermediaria para adquirir las acciones y solicitar el préstamo que permita su financiación. Para ello se utiliza el tipo societario de *Société Anonyme Simplifiée* (SAS) (TOMÁS MARTÍNEZ, 2014: 271). El fondo recibirá las acciones a medida que se produzca la amortización del crédito concedido a la sociedad intermediaria. La compra de las acciones se financia mediante un préstamo bancario garantizado por la empresa transmitente y se va amortizando con los dividendos de las acciones de los empleados que participan en el fondo, con sus contribuciones voluntarias, los *abondements* de la empresa, etc. La gestión de las inversiones, en general, se efectúa por sociedades de gestión y los trabajadores mantienen sus acciones hasta su retirada (por muerte, invalidez, jubilación o causas tasadas). El fondo funciona, a su vez, como un mercado interno entre los trabajadores salientes que venden sus participaciones y los entrantes que las compran (AUZERO, 2004: 78). Así, esta fórmula, como el ESOP, sirve también para sociedades no cotizadas, PYMEs o empresas familiares. Cada fondo cuenta con un consejo de vigilancia en el que se integran los representantes de los asalariados accionistas²⁴ que se implica en su gestión y lo representa en los órganos de gobierno de la sociedad.

24. En los fondos diversificados -cuyo activo se compone de títulos de la empresa en no más de un tercio- el consejo de vigilancia es mixto formado por los representantes de los trabajadores accionistas y representantes

No todos los casos en que el trabajador, como cualquier otro ciudadano, adquiera acciones de la empresa se consideran *actionnariat salarié*. Si bien la legislación francesa no contiene una definición de este concepto, el *Code de Commerce* (art. L.225-102) impone el deber de indicar el porcentaje de capital en régimen de accionariado asalariado, en el informe anual que debe elaborar el consejo de administración para la junta general ordinaria. A estos efectos, las acciones a tomar en consideración son: i) las que formen parte de un fondo común de inversión de la empresa (FCPE) o SICAV de participación de los trabajadores; ii) las acciones resultantes de privatizaciones, en tanto sean intransferibles; iii) las acciones gratuitas poseídas de forma nominativa por los empleados en activo y cuya asignación haya sido autorizada por la junta general y iv) las acciones que tras el pago de la participación en beneficios posea directamente el trabajador mientras estén sujetas a un período de indisponibilidad.

Como puede observarse, en la noción de *actionnariat salarié* no se contemplan: i) las acciones que posean los asalariados a título individual; ii) ni las que posean a través de *stock-options* (salvo si fueron atribuidas en el marco de un plan de empresa); iii) ni las adquiridas por los empleados con motivo de la reactivación de la empresa.

Asimismo, como su nombre indica, el dispositivo de *actionnariat salarié* está reservado a las sociedades por acciones (cotizadas y no cotizadas), a la *Société Anonyme* (SA), la *Société Anonyme Simplifiée* (SAS) y la *Société Comandite par actions*. Por tanto, queda excluida de su ámbito la sociedad de responsabilidad limitada (INSEE, 2022)²⁵. No obstante, debe recordarse que en Francia la sociedad cooperativa puede adoptar forma de *Société Anonyme*, *Société Anonyme Simplifiée* o *Société à responsabilité limitée*

Los asalariados pueden detentar las acciones directamente a título individual, a través de una cuenta individual de ahorro salarial, o indirectamente, a través de su participación en un fondo (FCPE) o sociedad de inversión (SICAVAS), en el marco de un plan de empresa. Cuando se elige invertir en estos dispositivos, es habitual que la empresa haga uso de medidas destinadas a facilitar la adquisición de acciones, como el abono de un complemento (*abondement*), la atribución gratuita, facilidades de pago, crédito bancario o garantías bancarias que protejan total o parcialmente a los suscriptores del riesgo de pérdida. Estas ventajas suelen estar ligadas a determi-

de la empresa al 50%. En los fondos de accionariado obrero, el consejo de vigilancia se compone exclusivamente de representantes de los trabajadores accionistas, aunque se prevé la posibilidad de que sea mixto.

25. Más de 2/3 de las nuevas empresas son sociedades por acciones simplificadas (SAS), el 68% del total (el 14% en 2010). Pueden crearse con 1€ de capital y la mayoría son unipersonales. Las sociedades de responsabilidad limitada representan casi el 30% (el 80% en 2010) y las demás formas jurídicas el 3%.

nadas condiciones de conservación de las acciones. Los planes de empresa exigen un mínimo de cinco años.

Por otra parte, el mecanismo de *actionnariat salarié* implica que, en las sociedades en las que los asalariados ostenten más del 3% del capital social (*Code de Commerce*, art. L225-129.6.2, *Loi PACTE*, art. 62), la junta general de accionistas debe designar uno o dos administradores representantes de los asalariados entre los miembros del consejo de administración (si son más de doce) (HOLLANDTS *et al.*, 2022:11). La modalidad de elección de estos administradores asalariados se regula en los estatutos sociales, por lo que su modificación puede ser necesaria si se implanta un plan de *actionnariat salarié*.

El régimen de incentivos es básicamente el mismo que rige para los planes de empresa en el ahorro salarial, con algunas ventajas fiscales y sociales reforzadas por la *Loi PACTE* (2019). Para los empresarios, el *abondement* permitido destinado a la adquisición de acciones es superior (hasta un 80% más, 6.334,85€ en 2023). Para los asalariados, la ventaja correspondiente a la rebaja en el precio de suscripción o la atribución gratuita de acciones no se computa a efectos de cotización social y está exenta de tributación, tanto para el beneficiario como para la empresa (*Code Général des Impôt*, art. 200 A).

4.2. Operaciones de accionariado asalariado

Además de los medios para que los trabajadores puedan adquirir acciones de la empresa, es necesario que existan acciones disponibles suficientes para ellos, de forma que puedan hacerse con una parte de capital que les proporcione la posibilidad de participar en la gestión. Así que el legislador francés ha ido introduciendo mecanismos que permiten a los asalariados (y a antiguos asalariados que no hayan liquidado sus planes de empresa) adquirir acciones en el marco de ofertas reservadas a ellos (BERNHEIM, 2022b).

Al efecto, se contemplan varias operaciones (*Code de Commerce*, arts. L.225-197 a L.225-197-5): la ampliación de capital reservada a los trabajadores (la más frecuente); la venta de acciones preexistentes recompradas por la empresa; la venta de acciones en poder del Estado, en operaciones de privatización (total o parcial); y la distribución entre los trabajadores de una empresa la plusvalía obtenida por uno o varios inversores (incluida por la *Loi PACTE* 2019). A su vez, la puesta en marcha de estos mecanismos puede ir acompañada de otras medidas destinadas a facilitar la adquisición de acciones, ya sea *abondements*, facilidades de pago, crédito bancario, garantías bancarias, etc., así como la atribución gratuita de acciones a los empleados.

Asimismo, se prevé un ulterior mecanismo de compra de acciones por los empleados para facilitar la transmisión de la empresa en los contextos de relevo generacional, sujeto a disposiciones especiales y beneficios fiscales.

La fórmula más habitual es la del aumento de capital con oferta reservada a los asalariados, acompañada de la atribución gratuita de acciones (BERNHEIM, 2022a). Estas operaciones arrancan con la decisión adoptada en junta general extraordinaria de accionistas (*Code de Commerce*, art. L225-138) de proceder a la ampliación de capital y posterior oferta de suscripción de las nuevas acciones dirigida a todos los asalariados (salvo antigüedad inferior a tres meses, como máximo) y a antiguos asalariados que no hayan liquidado sus planes de empresa, que son libres de aceptar o no la oferta. La junta debe aprobar el plan de empresa en que se enmarca la operación, reservado únicamente a las personas adscritas a dicho plan. Si el capital social en manos de los asalariados no alcanza el 3%, la sociedad queda obligada a seguir convocando, cada tres años, junta general extraordinaria a este respecto (*Code de Commerce*, arts. L225-129.6 y L225-129.6.2).

En estos procesos, los asalariados suelen tener la posibilidad de suscribir las acciones a un precio reducido. El descuento varía (entre 20% y 30%) en función del período de indisponibilidad de las sumas invertidas en el plan de empresa (hasta 10 años) y puede ser completado con un *abondement* de la empresa. La operación puede financiarse con cargo a las primas de *Intéressement* y/o *Participation*, *abondements* o préstamos de la empresa.

Las empresas también suelen recurrir a atribuir gratuitamente acciones a los asalariados y/o directivos, a fin de promover estas operaciones de ampliación de capital (BERNHEIM, 2022c). Pero no cualquier atribución gratuita pertenece al ámbito del *actionnariat salarié*, solamente las que se realicen en el marco de los planes de empresa. Es lo que da derecho a la sociedad a deducir de su base imponible el valor de las acciones distribuidas. Estas acciones permiten a los empleados obtener una plusvalía, siempre que se respete un período de tenencia, y participar en los resultados de la empresa mientras las conserven.

La junta general de accionistas es quien adopta la decisión de atribuirles, determina el montante, los potenciales beneficiarios (asalariados y/o directivos), si se trata de acciones nuevas o ya existentes, la duración de los plazos de adquisición y de conservación de las acciones (con un mínimo de 2 años), etc. Puede destinarse a ellas hasta el 10% del capital, hasta el 15% en las sociedades no cotizadas (incluso hasta el 30%, bajo determinadas condiciones, *Code de Commerce*, art. L 225-197.1). En cualquier caso, las diferencias en el número de acciones atribuidas a cada asalariado no pueden superar la relación de 1 a 5. El reparto debe hacerse conforme a unos cri-

terios objetivos establecidos en virtud de un acuerdo de empresa o bien por el consejo de administración o la dirección de la empresa.

La atribución gratuita de acciones puede implantarse junto a las operaciones de suscripción o compra de acciones simultáneamente y ofrece la ventaja de no entrañar riesgos para los beneficiarios, ya que no deben realizar aportación alguna. Pero los asalariados no adquieren inmediatamente la propiedad de las acciones ni la posibilidad de transmitir las. La empresa fija un período al final del cual se adquiere la propiedad (debe ser al menos de un año) y también puede establecer un período mínimo de conservación de las acciones. La suma de ambos no puede ser inferior a dos años (*vg.* puede fijarse un período de adquisición de dos años y suprimirse el de conservación) (*Code de Commerce*, art. L 225-197.1). Concluido el período de adquisición, el empleado puede invertir las acciones gratuitas en participaciones de FCPE, en el marco de un plan de empresa, o fuera de él.

La atribución de acciones gratuitas a asalariados y directivos cuenta con un régimen fiscal y social específico desde 2005. Si bien inicialmente resultó un tanto disuasorio, lo que obstaculizó su desarrollo, ha sido objeto de diversas modificaciones, especialmente tras la *Loi Macron* (2015) (*Code de Commerce*, arts. L 225-197.1 a L 225-197-8). Se han reducido los períodos de adquisición y de conservación de las acciones y se han ido incluyendo ventajas de orden fiscal y social. En el momento de la atribución, los beneficiarios no pagan impuestos ni cotizaciones a la Seguridad Social. No obstante, en la ley de presupuestos de 2017 se introdujo el umbral de 300.000 euros, a partir del cual las rentas de la atribución quedan sometidas a las reglas ordinarias de imposición de las rentas de trabajo y no se benefician de reducción alguna.

Cuando se venden las acciones gratuitas, las plusvalías obtenidas están sometidas a tributación. La ley de presupuestos para 2018 modificó este régimen fiscal, instaurando un gravamen del 30% sobre su importe bruto que engloba una contribución fija (*Prélèvement Forfaitaire Unique* o *Flat tax*) del 12,8% en el IRPF y el 17,2 % en concepto de contribuciones a la Seguridad Social. Así pues, debe advertirse que actualmente en esta materia coexisten diferentes regímenes, dependiendo de la fecha en que se realizó la atribución gratuita de acciones (BERNHEIM, 2022c).

Tabla 5.
Las atribuciones gratuitas de acciones (posteriores a 2018).
Régimen para el adquirente. 2023

	Fuera de un plan de empresa	En el marco de un plan de empresa, a través de FCPE
Período de adquisición	Mínimo 1 año (2 años en ausencia de periodo de conservación)	Abono posible al final del período de adquisición
Período de conservación	Facultativo (acumulable al período de adquisición, en total 2 años)	Mínimo 5 años
Límite de aportación	NO	7,5% PASS (3.299,4 €)
Fiscalidad de la plusvalía de adquisición	Sujeta a IRPF con reducción de 50%	Exentas
Fiscalidad de la plusvalía de transmisión	<i>Flat tax</i> de 12,8%	Exentas
Cotización salarial a la SS	NO	NO
Otras contribuciones a la SS	17,2% (el 6,8% CSG es deducible)	CSG 9,2% y CRDS 0,5%

(Salvo atribuciones y rentas superiores a 300.000 €).

Fuente: NATIXIS INTERÉPARGNE, Le cadre fiscal et social de l'épargne salariale pour l'épargnant, 2019, con datos actualizados de 2023.

En definitiva, puede decirse que el accionariado asalariado en Francia se presenta como un dispositivo que ofrece diversidad de estructuras y opciones para los empleadores y empleados (incluidos altos directivos), pero a su vez como un mecanismo complejo debido precisamente a la multiplicidad de sus fuentes. Éste es uno de sus puntos débiles que, además, dificulta realizar una valoración rigurosa sobre su efectiva aplicación. En este sistema es posible que un mismo trabajador pueda participar en la empresa (o empresas) simultáneamente a través de varios dispositivos con normas y fiscalidad diferentes. Como se ha puesto de manifiesto por parte de los especialistas, esto hace que resulte problemático establecer con precisión el número de asalariados (y antiguos asalariados) accionistas, así como el valor global de sus participaciones en la empresa (BERNHEIM, 2022a)²⁶.

26. La FAS (en 2022) calcula que hay unos 3,5 millones de asalariados (y antiguos asalariados) accionistas a través de los diferentes dispositivos, una cifra abultada comparada con los 3,2 millones de accionistas individuales estimados en Francia.

Para concluir este apartado cabe señalar que, en realidad, la forma de implicar a los trabajadores en la gestión de la empresa a través de la participación financiera pasa por permitirles el acceso a una parte del capital que, en el caso francés, se canaliza a través del *actionnariat salarié*. Sin embargo, debe reconocerse que no hay una relación directa entre la participación en el capital y la participación en la gestión (AUZERO, 2004: 71). Los trabajadores pueden adquirir acciones de la sociedad con un objetivo puramente económico, para incrementar sus ingresos o realizar inversiones, sin ninguna aspiración a intervenir en el gobierno de la empresa. Prueba de ello es que la práctica y las iniciativas legislativas desarrolladas en Francia no han logrado un acceso tangible de los trabajadores a la gobernanza, por lo que habrá que esperar a observar los resultados de las reformas legislativas recientes (BOURGEOIS *et al.*, 2021: 9).

5. Reformas legislativas

En junio de 2018, el gobierno francés presentó el *Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises (PACTE)* al objeto de proporcionar a las empresas los medios para innovar, transformarse, crecer y crear empleos. Con ese fin fue aprobada la llamada *Loi PACTE*, el 11 de abril de 2019, que introdujo novedades en materia de participación de las personas trabajadoras en la empresa.

Una de sus preocupaciones al respecto eran las PYMEs, pues solamente el 16% en las empresas de menos de 50 trabajadores contaba con un dispositivo de ahorro salarial y también eran bajas las cifras de *Intéressement* (un 20% en empresas de 50 a 99 trabajadores y un 35% en las empresas de 100 a 249 trabajadores) (MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES, 2018). Entre los obstáculos para la difusión de estos dispositivos destacaban los costes empresariales de Seguridad Social y, en general, la complejidad para poner en marcha los acuerdos de *Participation* e *Intéressement*.

Con el fin de solventar esos problemas, la *Loi PACTE* suprime el *Forfait social* para las empresas: i) en las primas de *Intéressement*, para empresas de menos de 250 asalariados, y ii) en las primas por *Intéressement*, *Participation* y *abondements*, para empresas de menos de 50 asalariados. Contempla, asimismo, la reducción del *Forfait social* al 10% (antes 20%) para los *abondements* de los empleadores a fondos destinados a accionariado asalariado integrados en los planes de empresa. Además, se ofrece al empleador la posibilidad de atribuir un *abondement* uniforme para todos los trabajadores a los fondos de accionariado asalariado, incluso en ausencia de aportaciones del propio asalariado.

Tabla 6.
Tipos de *forfait social* para el empleador. 2023

Dispositivo	Antes de la <i>Loi PACTE</i>	Tras la <i>Loi PACTE</i>
<i>Participation</i> en empresas de 50 o más asalariados	20%	20%
<i>Participation</i> en empresas de menos de 50 asalariados	8%	0%
<i>Intéressement</i> en empresas de 50 o más asalariados	20%	0% (hasta 249 asalariados) 20% (a partir de 250)
<i>Intéressement</i> en empresas de menos de 50 asalariados	8%	0%
<i>Abondement</i> del empleador en empresas de 50 o más asalariados (PEE, <i>PER Collectif</i>)	20%	20%
<i>Abondement</i> del empleador en empresas con menos de 50 asalariados (PEE, <i>PER Collectif</i>)	20%	0%
Inversión de la <i>Participation</i> , <i>Intéressement</i> y <i>Abondements</i> en <i>PER Collectif</i> en empresas con menos de 50 asalariados	16%	16%
<i>Abondement</i> del empleador a fondos de <i>actionnariat salarié</i> (en los PEE)	20%	10%

Fuente: <https://www.epargnesalariale-france.fr>

Por otra parte, con el objetivo de facilitar los acuerdos de *Intéressement* y de *Participation*, se ha dispuesto un sistema de convenios calificado de “llave en mano”. Se trata de convenios-tipo elaborados a partir de los acuerdos negociados en cada sector económico y que están disponibles en la web del Ministerio de Trabajo, lo que facilita su implantación especialmente en las PYMEs. Ello ofrece a las empresas que no dispongan de servicios jurídicos especializados la posibilidad de aplicar directamente los acuerdos estándar, para el establecimiento de los consiguientes planes de ahorro.

La ley contempla, igualmente, otras medidas de simplificación del marco jurídico del ahorro salarial como es la armonización del modo de cálculo del número de asalariados de estos dispositivos con las normas de Seguridad Social. También, se alinean las normas relativas a los desembolsos por *Intéressement* con las normas de la *Participation* (umbrales, cantidades, etc.). Igualmente, se simplifica y se normaliza la información sobre los importes del ahorro salarial y su disponibilidad, a menudo difíciles de entender para los asalariados y que no están normalizados entre los distintos

gestores de activos. Junto a ello, se suprime la obligación de concluir un plan de empresa antes de poner en marcha un plan de pensiones colectivo. Además, se incluyen otras modificaciones para la armonización de los diferentes dispositivos, con el fin de mejorar la portabilidad de los planes de pensiones.

Otra de las preocupaciones del legislador en materia de participación era el escaso desarrollo del accionariado asalariado en Francia. Por ello, la *Loi PACTE* tiene entre sus objetivos para 2030 que el 10% del capital de las empresas francesas esté en manos de sus empleados (FAS, 2017). A tal fin, junto con la ley de financiación de la Seguridad Social para 2019, incluye medidas tanto para reforzar la participación de los socios trabajadores en la gobernanza de sus empresas, como para facilitar que las asignaciones provenientes de la *Participation* y el *Intéressement* se dediquen a la inversión en acciones de la empresa, dando prioridad a las PYMEs.

A este respecto, prevé un aumento de las bonificaciones (en particular, eleva el límite máximo del descuento habitual del 20% al 30%) y la reducción del tipo general de cotización a la Seguridad Social (del 20% al 10%) para la inversión de los trabajadores en acciones de su empresa. En esta línea, la Ley de presupuestos generales del Estado para 2021 incluso llegó a eximir temporalmente (para 2021, 2022 y 2023) la cotización en los pagos voluntarios o aportaciones de los asalariados para la adquisición de acciones de su empresa. Es una medida más que, además de tratar de descongelar parte del ahorro familiar acumulado durante la crisis sanitaria de 2020-2021, pretende animar a las empresas a realizar ampliaciones de capital reservadas a los asalariados (BERNHEIM, 2022a).

La *Loi PACTE* incluye otras previsiones destacables como la posibilidad de desembolso unilateral por parte de la empresa, con el régimen fiscal y social del *abondement*, para la adquisición de acciones por parte de los trabajadores en las sociedades por acciones simplificadas (SAS) y disposiciones protectoras de las acciones de los trabajadores frente a determinadas cláusulas estatutarias que suelen ser habituales en estas sociedades²⁷. Asimismo, esta ley ha dispuesto un nuevo mecanismo de acceso al capital abriendo la posibilidad de que los inversores a largo plazo que vendan la totalidad o parte de sus acciones en una empresa permitan a los empleados beneficiarse de una parte de la plusvalía (10% como máximo). Este compromiso se materializa a través de un contrato, en virtud del cual la empresa se compromete a transferir a los trabajadores -en el marco de un plan de empresa preexistente- el importe resultante de la plusvalía obtenida, una vez deducidas las cargas fiscales y sociales. Se establecen

27. *Loi PACTE*, artículo 162. Ha modificado el régimen del Código de Comercio (art. L227-2) suprimiendo algunas condiciones, a fin de impulsar una mayor participación de los empleados en las sociedades anónimas simplificadas (SAS), *vg.* antes el *actionnariat salarié* sólo era posible para un máximo de 149 empleados y por un valor no inferior a 100.000 euros.

condiciones rigurosas para que estos inversores se beneficien de exenciones fiscales y de Seguridad Social, mientras que los trabajadores deben reinvertir el importe recibido en su plan de ahorro de empresa.

Por lo que respecta a las empresas públicas, uno de los obstáculos más significativos estaba en la venta de acciones de empresas sujetas a las reglas del mercado. Con anterioridad a la *Loi PACTE*, el Estado tenía la obligación de ofrecer a los empleados el 10% de las acciones en venta. Pero esta obligación era difícil de aplicar y dificultaba el desarrollo del accionariado asalariado en estas empresas. La ley ha tratado de flexibilizarla, extendiendo a estos casos el régimen de las ofertas reservadas a los asalariados previsto con carácter general para las operaciones de aumento de capital. Así, estas ofertas son obligatorias para las sociedades (cotizadas o no cotizadas) en las que el Estado posea, al menos, el 10% del capital cuando se vendan sus acciones, ya sea de forma privada o en el mercado financiero. Ahora bien, debido a su complejidad, la aplicación del régimen de las ofertas reservadas a los asalariados queda limitada a las ventas calificadas de significativas y se introduce la posibilidad de que el Estado se haga cargo de parte de los costes de organización de las ofertas reservadas. Incluso permite que el Estado financie un descuento sobre el precio concedido a los trabajadores y antiguos trabajadores (hasta el 20%).

Finalmente, la *Loi PACTE* también se ha ocupado de facilitar la transmisión de la empresa. El gobierno francés tomó conciencia del problema que representa el hecho de que casi la mitad de los empresarios de las empresas de 10 a 250 empleados tuviera más de 65 años. El 25% de ellos declaraba tener la intención de ceder su empresa en los próximos dos años (MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, 2022: 17). De hecho, Francia ya contaba desde la *Loi Dutreil (Loi n° 2003-721 du 1er août 2003)* con un dispositivo dirigido a aligerar las cargas fiscales de la transmisión de empresas en el ámbito familiar. No obstante, la *Loi PACTE* procedió a su reforma al objeto de facilitar las operaciones de transmisión de la empresa a los asalariados y su financiación. Ello incluye medidas para simplificar y reducir las condiciones de acceso a los beneficios fiscales, en la compra de la empresa por los asalariados, y medidas para incentivar las ventas de pequeñas empresas a través de un crédito fiscal escalonado sobre las plusvalías.

Con todo ello, el Informe de 2022 del comité de seguimiento y evaluación de la *Loi PACTE* (FRANCE STRATÉGIE, 2022: 22) revela que las operaciones de accionariado asalariado han sido relativamente numerosas y han tenido éxito entre los asalariados, ya que el montante total suscrito ha aumentado un 50%²⁸. Asimismo,

28. No obstante, sólo el 6% de las empresas francesas cuenta con un sistema de accionariado asalariado. Incluso entre las empresas con más de 250 empleados, el porcentaje sólo es el 16%.

como se desprende del informe anual de FESE 2022 (MATHIEU, 2023: 56), Francia es leader europeo en la proporción de grandes empresas en que al menos el 1% del capital está en manos de los trabajadores, alcanzando el 80% de las grandes empresas. Así pues, en términos generales, el modelo francés se distingue por la tasa de democratización del accionariado asalariado, ya que más del 70% de ese accionariado no pertenece a los cuadros directivos (HATCHUEL *et al.*, 2021). Desde luego, éste es un dato muy interesante a la hora de observar las experiencias de otros países que pudieran ser transportables al nuestro. Sin embargo, también es cierto y preocupa el hecho de que, tras diez años de ascenso continuado, la proporción de trabajadores en el capital de las mayores empresas francesas haya comenzado a disminuir (MATHIEU, 2023), en línea con la tendencia general en Europa.

6. Conclusiones

Del estudio llevado a cabo sobre los sistemas de participación financiera de los trabajadores en Francia extraemos las siguientes conclusiones:

1. Francia, junto con el Reino Unido, es uno de los países europeos con mayor compromiso hacia la participación financiera de los trabajadores en la empresa. Cuenta con un sistema consolidado que comprende diversas formas institucionalizadas y es el único país de la Unión Europea que obliga por ley (a las empresas de más de 50 empleados) a distribuir beneficios entre los trabajadores. Sin duda, debe ensalzarse el mérito de que su legislación fije un marco jurídico estable y que incentive este tipo de participación, en lugar de dejar su implantación exclusivamente en manos de la negociación colectiva.
2. La participación en el capital, en cambio, no ha obtenido el mismo impulso y ha estado menos incentivada. El accionariado asalariado (*actionnariat salarié*), que admite diversos mecanismos y estructuras, se percibe como una figura compleja y costosa. Por ello, a fin de promover su proyección, las recientes reformas legislativas han incluido medidas para simplificar esos procesos y promover que las asignaciones provenientes de la distribución de beneficios se dediquen a la inversión en acciones de la empresa, en especial, en las PYME, así como en los casos de transmisión de la empresa en situaciones de relevo generacional.
3. Cabe afirmar que, entre los factores que están contribuyendo al avance actual del accionariado asalariado confluyen tanto la voluntad política como la respuesta de los trabajadores y empresas. Hay que reconocer la actitud proactiva de los poderes públicos a través de las sucesivas reformas introducidas para facilitar e incentivar

- los dispositivos de participación financiera de los trabajadores, tanto de participación en los resultados como en el capital de la empresa y, especialmente a este respecto, la *Loi PACTE* (2019). Igualmente, hay que poner en valor la respuesta de los trabajadores, con un gran número de adhesiones, y el apoyo de las empresas, ambos obviamente muy influidos por un régimen de incentivos fiscales y sociales que ha ido variando con el tiempo.
4. Puede decirse que este contexto ha propiciado unos efectos muy positivos, entre los que cabe destacar la generación de una base estable y duradera de trabajadores con potencial para convertirse en accionistas; una dinámica de motivación para ello, que ha contribuido a su vez a la cohesión social; el rendimiento económico que se refleja en los resultados financieros y bursátiles de las empresas y la formación de un activo interesante para participar en la gobernanza empresarial.
 5. No obstante, junto a esos resultados positivos, el sistema muestra algunas debilidades reseñables. En primer lugar, el accionariado asalariado se ha desarrollado mayormente en las empresas que cotizan en bolsa y se sigue resistiendo en las empresas no cotizadas y en PYMEs. A ello hay que añadir que la participación de las personas trabajadoras en la gestión y en la gobernanza de la empresa también sigue siendo una cuestión pendiente sobre la que se ha avanzado poco en la práctica. Finalmente, también está la preocupación acerca del índice de democratización del accionariado asalariado. Si bien se sitúa entre los más altos en el conjunto de los países europeos, es un asunto que comienza a inquietar habida cuenta del panorama que reflejan los datos de los últimos años. Éstos serían, por tanto, algunos de los desafíos más destacables a los que habrá de enfrentarse el modelo francés de participación.

Bibliografía

- AUZERO, Gilles (2004): “La repercusión de las formas de participación financiera en el gobierno de las empresas: el caso francés (I Parte). El acceso de los trabajadores al capital de la sociedad”. En: *Nuevas formas de participación de los trabajadores y gobierno de la empresa* (coord. Landa Zapirain, Juan Pablo), Bormazo, Albacete, pp. 69-78.
- AUZERO, Gilles (2015): “La participation des salariés à la stratégie de l’entreprise”, *Droit Social*, nº 12, pp. 1006-1011.
- AZURERO, Gilles (2017): “Los mecanismos de participación de los trabajadores en la gestión de la Empresa en Francia”, *Documentación Laboral*, nº 109, pp. 71-80.
- BEFFA, Jean Louis & CLERC, Christophe (2013): “Les chances d’une codétermination à la française”, *Prisme*, nº 26, pp. 1-74.
- BENHAMOU, Salima (2014): “Gouvernance, participation des salariés et performance des entreprises: enjeux et prospective économique et sociale”, *Droit Social*, nº 6, pp. 550-555.
- BERNHEIM, Philippe (2022a): “IX.56. L’actionnariat salarié en France”. En: *Guide de l’épargne et de l’actionnariat salarié*, FAS-Fédération Française des Associations d’Actionnaires Salariés et Anciens Salariés, París.
<https://guide.fas.asso.fr/chapitre/viii-lactionnariat-salarie/>
- BERNHEIM, Philippe (2022b): “IX.58. Les offres réservées aux salariés et anciens salariés”. En: *Guide de l’épargne et de l’actionnariat salarié*, FAS-Fédération Française des Associations d’Actionnaires Salariés et Anciens Salariés, París.
- BERNHEIM, Philippe (2022c): “IX.62. Les attributions gratuites d’actions”. En: *Guide de l’épargne et de l’actionnariat salarié*, FAS-Fédération Française des Associations d’Actionnaires Salariés et Anciens Salariés, París.
- BOURGEOIS, Clémentine, HOLLANDTS, Xavier & VALIORGUE, Bertrand (2021): “La Loi PACTE : enjeux et perspectives pour la gouvernance des sociétés françaises”, *Revue Française de Gouvernance d’Entreprise*, nº 22/23, hal-03178368
- CONSEJO DE LA CE (1992): Recomendación del Consejo de la CE, de 27 de julio de 1992, relativa al fomento de la participación de los trabajadores en los beneficios y los resultados de la empresa (incluida la participación en el capital) (92/443/CEE), *DOCE L 245*, 26.9, pp. 53-55.

- COPIESAS, Conseil d'Orientation de la Participation, de l'Intéressement, de l'Épargne Salariale et de l'Actionnariat Salarié (2014): *Rapport: Propositions en vue d'une réforme de l'épargne salariale*, Paris.
https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/rapport_copiesas_26nov2014.pdf
- DARES, Direction de l'Animation de la Recherche, des Études et des Statistiques (2020): "Participation, intéressement et épargne salariale en 2018. Un accès plus large aux dispositifs, mais moins de bénéficiaires de primes de participation et d'intéressement", *Résultats*, n° 44.
https://dares.travailemploi.gouv.fr/sites/default/files/c27400cfddeee60a96b6e18dd36d952c/Dares%20R%C3%A9sultats_Participation_int%C3%A9ressement_%20%C3%A9pargne%20salariale_2019.pdf
- DARES (2022): "Participation, intéressement et épargne salariale en 2020. Baisse des primes dans le contexte de crise sanitaire, forte diffusion des dispositifs dans les TPE", *DARES Résultats*, 19.
<https://dares.travailemploi.gouv.fr/sites/default/files/1c4fd685497d749c5e9db149f594d0ef/DR%20%20Participation%2C%20int%C3%A9ressement%20et%20%C3%A9pargne%20salariale%20en%202020%20-%20BAT.pdf>
- DELAHAIE, Noémie & DUHAUTOIS, Richard (2013): "L'effet de l'intéressement sur l'évolution des salaires", *Connaissance de l'emploi*, n° 108. halshs-00979657
- EFES, European Federation of Employee Share Ownership (2019): *Employee Share Ownership. The European Policy*, Bruselas.
<http://www.efesonline.org/LIBRARY/2018/Employee%20Share%20Ownership%20--%20The%20European%20Policy.pdf>
- FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma, BENGOTXEA ALKORTA, Aitor & FREUNDLICH, Fred (2020): "Un Plan ESOP de accionariado asalariado para Europa", EFES, Bruselas.
<http://www.efesonline.org/LIBRARY/2020/Un%20plan%20ESOP%20de%20accionariado%20asalariado%20para%20Europa.pdf>
- FAS, Fédération Française d'Associations d'Actionnaires Salariés et Ancien Salariés (2017): *12 Propositions pour atteindre 10% d'actionnariat salarié dans le capital des sociétés françaises à l'horizon 2030*, Paris.
<http://www.efesonline.org/LIBRARY/2017/12%20Propositions%20FAS%20pour%20atteindre%2010%25%20d%27actionnariat%20salarie%20-%20Decembre%202017.pdf>

- FAS, Fédération Française d'Associations d'Actionnaires Salariés et Ancien Salariés (2022): *Benchmark FAS de l'actionnariat salarié 2022*, Paris.
<https://www.fas.asso.fr/benchmarks/11e-edition-du-benchmark-fas-de-lactionnariat-salarie/>
- FRANCE STRATÉGIE (2022): *Troisième rapport du Comité de suivi et d'évaluation de la Loi PACTE-2022*, Paris.
<https://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/fs-2022-rapport-pacte-troisieme-septembre.pdf>
- HATCHUEL, Armand, LEVILLAIN, Kevin & SEGRESTIN, Blanche (2021): "Comment la Loi a instauré l'entreprise comme un acteur politique. Analyse historique et théorique de la Loi PACTE et de la Loi sur le devoir de vigilance", *Revue Entreprises et Histoire*, n° 104, pp. 184-197. DOI: 10.3917/eh.104.0184
- HOLLANDTS, Xavier & AUBERT, Nicolas (2019): "La gouvernance salariale: contribution de la représentation des salariés à la gouvernance d'entreprise", *Finance Contrôle Stratégie*, n° 22(1), DOI: 10.4000/fcs.3256
- INSEE, Institut National de la Statistique et des Études Économiques (2022): *Essor des créations de sociétés et de micro-entrepreneurs en 2021*, Paris.
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/6041208#onglet-3>.
- KESZTENBAUM, Gérard (2023a): "VI. 27. La participation". En: *Guide de l'épargne et de l'actionnariat salarié*, FAS-Fédération Française d'Actionnaires Salariés et Anciens Salariés, Paris.
<https://guide.fas.asso.fr/chapitre/vi-lepargne-salariale/#fiche-453>
- KESZTENBAUM, Gérard (2023b): "IX. 29. Les choix stratégiques de l'entreprise". En: *Guide de l'épargne et de l'actionnariat salarié*, FAS-Fédération Française d'Actionnaires Salariés et Anciens Salariés, Paris.
<https://guide.fas.asso.fr/chapitre/viii-lactionnariat-salarie/>
- MATHIEU, Marc (2020): "IX.71. L'actionnariat salarié en Europe. Excellence Française". En: *Guide de l'épargne et de l'actionnariat salarié*, FAS-Fédération Française d'Actionnaires Salariés et Anciens Salariés, Paris.
<https://guide.fas.asso.fr/chapitre/viii-lactionnariat-salarie/#fiche-548>
- MATHIEU, Marc (2023): *Annual Economic Survey of Employee Ownership in European Countries 2022*, EFES, Bruselas.
<http://www.efesonline.org/Annual%20Economic%20Survey/2022/Survey%202022.pdf>
- MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES (2018): *PACTE. Le Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises en 10 mesures*, Paris.
<https://www.economie.gouv.fr/plan-entreprises-pacte>

- MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETÉ INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE (2022): *Épargne salariale: comment pouvez-vous bénéficier de la participation?*, París.
<https://www.economie.gouv.fr/particuliers/epargne-salariale-participation>
- NATIXIS INTERÉPARGNE (2019): *Le cadre fiscal et social de l'épargne salariale pour l'épargnant*, París.
https://www.interepargne.natixis.com/upload/docs/application/pdf/2019-02/le_cadre_fiscal_et_social_de_lepargne_salariale_pour_lepargnant.pdf
- NEKHILI, Mehdi & GAILLARD, Hugo (2022): “20 ans de représentation des salariés et des accionnaires salariés au CA”, *Rapport de Recherche*, Université du Maine, Le Mans. DOI: 10.34847/nkl.a7a24e64
- PARLAMENTO EUROPEO (2013): *Resolución del Parlamento Europeo, de 14 de enero de 2014, sobre la participación financiera de los trabajadores en los beneficios de las empresas* (2013/2127(INI)).
- SALA FRANCO, Tomás & TODOLÍ SIGNES, Adrián (2020): “La participación financiera de los trabajadores en las empresas del IBEX a través de la negociación colectiva”, *Trabajo y Derecho: Nueva Revista de Actualidad y Relaciones Laborales*, nº 72, pp. 1-33.
- TODOLÍ SIGNES, Adrián (2016): *Salario y productividad, un análisis jurídico-económico de los complementos salariales variables vinculados a la productividad y a los resultados de la empresa*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- TOMÁS MARTÍNEZ, Gema (2014): “En busca de una alternativa al trust para articular planes de participación financiera: Employee Stock Ownership Plans (ESOPS)”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, nº 6(2), pp. 255-289.
- UVALIC, Milica (1991): *The Pepper Report. Promotion of Employee Participation in Profits and Enterprise Results in the Member States of the European Community*, Social Europe Supplement 3, Oficina de publicaciones de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- UVALIC, Milica (1995): “La participación financiera de los trabajadores de la Unión Europea”, *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, nº 33, pp. 64-77.

ANTEPROYECTO DE NORMA SOBRE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN EL PARLAMENTO DEL MERCOSUR. ANÁLISIS SOCIOJURÍDICO

SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY PROPOSAL LAW IN THE MERCOSUR PARLIAMENT. SOCIO-LEGAL ANALYSIS

Pablo Guerra Aragone

Profesor Titular

Instituto de Sociología Jurídica

Facultad de Derecho

Universidad de la República

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2586-7175>

RESUMEN

El pasado 26 de junio de 2023 el Parlamento del Mercosur aprobó la propuesta de Declaración de interés regional de un anteproyecto de norma en Economía Social y Solidaria.

En este artículo perseguimos tres propósitos: En primer lugar, se comentarán las características institucionales del MERCOSUR y las dificultades que se presentan para la armonización de sus normas. En segundo término, buscamos enmarcar esta propuesta en los diferentes dispositivos institucionales del MERCOSUR que aplican al campo de la Economía Social y Solidaria, así como en los esfuerzos realizados por parte de sus países integrantes para legislar en estas materias. Finalmente, será nuestro objetivo analizar el contenido de la norma dando cuenta de sus principales características, limitaciones y desafíos.

PALABRAS CLAVE: MERCOSUR, Economía Social y Solidaria, legislación, integración regional.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: GUERRA ARAGONE, Pablo (2023): "Anteproyecto de norma sobre Economía Social y Solidaria en el parlamento del MERCOSUR. Análisis sociojurídico", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 155-182. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.26990>

ABSTRACT

On June 26, 2023, the Mercosur Parliament approved the proposed Declaration of regional interest for a preliminary draft standard in the Social and Solidarity Economy. The purpose of this article is threefold. Firstly, the institutional characteristics of MERCOSUR and the difficulties that arise for the harmonization of its standards will be discussed. Secondly, we seek to frame this proposal in the different institutional devices of MERCOSUR that apply to the field of the Social and Solidarity Economy, as well as in the efforts made by its member countries to legislate in these matters. Finally, our objective will be to analyze the content of the standard, taking into account its main characteristics, limitations and challenges.

KEYWORDS: MERCOSUR, Social and Solidarity Economy, law, regional integration.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: A14, B55, F15, F53, K33, P13.

EXPANDED ABSTRACT

The Constitutive Treaty of the Common Market of the South (MERCOSUR), known as the Treaty of Asunción, signed in 1991 by the States of Argentina, Brazil, Paraguay, and Uruguay, establishes “the commitment of the member States to harmonize their legislation in the relevant areas to achieve the strengthening of the integration process.” Such a challenge has led to a recent proposal for a Social and Solidarity Economy norm for the countries of the block by the MERCOSUR Parliament, more specifically from its Commission on Work, Employment Policies, Social Security, and Social Economy.

The project we will analyze was included in the Agenda of the Plenary Session of May 29, 2023. However, given the difficulties in obtaining the necessary quorum for the approval of the norm, the representatives of the Commission changed the strategy and presented a Regional Statement of Interest Project, which was finally discussed in the Session of June 26, 2023. That day, the Plenary approved the “Proposal declaring the law that recommends the implementation, harmonization, and adoption of legislative mechanisms on Social and Solidarity Economy policies to achieve decent work with social justice,” a Resolution Proposal accompanied by the full text of the draft we will analyze.

The purpose of this article is triple. Firstly, we will comment on the institutional features of MERCOSUR and the difficulties that arise due to (a) the intergovernmental nature of its organs: as set out in the Ouro Preto Protocol, any norm will be incorporated “into national legal systems through the procedures provided for by the legislation of each country”; and (b) the fact that the MERCOSUR Parliament, created in 2005, while empowered to dictate “national norm projects, aimed at harmonizing national legislation in the member States,” has no decision-making power, but it will be national parliaments that will decide whether or not to convert them into own law. In this sense, only two harmonization norms have been adopted. Both are more than ten years old. One of them is precisely the one related to the Statute of Cooperatives of MERCOSUR in 2009, which still does not have the approval of the parliaments of Argentina and Paraguay.

Secondly, we seek to frame this proposal in the different institutional devices of MERCOSUR that apply to the field of Social and Solidarity Economy, as well as the efforts made by its member countries to legislate on these matters. Regarding the latter, at the moment, only Uruguay has a Social and Solidarity Economy Law (Law 19.848). Although Argentina has several provincial laws, it does not have a national law on the subject. Brazil also has several state laws (70% of its states have laws on the Social and Solidarity Economy), and a Federal Law on Social Economy is currently under legislative treatment. Regarding Paraguay, it is the only MERCOSUR member country that does not have specific legislation either locally or nationally.

Finally, our objective will be to analyze the content of the norm, highlighting its main characteristics, limitations, and challenges. In this sense, we will review each of the 8 articles that make up the norm: definition and principles; entities and nature; national policy; governance; National Council; National Conference; Public Contracts; and Project Financing. Let us examine each of them. Regarding the content of the norm, this article evaluates how, from a legislative point of view, it follows the trend of countries such as France or Uruguay, by legislating on a specific sector of the economy characterized by the centrality of social ownership, collective and democratic management, and orientation by principles and values. In the region, the reality is sometimes the prevalence of the term “solidarity economy” (used by social movements in Brazil and Uruguay, less frequent in Argentina; also by local legislation in Brazil), sometimes the prevalence of the term “social economy” (used by public policies in Argentina and Uruguay); finally, the “social and solidarity economy” (case of the Uruguayan law and some local legislation in Argentina).

As conclusions, it is noted that the current regional political context, with a MERCOSUR questioned for its limited impact in terms of real regional integration, does not seem to be the most appropriate to create harmonization draft laws. A new quota of skepticism arises when we observe the weak influence of the MERCOSUR Parliament in this type of norm or the limitations that arise when each national parliament must account for and vote affirmatively on those draft projects to convert them into law. A second limiting aspect has to do with the different degrees of development in public policies for the sector, which cast doubt on the potential of a project of this type. Finally, within civil society, different visions coexist about the scope of the social and solidarity sector, in such a way that it is not always possible to detect a predisposition of the actors to account for a shared identity.

Even so, there are other more encouraging aspects, such as the recent prominence that Social and Solidarity Economy has acquired on the global agenda, with respective Resolutions and Recommendations by the ILO (2022) and the United Nations (2023). Nationally, a recent Uruguayan law in the matter (2019) is highlighted, together with an advanced bill in Brazil that joins a strong legislative presence at the local level in both Argentina and Brazil.

In this context of lights and shadows, the proposal for a harmonization draft law for the MERCOSUR member States, which has become a Statement of General Interest, is welcome for the potential effects it could generate in the political system of our countries.

SUMARIO

1. Sobre el MERCOSUR y sus particularidades en materia de armonización de normas.
2. Antecedentes de la Economía Social y Solidaria en la institucionalidad del MERCOSUR.
3. El mayor protagonismo de la Economía Social y Solidaria en la región. 4. El anteproyecto en Economía Social y Solidaria. 5. Tratamiento del anteproyecto. 6. Conclusiones. Bibliografía.

1. Sobre el MERCOSUR y sus particularidades en materia de armonización de normas

El 26 de marzo de 1991 la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay suscribieron el Tratado de Asunción, que sienta las bases constitutivas del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)¹. En su artículo 1, además de establecerse las principales implicancias del Mercado Común (libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, establecimiento de un arancel común y coordinación de políticas macroeconómicas) se señala “El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración”. Previo a su puesta en funcionamiento (31 de diciembre de 1994) los Estados partes firman el 17 de diciembre de 1994 el Protocolo Adicional del Tratado de Asunción sobre la estructura institucional del MERCOSUR, más conocido como “Protocolo de Ouro Preto”. Allí, se establece la estructura institucional sobre la base de seis órganos, que de todas maneras, más adelante en el tiempo, dará lugar a nuevas configuraciones. Tres de esos órganos creados tendrán capacidad decisoria: el Consejo de Mercado Común, el Grupo de Mercado Común y la Comisión de Comercio de MERCOSUR. En todos esos casos, el artículo 2 señala su calidad de órganos “de naturaleza intergubernamental” de tal manera que serán los Estados Partes quienes tendrán que adoptar “las medidas necesarias para asegurar en sus respectivos territorios, el cum-

1. Más adelante, se han incorporado Venezuela y Bolivia. En el primer caso, la República Bolivariana de Venezuela se encuentra suspendida en sus derechos y obligaciones, en tanto el Estado Plurinacional de Bolivia se encuentra en proceso de adhesión.

plimiento de las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR previstos en el artículo 2...”². Es el artículo 40 el que informa el procedimiento:

Una vez aprobada la norma, los Estados partes adoptarán las medidas necesarias para su incorporación al ordenamiento jurídico nacional y comunicarán las mismas a la Secretaría Administrativa del MERCOSUR” /.../ “cuando todos los Estados partes hubieren informado la incorporación a sus respectivos ordenamientos jurídicos internos, la Secretaría Administrativa comunicará el hecho a cada parte” /.../ “la norma entrará en vigor simultáneamente en los Estados partes, 30 días después de la comunicación....

Como se puede observar, a diferencia de otros mecanismos de integración regional, aquí no existen las normas supranacionales, sino todo un procedimiento que nace en los Órganos del MERCOSUR y que luego deben ser incorporadas en cada ordenamiento jurídico nacional³. El mismo Protocolo instala la Comisión Parlamentaria Conjunta, antecedente del Parlamento del MERCOSUR (PARLASUR) que es posteriormente creado por el Protocolo de Montevideo, del año 2005. Este nuevo Órgano, sin embargo, no tiene capacidad decisoria. Aun así, se establece en el Literal 14 del artículo 4 la facultad para “elaborar estudios y proyectos de normas nacionales, orientados a la armonización de las legislaciones nacionales en los Estados Partes, los que serán comunicados a los Parlamentos nacionales a los efectos de su eventual consideración”. De esta manera, entre los diferentes actos del PARLASUR, destaca a nuestros propósitos, la elaboración de “Anteproyectos de normas”, esto es, proposiciones que tienen como objetivo la armonización de las legislaciones de los Estados Partes y que son dirigidas a los Parlamentos Nacionales para su eventual consideración. La referencia al concepto “armonización” alude a la necesidad que las normas nacionales no discuerden. En ese sentido, el establecimiento de estas normas contribuiría a la tarea de contar en la región con leyes ya no idénticas, sino armónicas, para lo cual el texto propuesto debe resultar flexible, a la vez que apoyarse en las tradiciones, ya sean legales como doctrinarias de los diferentes países⁴. En lo sustan-

2. Cfr. MERCOSUR (1994): “Protocolo adicional al Tratado de Asunción sobre la estructura institucional del Mercosur”, Art. 38.

3. Respecto a las diferencias entre el modelo europeo y el caso del MERCOSUR en relación con el cooperativismo y la ESS, Cfr. RECM (2007).

4. Compartimos en tal sentido con Henry que las armonizaciones deben reducirse a lo necesario: “Reducamos pues las armonizaciones a lo necesario” de tal manera que desde los principios orientadores se puedan llevar adelante “prácticas jurídicas diversas”. Cfr. HENRY, Hagen (2021): “Armonizar los derechos coope-

cial, lo que se busca por este medio, es contribuir a la integración regional por medio de normas que permitan una mayor seguridad jurídica en la región en la medida que los diversos países adopten regulaciones con bases y propósitos comunes.

Es de destacar, que dadas las limitaciones señaladas supra, no existen demasiados antecedentes sobre este tipo de anteproyectos con aprobación por parte del PARLASUR. Según información recabada en su Secretaría Parlamentaria, solamente se cuenta con dos antecedentes. El primero de ellos es el anteproyecto sobre estatuto de cooperativas para el MERCOSUR (ver próximo apartado), el segundo es el anteproyecto sobre puntos de cultura⁵, ambos aprobados en el marco del primer lustro de funcionamiento del parlamento regional.

Para nuestro caso de estudio, nos referiremos al Anteproyecto de norma en Economía Social y Solidaria, presentado por una de las diez comisiones de trabajo permanentes en el PARLASUR, a saber, la “Comisión de Trabajo, Políticas de Empleo, Seguridad Social y Economía Social” bajo la firma del diputado argentino Cristian Bello y que diera lugar a una reciente aprobación por parte del Pleno del PARLASUR bajo la fórmula de “Propuesta de Declaración de Interés Regional” del 26 de junio de 2023.

Son competencias de esta Comisión, discutir e informar por escrito al Plenario sobre algunos de los siguientes temas:

- a. Legislación del trabajo y política de empleo;
- b. Organización, fiscalización, seguridad y medicina del trabajo;
- c. Asuntos de organización sindical;
- d. Seguridad social;
- e. Cooperativismo y economía social;
- f. Fomento a las pequeñas y medias empresas⁶.

2. Antecedentes de la Economía Social y Solidaria en la institucionalidad del MERCOSUR

Una de las novedades del Protocolo de Ouro Preto fue la creación de espacios de integración regional para los actores de la sociedad civil. En concreto, nos referimos

rativos. ¡Realidad! ¿necesidad? ¡trampa!”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n° 39, p. 62.

5. Al respecto de este anteproyecto de norma y sus orígenes, puede verse LEPRATTI (2010).

6. Cfr. PARLASUR (2009).

a la propuesta del Foro Consultivo Económico y Social. Dice el artículo 28: “El Foro Consultivo Económico y Social, es el órgano de representación de los sectores económicos y sociales y estará integrado por igual número de representantes de cada Estado parte”. Sus funciones son meramente consultivas y podrá expresarse mediante Recomendaciones enviadas al Grupo Mercado Común. Como es de suponer, en una primera instancia fue el movimiento sindical y las gremiales de empleadores quienes se integraron con más fuerza a ocupar estos espacios. El movimiento cooperativo, sin embargo, también se hizo presente de tal manera que habilitó en 1999 un nuevo espacio de participación, elevando una Recomendación para la creación de una Reunión especializada en cooperativismo. Es así que el Grupo Mercado Común (GMC) crea por Resolución 35/01 la Reunión Especializada en Cooperativismo (RECM) integrada por representantes de los cuatro Estados partes⁷, así como por las entidades nacionales más representativas del sector⁸. Desde entonces, la RECM se reúne semestralmente contando con una presidencia pro tempore rotativa. Una de las funciones asignadas a la RECM fue la de

analizar y desarrollar proyectos en esta área, especialmente en lo referente a la armonización de aspectos legislativos; la complementación de actividades productivas y/o de servicios; la armonización de políticas públicas del Sector Cooperativo y la promoción de la libertad de circulación e instalación de las cooperativas en la región⁹.

Justamente en este escenario es que en 2006 se inicia un proceso en la RECM tendiente a lograr que cada uno de los países lograra habilitar mecanismos para favorecer la constitución de cooperativas transfronterizas, tal como en Europa se había generado el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea. Luego de un importante

7. Dicha representación ha recaído inicialmente en el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) de Argentina, el Departamento Nacional de Cooperativas del Ministerio de Agricultura de Brasil (DENACCOOP), Instituto Nacional de Cooperativismo (INCOOP) de Paraguay y el Instituto Nacional de Cooperativismo (INACOOOP) de Uruguay.

8. En sus inicios las representaciones del sector fueron: Confederación Cooperativa de la República Argentina (COOPERAR) y Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO) de Argentina; Organización de las Cooperativas Brasileñas (OCB) de Brasil; Confederación Paraguaya de Cooperativas (CONPACOOOP) de Paraguay y Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas (CUDECOOP) de Uruguay. Más adelante se sumaron la Central de Cooperativas y Emprendimientos de Economía Solidaria (UNISOL) y Unión Nacional de Cooperativas de la Agricultura Familiar y Economía Solidaria (UNICAFES) de Brasil.

9. Cfr. GRUPO MERCADO COMÚN (2001): Res. 35/01 “Reunión Especializada en Cooperativismo”, Art. 1, Montevideo, 10 de octubre de 2001.

trabajo por parte de juristas de la región, se llega a la conclusión “de que la forma práctica para establecer el régimen de esta peculiar clase de cooperativas consistiría en incorporar dentro de las leyes de cooperativas de los Estados Partes -mediante los procedimientos legislativos propios de cada uno de ellos- un capítulo especial dedicado a aquéllas”¹⁰. El trámite continúa con la elevación del proyecto al GMC, y de éste al PARLASUR, quien aprueba el “Estatuto de Cooperativas del MERCOSUR” en marzo de 2009. Uruguay fue el primer país en adoptarlo mediante Ley 18.723. Le siguió Brasil con Ley 1.395 del 21 de junio de 2017. Por desgracia, falta aún la aprobación por parte de los parlamentos de Argentina y Paraguay, lo que demuestra la dificultad de avanzar en este tipo de normativa regional. En tal sentido, la posibilidad de constituir cooperativas transfronterizas, tal como se encuentra, por ejemplo, en el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, al momento se limita a la eventualidad de alguna experiencia entre Brasil y Uruguay, algo que aún no ha ocurrido.

Un nuevo espacio de trabajo para la economía social y solidaria en la estructura del MERCOSUR, ha sido la Reunión Especializada en Agricultura Familiar (REAF) que funciona desde el año 2004. Es de destacar, el trabajo en conjunto entre ambas Reuniones, logrando, por ejemplo, un acuerdo aprobado por el Consejo del Mercado Común (CMC) el 17 de diciembre de 2018 para el “fomento del cooperativismo y asociativismo en la agricultura familiar en el MERCOSUR”. Antes, en 2016 y 2017, se sucedieron encuentros y jornadas de intercambio entre ambas Reuniones para acercar a cooperativas y agricultores familiares, sobre todo en zonas de frontera.

Otros espacios institucionales son de carácter puntual. Por ejemplo, en 2015, la Reunión de Ministras y Altas Autoridades de la Mujer del MERCOSUR (RMAAM) elevó al Consejo de Mercado Común una Recomendación (Rec 09/15) para la “Promoción de Mujeres Emprendedoras del MERCOSUR y Redes de Ferias de la Economía Social y Solidaria” aprobada en la Reunión Ordinaria XLIX del Consejo del Mercado Común (CMC) realizada en Asunción el 20 de diciembre de 2015 .

Como puede observarse, estamos aún lejos de instrumentos regionales que potencien a la ESS como un sector con identidad específica y con potencialidad transformadora. Como señalan Saguiert y Brent, las orientaciones, ya sea neoliberales, ya sea neodesarrollistas, han conspirado con una mirada que “dispute el sentido del desarrollo”¹¹. Aun así, tanto la agenda cooperativa como de la ESS, han encontrado tímidamente algunos espacios institucionales desde donde estos actores logran posi-

10. CRACOGNA, Dante (2009): “El Estatuto de las Cooperativas del MERCOSUR”, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 43/2009, p. 7.

11. SAGUIERT, Marcelo & BRENT, Zoe (2015): “Regionalismo y Economía Social y Solidaria en Sudamérica”, *Relaciones Internacionales*, nº 48, p. 150.

cionarse para potenciar políticas nacionales. En ese sentido, adquieren importancia algunos instrumentos caso del aquí analizado. Como observaremos más adelante, el anteproyecto abre espacios para la confluencia de los actores de la ESS en diálogo con las políticas públicas de promoción al sector, y de esa manera es posible imaginarse mejores escenarios para la visibilidad de una economía caracterizada por el asociativismo y la gestión democrática.

3. El mayor protagonismo de la Economía Social y Solidaria en la región

En la región, los primeros impulsos de la economía social y solidaria como movimiento social que reflejara algo más que la acción por parte del sector cooperativo más institucionalizado, tienen lugar en las décadas de 1980 y 1990, en el marco de una cierta crisis de los Estados de Bienestar y una mayor activación económica por parte de los sectores populares. Efectivamente, esta dinámica estuvo sostenida por parte de nuevos movimientos que intentaron darle expresión a diferentes variantes de la economía popular en la región, sobre todo gestando procesos de asociatividad y tejidos en redes de apoyo mutuo. Es así que se comprenden algunas de sus primeras manifestaciones, caso de las ferias de economía solidaria. Efectivamente, los primeros ensayos de ferias de economía solidaria ocurren en la región como estrategia para visibilizar a micro y pequeñas empresas, pre cooperativas, emprendimientos autónomos, producción familiar y un sinnúmero de expresiones que intentaban articular para la promoción de una serie de valores y principios en torno a la solidaridad. Es así que en Chile surge la FESOL en 1991. Más adelante, en Santa María (Brasil) comienza a implementarse la FEICOP que sobre comienzos del nuevo milenio también daría lugar a la primera Feria Nacional de Economía Solidaria y luego Feria de Economía Solidaria del MERCOSUR. En Uruguay, la primera feria de economía solidaria (Feria de la Esperanza) tiene lugar en 2002 y en 2006 se desarrolla la primera Feria del Espacio MERCOSUR Solidario, con presencia de delegaciones de los países vecinos. Estos espacios contribuyen además a generar alianzas con otros movimientos con similares valores y principios de acción, caso del comercio justo, de la soberanía alimentaria, de las finanzas populares y de la recuperación de empresas. Fueron creando, además, espacios de mayor proyección, caso de los mercados de cercanía, tiendas inspiradas en el comercio justo, etc. En este proceso, se logró, incluso en algunos de estos países, una mayor articulación no exenta de desencuentros, con el sector cooperativo más establecido, sobre todo con el cooperativismo de trabajo, financiero, de consumo y de vivienda.

De esta manera, sobre comienzos del actual milenio, se observa un mayor dinamismo por parte de un conjunto de organizaciones que se sintieron convocadas bajo la denominación de “economías solidarias”. Efectivamente, Argentina, Brasil, Uruguay y en menor medida Paraguay, vieron crecer la visibilidad de los movimientos de la economía solidaria y de la economía social en la región. El crecimiento de estas manifestaciones de una economía popular y solidaria, explica el mayor interés por parte de las políticas públicas para dar cuenta del nuevo fenómeno. Sobre todo es en el ámbito de los gobiernos locales, que comienzan a establecerse apoyos. En la región, un caso paradigmático fue el de la ciudad de Porto Alegre, que en el marco de su apuesta a nuevos formatos de gestión pública (caso del presupuesto participativo) impulsó acciones para el fomento de la economía solidaria, sobre todo luego de la impresionante convocatoria del Foro Social Mundial (FSM) de enero de 2001 que logró traducir el lema general “Otro Mundo es Posible” a una expresión que formaría parte del patrimonio de la economía solidaria: “Otra Economía es Posible”. Sin duda, el FSM contribuiría a proyectar las acciones de este aún débil movimiento, con un nuevo agregado: comienzan a impulsarse políticas públicas a nivel nacional.

Esas políticas nacionales inician su actuación decididamente en el nuevo milenio. Nótese que la Secretaría Nacional de Economía Solidaria (SENAES) surge en Brasil en 2003 por Ley 10.683, luego de la asunción de Lula en su primer período de gobierno. En Argentina, por su parte, el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) surge por un Decreto del año 2000 (Decreto 721/2000) que transforma el anterior Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual (creado en 1996). Resulta interesante, a la luz de los hechos relatados, la justificación para tal cambio de denominación: “Que el sector de la economía social, cimentado en los principios de solidaridad, ayuda mutua y equidad social, ha alcanzado un notable nivel de crecimiento que exige la presencia de un organismo del sector público cuya misión primordial sea la de contribuir a su desarrollo”¹². Es decir, el INAES surge para dar cuenta de estas nuevas expresiones y realidades asociativas que iban más allá de aquellos dos grandes y tradicionales formatos de asociatividad económica, a saber, el cooperativismo y el mutualismo. En Uruguay, por su parte, una primera institucionalidad nacional generada para dar cuenta del universo de expresiones de la economía popular y solidaria fue la Dirección de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social (MIDES) del 2011 sobre la base de la experiencia de apoyos a la economía popular por parte de algunos fondos específicos que comenzaron a funcionar a partir de 2006 (caso de los Fondos de Inversión Local, FIL por sus siglas). Anteriormente, varios gobiernos departamentales impulsaron espacios instituciona-

12. Cfr. ARGENTINA (2001). Decreto 721/2000, Infoleg.

les, siendo pionera la Unidad de Economía Solidaria del Gobierno Departamental de Canelones (2006). En 2007, además, Canelones, Florida y Montevideo se suman a la creación de la Comisión de Economía Solidaria de Mercociudades, un espacio de coordinación a nivel de gobiernos locales de la región. Fueron también activos participantes de este proceso fundacional, ciudades como Rosario y Morón (Argentina) y Santa María (Brasil):

Esta comisión persigue el objetivo de construir de forma colectiva una agenda de metas autónomas del Sur en Economía Social y Solidaria para promover el derecho de producir y vivir de forma asociativa y sustentable. Para avanzar en ese camino la Comisión fomenta el intercambio de información y de buenas prácticas en Economía Solidaria entre las “mercociudades”, y promueve la articulación con otras instancias del MERCOSUR como los grupos especializados de cooperativismo y agricultura familiar, con el fin de incidir en las políticas aplicadas desde el bloque al respecto¹³.

Una nueva etapa en esta apretada síntesis tiene lugar con el surgimiento de las primeras normas jurídicas para dar cuenta de estas expresiones. También aquí comienza a establecerse un primer impulso desde los gobiernos locales¹⁴: algunos municipios y Estados en Brasil (70 % de sus Estados presentan legislación específica en economía solidaria), así como Provincias en Argentina¹⁵, exhiben, sobre todo a partir de comienzos de este siglo, un fuerte dinamismo legislativo. A nivel nacional, deberemos esperar a 2019 para que Uruguay disponga de la primera legislación en Economía Social y Solidaria de la región. Se trata de la Ley 19.848 que tiene como objeto, reconocer, promover, y apoyar a la Economía Social y Solidaria, declarando de interés nacional la promoción, difusión, estímulo y desarrollo de la Economía Social y Solidaria, en cualquiera de sus expresiones. En Argentina, si bien hubo varios intentos por legislar en estas materias, no se obtuvieron los consensos necesarios. En Brasil, el FBES ha venido insistiendo desde hace años en la necesidad de contar con una

13. Cfr. MERCOCIUDADES (2023): “Comisión de Economía Social y Solidaria”, *Portal de Mercociudades*.

14. A nivel continental, sin embargo, una excepción es Colombia, que presenta una Ley Nacional muy temprana: se trata de la Ley 454 del año 1998 que determina el marco conceptual que regula la economía solidaria, crea la Superintendencia de la Economía Solidaria, el Fondo de Garantías para las Cooperativas, se dictan normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y se expiden otras disposiciones.

15. Las Provincias de Río Negro (1999), Buenos Aires (2003), Mendoza (2012), Entre Ríos (2012), Chaco (2014) y Santa Fe (2014), cuentan con legislación, en algunos casos de “economía social” en otros de “economía social y solidaria”.

ley que rija a nivel federal. Actualmente y desde 2019, su Parlamento Nacional tiene avanzado un proyecto (el PL 6606 del 2019) que “dispõe sobre a Política Nacional de Economía Solidária e os empreendimentos econômicos solidários, cria o Sistema Nacional de Economía Solidária e dá outras providências”.

Sin embargo, el caso de Brasil merece especial detenimiento por sus complejidades. Una primera complejidad obedece a los importantes cambios de orientación política de sus gobiernos nacionales. En efecto, luego de un sostenido crecimiento del movimiento de la economía solidaria desde comienzos del milenio hasta 2015, apoyado por diferentes políticas públicas, la situación comienza a cambiar con el desplazamiento de la izquierda y la asunción de Bolsonaro como presidente del país. En 2019, por ejemplo, se suprime el Ministerio de Trabajo y Empleo, del que la SENAES formaba parte, desmembrando la institucionalidad de apoyo al sector. Una segunda complejidad refiere a las distancias entre el movimiento de la economía solidaria y el movimiento cooperativo. Y es que desde la Ley 5.764 de 1971, aprobada en pleno régimen militar, el cooperativismo brasileiro y su organización de representación, la Organización de Cooperativas Brasileñas (OCB) es hegemonizada por sectores de grandes propietarios. Como señala Gaiger (2019), tanto el posicionamiento político de la OCB así como las restricciones de la Ley cooperativa, terminan por generar nuevas expresiones gremiales, caso de la Confederación de Cooperativas de la Reforma Agraria en Brasil (CONCRAB), vinculada al Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierra (MST), a lo que podríamos también agregar otras expresiones como la Unión Nacional de las Organizaciones Cooperativistas Solidarias (UNICOPAS). Esta situación, claramente, termina operando contra una amplia legitimidad de una Ley de Economía Solidaria:

Paradoja e ironía, resulta que los representantes de facciones hegemónicas del cooperativismo brasileño, han constituido el mayor obstáculo para la instalación de un marco legal en favor de la economía solidaria y sus cooperativas específicas. La principal intención de este marco es, precisamente, la de legalizar nuevas formas de economía asociativa y cooperativa. Las razones de este impedimento por parte de la OCB son claras: ella es resistente a la idea de perder sus prerrogativas como exclusivo representante de las cooperativas en Brasil, según dispone la ley marco de las cooperativas; la OCB tampoco admite que el derecho asociativo pueda tener como objeto otras modalidades de organización económica, más allá de las cooperativas, como establece el proyecto...¹⁶.

16. GAIGER, Luis (2019): “La lucha por el marco legal de la economía solidaria en Brasil: déficit republicano y ethos movimentalista”, *Revista Cultura Económica*, año XXXVII, nº 97, p. 74.

Las posiciones contrarias a legislar sobre economía solidaria por parte del cooperativismo hegemónico no es solamente patrimonio de Brasil. En Uruguay, la aprobación de su respectiva Ley también contó con la negativa de una parte del cooperativismo nacional, caso de las cooperativas agrarias, dividiendo a la Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas (CUDECOOP) en las horas previas a su promulgación. Pero claramente, en Brasil hay toda una historia de desencuentros que incluso se ha trasladado a sus políticas públicas, que hasta el día de hoy no han logrado actuar en clave de sinergia.

Teniendo en cuenta estos antecedentes, como se comprenderá, la tarea de pensar una norma regional asoma como un esfuerzo que demanda mucho tacto político. Para su diseño, los legisladores proponentes del PARLASUR tomaron como base, la Ley uruguaya y el proyecto de Ley de Brasil. Para agregar una nueva cuota de complejidad, corresponde señalar que ambas fuentes parten de diversas orientaciones: mientras que la Ley uruguaya se inscribe dentro de la corriente que interpreta a la ESS como un sector amplio y plural caracterizado por el asociativismo democrático, incluyendo experiencias gestadas tanto por productores como consumidores o usuarios; el Proyecto de Ley de Brasil parte de una orientación más autogestionaria por la que se recorta el universo a aquellas experiencias colectivas integradas por productores (trabajadores/as). Como veremos, el proyecto del PARLASUR se inclina por la solución uruguaya, que, además, es la más aceptada en términos de legislación comparada.

4. El anteproyecto en Economía Social y Solidaria

El objetivo del anteproyecto queda explicitado en su exposición de motivos:

El objetivo de este Anteproyecto de Norma es generar las bases para la armonización de las legislaciones en los países del MERCOSUR con vistas al desarrollo de una política regional de economía social y solidaria que se coadune con el Estatuto de la Ciudadanía del MERCOSUR, el Plan Estratégico de Acción Social (PEAS) y la Declaración Sociolaboral del MERCOSUR (DSL)¹⁷.

Es decir, sus proponentes, estiman que una norma de este tipo integrada a otro conjunto de normas como las citadas (Estatuto de Ciudadanía, Plan de Acción Social

17. Cfr. PARLASUR (2023a): "Informe Anteproyecto de norma en economía social y solidaria", Comisión de Trabajo, Políticas de Empleo, Seguridad Social y Economía Social, Montevideo, paper, p. 3.

y Declaración sociolaboral) permitirá armonización mediante, desarrollar una política regional para la economía social y solidaria.

Semejante propósito merece un primer comentario. Sin duda, los objetivos planteados por el legislador son muy loables, pero a su vez podrían verse como lejanos, habida cuenta la situación regional en la que ni siquiera existen planes de desarrollo para el sector en los niveles nacionales. Efectivamente, como hemos visto, solamente Uruguay presenta una Ley Nacional, pero a su vez no tiene elaborado un plan de desarrollo para el sector. En el caso de Brasil, sus políticas de desarrollo para la economía solidaria siguen sin converger con las políticas públicas de promoción del cooperativismo (existe en ese país una institucionalidad dividida para dar cuenta de ambas expresiones). Para el caso Argentino, si bien existe una institucionalidad específica, es notoria la falta de consenso político que permita pensar en un plan ordenado para el sector y aún se está lejos de una legislación nacional. En el caso de Paraguay, finalmente, existe un potente sector cooperativo con institucionalidad específica, pero no sucede lo mismo con otras expresiones de la ESS¹⁸. Con este panorama, podría creerse que un plan regional podría resultar algo ambicioso. Sin embargo, considero que el principal aporte que puede hacer este tipo de norma, es justamente apalancar los procesos a nivel nacional, de manera que simultáneamente pueda pensarse en acciones específicas a nivel regional que vayan generando las condiciones para proyecciones regionales. Recordemos que la rica actuación de la RECM y REAF así como algunas experiencias con el Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM)¹⁹ atestiguan la posibilidad de acción más allá de las fronteras nacionales. Para indagar sobre si acaso esta norma nacía sin viabilidad o si por el contrario podría actuar como potenciadora en la región, consultamos al Secretario de la Comisión de Trabajo y Economía Social del PARLASUR, quien contextualizó la iniciativa considerando:

La armonización legislativa en el ámbito regional puede tener una doble dinámica de aplicación e intencionalidad a depender del tema tratado: por un lado,

18. En Bolivia, por su parte, existen numerosos actores vinculados al comercio justo y al cooperativismo popular, pero no han alcanzado los niveles de movilización o visibilización de los países del cono sur. Dicho país, además, carece de legislación en ESS. Venezuela, por su parte, está sumida en una fuerte crisis social, política y económica que ha afectado el desarrollo de estos movimientos, así como el apalancamiento que supo tener por parte de las políticas públicas en el marco del denominado “socialismo del S. XXI”.

19. El FOCEM es un Fondo financiado solidariamente por los Estados parte para promover la competitividad, la cohesión social y la reducción de asimetrías entre los integrantes del MERCOSUR. En ese marco se ha ejecutado en 2007 un plan para el sector de la ESS, propuesto por el MIDES de Uruguay y llamado “Economía Social y Solidaria en Comunidades de Frontera” por un valor de US\$ 1.700.000.

puede, desde una vertiente de naturaleza declaratoria, establecer, reconocer marcos y sistematizar políticas ya existentes, observando y enfatizando determinados grados de similitudes o coincidencias en el tratamiento de determinada materia en distintos países buscando el fortalecimiento mutuo y el aumento del grado de protección legislativo.

Por otro lado, los instrumentos multilaterales pueden también establecerse desde una perspectiva programática y recomendatoria, destacando los lineamientos, bases conceptuales y estructuras institucionales generadas por el intercambio de buenas prácticas para la formulación y creación de políticas públicas en los ámbitos nacionales donde todavía los mismos no existan o no estén debidamente sistematizados. En el caso del Anteproyecto de Norma del PARLASUR sobre la Economía Social y Solidaria, se pueden observar las dos dinámicas. Por un lado, el instrumento busca fortalecer las políticas públicas en países como Brasil y Uruguay. Por otro, generar las bases para la sistematización de políticas de ámbito nacional en Argentina y Paraguay. Para eso, establece principios generales comunes y propone la creación de mecanismos institucionales para la implementación de una política de estado de economía social y solidaria con participación social y democrática²⁰.

En conclusión, si bien estamos lejos de planes de desarrollo, tanto a nivel nacional como regional, razonablemente Blanchet señala que una Norma de este tipo puede contribuir a potenciar acciones nacionales y regionales, tanto sobre la base de lo que ya existe como sobre la base de lo que puede generar una norma regional desde el punto de vista del lobby político. En concreto y respecto a la diversidad regional, nuestro entrevistado plantea:

Uno de los objetivos del Anteproyecto de Norma del Parlamento del MERCOSUR es incentivar la adopción de medidas donde aún no están sistematizadas las políticas públicas de economía social y solidaria en el ámbito nacional. La generación de marcos normativos y la construcción de espacios institucionales hacen parte de ese conjunto de acciones que pueden llevar a cabo los Estados nacionales que componen el bloque regional.

Específicamente, el Anteproyecto de Norma del PARLASUR podrá contribuir para acelerar el proceso de adopción de una política de estado en Brasil por medio de la aprobación del proyecto de Ley 6.606. El instrumento también sirve de referencia al establecer las bases para la formulación de marcos normativos en Argentina y

20. BLANCHET, Atahualpa (2023) entrevista propia.

Paraguay. En el caso de Uruguay, el Anteproyecto del PARLASUR podría reforzar la implementación de la legislación vigente desde el 2019.

El surgimiento y la consolidación de legislaciones locales en los países del MERCOSUR evidencian la necesidad de pensar y de desarrollar la economía social y solidaria como política pública. La implementación en nivel local es importante para abarcar las especificidades de cada comunidad, con sus culturas, medios tradicionales o innovadores de producción y, especialmente, para garantizar el alcance de iniciativas de fomento a iniciativas enmarcadas en el asociativismo y cooperativismo. Cuanto más multinivelada es la política pública, mayor será su grado de eficacia, protección y garantía con relación a su continuidad y seguimiento.

Fortalecer las políticas desde lo regional hacia lo local y desde lo local hacia lo regional es la clave del proceso de integración. Es importante señalar que esa dinámica de doble mano se debe proponer en el marco del respeto a la diversidad.

Como puede observarse, nuestro entrevistado pone el énfasis sobre la importancia de una norma regional, siempre en diálogo con la realidad local de cada país. En ese sentido, utiliza el verbo “incentivar” para dar cuenta de la función específica que puede cumplir una norma como la analizada.

Regresando a la Norma, se trata de un esfuerzo sucinto organizado en ocho capítulos, a saber: definición y principios; entidades y naturaleza; política nacional; gobernanza; Consejo Nacional; Conferencia Nacional; Contratos Públicos; y Financiamiento de Proyectos. Veamos cada uno de ellos.

Capítulo 1

El Capítulo 1 se titula “Definición y Principios de la Economía Social y Solidaria” y lo integra un solo artículo. La opción por esta voz con dos adjetivos implica una definición política y legislativa que compartimos. Desde el punto de vista político, se suma a aquella corriente expresada sobre todo en el origen de la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria (RIPESS), que desde inicios de este milenio propuso esta fórmula para dar cuenta tanto de los movimientos sociales provenientes de Canadá y Europa (influidos por la voz francófona “*economie sociale*”) como de aquellos provenientes de América Latina (que habían adoptado el término “*economía solidaria*”). Desde el punto de vista legislativo, sigue la tendencia de países como Francia o Uruguay, por legislar sobre un sector específico de la economía caracterizado por la centralidad de la propiedad social, la gestión colectiva y democrática y

la orientación por principios y valores. Nótese que la realidad en la región, es a veces la prevalencia del término “economía solidaria” (utilizado por los movimientos sociales de Brasil y Uruguay, en menor medida de Argentina; también por las legislaciones locales de Brasil), otras veces la prevalencia del término “economía social” (utilizado por las políticas públicas del INAES- Argentina y MIDES-Uruguay; también por algunas legislaciones locales de Argentina); finalmente de la “economía social y solidaria” (ley uruguaya, algunas legislaciones locales de Argentina) por lo que la opción de una denominación para una norma regional como la analizada, se torna en la primera decisión relevante.

Respecto a su redacción, en su Art. 1 propone la siguiente:

La economía social y solidaria abarca las actividades de organización de la producción y de la comercialización de bienes y de servicios, de la distribución, del consumo y de crédito, observados los principios de:

- a) Autogestión;
- b) Cooperación;
- c) Solidaridad;
- d) Gestión democrática y participativa;
- e) Respeto a las diferencias;
- f) Equidad entre mujeres y hombres;
- g) Distribución equitativa;
- h) Desarrollo local y sostenible;
- i) Preservación del medioambiente;
- j) Valorización de las personas
- k) Administración democrática;
- l) Trabajo decente;
- m) Soberanía de la asamblea;
- n) Libertad de adhesión;
- o) Transparencia.

Se observa en este artículo una síntesis entre lo planteado por el proyecto de Brasil y la norma de Uruguay. En efecto, la definición adoptada es idéntica a la que está establecida en el artículo 2 del proyecto brasilero, aunque varían luego los principios establecidos. En la norma analizada se citan 15 principios orientadores. El proyecto de Brasil establece 10 principios para la Economía Solidaria (Art. 2) seguido de otros 11 principios para los emprendimientos de la Economía Solidaria (Art. 3). La Ley uruguaya, mientras tanto, no presenta definición específica y expone seis principios

(Art. 4) incluyendo la equidad de género, una expresión faltante en el proyecto de Brasil y presente en la norma analizada como “equidad entre mujeres y hombres”.

Del listado de principios, no se observan problemas de aplicación, salvo en lo referido a lo señalado en el numeral g, esto es, la distribución equitativa. Este principio no figura en la Ley uruguaya, y tampoco está presente en la legislación cooperativa. La fórmula adoptada por Uruguay ha sido la comúnmente establecida por la doctrina cooperativa, esto es, que las eventuales utilidades se distribuirán en función del trabajo o la actividad de los asociados. Adoptar como principio una “distribución equitativa” puede llevar a equívocos (¿esa fórmula va dirigida a las utilidades o al pago del factor organizador del emprendimiento? ¿Eso significa que un cargo de mayor responsabilidad debe ganar lo mismo que uno de menor responsabilidad?) y en los hechos no responde a cómo la ESS retribuye a sus factores, ya sea mediante salarios, adelanto de utilidades o distribución de utilidades. En este punto, debería aplicarse la fórmula seguida por la Ley de Uruguay, sin desconocer que ha sido un tema muy discutido desde el punto de vista filosófico y que como principio puede ser de bienvenida aplicación en emprendimientos organizacionalmente más sencillos.

Capítulo 2

El Capítulo 2 se titula “Entidades de Ecosol y su naturaleza”. Llama la atención la abreviación utilizada (“Ecosol”) sostenida a lo largo del documento, cuando debería decirse “de la Economía Social y Solidaria”. Son dos los artículos que integran este Capítulo. El primero dice:

La Economía Social y Solidaria es compuesta por entidades que desarrollan actividades económicas, sociales, culturales y ambientales con distintas naturalezas jurídicas que siguen los principios referidos en el artículo anterior. Se deberá crear un registro único de esas entidades para gestionar datos sobre:

- a) Tipo de actividad desarrollada por las Entidades de Economía Social y Solidaria;*
- b) Cantidad de personas asociadas y el promedio mensual de su renta;*
- c) Recorte de género, raza y edad de los asociados;*
- d) Contacto para comunicación, realización de encuestas y para fomentar la formación de redes de Entidades de Economía Social y Solidaria;*
- e) Informaciones sobre renta y patrimonio de las Entidades.*

La redacción, en su primer párrafo, tiene como fuente el Art. 3 de la Ley uruguaya, que a su vez tiene influencias de algunos textos legales europeos, caso de la legislación española (2011) y francesa (2014)²¹. Luego menciona la creación de un registro único, señalándose como propósito “gestionar datos” sobre una serie de ítems. Creemos que para una norma de alcance regional, la disposición de crear un Registro es suficiente sin explicitar los ítems.

El artículo 3 señala:

Las informaciones del Registro único de Entidades de Economía Social y Solidaria deben ser públicas, transparentes, accesibles y servirán de base para la realización de informes, estudios y acciones georeferenciadas con vistas a permitir el cruce de datos con otros registros públicos de informaciones sobre indicadores y de acciones de políticas sociales.

Parece una norma adecuada para justificar el Registro, por lo que compartimos su pertinencia. Sin embargo, nos preguntamos si acaso es en este Capítulo donde debería incluirse la creación de un Registro. También es cuestionable lo poco que se dice respecto a las entidades que conforman el sector de la ESS y su naturaleza.

Capítulo 3

Este capítulo se titula “Política Nacional de Ecosol”. Se reitera una abreviación que creo inadecuada para el universo de la ESS²². Lo integra un solo artículo (Art. 4) que señala:

Se establece la política nacional de economía social y solidaria marcada por su transversalidad y participación social en la formulación, monitoreo, ejecución y evaluación responsabilizando al Estado y corresponsabilizando a la sociedad civil para la manutención y continuidad de acciones de fomento a las Entidades, Finanzas, Comercio Justo y Formación y Educación de la Economía Social y Solidaria.

21. Mientras que la Ley 5/2011 de España utiliza la expresión “economía social”, la Ley 856/2014 de Francia utiliza la expresión “economía social y solidaria”. Ambas, sin embargo, fueron consultadas e inspiraron a la legislación uruguaya.

22. Efectivamente, la abreviación “Ecosol” remite a la voz “economía solidaria”, ya no a la voz “economía social y solidaria” conocida por sus siglas ESS.

A través de una formulación y redacción algo confusa, lo importante de este capítulo es que dispone la creación de una política nacional para la ESS.

Capítulo 4

El Capítulo 4 se titula “Gobernanza” y está compuesto por dos artículos, a saber:

Art... Se designa al Instituto/Departamento Nacional de Economía Social y Solidaria para la aplicación de las políticas dándole seguimiento acciones en curso y coordinando su formulación, aplicación, monitoreo y evaluación con el Consejo Nacional de Economía Social y Solidaria.

Art... El Instituto/Departamento deberá tener dotación presupuestaria que le permita desarrollar acciones en conjunto con el Consejo Nacional de Economía Social y Solidaria y para gestionar los datos del Registro Nacional de las Entidades de Economía Social y Solidaria.

En este caso, el propósito de este Capítulo es designar en concreto una institución a cargo de la política nacional establecida en el capítulo anterior.

Capítulo 5

Este Capítulo se titula “Consejo Nacional de Ecosol” (sic) y lo integran 5 artículos. El primero de ellos dice:

Se crea el Consejo Nacional de Economía Solidaria para participar de la formulación de las políticas nacionales compuesto de forma paritaria entre entidades de Estado y entidades de la Sociedad Civil que representen al segmento de la Economía Social y Solidaria.

La denominación de Consejo Nacional proviene de la experiencia de Brasil desde 2006 (en Uruguay se denomina Consejo Consultivo y funciona desde 2011). Se trata de un espacio de cogestión público – privado para las políticas en ESS, sin duda, un ámbito necesario para el diálogo y coordinación, aunque claramente no es un espacio para la toma de decisiones de políticas o programas. El proyecto no establece la integración de este espacio, (algo comprensible teniendo en cuenta la diversidad de actores en cada uno de los países de la región) pero sí especifica periodicidad para su convocatoria (semestrales) y necesidad de contar con presidente y vicepresidente

provenientes de diferentes “segmentos” (un término que habría que definir con más precisión). El artículo final señala sus competencias:

Competencias del Consejo Nacional de Economía Social y Solidaria:

- a) *Proponer políticas, estrategias, planes, programas o proyectos de promoción y fortalecimiento de la Economía Social y Solidaria;*
- b) *Crear Comisiones técnicas especializadas;*
- c) *Participar de la formulación, movilización y organización de la Conferencia Nacional de Economía Social y Solidaria;*
- d) *Establecer su reglamento de funcionamiento interno.*

Capítulo 6

Este capítulo se titula “Conferencia Nacional de Ecosol” (sic). Las Conferencias Nacionales son espacios amplios de participación de todos los actores de la ESS. Se originan con la experiencia brasilera tras el impulso dado por el FBES en los primeros lustros de este milenio. De hecho, su inclusión en la Ley uruguaya obedece justamente a la buena receptividad que generó este espacio más allá de las fronteras. Sus dos artículos señalan:

Art... El Consejo Nacional de Economía Social y Solidaria tiene la atribución de convocar las Conferencias Nacionales de Economía Social y Solidaria como instrumento para la formulación y evaluación de las políticas públicas además de garantizar la participación social en su proceso de construcción.

Art... Las Conferencias Nacionales de Economía Social y Solidaria se realizarán con la periodicidad de X años y tendrán una etapa nacional para finalizar el proceso con integrantes de la sociedad civil, gobiernos, académicos y segmentos interesados en participar de la deliberación de las directrices y acciones prioritarias para la política nacional de Economía Social y Solidaria.

Consideramos estos espacios de mucha importancia para la corresponsabilidad entre Estado y Sociedad Civil en la construcción conjunta de políticas, pero además, como un espacio estratégico en la construcción de sentido de identidad.

Capítulo 7

Este capítulo refiere a las contrataciones públicas. Su único artículo señala:

Los emprendimientos de economía solidaria registrados serán incluidos en los programas de compras públicas y tendrán prioridad en procesos licitatorios para la prestación de servicios y para la destinación de residuos sólidos para las actividades de clasificación de materiales.

La prioridad de estos emprendimientos en los procesos licitatorios es una bandera reivindicativa del movimiento de la ESS en los países de la región, dado el peso económico que tienen las compras públicas. Es así que se ha difundido la noción de “compra pública responsable” para dar cuenta de la responsabilidad social de los Estados, contando con interesantes antecedentes, caso de la Ley de compras públicas a la agricultura familiar de Uruguay (2014) o el Programa de Alimentación Familiar de Brasil con sus reformas aplicadas en el marco del plan “Fome Cero” (Hambre Cero) (2003)²³. Si bien la complejidad del derecho administrativo de cada país puede configurar una dificultad para una norma regional de este tipo, sin duda se trata de una propuesta necesaria, habida cuenta del impacto favorable en términos de desarrollo económico para los actores de la ESS. Respecto al articulado, entendemos que la prioridad licitatoria en el caso de la clasificación de materiales (un subsector en el que Argentina, Brasil y Uruguay tienen importante contribución por parte del cooperativismo popular) ya se encuentra comprendida en la expresión genérica respecto a la prestación de los servicios. Su inclusión expresa, sin embargo, puede deberse al papel activo que estos cumplen en materia de economía circular y cuidado del medioambiente.

Capítulo 8

El último capítulo corresponde al “financiamiento de los proyectos” sobre la base de dos artículos. Su pertinencia como un capítulo por separado obedece a la importancia que tiene para el sector, contar con instrumentos específicos en el plano financiero que apoyen proyectos productivos o con impactos positivos para el conjunto de la ESS. Dice el articulado propuesto:

23. Para un análisis de estos temas, Cfr. Bravo, H, Sotomayor, O y Mulder, N. (2022) “Programas de compras públicas a los agricultores familiares: ¿un nuevo canal de ventas para el comercio justo?”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2022/130), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Art... El financiamiento de los proyectos de economía social y solidaria será impulsados por el Departamento/Instituto Nacional de Economía Social y Solidaria con la posibilidad del establecimiento de asociaciones público-privadas y el establecimiento de un Fondo Nacional para la Economía Social y Solidaria.

Art... El Consejo Nacional de Economía Social y Solidaria tendrá acceso a los datos del fondo y participará de la definición de las prioridades para su utilización para el fomento de Entidades de Economía Social y Solidaria, Comercio Justo, Finanzas Solidarias, Formación e Incubación de Entidades y actividades de educación en Economía Solidaria

Una limitación en este tipo de articulado, es que la mera creación de Fondos, sin especificar cómo se obtendrá su capital y/o presupuesto, termina dificultando su aprobación. Aun así, al tratarse de un anteproyecto de norma, esos aspectos cobran relevancia al momento de legislarse en cada país. En el caso del proyecto de Ley de Brasil, se propone la creación de un Fondo Nacional de Economía Solidaria. En el caso de Uruguay, existe el Fondo para el Desarrollo (FONDES), creado antes de la Ley 19848, primero mediante un Decreto del Poder Ejecutivo (2011) y luego por una Ley Nacional (Ley 19337 del 2015)²⁴.

5. Tratamiento del anteproyecto

El Proyecto fue presentado en el Orden del Día de la Sesión Plenaria del 29 de mayo de 2023. Sin embargo, habida cuenta las dificultades para obtener el quórum necesario para la aprobación de la norma, los representantes de la Comisión de políticas de empleo, Trabajo, Economía Social y Seguridad Social, cambiaron la estrategia, pasando entonces a presentar un Proyecto de Declaración de Interés Regional, finalmente tratado en la Sesión del 26 de junio de 2023. Ese día, el Pleno aprueba la “Propuesta que declara de interés regional la ley que recomienda la implementación, armonización y adopción de mecanismos legislativos sobre las políticas de Economía Social y Solidaria para lograr el trabajo decente con justicia social”²⁵. Dicha Propues-

24. En Argentina, la Ciudad de Buenos Aires creó también un FONDES para la economía social en 2021. A nivel nacional, la Secretaría de Economía Social también cuenta con fondos específicos tanto como microcréditos (funciona una comisión nacional de microcrédito con una lógica de finanzas solidarias) así como por subsidios no reintegrables (Proyecto Manos a la Obra). Al respecto Cfr. <https://www.argentina.gob.ar/desarrollosocial/economiasocial>

25. Cfr. PARLASUR (2023b): “Proyecto de Declaración de interés de la Ley de Economía Social y Solidaria”, presentado por el Diputado Cristian Bello, Montevideo, paper, 26 de junio de 2023, p. 2.

ta de Resolución fue acompañada de todo el texto de anteproyecto analizado en estas páginas, estableciéndose además que

Los Parlamentarios miembros, conforme a sus normas y procedimientos internos promoverán en los Estados Miembros, la difusión y promoción de la Economía Social y Solidaria, así como también la aprobación y ejecución del anteproyecto de norma anteriormente mencionado²⁶.

6. Conclusiones

El actual contexto político a nivel regional, con un MERCOSUR cuestionado por su escaso impacto en términos de verdadera integración, no parecería ser el más adecuado para gestar anteproyectos de armonización²⁷. Una nueva cuota de escepticismo surge cuando observamos la débil incidencia del Parlamento del MERCOSUR en este tipo de normas o las limitaciones que surgen cuando cada parlamento nacional debe dar cuenta de esos anteproyectos y votarlos afirmativamente para convertirlos en ley. Un segundo aspecto limitante tiene que ver con los diferentes grados de desarrollo en materia de políticas públicas para el sector, que ponen un manto de dudas acerca de las potencialidades de un proyecto de este tipo. Finalmente, en el seno de la sociedad civil conviven diferentes visiones acerca del alcance del sector social y solidario, de tal manera que no siempre es posible advertir predisposición de los actores para dar cuenta de una identidad compartida.

Se trata sin duda, de obstáculos evidentes que ningún analista podría ignorar y que lógicamente terminaron por afectar el estatus del Proyecto, más allá de otros aspectos más alentadores como podrían ser, a manera de ejemplo, el protagonismo que ha adquirido recientemente la Economía Social y Solidaria a nivel global. Nótese, en tal sentido, las sendas resoluciones y recomendaciones por parte de la OIT (2022) como de las Naciones Unidas (2023) o a nivel nacional, una reciente ley uruguaya en la materia (2019) junto a un avanzado proyecto de ley en Brasil que se unen a una fuerte presencia legislativa a nivel local tanto en Argentina como en Brasil.

En ese contexto, con luces y sombras, la propuesta de un anteproyecto de norma de armonización para los Estados parte del MERCOSUR devenida en Declaración

26. PARLASUR (2023b): Idem Ant, p. 3.

27. Véase por ejemplo, los resultados de LX Cumbre del MERCOSUR celebrada en julio de 2022. Para un análisis de esta situación crítica, Cfr. FRENKEL, Alejandro (2022).

de Interés General, es bienvenida por los efectos potenciadores que podría generar en el sistema político de nuestros países.

En lo estrictamente material, la Resolución aprobada integra todo el proyecto original que probablemente, en caso de haber voluntad política por parte de los gobiernos y de los actores sociales, permita contribuir a abrir espacios de diálogo y reflexión sobre la oportunidad de avanzar en estas materias.

Bibliografía

- BRAVO, Héctor, SOTOMAYOR, Octavio & MULDER, Nanno (2022): “Programas de compras públicas a los agricultores familiares: ¿un nuevo canal de ventas para el comercio justo?”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2022/130), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- CRACOGNA, Dante (2009): “El Estatuto de las Cooperativas del MERCOSUR”, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n° 43/2009, Bilbao, pp. 17-32.
- FRENKEL, Alejandro (2022): “El Mercosur se dobla pero (aún) no se rompe”, *Nueva Sociedad*. Disponible en:
<https://nuso.org/articulo/el-mercosur-y-su-crisis-de-identidad-se-dobla-pero-aun-no-se-rompe/> (Recuperado 2/10/2023).
- GAIGER, Luis (2019): “La lucha por el marco legal de la economía solidaria en Brasil: déficit republicano y ethos movimentalista”, *Revista Cultura Económica*, año XXXVII, n° 97, pp. 65-88.
- HENRÿ, Hagen (2021): “Armonizar los derechos cooperativos. ¡Realidad! ¿necesidad? ¡trampa!”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n° 39, pp. 45-66. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.39.21516
- LEPRATTI, Patricia (2010): *Arte, Sociedad Civil Organizada y MERCOSUR: La Campaña “Arte, Cultura, Comunicación y Protagonismo Social en América Latina” y la creación del nodo Uruguay*. VI Jornadas de Sociología de la UNLP, 9 y 10 de diciembre de 2010, La Plata, Argentina. En Memoria Académica. Disponible en:
http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.5317/ev.5317.pdf
(Recuperado 2/5/2023).
- MERCOCIUDADES (2023): “Comisión de Economía Social y Solidaria”, *Portal de Mercoiudades*, en <https://mercoiudades.org/estructura-y-autoridades/tematicas/economia-social-y-solidaria/> (Recuperado 2/5/2023).
- PARLASUR (2009): *Comisión de Trabajo, empleo, seguridad social y economía social*, Disponible en
<https://www.parlamentoMERCOSUR.org/innovaportal/v/4492/1/secretaria/trabajo-politicas-de-empleo-seguridad-social-y-economia-social.html?rightmenuid=4481> (Recuperado 22/3/2023).

- PARLASUR (2023a): “Informe Anteproyecto de norma en economía social y solidaria”, *Comisión de Trabajo, Políticas de Empleo, Seguridad Social y Economía Social*, Montevideo, paper.
- PARLASUR (2023b): “Proyecto de Declaración de interés de la Ley de Economía Social y Solidaria”, presentado por el Diputado Cristian Bello, Montevideo, paper, 26 de Junio de 2023.
- RECM (2007): *El rol de las cooperativas como parte integrante de la economía social en la cohesión social en América Latina y Europa*, Buenos Aires, Intercoop, 303 p.
- SAGUIER, Marcelo & BRENT, Zoe (2015): “Regionalismo y Economía Social y Solidaria en Sudamérica”, *Relaciones Internacionales*, n° 48, pp. 133-154. Disponible en <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/46777> (Recuperado 4/10/2023).

Normas citadas

- Argentina: Decreto 721/2000, Infoleg (en línea) en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64169/norma.htm> (Recuperado 11/4/2023).
- Brasil: PL 6606/2019 (en línea) en <https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=559138> (Recuperado 11/4/2023).
- GRUPO MERCADO COMÚN (2001): Res. 35/01 “Reunión Especializada en Cooperativismo”, Montevideo, 10 de Octubre de 2001.
- MERCOSUR (1991): “Tratado para la constitución de un mercado común entre la Republica Argentina, la Republica Federativa del Brasil, la Republica del Paraguay y la Republica Oriental del Uruguay”, Asunción.
- MERCOSUR (1994): “Protocolo adicional al Tratado de Asunción sobre la estructura institucional del MERCOSUR”, Ouro Preto.
- MERCOSUR (2005): “Protocolo constitutivo del Parlamento del MERCOSUR”, Montevideo.

Entrevistas realizadas y citadas

BLANCHET, Atahualpa (2023): Secretario de Comisión de Trabajo, políticas de empleo, seguridad social y Economía Social del Parlamento del MERCOSUR. Entrevista en el marco del proyecto de análisis del anteproyecto de norma en Economía Social y Solidaria del Parlamento del MERCOSUR, Montevideo.

IMPACTO DE LA LEY DE CADENA ALIMENTARIA EN LAS COOPERATIVAS AGRARIAS ESPAÑOLAS

IMPACT OF THE FOOD CHAIN LAW ON SPANISH AGRICULTURAL COOPERATIVES

Anna García Companys

Profesora asociada de Derecho Mercantil

Departamento de Derecho

Universidad de Lleida

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9186-6421>

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es valorar el régimen jurídico de la normativa de cadena alimentaria que se aplica a las cooperativas agrarias españolas. Desde 2013 contamos con una ley que ha ido evolucionando y modificándose, siendo de especial interés para el sujeto de nuestro estudio la última modificación de 2021. Como se verá, la norma ha pasado de excluir completamente del régimen contractual de la ley a las relaciones internas de los socios con su cooperativa a una dispensa parcial, con un régimen especial para la formalización de estas relaciones. Es por ello que trataremos de exponer el papel de las cooperativas agrarias y las obligaciones a las que están sujetas de acuerdo con la vigente normativa de cadena alimentaria, sobre todo en materia de contratación, incidiendo en aquellos aspectos que pueden suscitar conflictos societarios o bien una posición de desventaja competitiva respecto a otros operadores.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas agrarias, cadena alimentaria, régimen jurídico, contrato, acuerdo societario.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: GARCÍA COMPANYS, Anna (2023): "Impacto de la Ley de Cadena Alimentaria en las cooperativas agrarias españolas", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 183-217.

DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.26891>

ABSTRACT

The aim of this study is to evaluate the legal framework governing food chain regulations as applied to Spanish agricultural cooperatives. Since its initial approval in 2013, the existing legislation has been amended several times, with the 2021 amendment being particularly relevant to the focus of this research. As outlined, the norm has moved from a complete exclusion of internal relations between cooperative members from the contractual provisions of the law to a partial waiver. This partial exemption introduces a special regime for the formalization of these relations. In the light of these developments, we will focus on clarifying the role of agricultural cooperatives and the obligations they have to comply with under the current food chain regulations, with particular emphasis on contractual aspects that may lead to corporate conflicts or result in a competitive disadvantage compared to other actors in the industry.

KEYWORDS: Cooperatives, food chain, legal regime, contract, company agreement.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: P13, Q13, B55, K12.

EXPANDED ABSTRACT

The objective of this paper is to evaluate the legal framework governing food chain regulations as they apply to Spanish agricultural cooperatives. As demonstrated, these regulations have evolved from a complete exclusion of internal member-cooperative relations from the contractual legal framework to a partial dispensation, incorporating a special regime for formalizing these relations. The focus of this paper is an analysis of the obligations imposed on agricultural cooperatives under the current food chain regulations related to contracting, with a specific emphasis on aspects that may lead to corporate conflicts or create a competitive disadvantage compared to other market operators.

The paper begins with a concise review of the legislative progression of the food chain in Spain. Originating with *Law 12/2013, of 2 August, on measures to improve the functioning of the food chain* (Food Chain Law), adopted to strengthen and balance commercial relations in the Spanish agri-food sector, subsequent significant reforms in 2020 and 2021. The original law exempted members' relationships with their cooperative or associative entity from the general scope of the law and the contractual regime, considering these relationships as non-commercial. In 2020 it was established the obligation that each operator had to pay the previous operator a price equal to or higher than the cost of production. In this amendment, cooperatives maintained the exemption from entering contracts for non-commercial relations with their partners. The latest legislative modification from 2021 extended the scope of application of the contractual regime to all relations in the food chain (not only dependency relations) and included relations between members and their agricultural cooperatives. This last amendment has generated a great deal of criticism due to the mandatory formalization of these relationships, either through a contract or a corporate agreement as it is developed in the article. Finally, in 2022 the Register of Food Contracts was created, and it requires the registration of food contracts with primary producers and producer groups.

The second major section of the paper delves into the scope and minimum content of food contracts under the current Food Chain Law. The food contract refers to the sale of agricultural or food products (sale, supply, and integration), establishing exceptions such as transactions with final consumers and those of smaller amounts. The minimum content of the contract, outlined in Article 9 of the Law, ensures transparency and clarity in contracts, covering identification of parties, contract object, price determination, payment conditions, product delivery, rights and obligations, business secrets, contract duration, termination causes, dispute resolution, and force majeure. In addition, we propose to include additional clauses, such as confidentiality agreements.

The third section analyzes the application regime concerning the relationship between a member and their agricultural cooperative. Special provisions exempt deliveries made by members to cooperatives and associative entities from the law's general scope. However, a written individualized food contract (with the legal minimum content) or a corporate agreement is required when a member delivers their production to the cooperative. In these circumstances, if there is no individual contract, bylaws, or agreements of the cooperative must previously establish the procedure for determining the value of the product and the liquidation schedule, and these elements must be approved by the corresponding governing body and known by all the members. This special regime does not apply only to cooperatives, but also to other associative entities, defined in the law as cooperative societies, agricultural transformation societies, producer organizations recognized under Community regulations, and civil or mercantile entities whose majority of the capital belongs to cooperatives or other agricultural entities. The text points out that the differential treatment towards cooperatives and other associative entities is justified by the corporate and internal nature of the deliveries of food products, which are not commercial operations, but part of a relationship of belonging between the members and the entity. The importance of establishing these obligations in the bylaws of cooperatives and associative entities to ensure their compliance is emphasized, and therefore the need to review and update these bylaws to reflect the reality of the cooperative is warned.

Additionally, the 2021 law discusses the equivalence between corporate agreements and bilateral contracts for contributions of food products to cooperatives or associative entities. The paper suggests that both systems, contractual and corporate agreements, should achieve similar objectives. For this reason, we analyze the similarities and differences between the minimum content of the food contract and the corporate agreement, such as the identification of parties, the signing of the contract, the object of the agreement, the price and payments, the products delivery, the rights and obligations of the members, the information to be provided, the duration and termination, the modification and non-conformity regime, the resolution of conflicts and the exceptions due to force majeure. It is necessary to ensure transparency in the relationship with the partners, so it is proposed the agreement to be approved at the assembly. The complexity of the requirement of reliable communication is also addressed, suggesting that the approval or ratification of the agreement at the assembly should be sufficient to inform the members of the value determination and the liquidation schedule.

The final section analyzes the cooperative's relationship with non-member third parties within the context of the Food Chain Law, focusing on two key aspects. Firstly, it examines the situation where the cooperative acquires food products from non-members, emphasizing the obligation to register these contracts digitally if the seller is an associative entity or a pro-

ducer group. Secondly, it addresses the cooperative's role as a seller of food products, exploring conflicts arising from obtaining cost information from their members, and considering implications of business secrets and data protection. We also discuss the board of directors' liability in case of sales below the cost of production and explores the competition law implications of the obligation to register food contracts.

To conclude, the paper highlights how the regulation aspires to protect both individual producers and producer associations. Nevertheless, it is necessary for a thorough evaluation of its actual effectiveness and the potential adverse effects, specifically concerning bureaucracy and associated costs. For these reasons, we advocate for a comprehensive review of the regulatory framework, rectifying and clarifying the aspects succinctly outlined in this study.

SUMARIO

1. Antecedentes de la vigente Ley de Cadena Alimentaria. 1.1. Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. 1.2. Real Decreto 5/2020 por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación. 1.3. Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. 1.4. Real Decreto 1028/2022, de 20 de diciembre, por el que se desarrolla el Registro de Contratos Alimentarios. 2. Régimen jurídico del contrato alimentario. 2.1. Ámbito de aplicación del contrato alimentario. 2.2. Contenido mínimo del contrato alimentario. 2.3. Breve referencia al contrato de compraventa y el contrato de suministro. 3. La cooperativa agraria con sus socios. 3.1. Constancia en estatutos. 3.2. Régimen especial para formalizar la relación entre socio y cooperativa o entidad asociativa: contrato o acuerdo societario. 4. La relación de la cooperativa con terceros no socios. 4.1. La cooperativa como operador que adquiere productos alimentarios a terceros no socios. 4.2. El papel de la cooperativa agraria como vendedora de productos alimentarios. 5. Recapitulación y reflexión. Bibliografía.

1. Antecedentes de la vigente Ley de Cadena Alimentaria

1.1. Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria

Hace una década se publicó la *Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (LCA13)*, la primera norma en nuestro país (y pionera a nivel europeo) en esta materia al objeto de “*mejorar el funcionamiento y la vertebración de la cadena alimentaria de manera que aumente la eficacia y competitividad del sector agroalimentario español y se reduzca el desequilibrio en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores de la cadena de valor, en el marco de una competencia justa que redunde en beneficio no sólo del sector, sino también de los consumidores*”. Esta ley trataba dar respuesta a las necesidades del sector agroalimentario español y surgió de la voluntad del legislador nacional, sin contar con ninguna directiva europea que obligara a su aprobación². Las novedades introducidas por la

1. Véase el apartado III del preámbulo LCA13.

2. Meses después de su publicación, se adoptó a nivel comunitario el Reglamento (UE) nº1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013 por el que se crea la organización común de

LCA13 desarrollaron principalmente dos cuestiones: un régimen de contratación alimentaria y disposiciones sobre prácticas comerciales abusivas³. Fue una norma muy bien recibida por el sector, que la vio como una oportunidad para que los eslabones de la cadena alimentaria que tradicionalmente estaban en una situación de desequilibrio quedaran protegidos. Es por ello que las disposiciones en general -y el régimen de contratación alimentaria en particular- presentaban un carácter tuitivo en aquellas relaciones de los operadores que se encontraran en una situación de desventaja o dependencia respecto a otros. Su aplicación en las relaciones societarias de las cooperativas agrarias era clara: quedaban exentas. En su artículo 2.1 señalaba que la ley se aplicaba a las relaciones comerciales que se produjeran entre los operadores de la cadena alimentaria desde la producción a la distribución de alimentos o productos alimenticios y no tendrían la consideración de relaciones comerciales (y por tanto, quedaban excluidas de su ámbito de aplicación) las entregas de producto que se realizaran a cooperativas agrarias y otras entidades asociativas por parte de los socios de las mismas, siempre que en virtud de sus estatutos vinieran obligados a su realización⁴. La LCA13 sí que les afectaba en sus relaciones con terceros no socios,

mercados de los productos agrarios el cual incorporó ciertas especialidades en materia de contratación alimentaria, de aplicación directa a todos los Estados miembros. Es por ello que se añadió, por la Ley 12/2014, de 9 de julio por la que se regula el procedimiento para la determinación de la representatividad de las organizaciones profesionales agrarias y se crea el Consejo Agrario, la disposición adicional quinta a la Ley estatal 12/2013 de la cadena alimentaria, la cual preveía la aplicación preferente de la normativa de Derecho comunitario en materia de sistemas y relaciones contractuales, recogida en el Reglamento (UE) nº 1308/2013 sobre la Organización Común de Mercados de los productos agrarios. Para un análisis del régimen comunitario y el régimen estatal, véase a AMAT LLOMBART, Pablo (2015): “Mejoras en el funcionamiento de la cadena agroalimentaria en la Unión Europea y en España a partir del régimen jurídico de negociación y contratación: el contrato alimentario y el contrato tipo agroalimentario”, *Revista de Derecho Agrario y Alimentario*, Segunda época, año XXXI, nº 66, pp. 7-50.

3. Además, sin perjuicio de las novedades legislativas sucintamente descritas que devinieron normas obligatorias para gran parte del sector, se apostó también por la autorregulación mediante el Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria, aprobado en noviembre de 2015, que establecía los principios sobre los que debían fundamentarse las relaciones comerciales entre los diferentes operadores que intervienen en la cadena. Como apunta la profesora Rodríguez Cachón, no debe en ningún caso desmerecerse el rol del soft law en este aspecto. Las iniciativas de gobernanza cuentan con capacidad para minimizar las causas que conducen a abusos de poder, muy especialmente aquellas que tienen su origen en la existencia de asimetrías informativas entre las partes. RODRÍGUEZ CACHÓN, Teresa: “El soft law en la lucha contra las prácticas comerciales desleales en la cadena alimentaria”. En: *Cambios en la Ley de cadena alimentaria: propuestas para la urgente transposición (...)*, op.cit., pp. 167-208, p. 176.

4. En otras palabras, las relaciones entre una cooperativa agraria y sus socios quedaban expresamente excluidas de la aplicación de la LCA13 en la medida que no se trataba de relaciones comerciales, sino internas, societarias o estatutarias. Esto implicaba la no aplicación generalizada de la LCA13 a las cooperativas agroalimentarias porque en todas las leyes cooperativas españolas se prevé como cláusula estatutaria las obligaciones de sus socios, siendo la aportación del producto su obligación principal y esencial que da sentido a la propia

tanto en el caso que la cooperativa adquiriera productos a terceros como en los supuestos que vendiera sus productos al mercado.

El régimen de contratación alimentaria en particular restaba circunscrito a transacciones comerciales cuyo precio fuera superior a 2.500 euros siempre que los operadores se encontraran en una situación de desequilibrio, entendiéndose como tal que uno de los operadores tuviera la condición de pyme y el otro no; que en los casos de comercialización de productos agrarios uno de los operadores tuviera la condición de productor primario o una agrupación de los mismos y el otro no la tuviera; o bien que uno de los operadores se encontrara en una situación de dependencia económica respecto del otro operador, entendiéndose por tal dependencia que la facturación del producto de aquél respecto de éste fuera al menos un 30% de la facturación del producto del primero en el año precedente⁵. Las cooperativas agrarias, dada su condición de agrupación de productores, se encontraban presuntamente en situación de desequilibrio. Es por ello que, en el caso de comercialización de productos agrarios de una cooperativa agraria a un operador que no tuviera la condición de productor primario o de agrupación de productores, tal transacción quedaba sujeta al régimen de contratación de la LCA13 y se debían formalizar por escrito contratos alimentarios antes del inicio de las prestaciones (artículo 8.1 LCA13).

1.2. Real Decreto 5/2020 por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación

El *Real Decreto-ley 5/2020, de 25 de febrero, por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación* (RD 5/2020) introdujo un

cooperativa. VARGAS VASSEROT, Carlos (2022): “Defensa de la no aplicación de la Ley de la Cadena Alimentaria a las entregas de productos a cooperativas agrarias y a otras entidades asociativas”. En: *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias* (coord. Juliá Igual, Juan Francisco, Meliá Martí, Elena, Palau Ramírez, Felipe & Vargas Vasserot, Carlos), Tirant lo Blanch, Valencia, pp. 59-98, p. 61.

5. Como señala RODRÍGUEZ CACHÓN, Teresa (2018): *Estudio de las relaciones contractuales de la cadena alimentaria española desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho*, Burgos, p. 416, a fin de valorar la existencia de una situación de dependencia económica, la LCA13 incorporaba una cuantificación concreta del nivel de facturación de una empresa respecto a otra en términos de facturación producto por producto. De este modo, la valoración en cada caso de la existencia de dicha situación exigía de un intercambio de información entre proveedor y cliente y en el caso de ser información de carácter sensible, suponía un notable obstáculo en la relación contractual. Considera que además de alejarse de su concepción tradicional en el derecho español contenida en nuestra normativa de competencia desleal, supone una considerable complejidad de determinación en la práctica. Sobre esta materia, véase RODRÍGUEZ CACHÓN, Teresa (2018): “Relaciones contractuales en la cadena alimentaria: análisis a la luz de la nueva regulación”, *Revista de Derecho Civil*, pp. 191-227, p. 207.

primer gran bloque de reformas a la original LCA13 cuyo origen fue la escalada de movilizaciones de agricultores y ganaderos reclamando precios justos que cubrieran los costes de producción. Tal como se apunta en el preámbulo, “*la principal novedad en el ámbito de la cadena alimentaria consiste en obligar a que cada operador abone al inmediatamente anterior un precio igual o superior al coste de producción de tal producto en que haya incurrido dicho operador(...)*”⁶. Esta alusión a que el precio supere el coste efectivo de producción se incorpora *motu proprio* en este real decreto⁷. Para las cooperativas agrarias, la aprobación del RD 5/2020 no introdujo cambios sustanciales en su régimen, manteniéndose la dispensa en las relaciones no comerciales entre el socio y su cooperativa. Sin embargo, las relaciones con terceros no socios sí quedarían sujetas a las novedades expuestas. Relacionado con las nuevas exigencias relativas al precio de los contratos, y en consonancia con lo previsto en su preámbulo, se introdujo también *ex novo* el artículo 12 ter que, con el fin de evitar la destrucción del valor en la cadena alimentaria, obligaba a cada operador a pagar al operador inmediatamente anterior un precio igual o superior al coste efectivo de producción de tal producto en que efectivamente haya incurrido o asumido dicho operador.

1.3. Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2023, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria

La última modificación legislativa y que ha provocado un cambio sustancial para las cooperativas agrarias y otras entidades asociativas es la *Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2023, de 2 de agosto, de medidas para mejorar*

6. Esta primera reforma, a la postre la más trascendente, en la que se estableció el requisito de que los precios de los contratos debían ser superiores a los costes de producción, fue fruto de la presión y la urgencia, y desde luego, sin negociación previa, al menos con la mayor parte de las organizaciones representativas de los operadores de la cadena alimentaria. HERRERO, Agustín: “Prólogo”. En: *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias*, op.cit., pp. 15-20, p. 17.

7. Esta materia merece ser analizada en profundidad en tanto que hay autores que sostienen, con buen criterio, que la prohibición de venta a pérdida es contraria al Derecho Europeo, en particular, de sus directivas sobre consumidores. Por ejemplo, existen razones para afirmar que una prohibición de venta a pérdida o bajo coste de producción al destinatario final de la cadena alimentaria es contraria al Derecho europeo por ir más allá de lo permitido por la Directiva 2005/29/CE, por cuanto dispone que los Estados miembros no restringirán la libre prestación de servicios ni la libre circulación de mercancías por razones pertinentes al ámbito objeto de la aproximación que lleva a cabo esta Directiva (artículo 4). Véase PALAU RAMÍREZ, Felipe: “Íter legislativo de la Ley para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, excepcionalidad de su régimen en derecho comparado y referencia a la prohibición de la venta bajo coste en la Unión Europea”. En: *Ley de la cadena alimentaria, (...)*, op.cit., pp. 31-58, p. 47.

el funcionamiento de la cadena alimentaria (LCA21), la cual traspone la normativa comunitaria sobre prácticas desleales, en particular, la *Directiva Europea 2019/633 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario* (Directiva (UE) 2019/633), además de incorporar más elementos relevantes. La finalidad de la Directiva (UE) 2019/633⁸ era evitar los desequilibrios de poder y beneficiar a los productores y a los proveedores de productos agrícolas y alimentarios, incluyendo a las cooperativas, en tanto que son especialmente vulnerables a las prácticas comerciales desleales⁹. A todo ello, la norma estatal ha devenido la más intervencionista¹⁰ en nuestro panorama comparado puesto que no solo se transpone la citada Directiva (UE) 2019/633, sino que se amplía el ámbito de aplicación del régimen contractual de la anterior norma, eliminándose la exigencia de formalizar contratos únicamente en situaciones de desequilibrio entre operadores y ampliándose el listado de prácticas desleales. Así, el ámbito de aplicación del régimen contractual de la ley pasa a abarcar a todas las relaciones de la cadena alimentaria, aunque se trate de dos pymes o no exista especial dependencia jerárquica como venía exigiéndose hasta diciembre de 2021. Esta situación se traduce inevitablemente en un incremento de las relaciones contractuales reguladas por el texto consolidado de la Ley 12/2013 (en adelante, LCA). En particular, la excepción inicialmente prevista en la LCA13 por la que las relaciones socio-cooperativa queda-

8. Consúltense para un pormenorizado análisis la monografía MUNÍZ ESPADA, Esther (Coord.) (2020): *Cambios en la Ley de cadena alimentaria: propuestas para la urgente transposición de la Directiva 2019/633*, Reus, Madrid.

9. Véase el Considerando (1): “En el marco de la cadena de suministro agrícola y alimentario, se producen con frecuencia desequilibrios importantes en cuanto a poder de negociación entre proveedores y compradores de productos agrícolas y alimentarios”. Y, el Considerando (10) “La protección que aporta la presente Directiva debería beneficiar a los productores agrícolas y a las personas físicas o jurídicas que son proveedores de productos agrícolas y alimentarios, incluidas las organizaciones de productores, reconocidas o no, y las asociaciones de organizaciones de productores, reconocidas o no, en función de su poder de negociación relativo. Esas organizaciones de productores y asociaciones de organizaciones de productores incluyen a las cooperativas. (...)”.

10. La asimetría o desequilibrio en el sector agroalimentario no es una anomalía o un fallo del mercado, sino una característica inherente a él, que se deriva principalmente de la rigidez y estacionalidad de la oferta y del carácter perecedero de los insumos alimentarios. Tal como señala la Comisión Nacional de Mercados y de la Competencia (CNMC), a este desequilibrio, los operadores participantes en el mercado deben ir dando respuesta desde un punto de vista dinámico, adaptando su organización productiva y mejorando su eficiencia y concluye que no resulta deseable constreñir este juego desde la intervención pública. Informe de la Comisión Nacional de la Competencia sobre el Anteproyecto de Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, de 19 de diciembre de 2012, p. 5. Idea reiterada en el Informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia sobre la propuesta de acuerdo sobre el Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria (INF/CNMC/003/15), de 10 de septiembre de 2015, pp. 7-8.

ban expresamente excluidas del ámbito de aplicación de la ley se ha visto modificada en la última versión de 2021, derivando en una redacción del artículo 2.2 y 8.1.2º párrafo de la LCA “*como mal menor frente a la pretensión de equipararla a una relación mercantil proveedor-cliente que durante muchos meses fue la opción imperante*”¹¹. Se trata de una reforma que no ha pasado desapercibida y a la que voces autorizadas han denunciado sus incongruencias, resaltándose los rasgos distintivos de las cooperativas agroalimentarias para defender la exclusión total de la LCA en las relaciones cooperativizadas¹². En cualquier caso, la realidad es que hace ya más de un año (el 16 de junio de 2022) que venció el plazo de seis meses desde la publicación de la ley concedido a las cooperativas y entidades asociativas para regularizar formalmente su situación con los socios.

1.4. Real Decreto 1028/2022, de 20 de diciembre, por el que se desarrolla el Registro de Contratos Alimentarios

El *Real Decreto 1028/2022, de 20 de diciembre* trae causa del artículo 11 bis de la LCA, que insta a la creación de un registro digital a disposición del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación en el que se deben inscribir con carácter obligatorio los contratos alimentarios y sus modificaciones suscritos con los productores primarios y las agrupaciones de éstos, con carácter previo a la entrega del producto objeto del contrato. La Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) y restantes autoridades competentes podrán acceder a este registro para realizar las comprobaciones que correspondan en el ámbito de sus competencias, con sujeción a la normativa de protección de datos de carácter personal y de competencia.

11. HERRERO, Agustín: “Prólogo” (...), op. cit., p. 19.

12. El cambio de criterio en el 2021 respecto a su versión de 2013 no tiene justificación ya que obliga a estas entidades a formalizar contractualmente las entregas de las producciones de sus socios a la cooperativa, cuando esta relación es estrictamente societaria. Debe defenderse el fin mutualista de las cooperativas y el desarrollo de la actividad cooperativizada para lograrlo, la aplicación preferente de la norma societaria a la normativa contractual para determinar el régimen jurídico de la actividad cooperativizada, reconocimiento legal de la inexistencia de contratos de compraventa entre socios y cooperativa. Así lo desarrolla VARGAS VASSEROT, Carlos: “Defensa de la no aplicación de la Ley de la Cadena Alimentaria (...)”, op. cit. pp. 67-83.

2. Régimen jurídico del contrato alimentario

2.1. Ámbito de aplicación del contrato alimentario

El artículo 5.f) LCA define al contrato alimentario¹³ como “*aquel en el que una de las partes se obliga frente a la otra a la venta de productos agrícolas o alimentarios, y esta se obliga por un precio cierto, bien se trate de una compraventa o de un suministro de forma continuada. Se exceptúan aquellos que tengan lugar con consumidores finales*”. Asimismo, la letra g) del citado artículo 5 incorpora también como modalidad de contrato alimentario al contrato de integración, quedando sujeto al mismo régimen que el resto de los contratos alimentarios. Todos¹⁴ ellos deben formalizarse por escrito¹⁵ aunque en ningún caso el requisito de forma exigido lo es de existencia y validez del contrato y se trata de un requisito *ad probationem*. La forma escrita del contrato dotará a éste de seguridad y transparencia, coadyuvará a lograr el equilibrio en la contratación y servirá como medio de prueba¹⁶. El contrato debe firmarse por las partes que intervienen en el contrato, previéndose expresamente la posibilidad de firma electrónica y quedando una copia en poder de cada parte. Por otro lado, no todas las transacciones comerciales de productos alimentarios quedan sujetas a la

13. Para un análisis exhaustivo del contrato alimentario, su configuración legal y doctrinal recomendamos la lectura de AMAT LLOMBART, Pablo (2022): *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria. Contratos alimentarios y prácticas desleales*, Reus, Madrid, pp.153-246. El autor propone en la p. 158 como definición doctrinal del contrato alimentario la siguiente: “acuerdo privado escrito entre operadores de la cadena alimentaria, que consiste en la transmisión de una parte contratante a otra de la propiedad de productos agrícolas o alimentarios, ya sea en unidad de acto, en una sucesión de actos o incluso interviniendo elementos propios de la integración vertical”.

14. Esta opción de política legislativa obvia las profundas diferencias que existen entre operadores y entre las dinámicas de los mercados de cada alimento, tanto que resulta cuestionable la efectividad de la subsunción de todo contrato alimentario en un solo régimen”. RODRÍGUEZ CACHÓN, Teresa: “Relaciones contractuales en la cadena alimentaria (...)”, op.cit., p. 208.

15. En la Directiva no se estipula como obligación que los contratos se formalicen por escrito, si bien se considera que la formalización por escrito puede evitar determinadas prácticas comerciales. Al objeto de proteger de dichas prácticas, los proveedores tienen derecho a solicitar una confirmación por escrito de las condiciones de un contrato de suministro cuando ya se hayan convenido. La Directiva califica como práctica comercial desleal y, por tanto, la prohíbe, la denegación de un comprador de la confirmación por escrito de las cláusulas del contrato de suministro. Véase a este respecto el Considerando 23 de la Directiva (UE) 2019/633. En definitiva, la Directiva no impone la formalización del contrato de suministro por escrito, ni tampoco un contenido mínimo del mismo. Lo que se prohíbe es que el comprador se niegue a confirmar por escrito los términos del contrato pactado si el proveedor se lo exige. Véase SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, Ángel (2022): “La contratación agroalimentaria tras las medidas de la nueva Ley 16/2021 de 14 de diciembre para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”, *Przegląd Prawa Rolnego*, nº 30, pp. 255-273, p. 208.

16. Sobre este particular véase a PÉREZ-SERRABONA GONZÁLEZ, José Luis (2019): “Sobre los nuevos contratos alimentarios en el derecho español”, *Revista Crítica de Derecho Privado*, nº 16, pp. 425-462, p. 437.

obligación de formalizar contratos alimentarios. Además de las relaciones que directamente quedan excluidas del ámbito de aplicación de la ley tales como las actividades del transporte o el canal de hostelería, se exceptúan de la obligación de formalizar contratos alimentarios las transacciones comerciales con consumidores finales (artículo 5.f) *fine* LCA), las de menor cuantía (transacciones cuyo precio sea inferior a 1.000 euros¹⁷), las que se paguen al contado¹⁸ siendo suficiente la identificación como operadores y la expedición de facturas; y aquellas entre socios y la cooperativa o entidad asociativa en los términos de la ley. Este último supuesto de exención sería una dispensa con ciertas notas de voluntariedad, puesto que el régimen previsto en el artículo 8.1.2º LCA contempla que las entregas de producción de un socio a una cooperativa o entidad asociativa deben regularse o bien mediante la formalización de un contrato alimentario o mediante un acuerdo societario (como se profundizará más adelante), por lo que si la cooperativa así lo decide podría quedar también sujeta al régimen de contratación previsto en la LCA.

2.2. Contenido mínimo del contrato alimentario

Los principios que basan la redacción de los contratos alimentarios son los de transparencia, claridad, concreción y sencillez, aludiéndose también a la autonomía de la voluntad de las partes. Además, por imperativo legal, los contratos alimentarios deben contener como mínimo los elementos del artículo 9 LCA, que desarrollaremos en las siguientes líneas. En el caso de no incluirse estos extremos, se considerará una infracción leve de acuerdo con el artículo 23.1 LCA y en el supuesto de no incorporar el precio se tratará de una infracción grave en materia de contratación alimentaria (artículo 23.2.c) LCA).

17. Respecto a las transacciones de menor cuantía, la norma no hace referencia expresa a tal importe de 1.000 euros, sino que se desprende del artículo 2.4 LCA, el cual refiere al vigente artículo 7.1 de la Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude que alude al importe de 1.000 euros (antes refería a 2.500 euros). Una interpretación literal del precepto nos lleva a valorar cada transacción comercial individualmente y, en aquellas que superen el importe de 1.000 euros, será necesario formalizar un contrato por escrito en los términos de la ley. Sin embargo, en la medida que el contrato alimentario puede ser puntual (compraventa) o continuado (suministro o integración), en el supuesto de tratarse de relaciones continuadas, entendemos que debería formalizarse un contrato siempre que durante el plazo que dure el contrato de tracto sucesivo o bien en un plazo anual se alcanzare la cifra de 1.000 euros.

18. Entendemos como pago al contado como pago inmediato, por lo que este pago al contado puede ser por cualquier medio admitido en derecho tal como en efectivo (en los límites propios de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención de blanqueo de capitales), transferencia, bizum, etc.

Para empezar, la letra “a)” del artículo 9 LCA refiere a la “*identificación de las partes contratantes*”. Esa exigencia es común en cualquier contrato puesto que es imprescindible identificar qué sujetos forman parte de la relación contractual y sobre quienes nacen obligaciones. Sin perjuicio que la norma no lo prevé, es recomendable que se determine también en calidad de qué actúan en el contrato (compradores, vendedores, suministradores, suministrados, proveedores, etc.) así como la alusión a si la partes son o no productores primarios o agrupaciones de productores¹⁹. La letra “b)” insta a que se determine el “*objeto del contrato, indicando, en su caso, las categorías y referencias contratadas. Los contratos alimentarios podrán prever la posibilidad de que las categorías o referencias objeto de adquisición se concreten con la orden de pedido*”. El objeto del contrato alimentario son los productos agrícolas y alimentarios, los cuales se definen en el artículo 5, letra e) como “*los productos enumerados en el anexo I del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea²⁰, así como cualquier otra sustancia o producto destinado a ser ingerido por los seres humanos o con probabilidad de serlo, tanto si han sido transformados, entera y parcialmente, como si no. Incluye las bebidas, la goma de mascar y cualquier sustancia, incluida el agua, incorporada voluntariamente al alimento durante su fabricación, preparación o tratamiento*”. Una interpretación extensiva implicaría formalizar contratos alimentarios absolutamente para todo, puesto que cualquier cosa/sustancia puede ser potencialmente ingerida, aunque lógicamente esta no es la voluntad del legislador que lo que pretende es la regulación de la cadena alimentaria. Merece especial importancia la alusión que este artículo realiza a las denominadas “*órdenes de pedido*” que entendemos se podrían formalizar como anexos al contrato principal incorporando aquellas condiciones particulares para cada partida de productos objeto de compraventa. Otro de los extremos que debe necesariamente incluirse en el contrato alimentario y que ha provocado mayor agitación ha sido el precio del contrato. En particular, en la actual letra “c)” del artículo 9 LCA consta que deberá fijarse “*el precio del contrato alimentario, con expresa indicación de todos los pagos, incluidos los descuentos aplicables, que se determinará en cuantía fija y/o variable,*

19. Sobre este aspecto, el artículo 5.d) LCA define al productor primario como la “persona física o jurídica cuya actividad la ejerce en la producción agrícola, ganadera, forestal o en la pesca”. Por su parte, el artículo 3.a) RD 1028/2022 recoge la definición de agrupación de productores primarios como “las sociedades cooperativas de primero, segundo y ulterior grado, las sociedades agrarias de transformación y las organizaciones de productores con personalidad jurídica propia reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el ámbito de la Política Agrícola Común”. Esta identificación es esencial en relación la inscripción en el registro digital.

20. Este Anexo I incorpora un listado de varios productos tales como, a título de ejemplo, los animales vivos, carnes, pescados, leche, plantas vivas, legumbres, frutas, cereales, azúcares, residuos y desperdicios de las industrias alimenticias, semillas, pajas y forrajes, etc.

en función únicamente de factores objetivos, verificables, no manipulables y expresamente establecidos en el contrato, que en ningún caso puedan ser manipulables por el propio operador u otros operadores del sector o hacer referencia a precios participados.” Es decir, el precio del contrato deberá ser determinado en cuantía fija y/o variable y, en su caso, se establecerán contractualmente los factores de determinación del precio que serán objetivos, verificables y no manipulables. También deberán fijarse todos los pagos y deducciones, tanto las cuantías como las condiciones para su potencial aplicación (por ejemplo, en el caso de mermas, desperfectos, etc.). Además de lo expuesto hasta el momento, se exige que *“el precio del contrato alimentario que tenga que percibir un productor primario o una agrupación de estos deberá ser, en todo caso, superior al total de costes asumidos por el productor o coste efectivo de producción (...)”*. Es decir, en aquellas relaciones con productores primarios o sus agrupaciones, el importe mínimo del precio del contrato debe superar el coste efectivo de producción²¹. Siguiendo con el literal del artículo, se incluye en este concepto a *“todos los costes asumidos para desarrollar su actividad, entre otros, el coste de semillas y plantas de vivero, fertilizantes, fitosanitarios, pesticidas, combustibles y energía, maquinaria, reparaciones, costes de riego, alimentos para los animales, gastos veterinarios, amortizaciones, intereses de los préstamos y productos financieros, trabajos contratados y mano de obra asalariada o aportada por el propio productor o por miembros de su unidad familiar”*. Como puede observarse, la ley lo define como el conjunto de los costes asumidos para desarrollar la actividad de un productor primario o de una agrupación de productores y se facilita una lista abierta de elementos que se integran, por lo que el productor o agrupación de productores podrá tener en cuenta este listado como referencia, incluir otros o no tener en cuenta los propuestos. De hecho, conforme a la letra o) del artículo 5 LCA, el coste efectivo²² de producción es el *“coste de producción o total de costes asumidos por el proveedor, conforme a lo señalado en el artículo 9.1.c)”*. A todo ello, *“la determinación del coste efectivo habrá de realizarse tomando como referencia el conjunto de la producción comercializada para la totalidad o parte del ciclo económico o productivo, que*

21. Tal como apunta Muñiz, la medida no puede funcionar por esta vía puesto que bastaría con declarar otra cosa (respecto a costes de producción) para conseguir colocar la producción que no se ha podido vender de otro modo por mucho que se prohíba la venta a pérdida para evitar la destrucción del valor en la cadena ante la cantidad de excedentes agrarios de difícil comercialización. Sobre este sentido, véase MUÑIZ ESPADA, Esther (2020): *Relaciones contractuales de cooperación en el medio agrario y rural*, Aranzadi, Navarra, p. 112.

22. Interesante reflexión en AMAT que entiende que las reglas del artículo 9.1.c limitan la libertad contractual ya que en la práctica se establece un precio mínimo de partida, coincidente con el coste efectivo de producción. La CNMC se ha manifestado reiteradamente en contra de la inclusión en la ley de medidas que suponen un claro mecanismo de intervención en la dinámica de formación de precios del sector agrario que reduciría sensible y directamente la competencia entre productores. AMAT LLOMBART, Pablo: *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria (...)*, op.cit., pp. 218-219.

se imputará en la forma en que el proveedor considere que mejor se ajusta a la calidad y características de los productos objeto de cada contrato.” Otro aspecto que resaltar es que el régimen contractual se refiere a que el precio debe “superar” los costes y, en el artículo 12 ter LCA relativo a la destrucción del valor de la cadena, se habla que cada operador debe pagar al operador inmediatamente anterior un precio “igual o superior” al coste. No resulta baladí puesto que el apartado 3 del artículo 9 determina la nulidad de las cláusulas y estipulaciones que incumplan lo señalado en el artículo 9.1.c) por lo que, sin perjuicio de las sanciones administrativas que procedan, la ley prevé que el productor primario²³ pueda exigir resarcimiento por daños y perjuicios en sede judicial. Siguiendo con su contenido mínimo y relacionado intrínsecamente con el precio, el contrato alimentario debe fijar la condiciones de pago que según la letra d) del artículo 9 LCA, “en todo caso, deberán ajustarse a los plazos de pago en las operaciones comerciales de productos alimentarios o alimenticios, conforme a lo establecido en la disposición adicional primera de la Ley 15/2010, de 5 de julio, sin perjuicio del régimen específico de aplicación al comercio minorista regulado en el artículo 17 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, en relación con lo dispuesto en su disposición adicional sexta”. Téngase en cuenta que la referida Ley 15/2010 recoge en su disposición adicional primera un régimen especial para los productos agroalimentarios. En particular, los aplazamientos de pago de productos de alimentación frescos y perecederos no excederán en ningún caso de 30 días a partir de la fecha de la entrega de las mercancías y, por lo que se refiere a los productos de alimentación que no sean frescos ni perecederos, los aplazamientos de pago no excederán en ningún caso de 60 días a partir de la fecha de la entrega de las mercancías. Así, el *dies a quo* a partir del que debe comenzar el cómputo de plazos es la fecha de entrega, el momento de la *traditio* y transmisión del riesgo, característico de los contratos traslativos de la propiedad. Además de tratarse de una exigencia imperativa *ex lege* vigente desde 2010, se añade en la última versión de la LCA que “(...) el deudor no podrá recibir ningún tipo de compensación, ventaja o descuento por cumplir lo dispuesto en el contrato o la normativa aplicable, ni establecer condicionalidad alguna en el pago”. Es decir, se trata de una obligación legal de carácter imperativo para las partes, por lo que no puede incentivarse su cumplimiento contractualmente. Otra de las exigencias del contrato es la inclusión de las “condiciones de entrega y puesta a disposición de los productos” de la letra e) del artículo 9 LCA. En la medida que el cómputo de los plazos de pago comienza en el momento de la entrega de la mercan-

23. En este artículo no se hace referencia a la “agrupación de productores” aunque se entiende que es un descuido del legislador puesto que el régimen tuitivo de toda la ley para productores primarios se aplica también a sus agrupaciones.

cía, resulta esencial determinar ese momento en cada contrato siendo recomendable reflejar contractualmente las distintas casuísticas para evitar de este modo potenciales conflictos entre los operadores.

Se exige también que el contrato incluya los “derechos y obligaciones de las partes contratantes” (artículo 9.f) LCA). Además de las propias por el tipo contractual (sea compraventa, suministro o integración), en esta cláusula deberán incluirse aquellos derechos y obligaciones que las partes acuerden. La vigente LCA prevé una serie de deberes para los distintos operadores y un régimen sancionador en caso de incumplimiento, por lo que recomendamos incluir contractualmente las obligaciones que deben tener consecuencias en la relación comercial (por ejemplo, alteración del precio, modificación y resolución del contrato²⁴). De acuerdo con la letra g) del artículo 9 LCA, en el contrato deberá constar la “información que deben suministrarse las partes, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 13 de esta Ley”. El artículo 13, por su parte, hace referencia a los secretos empresariales e indica que debe concretarse por escrito la información que las partes deban suministrarse para el efectivo cumplimiento de sus obligaciones, así como el plazo de su entrega. Esta información debe ser proporcionada con el objeto del contrato y se aplicarán también las normas en materia de defensa de la competencia. Por ejemplo, una de las informaciones que interesa al comprador es el coste de producción de su vendedor, aunque nos surgen dudas de la licitud o no de solicitar esta información, relacionado precisamente con las normas de competencia. Sobre esta materia, en el caso de traspaso de información sensible o confidencial entre las partes, sería conveniente formalizar *ad hoc* un acuerdo de confidencialidad contemplando su ámbito material, las obligaciones de las partes y las consecuencias en caso de incumplimiento (por ejemplo, cláusulas penales) independientemente de las previstas en el contrato alimentario principal.

En virtud de la letra h) del reiterado artículo 9 LCA, se incluirá en el contrato la “duración del contrato, con expresa indicación de la fecha de su entrada en vigor, así como las condiciones de renovación y modificación del mismo”. En el caso de contratos de tracto sucesivo como el de suministro o integración, es lógico determinar el plazo de

24. Por ejemplo, podría incorporarse el deber de conservación de la documentación puesto que, según el artículo 11 LCA, los operadores de la cadena deberán conservar toda la documentación relacionada con los contratos alimentarios durante un período de 4 años. Téngase en cuenta que en la LCA13 el plazo de conservación era de 2 años. A todo ello, como señala AMAT los tres requisitos formales del contrato alimentario son: contrato por escrito, deber de conservación y obligación de inscribir en determinados supuestos. Véase a AMAT LLOMBART, Pablo: *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria (...)*, op.cit., p. 196.

duración y las condiciones de renovación y/o prórrogas automáticas o tácitas²⁵. Mayores dudas nos surgen para los supuestos de compraventas puntuales, ya que en el momento que las partes hayan cumplido con sus obligaciones principales de entrega del producto y de pago del precio, una cláusula de duración solamente mantendría su sentido para el resto de las obligaciones que se derivaran entre las partes. Debe también incluirse el régimen de finalización del contrato, en particular en la letra i) del artículo 9 LCA se prevén las “*causas, formalización y efectos de la extinción del contrato*”. Las partes deberán establecer contractualmente estos elementos, incluyendo circunstancias particulares como por ejemplo los efectos en las órdenes de pedido en curso cuando acaece una causa de resolución. Toda casuística que pueda acordarse por las partes en el momento de negociación del contrato servirá para evitar y/o resolver potenciales conflictos posteriores.

Por lo que respecta la letra j) del artículo 9 LCA, ésta fue suprimida en la versión del 2021. Se trataba de la indicación expresa de que el precio pactado entre el productor primario o agrupación y su primer comprador cubría el coste efectivo de producción (exigencia que había sido incluida en la modificación de 2020). Creemos que el legislador, con buena técnica legislativa, ha eliminado la exigencia genérica para todos los contratos puesto que solamente se aplicaría a aquellos formalizados con productores primarios o agrupaciones (sin perjuicio de la prohibición de destrucción de valor de la cadena del artículo 12 ter LCA de aplicación a todos los eslabones). Ahora bien, la inclusión de tal referencia, formulada como una declaración de responsabilidad o manifestación, podría dotar de mayor seguridad jurídica a los operadores en la medida que la información sobre costes únicamente la tiene una de las partes de la relación contractual y que no puede exigirse que se traslade a la contraparte, por colisión directa con las normas de competencia y de secreto empresarial. Por último, en el caso que la situación variara durante la vigencia del contrato, debería derivar en una necesaria revisión contractual por lo que se recomienda recoger esta situación en el contrato. A diferencia de la suprimida letra j), sí que debe constar en el contrato la “*conciliación y resolución de conflictos, con expresa mención en el contrato del procedimiento que las partes utilizarán para resolver las diferencias que pudieran existir entre ellas en la interpretación o ejecución del contrato, debiendo indicarse o bien la corte de arbitraje, o bien los tribunales ante los que se someterían las posibles controversias*” (artículo 9.k) LCA). La ley apuesta porque las partes determinen contractualmente

25. Entendemos que debe relacionarse con el artículo 9.bis LCA sobre negociación comercial que establece, entre otros aspectos, que “las negociaciones comerciales anuales se cerrarán y firmarán por las empresas intervinientes en el marco de unos plazos razonables, no superiores a los tres meses desde su inicio, para la organización de actividades, sin que la dilación indebida de las mismas imputable a una parte pueda utilizarse para debilitar la posición de la otra en dicha negociación”.

un procedimiento para la conciliación y resolución de los conflictos²⁶. Si bien hace referencia a la corte de arbitraje o a los tribunales, entendemos que puede optarse por un órgano y un procedimiento de resolución distinto como la figura de un mediador, un experto o un órgano independiente que decidieran de mutuo acuerdo. Asimismo, se exige también la referencia a las *“penalizaciones contractuales por no conformidades, incidencias o cualquier otra circunstancia debidamente documentada, que habrán de ser proporcionadas y equilibradas para ambas partes”*. Se trataría de determinar el régimen de no conformidades, tanto el procedimiento (avisos y notificaciones de las partes, plazos, forma) así como las consecuencias de estas faltas de conformidad (como por ejemplo una minoración del precio, una compensación, una cláusula penal o incluso la resolución). Como última exigencia, la letra l) del artículo 9 LCA habla de las *“excepciones por causa de fuerza mayor, conforme lo dispuesto en la Comunicación C (88) 1696 de la Comisión relativa a «la fuerza mayor» en el derecho agrario europeo, y en el artículo 1105 del Código Civil”*. Es por ello que se deberán prever en el contrato los supuestos que comporten un incumplimiento de las partes no voluntario por fuerza mayor, así como las consecuencias de tal situación.

2.3. Breve referencia al contrato de compraventa y el contrato de suministro

Como se ha visto en el anterior epígrafe, la propia definición del artículo 5.f) y g) LCA alude a tres tipos contractuales en particular: el contrato de compraventa, el contrato de suministro y el contrato de integración²⁷. Así, sin perjuicio del régimen jurídico aplicable al conjunto de los contratos alimentarios con perfiles propios y di-

26. El Considerando nº 41 de la Directiva (UE) 2019/633 anima explícitamente a recurrir a la resolución alternativa de conflictos entre proveedores y compradores, sin perjuicio del derecho del proveedor a presentar denuncia o buscar el amparo de los tribunales civiles. El artículo 7 de la Directiva indica que los Estados miembros podrán fomentar el uso voluntario de mecanismos alternativos de resolución de conflictos eficaces e independientes, tales como la mediación, con vistas a la resolución de litigios entre proveedores y compradores sobre el uso de prácticas comerciales desleales.

27. Por lo que respecta al contrato de integración, se define en la LCA como la modalidad de contrato alimentario en el que el integrador se obliga frente al integrado a proporcionar todos o parte de los productos, materias primas e insumos necesarios para la producción objeto del contrato, así como, en su caso, a ejercer la dirección técnica y a hacerse cargo de la producción al concluir el ciclo productivo. Por su parte, el integrado se obliga frente al integrador, a aportar los terrenos, los espacios y las instalaciones, así como los medios y servicios complementarios que resulten necesarios para completar la producción y una vez obtenida ésta, a su entrega al integrador. En Cataluña, el contrato de integración goza de un régimen jurídico particular en los artículos 625-1 a 625-12 de la Ley 3/2017, de 15 de febrero, del libro sexto del Código civil de Cataluña, relativo a las obligaciones y los contratos, y de modificación de los libros primero, segundo, tercero, cuarto y quinto. Se trata de la única norma en España que regula estos contratos.

ferenciados²⁸, resulta conveniente exponer sucintamente las notas características de la compraventa y del suministro, como contratos traslativos de la propiedad habituales y básicos en nuestro ordenamiento jurídico.

En virtud del artículo 1.445 CC, la compraventa es un contrato en el que el vendedor se obliga a entregar al comprador una cosa determinada y éste a pagar por ella un precio cierto. Según el artículo 325 del *Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio* (Codeco) tiene carácter mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas con la finalidad de lucrarse, de obtener una ganancia en la reventa. Por su parte, quedan expresamente excluidas del derecho mercantil las compraventas de productos agrícolas y alimentarios ex artículo 326. 2º Codeco que señala que no tienen tal consideración “*Las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos, de los frutos o productos de sus cosechas o ganados, o de las especies en que se les paguen las rentas*”. Es decir, las ventas de los productores primarios no tendrían carácter mercantil, resultando por tanto contratos civiles²⁹. Sin perjuicio de lo anterior y de *lege ferenda* el Proyecto de Código Mercantil de 2022 superaría este paradigma eliminándose tal excepción de acuerdo con el artículo 511-1 en relación con el 001-2³⁰. En cualquier caso, tuviere el carácter mercantil o civil, la compraventa se caracteriza por ser un contrato consensual que se perfecciona por el mero consentimiento de las partes “*sobre el objeto del contrato y el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado*” (artículo 1.450 CC) a diferencia de lo previsto para los contratos de carácter formal, en los que se exigen ciertas formalidades para

28. Tal expresión es acuñada por PÉREZ-SERRABONA GONZÁLEZ, José Luis: “Sobre los nuevos contratos alimentarios (...)”, op.cit., p. 425 y 453, artículo en que se analiza el régimen jurídico de los nuevos contratos alimentarios en Derecho español en la que afirma que puede hablarse con propiedad de contratos alimentarios de compraventa o de suministro (o de integración), pues se trata de una categoría especial y novedosa de los contratos.

29. Sobre el análisis pormenorizado del régimen jurídico del contrato de compraventa de productos agrícolas, véase a AMAT LLOMBART, Pablo: *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria* (...), op.cit., p. 25.

30. Este artículo 511-1 del proyectado Código Mercantil define la compraventa mercantil como aquella “(...) realizada en el ejercicio de alguna de las actividades expresadas en el artículo 001-2 de este Código, siempre que, además, estén sujetos al propio Código el comprador o el vendedor. Si la compraventa tiene naturaleza mercantil en razón de una de las partes contratantes, ambas quedarán sometidas por igual a las disposiciones de este Código, sin perjuicio de la aplicación de la legislación sobre protección al consumidor”. En tanto que el artículo 001-2 no excluye a las actividades de los agricultores, labradores y ganaderos, sí que quedarían sujetas a su ámbito de aplicación en el supuesto que tal norma entrara un día en vigor. De hecho, en el propio preámbulo del Proyecto se refiere expresamente a que “el concepto de empresario debe comprender también a empresarios dedicados a aquellas materias excluidas del Derecho mercantil, como la agricultura o la artesanía, que constituyen objeto de empresas cuyos titulares actúan asimismo en el mercado”.

su eficacia. En cuanto al precio, éste debe ser cierto, expresado en dinero o signo que lo represente (artículo 1.445 CC).

En lo referente al contrato de suministro, si bien ya no es un contrato atípico³¹ puesto que la LCA lo nomina, su régimen jurídico no se ha desarrollado con suficiencia y merecería la atención del legislador³². Este contrato consiste en que una persona (suministrador o proveedor) se obliga a realizar prestaciones periódicas a favor de otra (suministrado) a cambio de un precio. La prestación del suministrado consiste en dinero y la del suministrador consiste en bienes muebles (entre los que se encuentran los productos alimentarios), normalmente de naturaleza genérica. Si bien existe un solo contrato, su objeto lo constituyen un conjunto de mercancías o géneros que deben ser entregados en periodos de tiempo y, en consecuencia, se trata de un contrato sucesivo y de duración, siendo una relación estable desde el punto de vista comercial. Como obligaciones de las partes, mientras que el suministrador está obligado a entregar las mercancías en las fechas estipuladas y al saneamiento por evicción y vicios ocultos, el suministrado se obliga al pago del precio y la recepción de las mercancías. Respecto al momento del pago del precio, primaría la autonomía de la voluntad con carácter general, aunque recordemos el límite aplicable a los contratos alimentarios, sujetos a los plazos de 30 o 60 días desde la entrega del producto, en función de sus características de frescura y perechibilidad. Un aspecto importante en este tipo de contratos es el régimen de incumplimientos³³, casuísticas que deberán contemplarse en el contrato dada la falta de normas subsidiarias de aplicación.

31. En el ámbito de la contratación pública, la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, entiende en el artículo 16 por contrato de suministro aquel que tiene por objeto la adquisición de productos o bienes muebles, considerando en todo caso, aquellos en los que el empresario se obligue a entregar una pluralidad de bienes de forma sucesiva y por precio unitario sin que la cuantía total se defina con exactitud al tiempo de celebrar el contrato, por estar subordinadas las entregas a las necesidades del adquirente.

32. En la Propuesta de Código Mercantil sí que se haya regulado en los artículos 513-1 y siguientes.

33. Puede tomarse como referencia la regulación del Proyecto de Código Mercantil. La falta de entrega por el suministrador de alguna de las prestaciones no supondría directamente un incumplimiento que permitiera al suministrado pedir la resolución del contrato, entendiéndose que ésta sólo puede exigirse cuando el incumplimiento sea de tal entidad que cree en el suministrado un sentimiento de falta de confianza sobre el cumplimiento de las restantes prestaciones (así se dispone en el proyectado artículo 513-8 de Código Mercantil). Por su parte, la falta de pago de alguna de las prestaciones por parte del suministrado permite al suministrador suspender las sucesivas entregas, salvo en el caso de que el suministrado acredite que se trata de una situación transitoria y garantice el pago de la prestación debida y de las posteriores. En el supuesto que el incumplimiento consista en la falta de recepción de la mercancía, el suministrador puede también suspender las entregas sucesivas y exigir el cumplimiento o la resolución del contrato con respecto a la prestación rehusada. A todo

3. La cooperativa agraria con sus socios

El vigente régimen jurídico aplicable a la relación entre un socio y su cooperativa o entidad asociativa se recoge en dos artículos de la LCA: el artículo 2.2 sobre el ámbito de aplicación y el artículo 8.1.2º sobre la formalización de su relación. Por un lado, el artículo 2.2 excluye expresamente del ámbito de aplicación genérico de la LCA *“las entregas de producto que se realicen a cooperativas y otras entidades asociativas, por parte de los socios de las mismas, siempre que, en virtud de sus estatutos, vengán obligados a su realización.”* Todo ello, señala, *“sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 8.1”*. Por otro lado, el artículo 8.1.2º estipula literalmente en materia contractual lo siguiente *“No obstante, en el caso de que un socio entregue la producción a una cooperativa, o a otra entidad asociativa, será necesaria la formalización por escrito de un contrato alimentario individualizado, con los mismos elementos mínimos recogidos en el artículo 9, salvo que los estatutos o acuerdos de la cooperativa o de la entidad asociativa establezcan, antes de que se realice la entrega, el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por sus socios y el calendario de liquidación y éstos sean conocidos por los socios. A tal efecto, deberá existir una comunicación fehaciente a los interesados, que será incluida en el acuerdo y será aprobado por el órgano de gobierno correspondiente”*³⁴. Téngase en cuenta que este régimen especial se aplica no solo a las cooperativas sino a las denominadas “entidades asociativas” (a las que hemos ido refiriéndonos en este trabajo) cuya definición se recoge en la letra ñ) del artículo 5 LCA, indicando que: *“A los efectos de esta ley, son entidades asociativas las sociedades cooperativas de primero, segundo y ulterior grado, las sociedades agrarias de transformación, las organizaciones de productores con personalidad jurídica propia, reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el ámbito de la Política Agraria, y las entidades civiles o mercantiles, siempre que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a sociedades cooperativas, a organizaciones de productores o a sociedades agrarias de transformación. Las entregas de productos realizadas en el marco de acuerdos intercooperativos”*³⁵ tendrán la

ello, tales extremos deberán incluirse expresamente en el contrato alimentario formalizado por las partes, al tratarse de uno de los puntos que deben contener obligatoriamente ex artículo 9 LCA.

34. Esta redacción de la LCA toma como base el artículo 3.1.f) de la Directiva (UE) 2019/633, el cual contempla que “cuando el contrato de suministro se refiera a productos que deban ser entregados por un miembro de una organización de productores, incluida una cooperativa, a la organización de productores de la que es miembro el proveedor, cuando los estatutos de dicha organización de productores o las normas y decisiones estipuladas en ellos o derivados de los mismos incluyan disposiciones que tengan un efecto similar a los términos del contrato de suministro”.

35. El régimen de aplicación a las entregas de productos en virtud de acuerdos intercooperativos se desarrolla por el profesor VARGAS VASSEROT, Carlos (2023): “Defensa y condiciones para la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a las entregas de productos de socios a las cooperativas (de primer y segundo grado),

consideración de entregas de socios”. Del anterior listado, es interesante valorar que en el caso de entidad asociativa que tenga la forma de sociedad mercantil capitalista, la obligación de entrega de productos por parte de los socios deberá estipularse como prestación accesoria puesto que la producción no computa a nivel de aportación al capital en una sociedad de capital.

El trato diferencial otorgado a las cooperativas agrarias y entidades asociativas se legitima en base a que las aportaciones de productos por parte de los socios a estas entidades se configuran como obligaciones estatutarias y no son una operación comercial sino de carácter societario e interno, siendo el socio parte de la entidad y esta última el vehículo escogido para agrupar y comercializar conjuntamente el producto alimentario³⁶. En otras palabras, el productor primario vende *por medio de* la cooperativa y no *a* su cooperativa³⁷.

3.1. Constancia en estatutos

La cooperativa agraria se define en atención a su objeto social, al tipo de socios y a la actividad cooperativizada. Se trata de una forma esencial de asociacionismo agrario, instrumento imprescindible para la vertebración del sector y para la mejor defensa de los intereses de los agricultores y ganaderos³⁸. La entidad da respuesta a necesidades comunes de sus miembros titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas, forestales o mixtas que, mediante la agrupación de sus productos, los transforman y comercializan en común. Como ya hemos apuntado anteriormente, para que se active la excepción a la formalización de contratos en las relaciones con los socios, la obligación de entrega de producto debe estar expresamente prevista en sus estatutos, por lo que deberá revisarse y actualizarse, si procede, tanto su objeto social como las obligaciones de los socios en cuanto a actividad cooperativizada, para evitar

a otras entidades asociativas y a las realizadas en virtud de acuerdos intercooperativos”, *REVESCO*, pp. 1-24, p. 15.

36. Como señala AMAT, la razón de esta exclusión radica en la especial relación de pertenencia de los socios agricultores cooperativistas a la entidad cooperativa en la que se integran, relación de asociación que, por su naturaleza, les obliga a comercializar toda o parte de su producción a través de la propia cooperativa para lograr así ejercer mayor presión en las negociaciones con terceros sobre sus condiciones contractuales en la venta de las producciones agrarias. AMAT LLOMBART, Pablo: “Mejoras en el funcionamiento de la cadena agroalimentaria en la Unión Europea (...)”, op.cit., p. 34.

37. Véase el trabajo de VARGAS VASSEROT, Carlos (2006): *La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus socios y con terceros*, Aranzadi, Pamplona.

38. Sobre el marco del asociacionismo y la economía colaborativa en el medio agrario y rural, véase a MUÑIZ ESPADA, Esther: *Relaciones contractuales de cooperación (...)*, op.cit., pp. 111 y ss.

que el texto estatutario no refleje la realidad de la cooperativa y puedan quedar fuera del ámbito interno relaciones habituales entre el socio y su cooperativa. De hecho, una cláusula obligatoria que se exige en los estatutos sociales de toda cooperativa es la fijación del compromiso de actividad con la sociedad. Tal como regula el artículo 15.2.b) Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas estatal (LCOOP) se habla de “*cuantía mínima obligatoria*” y, de hecho, todas las normas autonómicas (salvo la de Madrid³⁹) estipulan que los estatutos sociales deben fijar el *quantum minimum* de la actividad exigida a cada socio o bien la indicación de los elementos que deben emplearse para su determinación. Las aportaciones de producto de los socios a la cooperativa que se incluyan como actividad cooperativizada gozarán del régimen especial de la norma. Merece especial consideración resaltar que la LCA refiere a “*siempre que vengan obligados a su entrega*”, entendiéndose que la dirección y sentido de la aportación es desde el productor a la cooperativa. Sin embargo, también cabe la posibilidad de entregas de productos alimentarios de la cooperativa a sus socios. Sobre este aspecto, PALAU⁴⁰ apuntaba que en las cooperativas de suministros la venta de productos alimenticios a sus socios no estaba excluida del ámbito de aplicación de la LCA. En nuestra opinión, esta interpretación debería rechazarse y defendemos que toda transacción socio – cooperativa puede estructurarse mediante acuerdos societarios de carácter interno por lo que la entrega (que no “venta”) de productos alimenticios por parte de la cooperativa a sus socios también quedaría fuera del concepto de relación comercial. En otras palabras, una interpretación teleológica nos lleva a considerar la entrega de productos de la cooperativa al socio como actividad cooperativizada siempre que también conste en estatutos. Entender lo contrario supondría la obligatoriedad de formalizar un contrato alimentario entre el socio con la cooperativa por la adquisición de productos a ésta (con todos los requisitos del artículo 9 LCA) así como la obligación del socio de inscribirlo en el registro digital (puesto que la cooperativa es una agrupación de productores)⁴¹.

39. En el artículo 21.1.b) Ley 2/2023, de 24 de febrero, de cooperativas de la Comunidad de Madrid (LCCM) remite a los estatutos o al reglamento de régimen interno: “ b) Participar en las actividades que constituyen el objeto de la cooperativa. A estos efectos, los estatutos o, por remisión expresa de éstos, el reglamento de régimen interno, señalarán los módulos o normas mínimas de participación, pudiendo el órgano de administración, cuando exista causa justificada, liberar de esta obligación al socio en la medida que proceda”.

40. PALAU RAMÍREZ, Felipe: “Íter legislativo de la Ley para mejorar (...)”, op.cit, p. 35.

41. Afortunadamente, la “Nota interpretativa sobre la consideración del abastecimiento de medios de producción por parte de socios de cooperativas y otras entidades asociativas dentro de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”, del Secretario General de Agricultura y Alimentación, de fecha 28 de junio de 2023 apunta a esta dirección.

3.2. Régimen especial para formalizar la relación entre socio y cooperativa o entidad asociativa: contrato o acuerdo societario

Tal como se desprende de su literal, el artículo 8.1.2º LCA prevé dos maneras de formalizar la relación entre el socio y su cooperativa o entidad asociativa. Por un lado, la firma de un contrato alimentario individualizado bilateral con cada socio con los mismos elementos mínimos recogidos en el artículo 9 LCA y, por otro lado, la aprobación y comunicación fehaciente del procedimiento de determinación del valor del producto entregado y del calendario de liquidación.

En el caso de optar por la formalización de contratos alimentarios para regular las relaciones socio-cooperativa, éstos deberán incluir todos los extremos del artículo 9 LCA (a los que hemos aludido en anteriores epígrafes) por imperativo legal. Por consiguiente, deberán negociarse individualmente las condiciones contractuales y se estipulará un precio cierto (fijo o variable) que deberá ser superior a los costes de cada productor⁴², debiéndose satisfacer tal precio en los plazos de 30 o 60 días que hemos indicado, en función del producto alimentario. En la práctica habitual de las cooperativas, la figura del contrato alimentario tal como se regula en la LCA no se adecua a la realidad y funcionamiento habitual ya que no permite trabajar de la forma tradicional de “a resultas”. Por último, según el artículo 4.2 RD 1028/2022, en el caso que la cooperativa o entidad asociativa optara por la vía contractual, no estarán obligados a registrar los contratos alimentarios que se formalicen con sus socios.

En el supuesto que la cooperativa o entidad asociativa decida aprobar un procedimiento de determinación del valor del producto, un calendario de liquidación e informar a los socios mediante comunicación fehaciente, deberán tenerse en cuenta ciertas consideraciones que recopilamos a continuación. La norma no exige que estos acuerdos cumplan los requisitos del artículo 9 LCA, por lo que no se aplicará la exigencia de que el precio sea superior al coste de los productores primarios, ni plazos de pago, ni los demás elementos tipificados en este artículo. Ello permite continuar con el régimen de “a resultas” por el que se satisfacen las liquidaciones a los socios una

42. Someter a las cooperativas a la obligación de satisfacer un precio de liquidación superior al coste efectivo de producción de los socios podría hacerlas incurrir en resultados negativos y llevarlas al incumplimiento de las normas que defienden la singularidad de las cooperativas, de conformidad con la legislación cooperativa española y del resto de países, atendiendo a los principios cooperativos. Además, téngase en cuenta que, en casos de precios a la baja, las cooperativas solo podrían aceptar las entregas de productos de aquellos socios con menores costes de producción, no pudiendo comercializar aportaciones de los pequeños productores con costes de producción más elevados, lo que va en contra de la propia identidad cooperativa en base a la cual todos los socios son iguales y así deben tratarse. Véase a JULIÁ IGUAL, Juan Francisco & MELIÁ MARTÍ, Elena: “Antecedentes y objetivos del estudio”. En: *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas (...)*, op.cit., pp. 25-29, p. 27.

vez se termine la campaña (con o sin anticipos) o se haya vendido el producto final cooperativo. Como se ha visto, la LCA estipula distintas formas de fijar el procedimiento y el calendario. Una opción es su incorporación en los estatutos sociales para lo cual sería necesaria la aprobación por mayoría cualificada de la asamblea general y posterior inscripción constitutiva en el Registro de Cooperativas competente. La otra opción es el acuerdo societario que podrá ser adoptado por cualquiera de los dos órganos imperativos de toda ley de cooperativas: la asamblea general de socios (órgano soberano de la voluntad social) o el consejo rector (órgano de gestión y representación de la cooperativa). Aunque la LCA habla de “órgano de gobierno” creemos que no se trata de una alusión al consejo rector, pudiendo la cooperativa decidir en qué sede societaria adoptar el acuerdo sin perjuicio de la necesaria revisión de la normativa de aplicación para observar las competencias asignadas a cada órgano societario y, en su caso, si existe uno a quien la ley le otorgue la competencia residual⁴³. En el caso de optarse por un acuerdo asambleario, se podrían determinar las bases del procedimiento de determinación del valor de los productos y el calendario de liquidación en un reglamento de régimen interno o bien simplemente mediante acuerdo asambleario, ambos aprobados por mayoría simple. A nuestro entender, en la medida que el acuerdo societario se asimila al contrato bilateral, éste debería adoptarse o ratificarse por el órgano soberano y evitar que la decisión respecto a la valoración de los productos y calendarios de pago se tome unilateralmente por el consejo rector. De este modo se evitarían potenciales conflictos societarios y se podría hablar con garantías de una equiparación real o equivalencia con el contrato alimentario. En el caso que sea el consejo rector quien adopte los acuerdos, será una opción más ágil y también válida, teniendo en cuenta que el consejo rector está compuesto por socios y que no hay conflictos de interés como puede suceder en una sociedad mercantil.

43. A título enunciativo, en la norma estatal, las competencias de la asamblea general están tasadas por ley (artículo 21.1 LCOOP) y a los administradores les corresponden cuantas facultades no están reservadas por ley o por los estatutos a otros órganos sociales (artículo 32.1 LCOOP). En la normativa autonómica catalana, el régimen es similar tal como consta en el artículo 43.2 Ley 12/2015 de cooperativas catalana: “La asamblea general puede debatir y decidir sobre cualquier materia de la cooperativa que le haya sido atribuida expresamente por la Ley o por los estatutos sociales”. Sin embargo, en otras normas autonómicas como en Valencia (véase el Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana) consta en el artículo 31.2: “Art. 31.2. La asamblea general podrá debatir y adoptar acuerdos sobre cualquier otro asunto de interés para la cooperativa que esta ley no considere competencia exclusiva de otro órgano social.” y “Asimismo, la asamblea podrá debatir y adoptar acuerdos sobre cualesquiera otros asuntos que sean de interés para la cooperativa, salvo aquellos que esta Ley considere competencia exclusiva de otro órgano social”. En la ley andaluza (Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas), el artículo 37.2.j) dispone: “Corresponden al Consejo Rector las siguientes facultades: (...) Todas aquellas otras facultades de gobierno, gestión y representación que no estén reservadas por la ley o los estatutos a otros órganos sociales.”

Sea como fuere, ya hemos adelantado que todo acuerdo debe incluir el denominado “*procedimiento de determinación del valor*” y reflejar los distintos aspectos que afectan a la valoración del producto desde su entrega hasta la liquidación final. En una cooperativa agraria, el valor a percibir por un socio por los productos aportados a su entidad viene determinado generalmente por el importe de las ventas menos los gastos de la cooperativa. Además, en función del producto alimentario, las clasificaciones serán distintas atendiendo a su calidad, siendo habitual la obtención de muestras de los productos aportados en el momento de la entrega⁴⁴. También se incluirá el “*calendario de liquidación*”, y es menester hacer referencia a la *Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las cooperativas*⁴⁵. El precio de liquidación final al socio será determinado a partir del precio de venta del producto cooperativo a terceros. Esta información se tendrá normalmente al finalizar la campaña por lo que es complicado que el calendario de liquidación pueda fijar importes concretos de los anticipos y de la liquidación final antes de la entrega de los productos, siendo la práctica habitual de las cooperativas el adelanto de anticipos a cuenta durante la campaña que acaban corrigiéndose en una liquidación final⁴⁶. Por otro lado, también nos surge la duda de si podría modificarse el calendario de liquidación una vez entregado el producto. Entendemos que sí sería posible si bien toda modificación debería comunicarse fehacientemente de nuevo a todos los socios. Además, debería adoptarse de la forma y por el órgano competente. Así, en el supuesto que el calendario de liquidación haya sido incorporado en estatutos, podrá únicamente variarse por una nueva modificación estatutaria; en el supuesto que haya sido aprobado por asamblea general, sería este el órgano competente

44. A título meramente enunciativo, en el sector frutícola, se valora el calibre de las frutas y la madurez; en el sector oleico se tendrá en cuenta el rendimiento y la acidez; en el sector cerealístico, la humedad y rendimiento; en el sector vitivinícola, el grado, rendimiento, acidez, etc. Estas clasificaciones sirven para dar una idea en términos generales, aunque advertimos que el procedimiento debe reflejar fielmente el funcionamiento de cada entidad.

45. Esta norma establece en el apartado 16 que el objetivo fundamental de la cooperativa es ofrecer el mejor servicio al mejor precio para los socios, trasladando al socio parte de las economías obtenidas y descontando todos los costes necesarios para la comercialización del producto a terceros. Literalmente consta: “en los casos en los que la cooperativa adquiere bienes a los socios, lo hace a resultados de la liquidación, es decir, al precio de venta a terceros, una vez deducidos los gastos necesarios para realizar la venta y, en su caso, los necesarios para transformar los bienes adquiridos (valor neto realizable)”.

46. La fórmula del cálculo de los importes de estos anticipos varía en cada cooperativa, pudiendo ser en base a estimaciones del año en curso, históricos de años anteriores o en función de otros elementos que se decidan por el consejo rector. A nuestro entender, en el caso de determinarse los importes de los anticipos (dando por hecho que no es posible conocer los importes de la liquidación), éstos serán estimados y, si bien podrían basarse en información objetiva, pueden verse modificados en la misma campaña.

para su modificación sin perjuicio de que también debería valorarse la posibilidad de facultar expresamente al consejo rector a revisar y/o modificar algunos elementos identificados en el acuerdo; por último, en el caso que se aprobase por consejo rector, sería válido un nuevo acuerdo de este órgano. Otro aspecto que valorar sería si este cambio en las circunstancias inicialmente aprobadas podría considerarse causa válida para solicitar la baja como socio de la entidad y que ésta se considerara justificada.

Sentado lo anterior, un elemento que suma una mayor complejidad es el citado requisito de comunicación fehaciente, concepto sobre el que se ha pronunciado el Tribunal Supremo⁴⁷. A nuestro entender, la fehaciencia de la comunicación puede garantizarse por varios medios, pero todos ellos comportan costes para la cooperativa (sea mediante burofax, conducto notarial, correo electrónico certificado, etc.). Sobre esta exigencia, teniendo en cuenta que la asistencia a la asamblea general se configura como un derecho y un deber de todo socio de la cooperativa, podríamos argumentar que la aprobación, ratificación o comunicación del acuerdo en sede asamblearia debería ser suficiente para dar a los socios por informados del procedimiento de determinación del valor y del calendario de liquidación.

Como hemos anunciado, el preámbulo de la LCA21 alude a una relación de equivalencia entre los acuerdos societarios y el contrato bilateral⁴⁸ por lo que en el momento en que el legislador otorga la posibilidad de optar por el sistema societario o por el sistema contractual para regular las aportaciones de productos alimentarios por parte de socios a su cooperativa o entidad asociativa, deberían también garantizar ambos los mismos extremos. Es por ello que analizamos a continuación aquellos aspectos que deberían incluirse en el acuerdo societario tomando como referencia el contenido mínimo del contrato que se ha analizado en epígrafes anteriores. En primer lugar, el requisito de *identificación de las partes y firma del contrato* se cumpliría con la comunicación fehaciente al socio, que aseguraría que éste ha recibido la información antes de la entrega del producto. Respecto al *objeto del contrato*, éste queda circunscrito a los productos alimentarios que los socios aportan a la cooperativa por exigencia estatutaria. En el acuerdo societario es necesario indicar los productos a los que se les aplicará el procedimiento y el calendario. En cuanto al *precio del contrato*

47. Véase, entre otras, STS 9-12-1997 o STS 15/12/2021. En esta última se indica que una notificación fehaciente es aquella que “tiene valor probatorio documental, que permite certificar un acuerdo y en la que, por tanto, se tiene constancia (i) de que el destinatario ha recibido la notificación; (ii) del contenido que ha recibido; (iii) de la fecha en la que el destinatario ha recibido dicha notificación”.

48. Consta literalmente “(...) Exceptúa aquellos casos en los que por la propia idiosincrasia de la relación no se hace necesario adicionar especiales garantías al ámbito de la libre conformación de la voluntad: que el pago sea al contado en el momento de la entrega del bien o que, en el caso de cooperativas y otras entidades similares, existan acuerdos previos que se puedan reputar equivalentes al propio contrato.”

y las condiciones de pago, en el acuerdo societario no es necesario fijar los importes al que se adquirirán los productos aportados por los socios, aunque en el calendario de liquidación sí que deberán fijarse (como mínimo) los momentos temporales en los que se prevé realizar el pago. En las cooperativas en las que se efectúan anticipos en distintos momentos durante la temporada, para dotar de mayor transparencia a la relación societaria, es recomendable que cuando se tenga información del importe de tales anticipos se informe a todos ellos por el propio deber de diligencia del consejo rector como órgano de administración. Entendemos que no se exige aquí que el *precio sea superior a los costes de los productores* ni será de aplicación el *régimen imperativo de los plazos de pago*, por los motivos que hemos ido avanzando en este trabajo. Sobre las *condiciones de entrega y puesta a disposición de los productos*, se trata de aspectos que sí deben fijarse en el procedimiento puesto que la cooperativa deberá determinar las exigencias de calidad del producto, la forma de entregarse, los momentos temporales, etc. Es habitual reflejar estos elementos en las normas de campaña. El procedimiento también podría incluir otros *derechos y obligaciones de los socios* fuera de los contemplados en los propios estatutos⁴⁹. Sobre la inclusión de la *información que deben entregarse las partes*, todas las normas autonómicas prevén el derecho a la información por lo que solamente procedería incorporarlo en el acuerdo si se extendiera más allá del mismo previsto legal y estatutariamente. Por lo que respecta a la *duración* del acuerdo societario, esta dependerá de si se ha aprobado por estatutos sociales (perduraría hasta el momento de la modificación del texto estatutario) o si se ha aprobado por asamblea o consejo sin modificar estatutos en cuyo caso el acuerdo debería recoger su duración, es decir, si es por una campaña o si se mantiene vigente hasta que se modifique expresamente. Respecto a la posible *modificación* del acuerdo, como hemos apuntado anteriormente, se recomienda prever en el mismo texto esta posibilidad, las causas y las consecuencias de tal modificación, además de la necesaria comunicación a los socios. Sobre su *extinción*, al tratarse de la relación de un socio con su cooperativa y, en la medida que existe el principio de puertas abiertas por el que un socio puede solicitar la baja de su cooperativa en cualquier momento, creemos que no es necesario plasmar en el acuerdo societario la posible extinción⁵⁰.

49. De hecho, se podrían incluir consecuencias concretas o sanciones para el supuesto de incumplirse el procedimiento fijado, para lo cual deberán revisarse las infracciones tipificadas en estatutos sociales y sus efectos, para que sean acordes con las previstas expresamente en el procedimiento. En función de la norma autonómica de aplicación el procedimiento sancionador deberá preverse en estatutos sociales o en reglamento de régimen interno.

50. El socio de la cooperativa siempre podrá solicitar la baja, sin perjuicio de las consecuencias económicas distintas que tendrá ésta en función del momento y circunstancias en que ésta se solicite (baja voluntaria justificada o injustificada). Además, por parte de la cooperativa, podrá rescindir la relación societaria en caso de

En cuanto a la *conciliación y resolución de conflictos*, se aplicará el régimen societario que proceda, existiendo en el ámbito societario mecanismos internos de resolución de conflictos ante el consejo rector, la asamblea general o el comité de recursos. El *régimen de no conformidades* tiene relación directa con el valor del producto, por lo que el procedimiento acordado debería determinar los criterios de clasificación de los productos e incluir la potencial falta de conformidad y las consecuencias de dicha disconformidad (sea una reducción del valor y del importe percibido, sea la no aceptación del producto o bien sea, incluso, la adopción de medidas disciplinarias de acuerdo con la previsión estatutaria al respecto). Para finalizar, el *régimen de excepciones por causa de fuerza mayor* podría incluirse también en el acuerdo, si bien en el caso de no hacerlo, sería igualmente de aplicación lo estipulado en la normativa europea y en el artículo 1105 CC.

4. La relación de la cooperativa con terceros no socios

4.1. La cooperativa como operador que adquiere productos alimentarios a terceros no socios

En epígrafes anteriores nos hemos centrado en la relación entre socios y cooperativa o entidad asociativa y en las siguientes líneas hablaremos de la afectación de la LCA después de sus últimas modificaciones en las relaciones de estas entidades con terceros no socios. Antes de analizar estas relaciones, conviene destacar que cada normativa autonómica fija los límites de estas operaciones respecto a las que se realizan con socios. Además, de aplicación a todas las cooperativas (sea cual sea la norma autonómica bajo la que estén sujetas) se deberá estar a lo dispuesto en la *Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas*, que determina en el artículo 13.10 que “ninguna cooperativa, cualquiera que sea su clase, podrá realizar un volumen de operaciones con terceros no socios superior al 50% del total de la cooperativa”, siendo su incumplimiento causa de pérdida de la protección fiscal. Las cooperativas agroalimentarias se consideran “especialmente protegidas” (con mayores beneficios fiscales *ex* artículo 34 Ley 20/1990) siempre que cumplan los requisitos del artículo 9 de la referida Ley fiscal que, entre otros aspectos, como máximo podrán ser cedidos a terceros no socios el 50% de las operaciones de venta realizadas por la cooperativa.

baja por expulsión y baja obligatoria del socio, siempre que se den las condiciones legales y estatutariamente previstas. Téngase en cuenta que, en el caso de ser una entidad asociativa capitalistas, tal posibilidad no sería válida porque no hay el principio de puertas abiertas.

Dejando a un lado las connotaciones fiscales, conviene destacar que la obligación de formalizar el contrato alimentario es de ambas partes de la relación contractual, aunque según dispone el artículo 23.4 LCA, relativo a las infracciones en materia de contratación alimentaria, se presupone *iuris tantum* que el comprador es el autor de la infracción por la no formalización escrita de dichos contratos alimentarios. Además, también recae en el comprador la obligación de inscribir los contratos en el registro digital, en el caso que proceda por tratarse de compras a productores primarios o a agrupaciones de productores de acuerdo con el artículo 11.bis.2 LCA. En conclusión, la cooperativa o entidad asociativa deberá formalizar contratos alimentarios cuando adquiera puntual o con cierta continuidad productos alimentarios de terceros no socios y, además, en el caso que estos proveedores sean productores primarios o agrupaciones de productores, deberán inscribirse en el registro digital. Al objeto de evitar esta exigencia legal, cabría plantear la entrada como socios de estos terceros aportadores, para estar sujetos al mismo régimen societario de comunicación del procedimiento de determinación del valor y el calendario de liquidación. Sin embargo, en el supuesto que (fuere por interés de la cooperativa o por la del tercero) no quisieran ser socios cooperadores o comunes, cabría la opción (solo en algunas comunidades autónomas) de hacerlos socios temporales o socios colaboradores⁵¹.

4.2. El papel de la cooperativa agraria como vendedora de productos alimentarios

La cooperativa y entidad asociativa está exenta de la obligación de pagar a sus socios a un precio superior al coste efectivo de producción en base al artículo 2.2 LCA (que, recordemos, exime del régimen general de la LCA a las relaciones internas) no existiendo relación comercial como tal. Sin embargo, en el siguiente eslabón de la cadena, el cliente de la entidad queda sujeto a esta obligación por lo cual el precio del contrato deberá ser superior al coste efectivo de producción de esta. Es por ello que la entidad debe conocer sus costes efectivos de producción para valorar si el precio

51. El régimen jurídico de aplicación a la figura de “socios colaboradores” no es uniforme en las distintas normativas autonómicas por lo que, en definitiva, solamente en aquellas comunidades autónomas que regulan la figura del socio colaborador como “aquél que realiza la actividad cooperativizada pero no plenamente”, tendrán la posibilidad de ofrecer a estos terceros no socios formar parte de la cooperativa bajo esta modalidad. Véase a VARGAS VASSEROT, Carlos: “Condiciones para dispensar a las cooperativas y a otras entidades asociativas de la obligación de formalizar contratos individuales con sus socios y para convertir en socios a terceros”. En: *Ley de la cadena alimentaria* (...), op.cit., pp. 115 y ss.

al cual le están pagando cubre o no tal importe⁵². A tal efecto, el coste efectivo de producción de la cooperativa agraria (como agrupación de productores) podría calcularse en base al coste efectivo de producción de la cooperativa más el coste de producción del socio medio de la cooperativa. La norma no hace referencia al concepto de productor primario medio, exigiéndose por el contrario una individualización y que sea el proveedor quien decida su imputación. Otro aspecto para tener en cuenta es la manera de obtener esta información. La solicitud y obtención de la información a los socios no es una cuestión baladí puesto que si bien hay una norma que exige indirectamente tener esta información, no hay previsión legal que conceda el derecho a solicitarla y obtenerla. Téngase además en cuenta que, en el caso de obtener información del socio y que esta contuviera datos personales, nos registraríamos por la normativa sobre protección de datos personales. A todo ello, esta información podría considerarse, cuanto menos, información comercial sensible de los productores por lo que la cooperativa debería tomar las medidas razonables para proteger tal información y evitar su revelación a personas no autorizadas. Otra duda que plantear es qué ocurriría en el caso que la cooperativa vendiera bajo costes de producción. El consejo rector, como administrador de la entidad debe actuar diligentemente para la cooperativa y sus integrantes, velando por obtener las mejores condiciones para sus socios y siéndole de aplicación el principio de discrecionalidad empresarial. Dado el caso expuesto, en la medida que la venta por debajo coste es menos perjudicial para el socio que perder directamente la venta, entendemos que no cabría reclamación alguna de responsabilidad.

Por último, sobre la obligación de inscribir los contratos alimentarios, deben hacerse varias apreciaciones en relación con la *Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia* (LDC). Como es sabido, el artículo 1 LDC define a las conductas colusorias e indica que *“se prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional”* y, en particular, los que consistan en (...) la letra d) *“la aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equiva-*

52. La cooperativa agraria, como cualquier empresa, actúa en el mercado y realiza actividades no solo con sus socios, sino con terceros. En su relación con terceros, tratándose de relaciones comerciales, se aplicará la LCA. Un aspecto que destacar es el ya citado artículo 12 ter LCA, que regula la destrucción de valor en la cadena. Este artículo, si bien en conexión con el artículo 2.2 LCA, no se aplicaría a la relación socio – cooperativa, sí que se aplicará en las relaciones con los demás operadores. Es por ello que la cooperativa agraria tiene la obligación de conocer sus costes efectivos de producción que incorporarán el coste efectivo asumido por sus socios y por la propia cooperativa, en tanto que deben conocer tal importe para poder asegurar que los precios ofrecidos por posibles compradores cubren este umbral mínimo o bien, en el caso que no sea así, tener herramientas para solicitar una revisión del precio y consiguiente modificación del contrato.

lentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros”. La obligación legal para el comprador de inscribir los contratos con productores primarios y con agrupaciones de productores comporta una situación desventajosa para estos proveedores, en la medida que supone una carga burocrática y regulatoria adicional a la que los compradores no estarían sujetos en el caso de adquirir productos a otros operadores de la cadena. En consecuencia, esta obligación puede producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional, suponiendo una desventaja competitiva para las cooperativas agrarias en tanto a que las relaciones comerciales con ellas llevarán aparejada una carga burocrática (la obligación de registrar los contratos alimentarios en el registro) que implica, a su vez, un mayor control por parte de la autoridad competente. Téngase en cuenta además que, esta exigencia de registrar los contratos no se aplica a todas las entidades asociativas, refiriéndose la norma únicamente a “productores” y “asociaciones de productores”.

5. Recapitulación y reflexión

Hace ya diez años que se aprobó en nuestro país la primera norma relativa a la cadena alimentaria para contrapesar los desequilibrios entre los operadores, focalizándose principalmente en un régimen contractual y en la identificación de prácticas desleales. La asimetría entre los distintos actores del sector perfilaba la obligatoriedad de formalizar contratos alimentarios por escrito, con un contenido mínimo legal. En el texto inicial, las relaciones internas del socio con su cooperativa o entidad asociativa quedaban fuera del ámbito de aplicación de la ley en general y del régimen contractual en particular. La versión original ha sido actualizada en varias ocasiones, habiendo dos modificaciones legislativas de gran calado en 2020 y en 2021.

En su versión vigente, las cooperativas agrarias continúan parcialmente exentas del ámbito de aplicación de la ley si bien, en materia contractual, están expresamente incluidas las relaciones societarias entre la cooperativa o entidad asociativa y sus socios. En concreto, la relación interna entre los socios y su cooperativa o entidad asociativa debe formalizarse o bien mediante contratos alimentarios o bien mediante un acuerdo societario que estipule el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por los socios y el calendario de liquidación. A nuestro entender, y en la medida que la LCA habla de equivalencia entre ambas opciones, deberían compartir un contenido mínimo similar que garantice los mismos extremos de información y transparencia, sea cual sea la opción escogida por la entidad. Es por ello que se ha analizado el contenido mínimo del contrato alimentario con lo que entendemos que debería incorporar el acuerdo societario. Sobre la competencia para

acordar este acuerdo, la ley tampoco determina un órgano societario en particular, si bien parece lógico que se adopte por el órgano soberano de la asamblea general, en la medida que las partes se asemejen a las del contrato alimentario bilateral.

Por lo que respecta a la relación de la cooperativa con terceros, deberán diferenciarse las casuísticas cuando la cooperativa actúe como vendedora de productos alimentarios y cuando actúe como compradora. En resumidas cuentas, siempre que la entidad adquiera productos alimentarios de terceros no socios deberá formalizarse un contrato alimentario con el contenido legal, presumiéndose culpable de la infracción en caso de ausencia de contrato. Además, si la compra es a productores primarios o a otras agrupaciones de productores (siempre que no haya convenio intercooperativo) deberán inscribirse los contratos principales junto con sus anexos e información complementaria en el registro digital. Por otro lado, cuando la cooperativa agraria u otra entidad asociativa venda productos alimentarios a terceros, tal contrato deberá formalizarse por escrito. En cualquier caso, la entidad debe conocer sus costes efectivos de producción para garantizar que el precio al que vende los productos alimentarios cubre tales costes y advertir, si procede, cuando tal precio no llega a tal umbral.

A todo ello, no cabe duda de que la norma quiere ser tuitiva para el productor y la agrupación de productores, pero debe valorarse su efectividad real y los posibles perjuicios en cuanto a una mayor burocracia y costes asociados. Por estos motivos, proponemos una revisión de la normativa y una rectificación y aclaración en los aspectos sucintamente descritos en este trabajo.

Bibliografía

- AMAT LLOMBART, Pablo (2015): “Mejoras en el funcionamiento de la cadena agroalimentaria en la Unión Europea y en España a partir del régimen jurídico de negociación y contratación: el contrato alimentario y el contrato tipo agroalimentario”, *Revista de Derecho Agrario y Alimentario. Segunda época*, nº 31, pp. 7-50.
- AMAT LLOMBART, Pablo (2022): *Relaciones comerciales entre operadores de la cadena alimentaria. Contratos alimentarios y prácticas desleales*, Reus, Madrid.
- JULIÁ IGUAL, Juan Francisco, MELIÁ MARTÍ, Elena, PALAU RAMÍREZ, Felipe & VARGAS VASSEROT, Carlos (Coord.) (2022): *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- MUÑIZ ESPADA, Esther (Coord.) (2020): *Cambios en la Ley de cadena alimentaria: propuestas para urgente transposición de la Directiva 2019/633*, Reus, Madrid.
- MUÑIZ ESPADA, Esther (2020): *Relaciones contractuales de cooperación en el medio agrario y rural*, Aranzadi, Navarra.
- PÉREZ-SERRABONA GONZÁLEZ, José Luis (2019): “Sobre los nuevos contratos alimentarios en el derecho español”, *Revista Crítica de Derecho Privado*, nº 16, pp. 425-462.
- RODRIGUEZ CACHÓN, Teresa (2018): *Estudio de las relaciones contractuales de la cadena alimentaria española desde la perspectiva del Análisis Económico del Derecho*, Burgos.
- SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, Ángel (2022): “La contratación agroalimentaria tras las medidas de la nueva Ley 16/2021 de 14 de diciembre para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria”, *Przegląd Prawa Rolnego*, nº 30, pp. 255-273. DOI: <https://doi.org/10.14746/ppr.2022.30.1.15>
- VARGAS VASSEROT, Carlos (2006): *La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus socios y con terceros*, Aranzadi, Pamplona.
- VARGAS VASSEROT, Carlos (2023): “Defensa y condiciones para la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a las entregas de productos de socios a las cooperativas (de primer y segundo grado), a otras entidades asociativas y a las realizadas en virtud de acuerdos intercooperativos”, *REVESCO*, pp. 1-24. DOI: <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.85558>

EDUCAR EN COMPETENCIAS EMPREDEDORAS SOCIALES. ANÁLISIS DE LOS ESTUDIOS DE GRADO DE LA UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

EDUCATE IN SOCIAL ENTREPRENEURIAL SKILLS. ANALYSIS OF
UNDERGRADUATE STUDIES AT THE UNIVERSITY OF VALENCIA

Estefanía López Requena

Profesora Ayudante Doctora

Universitat de València

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3990-136X>

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es conocer de qué manera se abordan las competencias emprendedoras sociales en los procesos de enseñanza de la educación universitaria y describir qué se está haciendo en los grados de la Universitat de València. Este artículo muestra los resultados de i) el análisis de contenido de los planes de estudio de grados universitarios, a través de la revisión de las memorias de verificación; ii) el pase de un cuestionario entre el alumnado universitario para conocer su percepción en el currículum realizado. Los resultados principales muestran que i) los indicadores menos mencionados son aquellos que mejor definen al emprendimiento social; ii) la distribución de indicadores por áreas de conocimiento es dispar; iii) la cantidad de formación recibida en emprendimiento social es escasa; iv) sin embargo, consideran que esta formación es importante. Finalmente, v) existe un bajo porcentaje de alumnado que se plantea emprender o emprender socialmente.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento social, universidad, juventud, competencias, planes de estudio, gobiernos.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: LÓPEZ REQUENA, Estefanía (2023): “Educar en competencias emprendedoras sociales. Análisis de los estudios de grado de la Universitat de València”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 219-254. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.27147>

ABSTRACT

The objective of this work is to know how social entrepreneurial competences are addressed in the teaching processes of university education and to describe what is being done in the degrees of the University of Valencia. This article shows the results of i) the content analysis of the study plans of university degrees, through the review of the verification reports; ii) the passing of a questionnaire among university students to find out their perception of the curriculum carried out. The main results show that i) the least mentioned indicators are those that best define social entrepreneurship; ii) the distribution of indicators by areas of knowledge is uneven; iii) the amount of training received in social entrepreneurship is low; iv) however, they consider that this training is important. Finally, v) there is a low percentage of students who consider entrepreneurship or social entrepreneurship.

KEYWORDS: Social entrepreneurship, university, youth, skills, curricula, governments.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: A23, I23, L31.

EXPANDED ABSTRACT

Different international organizations have demonstrated the need to promote social entrepreneurship as a possible means of economic and social recovery. The University, as a transmitter of knowledge to society, can promote entrepreneurship among its students, providing them not only with knowledge but also with skills and attitudes that allow them to transfer their learning into an economically and socially profitable product (Sánchez, Caggianno and Hernández, 2011). The incorporation of social entrepreneurship in university training programs can be the mechanism that serves as a union between two of its missions: teaching and social commitment (Bautista y Escofet, 2013). However, although Spanish universities have specific training in social economy (including an official degree in related fields), around 45% have training only in some postgraduate subjects and specific degrees (CIRIEC, 2023). Therefore, it is observed that social entrepreneurial skills, a priori, are not an aspect that is addressed transversally in the study plans of Spanish universities.

In this sense, the objective of this work is to know how social entrepreneurial skills are addressed in the teaching processes of university education and to describe what is being done in the degrees of the University of Valencia. The typology chosen for this study is exploratory-descriptive; for this, two instruments for collecting and analyzing information are used. On the one hand, the content analysis of the university degree study plans, through the review of verification reports. In this case, an approach to research has been developed based on the prescribed curriculum of the different degree verification documents of the University of Valencia. This is a study focused on semantic messages, a set of research methods and techniques intended to facilitate the systematic description and interpretation of the semantic and formal components of all types of messages and the formulation of valid inferences about the data collected. For this research, the verification documents of UV university degrees have been chosen, with respect to sampling units, a total of 60 degrees. Furthermore, this analysis is based on the distribution of indicators based on the delimitation made in previous phases of the research (Delphi Method), where three recording units were specified for distribution: Information processing (PI), Personal Aspects (AP) and Social Interaction (SI) (López, 2021). On the other hand, the passing of a questionnaire among university students, designed ad hoc, to know their perception of the training received in entrepreneurship and social entrepreneurship during their university academic career. Secondly, to know if they consider such training useful for their professional future, regardless of whether they have received more or less training and, thirdly, to know the entrepreneurial intention of university students. For this last purpose, the entrepreneurial intention questionnaire by Liñán and Moriano (2007) has been used, which measures the probability of effectively carrying out the entrepreneurial behavior based on the Theory of Planned Action (Ajzen, 1991). Therefore, the total population of said study corresponds to students who have exceeded 75% of the credits in the university degree courses of said university between the 2019-2020 academic

year (4,009 students). To determine the sample, the stratified random sampling method was chosen between the different areas of knowledge that make up the University of Valencia. Finally, 470 surveys were collected representing the different areas of knowledge.

The main results of the research show that: firstly, the least mentioned indicators are those that best define social entrepreneurship, an issue that could be justified due to the convergence of indicators between entrepreneurship and social entrepreneurship, with only some being linked in any way. exclusively with this second term (altruism, solidarity, commitment to others, social responsibility, understanding of others and participation). Secondly, the distribution of indicators by areas of knowledge is uneven, mainly due to the lack of coherence between the plans. of study for its realization, an aspect that denotes a different interest depending on the branch of knowledge. Thirdly, the amount of training received in social entrepreneurship is scarce, an aspect that is observed in the study plans, but is more evident in the results of the surveys. Fourthly, the students consider that the training received by the university on this topic is important, especially that which is most associated with social entrepreneurship, according to the surveys collected. Finally, there is a low percentage of students who consider entrepreneurship or social entrepreneurship and a correlation is observed between those who have received more training in entrepreneurship and decide to start a business as a possible professional opportunity. The fear of entrepreneurship could be a possible justification given the search for job stability among the young group, including the scarce Spanish entrepreneurial culture compared to other neighboring countries. In any case, it is evident that its promotion and training can influence changing the entrepreneurial culture in higher education and make this option more attractive among university students (Sáenz y López, 2015 & Bravo et al., 2021).

After all the conclusions drawn from this study, the need to work to develop a strategy that unifies criteria and efforts in relation to the promotion of social entrepreneurship in the university environment, from all academic levels, is evident. It is true that in some area of knowledge there is a greater amount of training in relation to these competencies, but it is not known if it really resides in the identity of said degrees, given that all the degrees that had the best results in this regard were associated with Social and Legal Sciences. Regarding the opinion of the students who have participated in said study, the training need is observed in those social entrepreneurial skills, or at least, among the indicators that best define them (López, Palomares-Montero, 2019), an aspect that denotes the awareness among students about the need to integrate this knowledge into the curriculum. It should not be forgotten that the promotion of entrepreneurship through education can be a strategy incident to entrepreneurial intentionality (Azqueta and Naval, 2019). However, this study shows that addressing this training from its social approach is still an issue that the university, and in this specific case, the University of Valencia, could rethink.

SUMARIO

1. Introducción. 2. Objetivos. 3. Metodología. 3.1. Análisis de contenido. 3.2. Cuestionario. 4. Resultados. 4.1. Tratamiento del emprendimiento social en currículum prescrito. 4.2. Percepción del alumnado sobre la formación recibida en emprendimiento social, importancia de dicha formación e intencionalidad emprendedora. 5. Conclusión. Bibliografía. Anexo 1. Anexo 2.

1. Introducción

Desde diferentes organismos internacionales se ha evidenciado la necesidad de impulsar el emprendimiento social, como posible vía de recuperación económica y social. El fomento del emprendimiento social todavía es más prioritario en contextos de crisis como en la que estamos inmersos en la actualidad. En mayor medida, tratando de favorecer a aquellos colectivos que se encuentran en riesgo de exclusión.

Uno de estos colectivos es la población joven, la cual se ha visto duramente castigada en las últimas décadas a nivel laboral, así lo evidencian los altos índices de desempleo y precariedad laboral (Llaneras y Andino, 2021). Así pues, entre las estrategias de fomento del espíritu empresarial entre la juventud se puede destacar la Estrategia Europa 2030 y su iniciativa emblemática “Juventud en Movimiento” (Unión Europea, 2010).

En este sentido, las universidades también se han visto interesadas en el fomento de la actividad emprendedora, como mecanismo para desarrollar su estrategia de transferencia del conocimiento (responsabilidad social institucional de la universidad y compromiso de transformar el conocimiento en valor económico y social).

De hecho, la Universidad ha ido modificando su estructura para adaptarse a un entorno cambiante, consciente de la necesidad de producir nuevos conocimientos para alcanzar mayor crecimiento económico y social (Palomares-Montero, 2014). El Plan Bolonia ha sido un ejemplo de ello, no sólo de estructuración universitaria, sino en el cambio de paradigma educativo que sustenta, mostrando así la intención de promover saberes útiles, procurando la adquisición de competencias, de una manera reflexiva y crítica, así como un compromiso ético con la sociedad en la que convive (Bautista y Escofet, 2013).

La Universidad, como transmisora de conocimiento a la sociedad, puede fomentar el emprendimiento entre su alumnado, dotándoles no solo de conocimientos sino también de habilidades y actitudes que les permitan transferir sus aprendizajes en

un producto económico y socialmente rentable (Sánchez, Caggianno y Hernández, 2011). De hecho, la reciente Ley Orgánica del Sistema Universitario (2023) insta en su artículo dos a que se promueva desde las Universidades españolas la economía social como una de sus funciones a atender, especialmente en el ámbito de la cultura emprendedora.

El Informe 2023 sobre Formación Universitaria en Economía Social en España (CIRIEC, 2023) refleja el avance realizado en este ámbito desde las instituciones de educación superior. Sin embargo, aunque las Universidades españolas cuentan con formación específica en economía social (incluso un grado oficial en ámbitos afines), alrededor del 45% dispone de formación solamente en algunas asignaturas de posgrados y grados específicos. Por lo tanto, se observa que las competencias emprendedoras sociales, a priori, no es un aspecto que se aborde de manera transversal en los planes de estudio de las universidades españolas.

La incorporación del emprendimiento social en los programas formativos universitarios puede ser el mecanismo que sirva de unión entre dos de sus misiones: docencia y compromiso social. No se debe olvidar que la educación es el pilar básico sobre el que construir un modelo de sociedad que atienda a la igualdad de oportunidades, la cohesión y el desarrollo social, cultural y comunitario (Comisión Europea, 2003).

Esta investigación surge del interés por conocer, en mayor detalle, de qué manera se está tratando el emprendimiento social en la Universitat de València. Dado que es conveniente analizar si realmente en los grados universitarios se está potenciando las competencias emprendedoras sociales. En muchas ocasiones esta oferta formativa queda relegada a formación específica, concursos, diplomas universitarios, etc. Pero es importante que esta formación aterrice de igual modo a la totalidad de áreas de conocimiento sin tener que ofertarse de manera más específica en posgrados universitarios. Por lo tanto, esta investigación surge con el ánimo de conocer en mayor detalle cual es el tratamiento de dichas competencias emprendedoras sociales en los grados de la Universitat de València.

2. Objetivos

El objetivo general del presente estudio consiste en conocer cómo se está tratando el emprendimiento social en el currículum de los grados de la Universitat de València. Así pues, los objetivos específicos que permitirán su consecución son:

- **Objetivo específico 1.** Analizar los planes de estudio de grados universitarios en la Universitat de València, revisando las memorias de verificación de grado, para

- identificar en el currículum prescrito indicadores asociados al emprendimiento social.
- **Objetivo específico 2.** Describir la percepción del alumnado universitario sobre el emprendimiento social en las enseñanzas oficiales de grado universitario en la Universitat de València, en base al currículum realizado.

3. Metodología

Cabe destacar que, la tipología escogida para la presente investigación es de corte exploratorio-descriptivo, con la intención de describir el tratamiento del emprendimiento social en la Universitat de València, concretamente su fomento y/o enseñanza. Para ello, se utilizan dos instrumentos de recogida y análisis de la información que se expondrán en mayor detalle en los siguientes apartados:

3.1. Análisis de contenido

Primeramente, se hizo una aproximación a la investigación en base al currículum prescrito de los diferentes documentos de verificación de grado de la Universitat de València. Para ello, se utilizó la técnica de análisis de contenido. Este es un estudio centrado en los mensajes semánticos, un conjunto de métodos y técnicas de investigación destinados a facilitar la descripción e interpretación sistemática de los componentes semánticos y formales de todo tipo de mensaje y la formulación de inferencias válidas acerca de los datos reunidos.

La estrategia metodológica aplicada en el presente análisis de contenido ha seguido el modelo establecido por Krippendorff (2004), el cual define diferentes etapas clave:

En primer lugar, el diseño del plan de análisis. En esta ocasión se definió tanto el tiempo estimado para el análisis como para el desarrollo de cada una de las fases: entre abril y mayo del 2019.

En segundo lugar, la selección de la muestra. Las unidades de análisis se definen como aquellos conceptos o elementos que se abordan en el estudio y se diferencian tres tipologías: muestreo, contexto y registro (López-Aranguren, 2000). Para esta investigación se ha escogido, respecto a unidades de muestreo, los documentos de verificación de grados universitarios de la UV, un total de 60 titulaciones (ver cuadro 1). No se ha tenido en cuenta en la presente investigación las dobles titulaciones, por no estar disponibles estos documentos en la página web de la UV en el momento de

la recopilación de datos. Tampoco se ha tenido en cuenta para el análisis la titulación de Grado en Inteligencia y Analítica de datos, por el mismo motivo.

Cuadro 1. Grados universitarios analizados de la Universitat de València

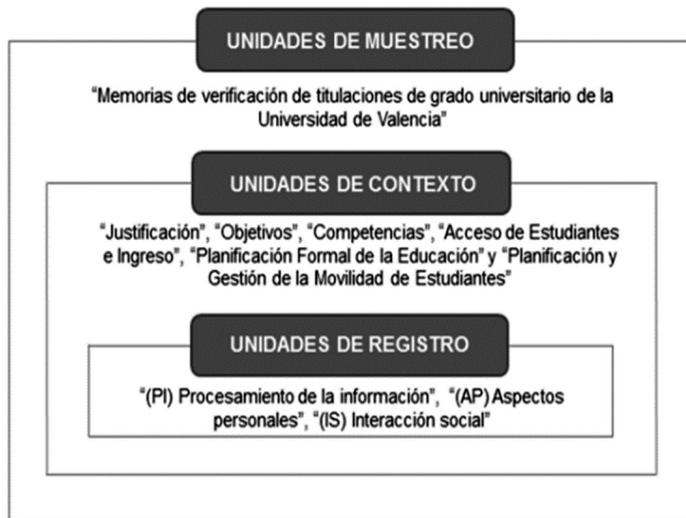
Área de Ciencias Sociales y Jurídicas	<ul style="list-style-type: none"> *Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte *Grado en Ciencias Políticas y de la Administración Pública *Grado en Comunicación Audiovisual *Grado en Turismo *Grado en Pedagogía *Grado en Sociología *Grado en Trabajo Social *Grado ADE. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos ▪ Grado en Finanzas y Contabilidad ▪ Grado en Geografía y Medio Ambiente ▪ Grado en Información y Documentación ▪ Grado en Inteligencia y Analítica de Negocios ▪ Grado en International Business / Negocios Internacionales ▪ Grado en Maestro/a en Educación Infantil ▪ Grado en Maestro/a en Educación Primaria
Área de Ciencias de la Salud	<ul style="list-style-type: none"> *Grado en Ciencia y Tecnología de los Alimentos *Grado en Óptica y Optometría *Grado en Nutrición Humana y Dietética *Grado en Podología 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grado en Odontología ▪ Grado en Psicología ▪ Grado en Enfermería ▪ Grado en Farmacia ▪ Grado en Fisioterapia ▪ Grado en Logopedia ▪ Grado en Medicina
Área de Ciencias	<ul style="list-style-type: none"> *Grado en Biología *Grado en Bioquímica y Ciencias Biomédicas *Grado en Biotecnología *Grado en Ciencias Ambientales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grado en Ciencias Gastronómicas ▪ Grado en Física ▪ Grado en Matemáticas ▪ Grado en Química
Área de Arquitectura e Ingeniería	<ul style="list-style-type: none"> *Grado en Ciencia de Datos *Grado en Ingeniería Electrónica de Telecomunicación *Grado en Ingeniería Electrónica Industrial *Grado en Ingeniería Informática 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grado en Ingeniería Multimedia ▪ Grado en Ingeniería Química ▪ Grado en Ingeniería Telemática
Área de Artes y Humanidades	<ul style="list-style-type: none"> *Grado en Traducción y Mediación Interlingüística *Grado en Filología Catalana *Grado en Estudios Ingleses *Lengua B Francés *Lengua B Alemán 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grado en Traducción y Mediación Interlingüística ▪ Grado en Filología Clásica ▪ Grado en Estudios Hispánicos: Lengua Española y sus Literaturas ▪ Grado en Historia del Arte ▪ Grado en Lenguas Modernas y sus Literaturas ▪ Grado en Traducción y Mediación Interlingüística

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 143.

Seguidamente, se definieron las unidades de contexto. Para ello se hizo una primera aproximación a la estructura que vertebró dichos documentos de verificación: a) justificación del título, b) objetivos, c) competencias (básica, general, transversal y específica), d) acceso y admisión de estudiantes, e) planificación de las enseñanzas f) planificación y gestión de movilidad estudiante. Posteriormente, se delimitaron las unidades de registro aplicando la categorización de los indicadores obtenida en una fase anterior de la investigación (Método Delphi). Dicha selección de indicadores se realizó con la intención de clarificar los indicadores que mejor definían al emprendimiento social en base a tres dimensiones para la formación integral del alumnado: i)

procesamiento de la información, ii) aspectos personales e iii) interacción social que permiten operativizar el término del emprendimiento social (ver cuadro 2). Dichas dimensiones se configuraron en base a 24 indicadores, los cuales se distribuyeron a elección de la investigadora entre cada una de ellas (ver tabla 1).

Cuadro 2.
Grados universitarios analizados de la Universitat de València



Fuente: Reproducido de "El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia", por López, 2021, 144.

Tabla 1.
Indicadores por dimensiones para la formación integral del sujeto emprendedor

	Indicadores
Procesamiento de la información	Planificación, Organización, Análisis, Gestión
	Desarrollo de proyectos, Implementación de proyectos
	Adaptación al contexto
	Autoconocimiento, Autocrítica
	Evaluación Crítica, Sentido y/o Pensamiento crítico, Capacidad crítica
	Toma de decisiones
	Asunción de riesgos
	Anticipación, Previsión
	Actitud positiva al cambio, a la innovación
	Autonomía, Iniciativa, Emprendimiento
Aspectos personales	Perseverancia, Tenacidad, Espíritu de superación, Esfuerzo
	Valentía, Valor
	Responsabilidad, Confianza
	Creatividad, Flexibilidad
	Control emocional, autocontrol
	Compromiso ético, Ética profesional
Interacción social	Responsabilidad Social
	Trabajo en equipo
	Cooperación, Colaboración
	Liderazgo
	Negociación, Diálogo
	Asertividad
	Comunicación, Transmisión, Difusión, Presentación
Intercambio, Movilidad	

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, p.145.

En tercer lugar, se concretaron las instrucciones de codificación. Se diseñó una plantilla que reunía el listado de indicadores para su revisión (eje vertical) y los seis bloques (eje horizontal) de la estructura anteriormente mencionada de los documentos de verificación. Este documento sirvió de guía para cuantificar el número de repeticiones de cada uno de los ítems planteados en los diferentes apartados.

En cuarto lugar, se llevó a cabo la fase de interpretación de los resultados. En esta ocasión se revisaron en qué medida se integran algunos de los indicadores anteriormente mencionados que se asocian al emprendimiento social dentro del currículum oficial de grados universitarios; por lo que se llevó a cabo un proceso de revisión de todos los documentos de verificación de grado.

3.2. Cuestionario

El cuestionario se diseñó ad hoc por varios motivos. En primer lugar, para conocer la percepción del alumnado sobre la formación recibida sobre emprendimiento y/o emprendimiento social durante su trayectoria académica universitaria; en segundo lugar, conocer si consideran de utilidad para su futuro profesional dicha formación, independientemente de que se hayan formado más o menos y, en tercer lugar, para conocer la intención emprendedora del alumnado universitario. Para este último propósito se ha utilizado el cuestionario de intención emprendedora de Liñán y Moriano (2007) que mide la probabilidad de realizar de forma efectiva la conducta de emprender a partir de la Teoría de la Acción Planificada (Ajzen, 1991).

Dicho cuestionario se estructura en los siguientes bloques principales: i) datos de identificación, con ítems de respuesta cerrada y abierta; ii) cantidad de formación recibida, formado por 51 ítems de respuesta cerrada en base a una escala Likert del 1 al 5 donde se ha de puntuar desde “no me han formado nada” a “me han formado mucho”; iii) importancia de la formación recibida, formado por 51 ítems de respuesta cerrada en base a una escala Likert del 1 al 5 donde se ha de puntuar desde “nada importante” a “muy importante”; y el iv) intencionalidad emprendedora, formado por 27 ítems de respuesta cerrada en base a una escala Likert del 1 al 5 donde se ha de puntuar desde “totalmente en desacuerdo” hasta “totalmente de acuerdo” (ver anexo 1).

Para su validación contó con un juicio por parte de expertos/as y seguidamente se validaron las características psicométricas de la escala. La fiabilidad del cuestionario se puede considerar buena dado el resultado del Alfa de Cronbach (.675). Además, el análisis factorial confirmó la presencia de las tres dimensiones expuestas anteriormente.

La población total de dicho estudio corresponde a alumnado que ha superado el 75% de los créditos en las enseñanzas de grado universitario de dicha universidad entre el curso 2019-2020. Según datos recogidos en el Anuario de Datos Estadísticos de la Universitat de València son 4.009 estudiantes.

Para determinar la muestra se escogió el método de muestreo aleatorio estratificado. Del total de la población mencionada anteriormente, el 49% estaba cursando algún grado del área de Ciencias Sociales y Jurídicas, el 13% en Arte y Humanidades, el 23% en Ciencias de la Salud, el 6% en Arquitectura e ingeniería y el 9% restante en grados del área de Ciencias. A partir de estos datos se realizó una estimación de representatividad para extraer la muestra, preservando un 95% de nivel de confianza, un margen de error del 5% y un 50% de heterogeneidad, concluyendo que eran necesarias 351 encuestas en la investigación (ver tabla 2). Para garantizar la recogida de muestra suficiente para dicho estudio, se seleccionó un total de 22 grados para el pase de las encuestas.

Tabla 2.
Distribución de la muestra por áreas de conocimiento (estratos)

Área de conocimiento	Alumnado de último curso UV	Porcentaje de representatividad	Muestra necesaria
CCSS y Jurídicas	1.953	49%	172
Arquitectura e Ingeniería	246	6%	21
Arte y Humanidades	506	13%	46
Ciencias de la Salud	933	23%	81
Ciencias	371	9%	31
Totales	4.009	100%	351

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, p. 151.

La selección de profesorado se realizó por correo electrónico, haciendo una búsqueda previa en la página web de la UV. Seguidamente se realizó el contacto con el profesorado de último curso de dichos grados (ver tabla 3). Una vez configurado el listado de profesorado participante se les consultó la posibilidad de poder administrar el cuestionario de dos formas: i) la investigadora asistía presencialmente a las sesiones de clase para su administración (11 grupos) o ii) era el propio profesorado de cada materia quien se encargaba del pase de la encuesta tras su envío previo (11 grupos). El contacto con el profesorado tuvo lugar a lo largo de septiembre y octubre 2019.

Tabla 3.
Titulaciones seleccionadas pase de encuestas

Área de conocimiento	Titulaciones seleccionadas	
CCSS y Jurídicas	1. Relaciones Laborales y Recursos Humanos	
	2. Educación Infantil	3. Pedagogía
	4. Educación Social	5. Económicas
	6. Turismo	7. Derecho
Arquitectura e Ingeniería	8. Ingeniería Telemática	9. Ingeniería Informática
	10. Ingeniería Multimedia	
Artes y Humanidades	11. Filosofía	12. Historia
	13. Filología Hispánica	14. Filología inglesa
Ciencias de la Salud	15. Odontología	16. Psicología
	17. Nutrición	18. Podología
	19. Enfermería	
Ciencias	20. Biología	21. Química
	22. Matemáticas	

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, p. 152.

Tabla 4.
Encuestas administradas por área de conocimiento

Áreas de conocimiento	Encuestas realizadas
Ciencias Sociales y Jurídicas	172
Arquitectura e Ingeniería	49
Artes y Humanidades	66
Ciencias de la Salud	101
Ciencias	82
Total	470

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, p. 153.

Seguidamente, la administración de los cuestionarios tuvo lugar entre noviembre y diciembre del mismo año, donde finalmente se recogieron 470 encuestas con representación de las diferentes áreas de conocimiento (ver tabla 4).

4. Resultados

4.1. Tratamiento del emprendimiento social en currículum prescrito

Este análisis parte de la distribución de indicadores en base a la delimitación realizada en fases anteriores de la investigación (Método Delphi), donde se concretaron tres unidades de registro para su distribución: Procesamiento de la Información (PI), Aspectos Personales (AP) e Interacción Social (IS) (López, 2021). Para valorar la integración en los planes de estudio universitarios de los indicadores anteriormente descritos, se ha decidido realizar una comparativa por área de conocimiento. Se observa que se ha integrado un mayor porcentaje de estos indicadores en el área de Ciencias Sociales y Jurídicas. De hecho, superó en más del 50% el índice de mención respecto al de otras áreas como, por ejemplo, Ciencias. También se ha de tener en cuenta la disparidad en la distribución de titulaciones por área de conocimiento, motivo que podría explicar la mención excesiva de indicadores en un área respecto a otras (ver tabla 5).

Tabla 5.
Menciones de indicadores por áreas de conocimiento

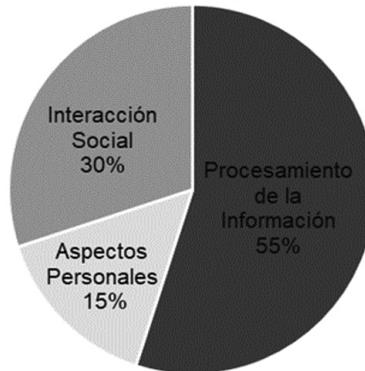
Área de conocimiento	Nº de titulaciones	Nº de menciones	Media de menciones
Ciencias	8	4.759	595
Ciencias de la salud	11	9.108	828
Ciencias sociales y jurídicas	20	23.236	1.162
Artes y humanidades	11	8.772	797
Arquitectura e ingeniería	7	5.838	834

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, p. 188.

Esta disparidad también se muestra en la distribución de los indicadores en base a las respuestas recogidas, de acuerdo con la unidad de registro (cuadro 3). Se ha recogido un total de 51.713 menciones de los indicadores analizados, de los cuales

el 55% se relacionan con Procesamiento de la Información, el 30% con Interacción Social y el 15% con Aspectos Personales. Seguidamente, se muestra la distribución de los indicadores por área de conocimiento y unidades de registro (ver cuadro 4). El mayor porcentaje de indicadores refieren a la dimensión de Procesamiento de la Información, superando en todos los casos entre el 40% y el 60% de la distribución total por área. Además, la dimensión de Interacción Social es la segunda dimensión más puntuada (entre el 25 y el 30% en todas las áreas). Por último, la dimensión menos representada es la asociada a Aspectos personales, posicionándose en todos los casos entre el 10% y el 30%.

Cuadro 3.
Distribución de indicadores por unidad de registro

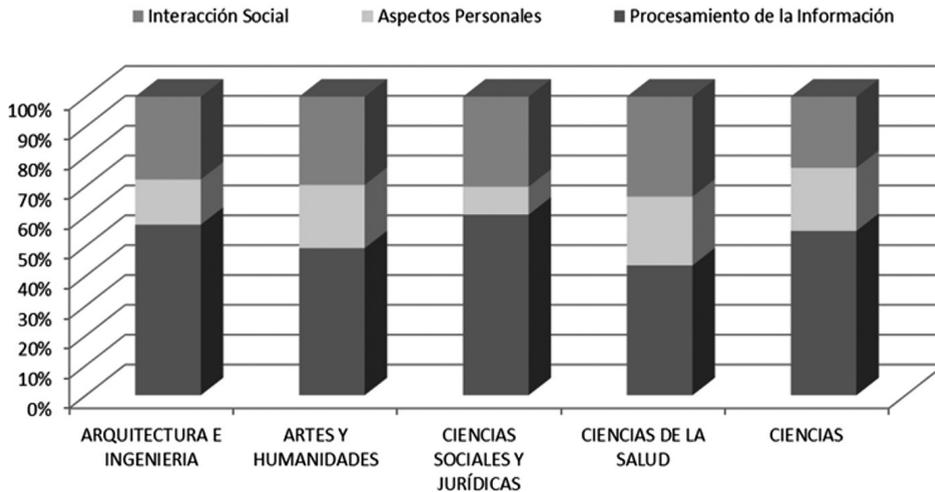


Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 189.

Tras este análisis, ha resultado interesante observar varios apartados en los que en todas las áreas de conocimiento se ha producido el mismo patrón de respuesta, otorgando un mayor índice de frecuencia a los apartados: competencias, metodología, actividades formativas, resultados de aprendizaje y contenidos.

Se observa pues, una presencia notoria de los indicadores analizados, principalmente en el apartado de planificación de las enseñanzas. Este hecho puede justificar la intencionalidad de introducir los indicadores mencionados en relación al emprendimiento social en las prácticas cotidianas del aula, en las experiencias formativas, así como en los contenidos y/o competencias a trabajar a lo largo de las titulaciones.

Cuadro 4.
Distribución de indicadores por unidad de registro



Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 190.

4.2. Percepción del alumnado sobre la formación recibida en emprendimiento social, importancia de dicha formación e intencionalidad emprendedora

Para validar la fiabilidad de cada una de las escalas se calculó el Alfa de Cronbach obteniendo datos muy buenos: i) cantidad de la formación 0,927, ii) importancia de la formación 0,862 y, por último, iii) intencionalidad emprendedora 0,890. Por lo tanto, al ser valores muy cercanos a uno se corrobora la fiabilidad del instrumento. Posteriormente, se valoraron las diferencias obtenidas en las medias de cada una de las escalas tanto por sexo, como por áreas de conocimiento y estos fueron los resultados principales:

i) Cantidad de la formación

En la puntuación otorgada sobre la percepción del alumnado en relación con la cantidad de formación adquirida en emprendimiento social, se confirma que considera que se ha formado bastante en emprendimiento social (> 4, en una escala de 1-5). Por ello, se decidió hacer una prueba T de Student para valorar si existían

diferencias significativas entre hombres y mujeres en los resultados. Tras el análisis se observó que esta escala con $t = -4.102$, $gl = 265$ tiene una $p < 0,01$, por lo que se asume que hay diferencias significativas entre las medias de hombres y mujeres.

Una vez realizado este análisis se decidió observar si también había diferencias significativas en las medias calculadas por cada área de conocimiento a partir de ANOVA de un factor. Tras el análisis de resultados se evidencian diferencias de medias significativas entre áreas de conocimiento en los siguientes casos, ordenados de mayor a menor varianza: i) Ciencias sociales y jurídicas – Ingeniería y Arquitectura ($p = 0,048$); ii) Ingeniería y Arquitectura – Ciencias de la Salud ($p = 0,036$) iii) Ciencias sociales y Jurídicas – Artes y Humanidades ($p = 0,031$); y, por último, iv) Ciencias de la Salud – Artes y Humanidades ($p = 0,025$).

Tabla 6.
Efecto de interacción entre áreas de conocimiento y sexo en cantidad de formación recibida

Áreas de conocimiento UV	(I) Sexo	(J) Sexo	Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	P
Ciencias Sociales y Jurídicas	Hombre	Mujer	-,242*	,089	,007
	Mujer	Hombre	,242*	,089	,007
Ingeniería y Arquitectura	Hombre	Mujer	-,228	,148	,124
	Mujer	Hombre	,228	,148	,124
Artes y Humanidades	Hombre	Mujer	-,276*	,127	,031
	Mujer	Hombre	,276*	,127	,031
Ciencias de la Salud	Hombre	Mujer	,103	,118	,382
	Mujer	Hombre	-,103	,118	,382
Ciencias	Hombre	Mujer	-,226*	,113	,046
	Mujer	Hombre	,226*	,113	,046

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 257.

Sin embargo, el hallazgo más interesante del análisis de esta escala se obtuvo a partir del cálculo de la ANOVA factorial, donde se cruzaron los datos por sexo y área de conocimiento para valorar en estos casos si existían diferencias significativas. En este caso, los resultados concluyeron que las mujeres consideran en las áreas de

Artes y Humanidades, Ciencias y Ciencias Sociales y Jurídicas que tienen una mayor percepción sobre la cantidad de formación adquirida en emprendimiento social (ver tabla 6).

Es cierto que, pese a observarse diferencias significativas en los cálculos realizados, el nivel de significancia no ha sido elevado en ninguno de los anteriores resultados, lo que ha dificultado la generación de conclusiones. Por ello, se optó por realizar el análisis de forma concreta entre los indicadores que mejor definen al emprendimiento social: altruismo, solidaridad, compromiso con los demás, responsabilidad social, comprensión sobre los demás y participación (ver anexo 2) (López, Palomares-Montero, 2019).

Tabla 7.

Efecto de interacción entre áreas de conocimiento y sexo en los indicadores que mejor definen al emprendimiento social en cantidad de formación

Áreas de conocimiento UV	(I) Sexo	(J) Sexo	Diferencia medias (I-J)	Error estándar	P
Ciencias Sociales y Jurídicas	Hombre	Mujer	,129	,147	,382
	Mujer	Hombre	-,129	,147	,382
Ingeniería y Arquitectura	Hombre	Mujer	-,013	,250	,958
	Mujer	Hombre	,013	,250	,958
Artes y Humanidades	Hombre	Mujer	,232	,214	,280
	Mujer	Hombre	-,232	,214	,280
Ciencias de la Salud	Hombre	Mujer	-,383*	,191	,045
	Mujer	Hombre	,383*	,191	,045
Ciencias	Hombre	Mujer	-,370*	,186	,048
	Mujer	Hombre	,370*	,186	,048

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 257.

En la puntuación otorgada sobre la percepción del alumnado en relación a la cantidad de formación adquirida se observa, paradójicamente, que los resultados son muy diferentes, otorgando de media puntuaciones entre 2’5-3 en una escala de 1-5, cuestión que denota que el alumnado considera que se les ha formado poco, o no lo suficiente, en emprendimiento social (ver tabla 7). Este dato contrasta con los

anteriores, ya que, si observamos un análisis global, considera que se le ha formado bastante.

Además, atendiendo a la diferenciación por áreas de conocimiento se observa que, en el área de Ciencias Sociales y Jurídicas, así como en el área de Ciencias de la Salud, el alumnado ha indicado mayores puntuaciones en la cantidad de formación recibida. Atendiendo al análisis entre la variable sexo y el área de conocimiento se observa que las mujeres del área de Ciencias y Ciencias de la salud las que otorgan mayores puntuaciones a la cantidad de formación percibida, pese a que el nivel de significancia en esta diferenciación no es muy elevado. Quizás este resultado podría asociarse a que en estas áreas se integran titulaciones como enfermería, magisterio, medicina, trabajo social, etc. vinculadas con la atención directa a personas, por lo que son profesiones muy cercanas a la ética del cuidado, y algunas ellas altamente feminizadas.

ii) Importancia de la formación

La media en esta escala ha sido baja (alrededor de 2,7 en una escala del 1 al 5), lo que se traduce en que el alumnado encuestado considera “poco importante” la formación en competencias asociadas al emprendimiento social. Para comprobar si existían diferencias en los resultados en función del sexo se decidió hacer una prueba T de Student. Tras el análisis se observó que $F = 1.373$, $p > 0,05$, por lo que no existen diferencias significativas respecto al sexo en los resultados de la escala (ver tabla 8). Una vez realizado este análisis se decidió observar si existían diferencias significativas en esta escala en función del área de conocimiento, para ello se calculó ANOVA de un factor. Tras el análisis de resultados también se pudo corroborar que existe igualdad en las varianzas tras la prueba de Levene ($F(4;465) = 0,992$) y tampoco existen diferencias significativas entre las medias por área de conocimiento ($F(4;465) = 1,107$ y $p = 0,353$).

Seguidamente se calculó la ANOVA factorial, donde se cruzaron los datos de sexo y área de conocimiento para valorar en estos subgrupos las diferencias (ver tabla 9). En este caso, en el área de Artes y Humanidades los hombres consideran que es más importante para su futuro la formación en competencias emprendedoras según la diferencia de medias respecto a los ítems que configuran esta escala, dado que el valor $p < 0,05$.

Tabla 8.

Prueba Levene para la escala importancia formación para el futuro y pruebas T respecto a la variable sexo

		Prueba de Levene de calidad de varianzas		Prueba de T para igualdad de medias		
		F	P	T	GI	P
Importancia formación para el futuro	Se asumen varianzas iguales	1,373	,242	-,739	448	,460
	No se asumen varianzas iguales			-,712	299,853	,477

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 249.

Tabla 9.

Efecto de interacción entre áreas de conocimiento y sexo en importancia formación futuro

Áreas de conocimiento UV	(I) Sexo	(J) Sexo	Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	P
Ciencias Sociales y Jurídicas	Hombre	Mujer	,072	,119	,547
	Mujer	Hombre	-,072	,119	,547
Ingeniería y Arquitectura	Hombre	Mujer	-,355	,199	,076
	Mujer	Hombre	,355	,199	,076
Artes y Humanidades	Hombre	Mujer	,425*	,171	,013
	Mujer	Hombre	-,425*	,171	,013
Ciencias de la Salud	Hombre	Mujer	-,200	,159	,209
	Mujer	Hombre	,200	,159	,209
Ciencias	Hombre	Mujer	-,119	,152	,434
	Mujer	Hombre	,119	,152	,434

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 259.

Tampoco se han observado diferencias significativas muy notorias en los cálculos realizados. Por ello, se optó por realizar un análisis concreto sobre los indicadores que mejor definen al emprendimiento social (ver tabla 10).

Los resultados muestran grandes diferencias en la puntuación otorgada sobre la percepción del alumnado en relación a la importancia sobre la formación en emprendimiento social, otorgando en este caso un valor medio a las puntuaciones de 4 en una escala de 1-5. Este aspecto denota que el alumnado considera muy importante la formación en aquellos indicadores que mejor definen al emprendimiento social.

Tabla 10.
Estadísticos descriptivos sobre los indicadores que mejor definen al emprendimiento social en función del sexo y área de conocimiento en importancia formación

Sexo	Áreas de conocimiento UV	Media	Desviación estándar	N
Hombre	Ciencias Sociales y Jurídicas	4,3849	,59525	42
	Ingeniería y Arquitectura	4,2018	,54879	19
	Artes y Humanidades	4,1000	,58186	35
	Ciencias de la Salud	4,6042	,44454	24
	Ciencias	4,3283	,48320	33
	Total	4,3192	,55933	153
Mujer	Ciencias Sociales y Jurídicas	4,6557	,44321	106
	Ingeniería y Arquitectura	4,4091	,61877	22
	Artes y Humanidades	4,4514	,68715	24
	Ciencias de la Salud	4,5945	,44968	67
	Ciencias	4,5833	,47605	42
	Total	4,5888	,49538	261

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 264.

iii) Intencionalidad emprendedora

La media en esta escala ha sido baja (alrededor de 2,5 en una escala del 1 al 5), el alumnado encuestado considera “en desacuerdo” la mayoría de los ítems sobre su intencionalidad emprendedora. Para comprobar si existían diferencias en los resultados en función del sexo se decidió hacer una prueba T de Student (ver tabla 11).

Tabla 11.
Prueba Levene para la escala intencionalidad emprendedora y pruebas T respecto a la variable sexo

		Prueba de Levene de calidad de varianzas		Prueba de T para igualdad de medias		
		F	P	T	Gl	P
Intencionalidad emprendedora	Se asumen varianzas iguales	5,873	,016	2,891	448	,004
	No se asumen varianzas iguales			2,787	300,988	,006

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 249.

Tras el análisis se observó que $t = 2,787$, $gl = 300,988$, $p < 0,01$; se asume que hay diferencias significativas entre las medias de hombres y mujeres. Seguidamente, se decidió observar si existían diferencias significativas también en esta escala en función del área de conocimiento, para ello se calculó ANOVA de un factor. Y se observó que sí existían: prueba de Levene ($F(4'465) = 4,928$) y resultados de las medias por área de conocimiento ($F(4'465) = 8,647$ y $p < 0,001$) (ver tabla 12).

Tras el cálculo de la ANOVA factorial (ver tabla 13), se recogió que, en este caso, los hombres consideran en las áreas de Ciencias Sociales y Jurídicas y en Ciencias de la Salud que tienen mayor intencionalidad emprendedora según la diferencia de medias respecto a los ítems que configuran esta escala, dado el valor $p < 0,01$ en las dos áreas de conocimiento mencionadas.

Tabla 12.
Comparaciones múltiples entre áreas de conocimiento en intencionalidad emprendedora

(I) Áreas de conocimiento UV	(J) Áreas de conocimiento UV	Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	P
Ciencias Sociales y Jurídicas	Ingeniería y Arquitectura	-,1384	,14710	,880
	Artes y Humanidades	,2929	,10742	,055
	Ciencias de la Salud	-,2961*	,10368	,037
	Ciencias	,2929*	,09815	,026
Ingeniería y Arquitectura	CCSS y Jurídicas	,1384	,14710	,880
	Artes y Humanidades	,4313*	,15440	,049
	Ciencias de la Salud	-,1578	,15183	,836
	Ciencias	,4312*	,14811	,037
Artes y Humanidades	CCSS y Jurídicas	-,2929	,10742	,055
	Ingeniería y Arquitectura	-,4313*	,15440	,049
	Ciencias de la Salud	-,5890*	,11380	,000
	Ciencias	,0000	,10879	1,00
Ciencias de la Salud	CCSS y Jurídicas	,2961*	,10368	,037
	Ingeniería y Arquitectura	,1578	,15183	,836
	Artes y Humanidades	,5890*	,11380	,000
	Ciencias	,5890*	,10510	,000
Ciencias	CCSS y Jurídicas	-,2929*	,09815	,026
	Ingeniería y Arquitectura	-,4312*	,14811	,037
	Artes y Humanidades	,0000	,10879	1,00
	Ciencias de la Salud	-,5890*	,10510	,000

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 255.

Tabla 13.
Efecto de interacción entre áreas de conocimiento y sexo en
intencionalidad emprendedora

Áreas de conocimiento UV	(I) Sexo	(J) Sexo	Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	p
Ciencias Sociales y Jurídicas	Hombre	Mujer	,481*	,132	,000
	Mujer	Hombre	-,481*	,132	,000
Ingeniería y Arquitectura	Hombre	Mujer	,221	,221	,319
	Mujer	Hombre	-,221	,221	,319
Artes y Humanidades	Hombre	Mujer	-,084	,190	,657
	Mujer	Hombre	,084	,190	,657
Ciencias de la Salud	Hombre	Mujer	,622*	,176	,000
	Mujer	Hombre	-,622*	,176	,000
Ciencias	Hombre	Mujer	,273	,169	,106
	Mujer	Hombre	-,273	,169	,106

Fuente: Reproducido de “El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia”, por López, 2021, 263.

Tras el análisis correlacional entre variables, se observa que, a mayor percepción sobre la cantidad de formación recibida en emprendimiento social, mayor es el interés por emprender, ya que existe una correlación positiva entre ambas variables ($r= 0,103$). Además, también existe correlación positiva entre la importancia sobre la formación para el futuro en emprendimiento social y la cantidad de formación ($r= 0,162$). Igualmente, aquellas personas encuestadas que consideran importante la formación en emprendimiento social también son las que han otorgado puntuaciones más altas a los ítems de iniciativa emprendedora, produciéndose una correlación positiva ($r= 0,162$). Otro dato a destacar es que la variable iniciativa emprendedora correlaciona negativamente tanto con la media de acceso a estudios universitarios ($r= -0,092$) como con la variable trabajo durante la etapa universitaria ($r= -0,092$), es decir, a mayor nota media de acceso a estudios universitarios menor es el interés en crear o iniciar un proyecto emprendedor; y, por último, cabe destacar que aquellas personas que trabajan durante su etapa universitaria son las que menos interés tienen en iniciar un proyecto emprendedor.

5. Conclusión

Tras la confrontación de resultados, algunas de las conclusiones extraídas de este estudio son:

- i) existe una diferenciación evidente en los resultados obtenidos entre la revisión de las memorias de verificación y las encuestas. Por un lado, el alumnado de último curso de la Universitat de València opina que se ha formado bastante en competencias emprendedoras. Asimismo, perciben poco importante dicha formación para su futuro y muestran una baja intención de emprender. Por el contrario, las memorias de verificación reflejaban una carencia en la inclusión de aquellas competencias afines al emprendimiento social, hecho que contrasta totalmente con los primeros resultados. Una posible explicación podría asociarse a la poca cultura emprendedora en España, ya que el emprendimiento no suele ser la primera opción profesional de cualquier persona (idea, negocio, proyecto, etc.) y menos para el colectivo juvenil; así pues, existe una necesidad patente en relación al desarrollo y fomento de la cultura emprendedora en las universidades, con la intención de alcanzar un mejor futuro, o al menos con un abanico más amplio de posibilidades, para la juventud egresada (González-García et al., 2018). Por lo tanto, en el caso de la Universitat de València, se evidencia la necesidad de reflexionar sobre la manera de formar transversalmente en competencias emprendedoras sociales en el entorno universitario.
- ii) otro aspecto a resaltar de este estudio es la opinión del alumnado sobre la escasa formación recibida en aquellos indicadores que mejor definen al emprendimiento social: altruismo, solidaridad, compromiso con los demás, responsabilidad social, comprensión sobre los demás y participación. En esta ocasión, podría justificarse que debido a la convergencia de indicadores entre emprendimiento y emprendimiento social estos resultados hayan podido verse afectados. Es decir, se aprecia una reticencia en la tarea de emprender, así como no ven importante dicha formación según la opinión del alumnado universitario; sin embargo, cuando se analizan aquellos indicadores que se asocian al enfoque social del emprendimiento, sí se percibe un interés y curiosidad por dicha formación y la consideran insuficiente durante su etapa universitaria (López, 2021).
- iii) además, también es conveniente remarcar varias correlaciones que han surgido de este estudio: en primer lugar, que aquellas personas que han considerado importante la formación sobre emprendimiento social y han indicado que han recibido una formación adecuada en emprendimiento social, también son las personas que han otorgado puntuaciones más altas a los ítems de iniciativa emprendedora.

Ambos resultados se asocian a las investigaciones previas de Sáenz y López (2015), la Comisión Europea (2015), Patino, Cruz y Gómez (2016) o Bravo et al. (2021), las cuales aluden a que se puede enseñar a emprender, y de este modo, poner en valor su relevancia, dado que la influencia del factor formativo incide en la intención de emprender y también en la atracción por este ámbito profesional, personal o social.

- iv) por último destacar que, pese a que generalmente se puede afirmar que el alumnado ha demostrado una baja intención de emprender, existen diferencias significativas se analizamos los datos en base a la variable sexo. Actualmente, son más mujeres las que acceden a estudios superiores y finalizan sus estudios, (Jiménez-García, 2020); sin embargo, sigue existiendo una brecha de género en la intención emprendedora, siendo los hombres los que muestran mayor atracción al respecto (Sánchez-Torné et al., 2021). Aunque, recogiendo el estudio de Nicolás y Rubio (2018) vemos que no solo el factor sexo puede influir en la decisión de emprender, sino que también de debe a otros aspectos como la edad o la formación. De hecho, desde el enfoque social del emprendimiento, son las mujeres adultas y con una formación superior las que tienden a emprender más en los países desarrollados. Por ello, en el presente estudio ha podido influir la variable edad, dado que las personas que han respondido a este cuestionario mayoritariamente se sitúan entre los 22-23 años. Además, cabe destacar otros factores que se han recogido en este estudio sobre la escasa intención emprendedora entre el alumnado universitario: a mayor media en sus actuales estudios universitarios, menor es el interés en crear o iniciar un proyecto emprendedor; y, aquellas personas que trabajan durante su etapa universitaria son las que tienen un menor interés en iniciar un proyecto emprendedor, quizás porque ya tienen un vínculo profesional y, por ello la situación de inestabilidad laboral y económica a priori no les resulta una alternativa atractiva.

Tras todas las conclusiones extraídas de dicho estudio se evidencia la necesidad de trabajar por desarrollar una estrategia que unifique criterios y esfuerzos en relación al fomento del emprendimiento social en el ámbito universitario, desde todos los niveles académicos. Es cierto que en alguna área de conocimiento sí que se observa una mayor cantidad de formación en relación a dichas competencias, pero no se sabe si realmente reside en la identidad propia de dichas titulaciones, dado que todas se asocian a Ciencias Sociales y Jurídicas. Respecto a la opinión del alumnado que ha participado en dicho estudio, se puede evidenciar la necesidad formativa respecto a competencias emprendedoras sociales, o al menos, entre aquellos indicadores que mejor las definen (López, Palomares-Montero, 2019). No debe caer en el olvido que

el fomento del emprendimiento a través de la educación puede ser una estrategia incidente en la intencionalidad emprendedora (Azqueta y Naval, 2019). Sin embargo, este estudio muestra que atender esta formación desde su enfoque social todavía es una cuestión que la universidad, y en este caso concreto, la Universitat de València, podría repensar.

Bibliografía

- AJZEN, Icek (1991): “Theory of planned behavior”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, nº 50, pp. 179-211.
[http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- AZQUETA, Arantxa & NAVAL, Concepción (2019): “Educación para el emprendimiento”, *Revista Española de Pedagogía*, nº 77 (274), pp. 517-534.
<https://doi.org/10.22550/REP77-3-2019-03>
- BAUTISTA PÉREZ, Guillermo & ESCOFET ROIG, Anna (2013): *Enseñar y aprender en la universidad: Claves y retos para la mejora*, Editorial Octaedro, S.L. Colección Educación Universitaria, Barcelona, p. 222.
- BRAVO BRAVO, Idilia Fernanda, BRAVO BRAVO, María Ximena, PRECIADO RAMÍREZ, Joffre Danny & MENDOZA FERRÍN, Mariana María (2021): “Educación para el emprendimiento y la intención de emprender”, *Revista Economía y Política*, nº 33, pp. 139-155. <https://doi.org/10.25097/rep.n33.2021.08>
- CIRIEC-España (2023): *La formación universitaria en Economía Social en España, Informe 2023*, CIRIEC-España, Valencia, p. 135.
- COMISIÓN EUROPEA (2015): *La iniciativa de emprendimiento social de la Comisión europea*, Comisión Europea, Bruselas, p. 8.
http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/sbi-brochure/sbi-brochure-web_es.pdf
- COMISIÓN EUROPEA (2003): *The role of the universities in the Europe of Knowledge*, Comisión Europea, Bruselas, p. 23.
<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2003:0058:FIN:en:pdf>
- GONZÁLEZ-GARCÍA, Guadalupe, BECERRIL CARBAJAL, María Luisa & FONSECA MUNGUÍA, Adriana (2018): “El engagement como factor de formación y desarrollo de la cultura emprendedora en estudiantes universitarios”, *IE Revista de investigación educativa de la REDIECH*, nº 9(17), pp. 103-118.
http://dx.doi.org/10.33010/ie_rie_rediech.v9i17.120
- JIMÉNEZ-GARCÍA, Juan Ramón (2020): “¿Y después de la universidad qué? Análisis de las transiciones del sistema educativo al empleo en España”, *Revista Internacional de Sociología*, nº 78(3), pp. 1-13.
<https://doi.org/10.3989/ris.2020.78.3.18.133>

- Ley Orgánica 2/2023. Regulación del sistema universitario. 22 de marzo del 2023. BOE-A-2023-7500.
- LIÑÁN, Francisco & MORIANO LEÓN, Juan Antonio (2007): "Entrepreneurial Intentions". In: *Psychology of Entrepreneurship: Research and Education* (coord. Moriano León, Juan Antonio & Gorgievski, Marjan), UNED, Madrid, pp. 39-56.
- LLANERAS, Kiko & ANDINO, Borja (06/06/2021): "¿España deja atrás a sus jóvenes? Cómo han pasado a ser el grupo de edad con más pobres", *El País*. <https://elpais.com/espana/2021-06-06/espana-deja-atras-a-sus-jovenes-como-han-pasado-a-ser-el-grupo-de-edad-con-mas-pobres.html>
- LÓPEZ REQUENA, Estefanía (2021): *El papel de la universidad pública en la formación socialmente responsable. Análisis de la enseñanza de competencias emprendedoras sociales en la Universidad de Valencia*, [Tesis doctoral], Universitat de València, p. 356.
- LÓPEZ REQUENA, Estefanía & PALOMARES-MONTERO, Davinia (2019): "Construyendo el discurso del emprendimiento social: estudio Delphi para su caracterización". En: *Pedagogía y cambios culturales en el siglo XXI, repensando la educación*, Ediciones Octaedro, Barcelona, p. 200.
- NICOLÁS MARTÍNEZ, Catalina & RUBIO BAÑÓN, Alicia (2018): "Características cognitivas del emprendedor social en España", *Acciones e Investigaciones Sociales*, nº 38, pp. 153-176. https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.2018382980
- PALOMARES-MONTERO, Davinia (2014): "La institución universitaria en el marco de la transformación de la ciencia como institución social", *Revista de Sociología de la Educación-RASE*, nº 7(1), pp. 308-323.
- PATINO CASTRO, Omar Alonso, CRUZ PÉREZ, Edwin Andrés & GÓMEZ MELO, Martha Cecilia (2016): "Estudio de las competencias de los emprendedores/innovadores sociales. El caso del Premio ELI de la Universidad EAN", *Revista Escuela de Administración de Negocios (Revista EAN)*, nº 81, pp. 75-90. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1557>
- SÁENZ BILBAO, Nerea & LÓPEZ VÉLEZ, Ana Luisa (2015): "Las competencias de emprendimiento social, COEMS: aproximación a través de programas de formación universitaria en Iberoamérica", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 119, pp. 159-182. https://doi.org/10.5209/rev_REVE.2015.n119.49066
- SÁNCHEZ, Jose Carlos, CAGGIANO, Valeria & HERNÁNDEZ, Brizeida (2011): "Competencias emprendedoras en la educación universitaria", *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, nº 1(3), pp. 19-28. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349832330001>

SÁNCHEZ-TORNÉ, Isadora, PÉREZ-SUÁREZ, Macarena, GARCÍA-RÍO, Esther, & BAENA-LUNA, Pedro (2021): “¿Cómo influye el género en la Intención Emprendedora? Un análisis del estudiantado universitario”, *Revista de Investigación Educativa*, nº 39 (2), pp. 427–444. <https://doi.org/10.6018/rie.428451>

UNIÓN EUROPEA (15/09/2010): *Juventud en movimiento*, Publicaciones de la Unión Europea, Bruselas, p. 21.
<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0477:FIN:ES:PDF>

Anexo 1. Cuestionario definitivo para estudiantes

El emprendimiento social en el entorno universitario

Desde la *Universitat de València* se está coordinando una investigación cuyo objetivo es conocer vuestra opinión sobre el abordaje del emprendimiento social en la Universidad. Así pues, solicitamos vuestra colaboración **voluntaria** para responder de forma **honest**a y **sincera** a esta encuesta, donde no hay respuestas correctas o incorrectas. Os recordamos que esta encuesta es **confidencial**. Pasad ahora a completar la encuesta siguiendo las instrucciones indicadas en cada pregunta.

I. Percepción sobre la formación recibida

Afirmaciones	IMPORTANCIA PARA TU FUTURO (1 nada imp. – 5 muy importante)					CANTIDAD FORMACIÓN (1 no me han formado – 5 mucha formación)				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Asumir o aceptar los errores y fracasos cometidos										
Tener una actitud positiva ante los cambios										
Saber adaptarte a las nuevas circunstancias										
Tener capacidad analítica										
Anticipar las cosas y prevenir										
Asumir riesgos en tus decisiones										
Conocer a ti mismo/a siendo crítico/a y realista										
Conseguir lo que deseas esforzándote para ello										
Valorarte positivamente										
Ser una persona autónoma para tomar decisiones										
Buscar información de manera diligente y eficaz										
Comunicarte o presentar tus ideas de manera clara										
Tener motivación propia para realizar las cosas										
Ser una persona conciliadora para minimizar los conflictos										
Expresar las propias emociones										
Gestionar y regular las propias emociones										
Ser motivador/a para otras personas										
Valorar los riesgos de tus acciones										
Comprender las emociones y opiniones de otras personas										
Tener compromiso con el trabajo										

Afirmaciones	IMPORTANCIA PARA TU FUTURO (1 nada imp. – 5 muy importante)					CANTIDAD FORMACIÓN (1 no me han formado – 5 mucha formación)				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Tener compromiso con los demás										
Establecer redes de apoyo fácilmente										
Cooperar y colaborar con otras personas										
Ser creativo/a										
Pensar y desarrollar proyectos										
Gestionar tu propio trabajo										
Ser capaz de compartir tus sentimientos										
Conocer derechos y responsabilidades de la profesión										
Ser exigente con el trabajo										
Adaptarse con facilidad a circunstancias y cambios										
Identificar oportunidades										
Ser una persona innovadora										
Ser una persona íntegra										
Aceptar el intercambio y la movilidad										
Tener dotes de liderazgo										
Estar motivado/a para conseguir los resultados										
Tener optimismo										
Tener capacidad organizativa										
Ser paciente con las demás personas y con las situaciones										
Ser una persona activa										
Ser perseverante, tenaz, esforzarte por conseguir aquello que quieres										
Ser persuasivo/a para convencer de tus ideas										
Saber planificar los trabajos, las tareas										
Tener iniciativa propia, ser proactivo										
Ser responsable con el trabajo										
Tener en cuenta cómo afectan tus actos en las demás personas										
Tener capacidad crítica para tomar decisiones										
Ser solidario/a										
Tolerar la frustración cuando se fracasa										
Tomar decisiones										
Trabajar en equipo										

III. Datos de identificación

Variables Sociodemográficas

1.1. Sexo:

1.2. Edad:

Variables formativas y laborales

1.3. Estudios que te dieron acceso al Grado actual en esta Universidad:

Bachillerato	Ciclo Formativo	Acceso mayores 25	Acceso mayores 45	Estudiante diversidad funcional	Estudiante experiencia laboral	Acceso téc. superiores y/o deportistas	Otros
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				

1.4. ¿Trabajas mientras cursas el Grado?:

No

Sí, jornada completa

Sí, media jornada

Sí, horas sueltas

1.5. ¿Has realizado alguna estancia o intercambio de estudios?

(si has realizado varias, responde sobre la última)

No

Sí, Indica duración en meses:

1.6. Nota media aproximada de tu expediente (sobre 10):

1.7. ¿Has cursado formación complementaria al Grado relacionada con el emprendimiento?

No

He asistido a alguna charla

He realizado cursos

Tengo formación formal

¡Muchas gracias por responder a esta encuesta!

Anexo 2. Caracterización del emprendimiento / emprendimiento social (fila=100%)

Indicador	Emprendimiento	Emprendimiento social	Emprendimiento / Emprendimiento social
Aceptación del error	5,6	5,6	88,9
Actitud positiva al cambio		11,1	88,9
Adaptabilidad		16,7	83,3
Altruismo		94,4	5,6
Capacidad analítica			100
Previsión		11,1	88,9
Asertividad		11,1	88,9
Asunción de riesgos	5,6		94,4
Autoconcepto			100
Autoconfianza			100
Autoconocimiento, Autocrítica	5,6	11,1	83,3
Autoeficacia		5,6	94,4
Autoestima		5,6	94,4
Autonomía			100
Búsqueda de información			100
Capacidad comunicativa			100
Capacidad de automotivación	5,6	5,6	88,9
Capacidad de conciliación		44,4	55,6
Expresión de las emociones		44,4	55,6
Capacidad de motivar		22,2	77,8
Regulación de las emociones		33,3	66,7
Valoración de riesgos		5,6	94,4
Comprensión hacia los demás	5,6	61,1	33,3
Compromiso con el trabajo		5,6	94,4

Indicador	Emprendimiento	Emprendimiento social	Emprendimiento / Emprendimiento social
Compromiso con los demás		66,7	33,3
Confiabilidad (sinceridad)		38,9	61,1
Redes de apoyo fácilmente		44,4	55,6
Control emocional, autocontrol		22,2	77,8
Cooperación y colaboración		27,8	72,2
Creatividad		5,6	94,4
Desarrollo de proyectos			100
Diligencia			100
Dotes de control / gestión	5,6		94,4
Efectividad			100
Empatía		38,9	61,1
Ética profesional		38,9	61,1
Exigencia con el trabajo	5,6		94,4
Flexibilidad		16,7	83,3
Identificación oportunidades		5,6	94,4
Innovación	5,6	11,1	83,3
Integridad		22,2	77,8
Movilidad	5,6	5,6	88,9
Liderazgo	5,6		94,4
Motivación por el logro	11,1		88,9
Negociación y Diálogo	5,6	11,1	83,3
Optimismo		5,6	94,4
Organización			100
Paciencia		27,8	72,2
Participación		55,6	44,4
Perseverancia, tenacidad, esfuerzo	5,6	5,6	88,9

Indicador	Emprendimiento	Emprendimiento social	Emprendimiento / Emprendimiento social
Persuasión	5,6	5,6	88,9
Planificación	5,6		94,4
Proactividad	5,6	11,1	83,3
Responsabilidad con el trabajo		5,6	94,4
Responsabilidad Social		66,7	33,3
Capacidad crítica		44,4	55,6
Solidaridad		72,2	27,8
Tolerancia a la frustración		16,7	83,3
Toma de decisiones	5,6		94,4
Trabajo en equipo		38,9	61,1

ESTUDIOS DE DERECHO COMPARADO

Coordina:

Deolinda Meira

Professora Coordenadora

CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2301-4881>

Deolinda Meira

Apresentação. Secção sobre o regime jurídico das cooperativas em Portugal

Deolinda Meira

Uma análise crítica do projeto de alteração do regime jurídico dos ramos do setor cooperativo em Portugal

Maria de Fátima Ribeiro

Desconsideração da personalidade jurídica e cooperativas – uma abordagem preliminar de um caso específico

Maria Elisabete Ramos

Membros investidores e processo fundacional da cooperativa

Ana Paula Rocha

A tributação da Economia Social em Portugal

Apresentação

Secção sobre o regime jurídico das cooperativas em Portugal

Esta secção dedicada ao regime jurídico das cooperativas em Portugal visa contribuir para a construção de respostas a alguns dos problemas e desafios com que o setor cooperativo se confronta, consolidando a reforma da legislação cooperativa iniciada em 2015.

Efetivamente, o regime jurídico das cooperativas sofreu uma profunda reforma em 2015, com a aprovação de um novo Código Cooperativo (Lei nº 119/2015, de 31 de agosto). Este processo de reforma decorreu de uma exigência constante da Lei de Bases da Economia Social (Lei 30/2013, de 8 de maio), a qual impunha, no seu art. 13.º, a “reforma legislativa dos regimes jurídicos” das entidades da economia social.

Esta reforma introduziu alterações em questões importantes do regime jurídico das cooperativas, com destaque para a admissão da existência de membros investidores, a possibilidade de haver voto plural (para cooperadores e membros investidores) em cooperativas de primeiro grau, a redução do número legal mínimo de cooperadores necessário à constituição da cooperativa, a consagração de três modelos alternativos de administração e de fiscalização da cooperativa. Em matéria de regime económico, a reforma reduziu o capital social mínimo, clarificou o regime da responsabilidade dos cooperadores, adotou novas soluções quanto às reservas cooperativas, continuou a reconhecer a variabilidade do capital social como uma característica essencial da identidade cooperativa, mas, para atenuar os seus efeitos e conferir maior estabilidade ao capital social cooperativo, alargou o elenco dos limites estatutários ao exercício do direito ao reembolso e procurou consolidar os mecanismos de garantia dos credores.

Fazendo eco desta reforma, a secção inicia-se com um texto, da autoria de Deolinda Meira, sobre o Projeto de alteração ao regime jurídico dos ramos do setor cooperativo em Portugal, da iniciativa da Cooperativa António Sérgio para o Setor da Economia Social (CASES), datado de 2023. A Autora destaca que se espera, desde 2015, a revisão da legislação setorial cooperativa, que se impunha com urgência por forma a adequá-la às alterações introduzidas no Código Cooperativo. Partindo dos quatro eixos fundamentais em que se estrutura o projeto – organização das cooperativas, espécies de cooperadores, regime económico comum

a todos os ramos e especificidades de regime dos ramos cooperativos– o artigo analisa os aspetos mais críticos do regime jurídico dele constante, bem como as inovações legislativas mais relevantes.

O segundo texto, da autoria de Maria Elisabete Ramos, intitulado «Membros Investidores e o processo fundacional da cooperativa», reflete sobre a natureza da intervenção de membros investidores no funcionamento da assembleia de fundadores e no processo de elaboração dos estatutos. O estudo defende que o Código Cooperativo aceita que os futuros membros investidores participem no processo de constituição da cooperativa, integrando a assembleia de fundadores. No entanto, o respeito pela identidade cooperativa reclama que seja limitada a participação dos futuros membros investidores na assembleia de fundadores, cingindo-a aos direitos de estar presente e de discutir as propostas apresentadas, sempre com respeito pelas normas legais imperativas destinadas a acomodar o poder económico e político destes sujeitos ao núcleo essencial da iniciativa cooperativa.

O terceiro artigo, da autoria de Maria de Fátima Ribeiro, intitulado «Desconsideração da personalidade jurídica e cooperativas – uma abordagem preliminar de um caso específico», centra-se no regime económico das cooperativas, mais especificamente nos mecanismos de tutela dos credores das cooperativas, que a reforma de 2015 procurou consolidar. A Autora analisa a possibilidade do recurso à desconsideração da personalidade jurídica de uma cooperativa, sempre que os seus membros deliberem em assembleia geral não cobrir as perdas da cooperativa através da sua responsabilidade direta perante os credores da mesma, quando essas perdas forem causadas pelas transações realizadas entre esses membros e a cooperativa.

Esta secção termina com um texto, da autoria de Ana Paula Rocha, sobre «A tributação da economia social em Portugal». Nele, a Autora analisa e reflete de forma crítica sobre o estatuto fiscal ao nível da tributação do rendimento, do consumo e do património, de forma a compreender se a respetiva estrutura e principais regras vão ao encontro das especificidades organizacionais, jurídicas e contabilísticas das diferentes entidades que compõem o setor da economia social, sem ferir os princípios da justiça e da igualdade tributárias. A reforma da legislação fiscal das entidades da economia social, entre as quais se inclui as cooperativas como um dos seus braços mais robustos, ainda não se concretizou, pelo que este artigo se reveste de grande atualidade e relevância prática.

Deolinda Meira

UMA ANÁLISE CRÍTICA DO PROJETO DE ALTERAÇÃO DO REGIME JURÍDICO DOS RAMOS DO SETOR COOPERATIVO EM PORTUGAL

A CRITICAL ANALYSIS OF THE DRAFT AMENDMENT TO THE LEGAL FRAMEWORK FOR BRANCHES OF THE COOPERATIVE SECTOR IN PORTUGAL

Deolinda Meira

Professora Coordenadora

CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2301-4881>

RESUMO

O presente trabalho pretende analisar criticamente o Projeto de alteração ao regime jurídico dos ramos do setor cooperativo em Portugal, da iniciativa da Cooperativa António Sérgio para o Setor da Economia Social (CASES). De forma inovadora, o Projeto concentra a legislação dos doze ramos cooperativos num único diploma e adota como critério de organização dos mesmos o critério de participação dos membros na atividade da cooperativa, agrupando-os em cooperativas de produtores, utentes e mistas. As preocupações centrais do projeto são a definição de um estatuto jurídico para o cooperador trabalhador e a regulação das operações com terceiros. Quanto à proteção social dos cooperadores trabalhadores, defendemos uma intervenção legislativa que assegure o necessário equilíbrio entre um regime protetor e a natureza autogestionária da cooperativa. Quanto às operações com terceiros, impõe-se a eliminação da obrigatoriedade do caráter complementar de tais operações e a necessidade de repensar a solução prevista no projeto quanto os limites impostos às mesmas. A fixação de limites quanto ao montante da joia é adequada e fundamental para a preservação da identidade cooperativa.

PALAVRAS CHAVE: Cooperativas, ramos cooperativos, cooperador trabalhador, operações com terceiros, joia.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: MEIRA, Deolinda (2023): “Uma análise crítica do projeto de alteração do regime jurídico dos ramos do setor cooperativo em Portugal”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 259-285. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.27638>

ABSTRACT

This paper aims to critically analyse the draft amendment to the legal framework for the branches of the cooperative sector in Portugal, an initiative of the António Sérgio Cooperative for the Social Economy Sector (CASES). Innovatively, the draft amendment concentrates the legislation of the twelve cooperative branches into a single law and adopts the criterion of member participation in the cooperative’s activity as the criterion for organising them, grouping them into producer, user and mixed cooperatives. The draft amendment’s main concerns are the definition of a legal status for worker co-operators and regulating transactions with third parties. About the social protection of worker co-operators, we advocate a legislative intervention to ensure the necessary balance between a protective regime and the self-managing nature of the cooperative. Regarding transactions with third parties, it is necessary to remove the compulsory complementary nature of these transactions and rethink the solution envisaged in the bill with regard to the limits imposed on them. Setting limits on the amount of the admission fee is appropriate and fundamental to preserving the cooperative’s identity.

KEYWORDS: Cooperatives, cooperative branches, worker co-operators, transactions with third parties, admission fee.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: B55, K20, P13.

EXPANDED ABSTRACT

This paper aims to critically analyse the draft amendment to the legal framework for the branches of the cooperative sector in Portugal, an initiative of the António Sérgio Cooperative for the Social Economy Sector (CASES).

CASES, created by Decree-Law no. 282/2009 of 7 October, is a public interest cooperative that brings together the State and various social economy organisations. It is the centrepiece of a system of relations between the State and the cooperatives. It intends to both deepen cooperation between the State and these entities and also to create the institutional conditions favourable to achieving the common goals of strengthening and boosting the role of the social economy, always protecting and respecting the principles that guide the activities of cooperatives.

Within the scope of the competencies provided for in Article 4(2)(m) of this Decree-Law -relating to the drafting of opinions and proposals for legislation-, in 2022, CASES presented a proposal for the reform of the sector's legislation (from now on Project) to the representatives of the different branches of the cooperative sector, for subsequent presentation to the government.

It is essential to understand the specific circumstances in which this Project arose in 2022. A new Cooperative Code was approved in Portugal in 2015 (Law no. 119/2015, of 31 August). This process of amending the Cooperative Code was the result of a requirement set out in Article 13 of the Basic Law on the Social Economy (Law 30/2013, of 8 May), which demanded the approval of "legislative instruments to implement the reform of the social economy sector", in the light of the provisions of the law above and, in particular, the "guiding principles" set out in Article 5 of the Basic Law.

Since 2015, the urgently needed revision of cooperative sector legislation has been awaited. This revision must align with the changes introduced in the Cooperative Code and respond to the main problems and challenges facing the various branches of the cooperative sector by creating appropriate legal frameworks.

This CASES proposal aims to respond to and concretise this need for revision.

The changes proposed in the Project can be structured along four fundamental lines: the organisation of cooperatives, the types of cooperators, the economic regime common to all branches, and the specificities of the cooperative branches' regime.

The purpose of this paper is not to critically analyse the entire Project but only the most critical aspects of the legal regime contained therein, as well as the most relevant legislative innovations. Specifically, the aim is to understand whether the proposed changes respond to the main challenges facing the branches of the cooperative sector and whether they align with the innovations introduced in the 2015 reform of the Cooperative Code.

In addition to concentrating the legislation on the various branches of cooperatives in a single law, the Project presents the criterion for organising the 1st-degree cooperatives of the twelve cooperative branches based on the participation of the members in the cooperative's activity, grouping them into producers', users' and mixed cooperatives. This innovative criterion in the Portuguese legal system makes it possible to reconcile the Portuguese legislative tradition of organising the cooperative branches into twelve branches with modern European trends of grouping cooperatives according to how the cooperator participates in the cooperative's activity.

The Project represents a significant improvement in defining a legal status for the producer cooperator. It adopts the "cooperative work agreement" thesis, which is the one that correctly characterises the complex relationship that exists between the cooperative and the worker cooperator.

We note as very positive the concern about defining an adequate system of protection for worker cooperators/producer cooperators about the duration and organisation of working time and how the work contribution and withdrawals on account are made. However, the Project contradicts itself because, although it states that the cooperative work agreement does not presuppose a subordinate legal-labour relationship, it mandates applying basic legal-labour regulations and the social protection and security regime for salaried workers.

The Project should have regulated the protection of worker cooperators in a more general way, respecting the self-managed nature of these entities, giving the cooperative the power/duty to stipulate internally (either in its bylaws or through internal regulations) the rules that govern the activity of worker cooperators and their protection regime. Concerning the social protection of worker cooperators, legislative intervention is required to ensure a balance between the need to define, in the statutes and internal regulations, a protective regime for the worker cooperator and the self-managing nature of the cooperative.

Regarding operations with third parties, the compulsory complementary nature of such operations should be eliminated. The solution set out in the Project to rigidly set limits on operations with third parties (25% of the total operations carried out by the cooperative, which could be raised to 50% in users' cooperatives) could pose problems for the management of

the cooperative, particularly in the unforeseen event of an increase in the volume of activity or the withdrawal of a significant number of cooperative members.

It's unclear why raising the limits on transactions with third parties to 50% only applies to users' cooperatives.

Other solutions should be considered, such as: (i) setting such limits in the cooperative's bylaws or, on an annual basis, by resolution of the general meeting; (ii) opting for a solution similar to that provided for in the current Legal Framework of Crédito Agrícola, setting a limit of 35%, which could be raised to 50%, with the permission of CASES, in its position as supervisor of the cooperative sector in Portugal, at the justified request of the cooperative.

Finally, we consider it appropriate and fundamental for the preservation of the cooperative identity, namely the cooperative principle of voluntary and open membership, to set limits on the amount of the admission fee, which, under the terms of the Project, must take into account criteria of proportionality, adequacy and necessity, and may not exceed three times the value of the cooperator's capital contribution.

SUMARIO

1. Introdução e delimitação do objeto de estudo. 2. Análise da opção legislativa de concentração dos regimes jurídicos dos ramos cooperativos e sua organização 3. O regime jurídico do cooperador trabalhador nas cooperativas de produtores. 4. Análise crítica do regime jurídico das operações com terceiros. 5. A evolução quanto ao regime da joia de admissão. 6. Conclusões. Bibliografia.

1. Introdução e delimitação do objeto de estudo

Este artigo pretende refletir criticamente sobre o Projeto de alteração ao regime jurídico dos ramos do setor cooperativo em Portugal (doravante Projeto), da iniciativa da Cooperativa António Sérgio para o Setor da Economia Social (CASES), de 2022.

A CASES, criada pelo Decreto-Lei n.º 282/2009, de 7 de outubro, é uma cooperativa de interesse público¹ que congrega o Estado e diversas organizações da economia social, assumindo-se como uma peça central de um sistema de relações entre o Estado e as cooperativas, visando aprofundar a cooperação entre o Estado e as referidas entidades, de forma a criar as condições institucionais favoráveis ao alcance dos objetivos comuns de reforço e dinamização do papel da economia social e de proteção e respeito pelos princípios que norteiam as atividades das cooperativas.

No âmbito das competências previstas na al. m) do n.º 2 do art. 4.º deste Decreto-Lei, relativas à elaboração de pareceres e propostas de legislação, a CASES apresentou, em 2022, aos representantes dos diferentes ramos do setor cooperativo, uma proposta de revisão da legislação setorial, para posterior apresentação ao Governo.

Importa perceber as específicas circunstâncias em que surge, em 2022, este Projeto da iniciativa da CASES.

Em Portugal, em 2015, foi aprovado um novo Código Cooperativo (Lei nº 119/2015, de 31 de agosto), que revogou a Lei nº 51/96, de 7 de setembro que,

1. O regime jurídico das cooperativas de interesse público (ou régies cooperativas) consta de um diploma próprio, o Decreto-Lei n.º 31 /84, de 21 de janeiro. O n.º 1 do art. 1.º deste diploma define as cooperativas de interesse público como pessoas coletivas, nas quais, para a prossecução dos seus fins, se associam o Estado ou outras pessoas coletivas de direito público e cooperativas ou utentes dos bens e serviços produzidos ou pessoas coletivas de direito privado, sem fins lucrativos. OLIM, Ana (2018): "Artigo 115.º". En: *Código Cooperativo Anotado* (Coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 611-615.

por sua vez, tinha aprovado o Código Cooperativo de 1996². O processo de reforma do Código Cooperativo decorreu de uma exigência constante da Lei de Bases da Economia Social (Lei 30/2013, de 8 de maio). O art. 13º deste diploma, relativo ao “desenvolvimento legislativo”, impunha que fossem aprovados “os diplomas legislativos que concretizem a reforma do setor da economia social”, à luz do disposto na referida lei e, em especial, dos “princípios orientadores” consignados no art. 5º do Lei de Bases da Economia Social³.

A reforma de 2015 do Código Cooperativo português introduziu alterações em questões importantes do regime jurídico das cooperativas. Pela primeira vez em Portugal, passa a ser admitida a existência de membros investidores. Também ficou consagrada a possibilidade de haver voto plural (para cooperadores e membros investidores) em cooperativas de primeiro grau. O número legal mínimo de cooperadores necessário à constituição da cooperativa de 1.º grau foi redizido para três e consagrou-se três modelos alternativos de administração e de fiscalização da cooperativa. Em matéria de regime económico, reduziu-se o capital social mínimo, clarificou-se o regime da responsabilidade dos cooperadores, adotaram-se novas soluções quanto às reservas cooperativas, e, ainda que se continue a reconhecer a variabilidade do capital social como uma característica essencial da identidade cooperativa, para atenuar os seus efeitos e conferir maior estabilidade ao capital social cooperativo, alargou-se o elenco dos limites estatutários ao exercício do direito ao reembolso⁴.

Espera-se, desde 2015, a revisão da legislação setorial cooperativa, que se impunha com urgência por forma a adequá-la às alterações introduzidas no Código Cooperativo, bem como responder aos principais problemas e desafios com que os diversos ramos do setor cooperativo se confrontam, mediante a criação de quadros jurídicos adequados.

Esta proposta da CASES visa responder e concretizar esta necessidade de revisão.

2. É secular a tradição legislativa em matéria de direito cooperativo em Portugal. O primeiro ato legislativo português dedicado às cooperativas data de 2 de julho de 1867, designado por *Lei Basilar do Cooperativismo*. Mais tarde, as cooperativas perdem a autonomia formal e são integradas no Capítulo V do Código Comercial de 1888, relativo às “Disposições especiais às sociedades cooperativas”. No Código Cooperativo de 1980, as cooperativas recuperaram a *autonomia formal*, sendo dotadas de código próprio. Desde então, tem-se mantido esta opção legislativa. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2017): “Lei Basilar das Cooperativas. Memórias de uma lei precursora e contraditória”, *ROA- Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 77, pp. 61-91.

3. V. MEIRA, Deolinda (2013): “A Lei de Bases da Economia Social Portuguesa: do projeto ao texto final”, *CIRIEC- España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 24, pp. 21-52.

4. V. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2016): “A Reforma do Código Cooperativo em Portugal”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 38, pp. 77-108.

As alterações propostas no Projeto podem estruturar-se em quatro eixos fundamentais: organização das cooperativas; espécies de cooperadores; regime económico comum a todos os ramos; especificidades de regime dos ramos cooperativos.

Este artigo não tem o propósito de analisar criticamente todo o projeto, mas apenas os aspetos mais críticos do regime jurídico dele constante, bem como as inovações legislativas mais relevantes. Especificamente, pretende-se perceber se as alterações propostas respondem aos principais desafios com que os ramos do setor cooperativo se confrontam, e se as mesmas estão alinhadas com as inovações introduzidas na reforma do Código Cooperativo de 2015.

2. Análise da opção legislativa de concentração dos regimes jurídicos dos ramos cooperativos e sua organização

O Projeto concentra a legislação dos diversos ramos cooperativos, até aqui dispersa por vários diplomas, num único documento legislativo.

No estado atual da legislação cooperativa, os vários ramos cooperativos são alvo de um vasto leque de diplomas legais complementares, que constituem os diferentes regimes jurídicos de cada ramo cooperativo, em consonância com o previsto no n.º 3 do art. 4.º do Código Cooperativo Português (doravante CCoop). Assim, são estes os diplomas que regulam os ramos de cooperativas hoje em vigor: agrícola (Decreto-Lei n.º 335/99, de 20 de agosto, diploma alterado pelo Decreto-Lei n.º 23/2001, de 30 de Janeiro); artesanato (Decreto-Lei n.º 303/81, de 12 de novembro); comercialização (Decreto-Lei n.º 523/99, de 10 de dezembro), consumo (Decreto-Lei n.º 522/99, de 10 de dezembro); crédito (Decreto-Lei n.º 24/91, de 11 de janeiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 230/95, de 12 de Setembro, Decreto-Lei n.º 320/97, de 25 de Novembro, Decreto-Lei n.º 102/99, de 31 de Março, alterado e republicado pelo Decreto-Lei n.º 142/2009, de 16 de Junho); cultura (Decreto-Lei n.º 313/81, de 19 de novembro); ensino (Decreto-Lei n.º 441-A/82, de 6 de novembro); habitação e construção (Decreto-Lei n.º 502/99, de 19 de novembro); pescas (Decreto-Lei n.º 312/81, de 18 de novembro); produção operária (Decreto-Lei n.º 309/81, de 16 de novembro); serviços (Decreto-Lei n.º 323/81, de 4 de dezembro); solidariedade social (Decreto-Lei n.º 7/98, de 15 de janeiro).

O critério adotado para a divisão tradicional por doze ramos corresponde a uma tradição do ordenamento jurídico-cooperativo português, carecendo de fundamento doutrinário ou pragmático⁵.

A questão dos tipos de cooperativas foi abordada no plano internacional pelos «Principles of European Cooperative Law» (PECOL), onde se alude a uma classificação das cooperativas em três tipos mais abrangentes, tendo em conta a natureza dos seus membros, bem como da sua relação com a cooperativa. Fala-se aí de uma subdivisão em cooperativas de consumo, de produção e de trabalho⁶.

Na linha desta tendência europeia, o Projeto apresenta como critério de organização das cooperativas de 1.º grau dos doze ramos cooperativos o critério da participação dos membros na atividade da cooperativa, agrupando-as em: cooperativas de produtores, de utentes e mistas.

As cooperativas são pessoas coletivas de direito privado que exercem uma atividade económica que visa, sem fins lucrativos e a título principal, a satisfação das necessidades dos seus membros. Diz-se, por isso, que a título principal as cooperativas prosseguem um escopo mutualístico.

Diversamente de uma sociedade comercial, o fim da cooperativa não é a obtenção de lucros para depois os repartir, mas sim proporcionar aos seus membros vantagens diretas na sua economia individual. A cooperativa constitui-se para maximizar as vantagens que os membros retiram das operações que realizam com a cooperativa ou através da cooperativa. Estas traduzir-se-ão na obtenção de determinados bens ou serviços a preços inferiores aos do mercado, na venda dos seus produtos eliminando os intermediários do mercado ou numa maior retribuição do trabalho prestado⁷.

O n.º 1 do art. 2.º do CCoop dispõe que as cooperativas visam «a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais» dos seus membros, pelo que toda a atividade da cooperativa se orientar necessariamente para os seus membros, que são os destinatários principais das atividades económicas e sociais que esta leva a cabo. É o chamado escopo mutualístico das cooperativas.

A prossecução deste objetivo terá como base ou pressuposto o desenvolvimento de uma atividade económica na qual os membros desse grupo participem. Esta parti-

5. FERNANDES, Tiago Pimenta (2018): “Artigo 4.º”. En: *Código Cooperativo Anotado* (Coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 37-42.

6. Secção 1.1(1). FICI, Antonio (2017): “Chapter 1. Definition and Objectives”. In: *Principles of European Cooperative Law: Principles, Commentaries and National Reports* (Authors: Fajardo G., Fici A., Henrÿ H., Hiez D., Meira D., Muenker & H., Snaith I.), Intersentia, Cambridge, pp 19-45.

7. FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (2015): “Orientaciones y aplicaciones del principio de participación económica”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 27, pp. 205-241.

cipação traduzir-se-á num intercâmbio recíproco de prestações entre a cooperativa e os cooperadores, prestações que são próprias do objeto social da cooperativa⁸.

Deste modo, o cooperador não estará apenas sujeito à obrigação de entrada para o capital da cooperativa, mas também e sobretudo à obrigação de participar na atividade da cooperativa. Neste sentido, o art. 22.º, n.º 2, al. c), do CCoop estabeleceu que os cooperadores deverão «participar em geral nas atividades da cooperativa e prestar o trabalho ou serviço que lhes competir».

Assim, nos termos do n.º 1 do art. 3.º do Projeto «As cooperativas de produtores caracterizam-se por associar trabalhadores que, em unidades produtivas organizadas em comum, e em consonância com o respetivo objeto estatutário, produzem bens ou serviços destinados a ser transacionados no mercado». O n.º 3 da mesma norma considera como cooperativas de produtores as cooperativas dos ramos de artesanato e de produção operária. O n.º 4 acrescenta que podem ainda ser cooperativas de produtores, as cooperativas dos ramos agrícola, cultura, ensino, pescas, serviços e solidariedade social.

Por sua vez, o n.º 1 do art. 4.º dispõe que «São cooperativas de utentes aquelas em que os cooperadores são os beneficiários principais, como adquirentes ou consumidores, dos bens ou dos serviços por elas disponibilizados, em cumprimento do respetivo objeto estatutário». Nos termos do n.º 2 «São consideradas cooperativas de utentes as cooperativas dos ramos comercialização, consumidores, crédito e habitação e construção». O n.º 3 acrescenta que «Podem, ainda, ser cooperativas de utentes as cooperativas dos ramos agrícola, cultura, ensino, pescas, serviços e solidariedade social».

Finalmente, o art. 5.º trata das cooperativas mistas, que se caracterizam por serem compostas simultaneamente, por cooperadores produtores e utentes (n.º 1). Podem ser cooperativas mistas as cooperativas dos ramos agrícola, cultura, ensino, pescas, serviços e solidariedade social (n.º 2).

Este critério inovador no ordenamento português parece-nos muito interessante por permitir conciliar a tradição legislativa portuguesa de arrumar os ramos cooperativos em doze ramos com as modernas tendências europeias de agrupar as cooperativas tendo em conta o modo de participação do cooperador na atividade da cooperativa.

8. VASSEROT, Carlos Vargas (2006): “La actividad cooperativizada y las relaciones de la Cooperativa con sus socios y con terceros”, *Monografía Asociada a RdS*, nº 27, p. 67.

3. O regime jurídico do cooperador trabalhador nas cooperativas de produtores

No estado atual da legislação cooperativa, os ramos cooperativos em que as relações cooperativas têm por objeto principal a prestação de trabalho por parte dos cooperadores são os ramos de produção operária (Decreto-Lei n.º 309/81, de 16 de novembro), de serviços, na modalidade de produtores de serviços (Decreto-Lei n.º 323/81, de 4 de dezembro), de artesanato (Decreto-Lei n.º 303/85, de 12 de novembro), de pescas (Decreto-Lei n.º 312/81, de 18 de novembro), de ensino (Decreto-Lei n.º 441-A/82, de 6 de novembro) e de cultura (Decreto-Lei n.º 313/81, de 19 de novembro).

Nestas cooperativas, a aquisição e manutenção da qualidade de cooperador depende, obrigatoriamente, da contribuição com capital (mediante a subscrição de títulos de capital) e trabalho (mediante a prestação, segundo regras definidas pelos estatutos, pelo regulamento interno, pela assembleia geral ou pelo órgão de administração, da atividade profissional do cooperador no contexto da cooperativa).

A análise da doutrina e da jurisprudência portuguesas produzidas quanto à questão da natureza jurídica do vínculo que une este cooperador trabalhador e a cooperativa, permite-nos identificar duas correntes:

- Uma corrente que sustenta que a referida relação jurídica deve ser considerada um contrato individual de trabalho (tese juslaborista ou contratualista)⁹.
- Uma outra que considera que o vínculo que une o cooperador trabalhador e a cooperativa é um negócio misto apelidado de «acordo de trabalho cooperativo» (tese monista)¹⁰.

9. No âmbito da qual se podem incluir, nomeadamente, GOMES, Júlio (2017): *Direito do Trabalho, Volume I*, Coimbra Editora, Coimbra, pp.138-177 (177); CARVALHO, Catarina (2012): “Qualificação da relação jurídica entre cooperador e cooperativa: contrato de trabalho ou acordo de trabalho cooperativo?”. En: *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acordões da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola* Moeda (coord. Meira, Deolinda), Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Lisboa, pp. 587-594; RODRIGUES, José António (2011): *Código Cooperativo - anotado e comentado e Legislação Cooperativa*, 4.ª ed, Quid Juris - Sociedade Editora, p. 102.

10. Em que se incluem, designadamente, LEITE, Jorge (1994): *Relação de Trabalho Cooperativo Ano I*, Vol. nº 2, Almedina, Coimbra, pp. 89-108; MEIRA, Deolinda (2009): *O regime económico das cooperativas no direito português - o capital social*, Vida Económica, Porto, pp. 235-239; MARTINS, André Almeida (2014): “A relação jurídica entre cooperador trabalhador e cooperativa - notas sobre a sua qualificação e regime”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 36, pp. 31-53.

Naturalmente que a tomada de posição sobre esta questão apresenta uma evidente relevância prática. Caso se entenda que existe um contrato individual de trabalho, a legislação reguladora dessa relação será o Código de Trabalho, ao passo que caso se rejeite essa qualificação, as normas relevantes serão, em face da lei vigente, as contidas no Código Cooperativo, na legislação complementar, nos estatutos da cooperativa, no regulamento interno e nas deliberações da assembleia geral da cooperativa.

Consideramos que entre a cooperativa e o cooperador que lhe presta o seu trabalho não existirá um contrato de trabalho subordinado, mas sim um negócio de natureza distinta e específica, que apelidamos de «acordo de trabalho cooperativo». Assim, nas cooperativas de produtores, os membros apresentam-se como «produtores autónomos» ou «empresários de si mesmos» e, por esse motivo, são indissociáveis, neste tipo de cooperativas, as dimensões de cooperador e de trabalhador. Nesta perspetiva, a posição deste cooperador trabalhador apresenta-se como complexa, visto que a prestação de atividade a que está obrigado tem um conteúdo muito próximo da laboral, muito embora a sua origem assente num vínculo de evidente cariz cooperativo, formalizado na aceitação dos estatutos.

Não há entre a cooperativa e o cooperador trabalhador duas relações distintas e autónomas, mas um negócio jurídico misto, não se podendo pretender a aquisição da qualidade de membro de uma cooperativa de *produtores* recusando a correspondente contribuição em trabalho, como não se poderá manter aquela qualidade recusando a prestação, para o futuro, da atividade a que se comprometera. Sendo assim, a figura do contrato de trabalho não é adequada para qualificar este vínculo, uma vez que, enquanto a relação jurídico-laboral assenta numa ideia de subordinação jurídica do trabalhador, a atividade desenvolvida pelo trabalhador cooperador pressupõe uma relação de cooperação, distinta da lógica contratual que preside ao vínculo subordinado.

Defendemos, assim, que entre a cooperativa e o cooperador trabalhador não há duas relações jurídicas distintas e autónomas, ou um duplo estatuto, marcado por dois vínculos autónomos com a cooperativa (o de cooperador e o de trabalhador subordinado). Por conseguinte, a tese do «acordo de trabalho cooperativo» é aquela que caracteriza corretamente a relação complexa que existe entre a cooperativa e o cooperador, já que qualificá-la como um contrato de trabalho se afigura inadequado face às especificidades da cooperativa.

Este nosso entendimento tem tido acolhimento na jurisprudência portuguesa. Neste sentido, refira-se o importante acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa 12 de junho de 1991, o qual decidiu que: «Nas cooperativas de produção operária não existe, em relação a cada um dos cooperantes que a integram, qualquer relação la-

boral, em que se contraponham entidade patronal e trabalhador, pois que todos os cooperantes funcionam como trabalhadores-empresários»¹¹.

Este entendimento é reafirmado no acórdão do Tribunal da Relação do Porto de 19 de setembro de 2011, no qual se afirma que «enquanto o contrato de trabalho se caracteriza pelos elementos da subordinação jurídica e económica, a atividade desenvolvida pelos trabalhadores-sócios assenta numa relação de cooperação. Pois, apesar de o trabalhador não sócio e o trabalhador sócio executarem a mesma atividade e serem dirigidos pelas mesmas pessoas físicas, estas intervêm em qualidades jurídicas diferentes, para o primeiro como empregador e para o segundo como o cooperador que tem funções de distribuição de trabalho»¹².

Na mesma linha, aponte-se o Acórdão do Tribunal da Relação do Porto, de 27 de fevereiro de 2012, que considerou que a relação contratual que une um cooperador trabalhador e uma cooperativa deve ser qualificada como «acordo de trabalho cooperativo», não atendendo à posição do cooperador que reclamava a existência de um contrato individual de trabalho com a cooperativa e, nessa decorrência, o pagamento de uma indemnização por força da cessação da relação laboral. Este Acórdão refere-se expressamente à questão da retribuição, dispondo que é certo que, tal como no âmbito de um contrato de trabalho, o cooperador trabalhador recebe mensalmente uma importância. O Acórdão salienta que o facto de ambos receberem um montante mensal «não significa uma identidade de estatuto, ainda que a quantia seja de igual montante», uma vez que «para o trabalhador não sócio tal quantia é retribuição, contrapartida do trabalho prestado e para o sócio é uma parte do rendimento anual da cooperativa, que é antecipada previsionalmente e que será contabilizada no final do ano económico, podendo haver excedentes para distribuir entre os sócios, ou perdas a suportar pelos mesmos»¹³.

Mais recentemente, no Acórdão do Tribunal da Relação de Guimarães, de 18 de março de 2021¹⁴, afirma-se que nas cooperativas de trabalho pertencentes aos ramos de produção operária ou de serviços, mormente de ensino, a aquisição e manutenção da qualidade de membro cooperador depende obrigatoriamente da contribuição com prestação de trabalho, além de capital. Neste acórdão reafirma-se o entendimento de que esta prestação de atividade por parte do cooperador trabalhador tem na sua

11. Rec. 94, *Coletânea de Jurisprudência*, 1991, T. III, p. 218.

12. Disponível em www.dgsi.pt

13. MARTINS, André Almeida (2012): “A debatida questão da qualificação da relação jurídica entre cooperador trabalhador e cooperativa. Anotação ao Acórdão do Tribunal da Relação do Porto, de 27 de fevereiro de 2012”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 35, pp. 265-284.

14. Disponível em www.dgsi.pt

origem um vínculo complexo de cariz cooperativo formalizado na adesão voluntária e aceitação de estatutos e regulamentos internos. Ora, sendo os cooperadores que aprovam a elaboração e modificação dos estatutos, que aprovam e alteram os regulamentos internos, designadamente em matérias respeitantes à contribuição com trabalho para a cooperativa, tal implica que os cooperadores trabalhadores atuam segundo regras estabelecidas pelos próprios, sendo «empresários de si próprios», o que é incompatível com a subordinação jurídica própria do contrato de trabalho¹⁵.

Na linha do nosso entendimento, o n.º 6 do art. 3.º do Projeto determina que «A aquisição e a manutenção da qualidade de cooperador, nas cooperativas de produtores, dependem obrigatoriamente da sua contribuição para a cooperativa com trabalho, que pode ser prestado quer nos estabelecimentos e unidades de produção da cooperativa, quer no próprio domicílio do cooperador, caso tal se justifique em razão da natureza do trabalho».

Quanto ao n.º 7 da mesma norma, consideramos que a definição das regras aplicáveis ao acordo de trabalho cooperativo não se deverá circunscrever à assembleia geral, tal como acima referido. Fica a dúvida de saber se quando na proposta se fala em «regulamento de trabalho», se se estará a reportar ao «regulamento interno» ou a criar uma nova figura. Se for o caso, cremos que não se justifica a criação de uma nova figura, sendo o regulamento interno o instrumento adequado para regular o acordo de trabalho cooperativo. Sendo assim, consideramos adequada uma alteração da redação da norma, nos seguintes termos: «A contribuição do trabalho, formalizada por meio de contrato ou acordo de trabalho cooperativo, consiste na prestação, segundo as regras definidas pelos estatutos, pelo regulamento interno, pela assembleia geral ou pelo órgão de administração da atividade profissional dos cooperadores».

Reconhecendo a necessidade de definição de um regime legal mais completo e protetor para o cooperador trabalhador, defendemos a aplicação de certos princípios e regras laborais ao «acordo de trabalho cooperativo», em linha, aliás, com a doutrina que identifica várias ordens de razões que recomendam que o regime da relação entre cooperativa e o cooperador trabalhador, muito embora não possa ser regulado pela legislação laboral, deva «em alguns aspetos, ser temperado por princípios e normas de natureza laboral» que funcionariam como «limites laborais às regras cooperativas»¹⁶. No Direito Comparado, verificamos que essa aplicação de princípios e regras laborais ao acordo de trabalho cooperativo se concretizaria não através do recurso à aplicação analógica das normas do Código de Trabalho, mas através de uma intervenção legis-

15. MEIRA, Deolinda & FERNANDES, Tiago (2022): “Enquadramento legal e jurisprudencial do cooperador trabalhador em Portugal”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 44, pp. 231-249.

16. LEITE, Jorge, *op. cit.*, p. 105.

lativa, tal como aconteceu nos ordenamentos espanhol e italiano, ainda que consagrando conceções diferentes e utilizando métodos legislativos diversos.

Esta proteção social dos cooperadores trabalhadores justifica-se porque, em regra, estes dependem economicamente da cooperativa a quem prestam atividade. Esta relação de dependência económica dos cooperadores trabalhadores é semelhante à que normalmente se verifica no domínio do contrato de trabalho e abrange três vertentes: o caráter de subsistência das atribuições económicas pelo trabalho prestado; a integração no processo produtivo da empresa e o caráter de continuidade no exercício da atividade. Em contrapartida do trabalho prestado, o cooperador trabalhador receberá periodicamente, nos termos previstos nos estatutos ou nos regulamentos internos da cooperativa, uma parte do rendimento anual da cooperativa, que lhe é antecipado provisoriamente («levantamentos por conta» dos excedentes), e que será contabilizado no final do exercício económico quando se proceder ao apuramento dos resultados, mais especificamente dos excedentes¹⁷.

Neste sentido, quanto às cooperativas de produção operária (Decreto-Lei n.º 309/81, de 16 de novembro), o art. 9.º estabelece que, após a determinação dos excedentes, se deduzirão «os levantamentos dos membros recebidos por conta dos mesmos». Por sua vez, o diploma que regula as cooperativas de serviços (Decreto-Lei n.º 323/81, de 4 de dezembro), estipula, no seu art. 9.º, que a distribuição dos excedentes, nas cooperativas de prestação de serviços, será feita «proporcionalmente ao trabalho de cada membro, segundo critérios definidos nos estatutos e/ou regulamentos internos da cooperativa, nos termos do art. 100.º do CCoop, deduzindo-se após a sua determinação, os levantamentos dos membros recebidos por conta dos mesmos».

Estes «levantamentos por conta» dos excedentes não constituem uma retribuição, nos termos previstos na lei geral do trabalho, mas uma participação antecipada de resultados, mais especificamente de excedentes¹⁸.

O excedente define-se como um valor provisoriamente pago a mais pelos cooperadores à cooperativa ou pago a menos pela cooperativa aos cooperadores, como contrapartida da participação destes na atividade da cooperativa. O excedente re-

17. V. sobre esta questão dos levantamentos por conta, PÉREZ CAMPOS, Ana I. (2021): “Socio trabajador de cooperativa de trabajo asociado, ¿asalariado y/o autónomo?: evolución, tendencias y nuevas propuestas”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 38, pp. 55-92.

18. V. LEITE, Jorge, *op. cit.*, pp. 89-108; GARCÍA JIMÉNEZ, Manuel (2016): “El estatuto jurídico del socio trabajador desde la perspectiva del derecho del trabajo”. En: *Cooperativa de trabajo asociado y estatuto jurídico de sus socios trabajadores* (Fajardo García (dir.), Senent Vidal (coord.)), Valencia, Tirant Lo Blanch, pp. 311 e ss.; MEIRA, Deolinda, MARTINS, André Almeida & FERNANDES, Tiago (2017): “Regime jurídico das cooperativas de trabalho em Portugal: Estado da arte e linhas de reforma”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 30, pp. 199-228.

sulta, assim, de operações da cooperativa com os seus cooperadores, sendo gerado à custa destes, constituindo «o resultado de uma renúncia tácita dos cooperadores a vantagens cooperativas imediatas»¹⁹.

Este excedente poderá retornar aos cooperadores, tal como resulta do art. 100.º, n.º 1, do CCoop, quando dispõe que «os excedentes anuais líquidos, com exceção dos provenientes de operações com terceiros, que restarem depois do eventual pagamento de juros pelos títulos de capital e das reversões para as diversas reservas, poderão retornar aos cooperadores».

Ora, não obstante o cooperador trabalhador não depender juridicamente da cooperativa (inexistência de um vínculo de subordinação jurídica), é certo que depende economicamente da cooperativa, porque carece, por norma, da importância auferida com o seu trabalho para o seu sustento e da sua família.

Porque assim é, e apesar de os «levantamentos por conta» dos excedentes não constituírem uma retribuição no sentido estrito do termo, mas uma repartição antecipada dos rendimentos, é importante equacionar uma aproximação ao regime e às garantias previstas para o conceito de retribuição, no domínio da legislação laboral. Tal aproximação visará proteger o facto de os referidos «levantamentos por conta» dos excedentes constituírem a principal e nalguns casos a exclusiva fonte de subsistência para o cooperador trabalhador e sua família. Destaque-se, sobretudo, a consagração de uma periodicidade no pagamento e na fixação de um valor mínimo de subsistência, nos termos estabelecidos nos estatutos /ou nos regulamentos internos da cooperativa.

Acresce que, segundo a doutrina, para efeitos de tributação, no caso das cooperativas de trabalho, estes levantamentos por conta terão a natureza de rendimentos de trabalho e deverão ser tratados como tal²⁰.

Outros critérios deverão ser tidos em conta na densificação do conceito de dependência económica, designadamente o critério da integração do prestador da atividade no processo produtivo da empresa e o critério da continuidade do exercício da atividade.

Ora, estando o cooperador trabalhador, enquanto prestador de atividade, integrado de modo contínuo no processo empresarial da cooperativa, sendo a contrapartida do seu trabalho o seu principal ou exclusivo modo de subsistência, não temos

19. NAMORADO, Rui (2005): *Cooperatividade e Direito Cooperativo. Estudos e Pareceres*, Almedina, Coimbra, p. 183.

20. Neste sentido, AGUIAR, Nina (2016): “Jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia sobre fiscalidade cooperativa: uma síntese crítica”, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 50, pp. 222-223.

quaisquer dúvidas em afirmar que este se encontra numa situação de dependência económica em relação à sua cooperativa.

Assinalamos, ainda, a importância da definição de um adequado regime de proteção dos cooperadores trabalhadores quanto à duração e organização do tempo de trabalho, bem como o modo como se efetiva a contribuição de trabalho.

Este regime de proteção deverá estar previsto nos estatutos, no regulamento interno ou resultar de deliberações da assembleia geral ou do órgão de administração da cooperativa.

No entanto, não podemos esquecer que o estatuto jurídico do cooperador trabalhador apresenta mais similitudes com o regime jurídico dos trabalhadores independentes do que com o dos trabalhadores subordinados/assalariados. Relembre-se que o cooperador trabalhador se apresenta como um «produtor autónomo», como um «empresário de si mesmo», em conformidade com a natureza autogestionária da cooperativa.

Tenhamos sempre presente que a cooperativa é uma empresa de propriedade coletiva, o mesmo é dizer que a empresa cooperativa é propriedade daqueles que, efetivamente, proporcionam os recursos (trabalho/serviços) que permitem o seu funcionamento.

A cooperativa apresenta-se como uma empresa gerida pelos cooperadores, porque os seus órgãos são providos com cooperadores.

Os cooperadores, quando optam por constituir uma cooperativa, pretendem satisfazer as suas necessidades através de uma empresa que eles próprios possam gerir e controlar.

Assim, o art. 29.º, n.º 1, do CCoop determina que os «titulares dos órgãos sociais são eleitos em assembleia geral de entre os cooperadores». Consequentemente, seja qual for o modelo de administração e fiscalização adotado pela cooperativa (art. 28.º do CCoop), os órgãos são providos com cooperadores. Acresce que constitui um dever de cada cooperador exercer os cargos sociais para os quais tenham sido eleitos, salvo motivo justificado de escusa (art. 22º, n.º 2, al. b), do CCoop).

De acordo com os modelos de administração e de fiscalização da cooperativa previstos no art. 28º do CCoop, a administração da cooperativa está a cargo, consoante o modelo em causa, do conselho de administração ou do conselho de administração executivo. Ora, seja qual for o modelo de administração, o órgão administrador é composto por cooperadores (art. 29º, 1, do CCoop).

A fiscalização da gestão da cooperativa e o poder de controlo sobre as decisões empresariais do órgão de administração é um aspeto crucial do governo destas entidades. A fiscalização da cooperativa está a cargo, consoante o modelo em causa, do conselho fiscal, da comissão de auditoria e revisor oficial de contas, de conselho geral

e de supervisão e de revisor oficial de contas. A fiscalização da gestão da cooperativa e o poder de controlo sobre as decisões empresariais do órgão de administração é um aspeto crucial do governo destas entidades. Ora, seja qual for o modelo de fiscalização, o órgão fiscalizador é, em regra, composto por cooperadores (art. 29º, 1, do CCoop).

Esta exigência de que os titulares dos órgãos sejam cooperadores permitirá que os interesses dos cooperadores estejam diretamente representados nos seus órgãos, apresentando a vantagem de os dirigentes da cooperativa, orientados pela sua própria experiência, terem permanentemente presentes os interesses dos cooperadores, não se desviando da finalidade principal da cooperativa, que é, como vimos, a de satisfazer as necessidades dos seus membros, que, no caso específico das cooperativas de produtores, será a de proporcionar aos seus membros um trabalho digno, inclusivo e sustentável.

Neste contexto, em matéria de proteção social dos trabalhadores, o Projeto entra em clara contradição, pois, não obstante se afirmar expressamente, na 1.ª parte do n.º 7 do art. 3.º, que o acordo de trabalho cooperativo não pressupõe uma relação jurídico-laboral subordinada, manda aplicar, na 2.ª parte da norma, «os normativos jurídico-laborais básicos, bem como o regime de proteção e segurança social dos trabalhadores assalariados». Nesta sequência, são feitas menções a figuras específicas de uma relação jurídico-laboral (férias, subsídio de férias, subsídio de Natal), que apontam para uma qualificação do acordo de trabalho cooperativo como um contrato de trabalho, o que, tal como já foi demonstrado, para além de não ser o caminho interpretativo mais adequado, entra em contradição com o disposto nos n.ºs 5 e 6 do art. 3.º.

Acresce que, ao determinar a aplicação do regime de proteção e segurança social dos trabalhadores assalariados, o Projeto não está alinhado com o disposto no Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social²¹, o qual consagra com dois níveis de proteção diferentes para o cooperador trabalhador.

Efetivamente, no art. 135.º, permite-se que a cooperativa possa optar pelo enquadramento do cooperador trabalhador na categoria dos trabalhadores independentes em matéria de proteção social, dispondo, no seu n.º 1, que «As cooperativas de produção e serviços podem optar, nos seus estatutos, pelo enquadramento dos seus membros trabalhadores no regime dos trabalhadores independentes, mesmo durante os períodos em que integrem os respetivos órgãos de gestão e desde que se encontrem sujeitos ao regime fiscal dos trabalhadores por conta própria». Por sua vez, o n.º 2 da

21. Lei n.º 110/2009, de 16 de setembro.

mesma norma estabelece que «Uma vez manifestado o direito de opção previsto no número anterior, este é inalterável pelo período mínimo de cinco anos».

Nos termos do art. 141.º daquele diploma, a proteção social conferida pelo regime dos trabalhadores independentes integra a proteção nas eventualidades de doença, parentalidade, doenças profissionais, invalidez, velhice e morte. Acresce a possibilidade, prevista no Decreto-Lei n.º 12/2013, de 25 de janeiro, de os mesmos beneficiarem de um subsídio por cessação de atividade, devido aos trabalhadores independentes que sejam economicamente dependentes de uma única entidade contratante, para compensar a perda de rendimentos resultante da cessação involuntária do contrato de prestação de serviços com a entidade contratante.

Se não houver esta opção estatutária, aplica-se o disposto nos arts 110.º a 112.º do Código, os quais se inserem numa secção relativa aos trabalhadores ao serviço das entidades empregadoras sem fins lucrativos. A al. g) do art. 111.º considera as cooperativas como entidades sem fins lucrativos e estas, enquanto entidades empregadoras, terão direito a uma redução de 33,3% da taxa contributiva global (n.º 1 do art. 110.º), sendo, respetivamente, de 22,3% e de 11% para as entidades empregadoras e para os trabalhadores (art. 112.º).

Em suma, consideramos que o Projeto deveria ter regulado a matéria da proteção do cooperador trabalhador de forma um pouco mais genérica, respeitando o funcionamento autogestionário destas entidades, conferindo à cooperativa o poder/dever de estipular internamente (seja em sede dos seus estatutos, seja por via de regulamento interno) as regras que regulam a atividade do cooperador trabalhador e seu regime de proteção.

Neste contexto, em matéria de proteção social dos trabalhadores defendemos uma intervenção legislativa que assegure um equilíbrio entre a necessidade de definir, nos estatutos e/ou no regulamento interno, um regime protetor para o cooperador trabalhador e a natureza autogestionária da cooperativa.

4. Análise crítica do regime jurídico das operações com terceiros

O art. 22.º do Projeto trata do regime jurídico das operações com terceiros.

O escopo mutualístico prosseguido pela cooperativa e que a distingue dos outros tipos sociais, não implica que esta desenvolva atividade exclusivamente com os seus membros, podendo atuar, igualmente, com terceiros, possibilidade que existia já na própria cooperativa de Rochdale.

Estas relações contratuais com terceiros evidenciam, desde logo, a afirmação da sociabilidade reivindicada pela cooperativa: a cooperativa satisfará, antes de mais, os interesses dos seus membros e, contemporaneamente, *transbordará* para o exterior, difundindo os seus serviços também a favor daqueles que, apesar de não serem membros da cooperativa, têm as mesmas necessidades que estes últimos, podendo, deste modo, gerar-se novas adesões. Assim, as cooperativas que desenvolvam operações com terceiros devem conceder-lhes a possibilidade de se tornarem membros cooperadores, devendo informá-los dessa possibilidade.

Ainda que a lei não defina o que se deve entender por terceiro, parece ser doutrina assente que, na esteira dos ensinamentos de Rui Namorado: «Terceiros, de um ponto de vista cooperativo, são todos aqueles que mantenham com uma cooperativa relações que se enquadrem na prossecução do seu objeto principal, como se fossem seus membros embora de facto não o sejam»²². Por outras palavras, as operações com terceiros abrangem a atividade entre cooperativas e membros não-cooperadores (terceiros) para o fornecimento de bens, serviços ou trabalho, do mesmo tipo dos fornecidos aos membros cooperadores.

Este perfil não exclusivo da mutualidade permitirá às cooperativas tornarem-se mais competitivas, aumentando a sua capacidade financeira. Nesta decorrência, o Código Cooperativo, no seu art. 2.º, n.º 2, estabeleceu que «as cooperativas, na prossecução dos seus objetivos, poderão realizar operações com terceiros, sem prejuízo de eventuais limites fixados pelas leis próprias de cada ramo». O Código Cooperativo eliminou, desta forma, a obrigatoriedade do carácter complementar da atividade com terceiros, que existia na legislação anterior (Decreto-Lei n.º 454/80, de 9 de outubro), na qual se dispunha que as cooperativas podiam «ainda, a título complementar, realizar operações com terceiros», ainda que seja de admitir que os estatutos possam proibir a realização de operações com terceiros²³.

Ora, o n.º 1 do art. 22.º do Projeto ressuscita a obrigatoriedade do carácter complementar da atividade com terceiros, uma vez que estabelece: «Sem prejuízo do disposto no artigo 41.º, nas cooperativas são consideradas operações com terceiros as realizadas, a título complementar, pelos produtores ou utentes, não admitidos como cooperadores». Defendemos que esta desconformidade do Projeto com o Código Cooperativo deverá ser eliminada, retirando-se da norma a expressão «a título complementar».

22. NAMORADO, Rui: *Cooperatividade e Direito Cooperativo. Estudos e pareceres*, op. cit., pp. 184-185.

23. MEIRA, Deolinda (2018): “O princípio da participação económica dos membros à luz dos novos perfis do escopo mutualístico”, *Boletín de la Asociación de Derecho Cooperativo*, nº 53, pp. 107-137.

No entanto, não esqueçamos que, em si mesmas, as operações com terceiros são estranhas à forma jurídica cooperativa, pelo que quando o volume de operações desenvolvidas com terceiros ultrapassa claramente o volume de operações com membros poderá estar em causa o escopo mutualístico destas entidades. Daí que no ordenamento português se admita que as operações com terceiros possam ser objeto de limitações na legislação setorial dos diferentes ramos do setor cooperativo. Ora, ainda que previstas expressamente no art. 9.º do Decreto-Lei nº 523/99, de 10 de dezembro (cooperativas de comercialização), no art. 7.º do Decreto-Lei nº 313/81, de 19 de novembro (cooperativas culturais), no art. 14.º do Decreto-Lei nº 502/99, de 19 de novembro (cooperativas de habitação e construção), no art. 6.º do Decreto-Lei nº 309/81, de 16 de novembro (cooperativas de produção operária), no art. 6.º do Decreto-Lei nº 323/81, de 4 de dezembro (cooperativas de serviços) e no art. 24.º, n.ºs 2 e 3 do Decreto-Lei nº 24/91, de 11 de janeiro (cooperativas de crédito agrícola), apenas esta última norma estabelece limites concretos às operações de crédito com não associados (35% do respetivo ativo líquido total, o qual poderá ser elevado para 50%, mediante autorização do Banco de Portugal).

Entendemos que a solução constante do n.º 2 do art. 22.º do Projeto de concretizar, de forma rígida, tais limites (25% do total das operações desenvolvidas pela cooperativa, que poderá ser elevando até 50% nas cooperativas de utentes) poderá colocar problemas à gestão da cooperativa, designadamente numa situação imprevista de aumento do volume de atividade ou de saída de um número significativo de cooperadores. Acresce que não se percebe por que razão a elevação até 50% só se aplica às cooperativas de utentes.

Assim, consideramos que devem ser equacionadas outras soluções, tais como: (i) a fixação de tais limites nos estatutos da cooperativa ou, anualmente, mediante deliberação da assembleia geral; (ii) ou a opção por uma solução similar à prevista no Regime Jurídico do Crédito Agrícola, fixando um limite de 35%, que poderia ser elevado para 50%, mediante autorização da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), na qualidade de supervisora do setor cooperativo em Portugal, mediante pedido fundamentado da cooperativa.

Finalmente, não se percebe o propósito do n.º 4 do art. 22.º do Projeto, o qual dispõe: «Não são consideradas operações com terceiros as realizadas pela cooperativa em cumprimento dos princípios cooperativos da educação, formação e informação, da intercooperação e do interesse pela comunidade, previstos no artº 3º do Código Cooperativo». Tal como acima referido e demonstrado, as atividades com terceiros reportam-se a atividades do mesmo tipo da atividade desenvolvida entre a cooperativa e os cooperadores.

5. A evolução quanto ao regime da joia de admissão

A figura da «joia» está prevista no art. 90.º do CCoop, nos termos do qual «os estatutos da cooperativa podem exigir a realização de uma joia de admissão, pagável de uma só vez ou em prestações periódicas».

Na organização financeira da cooperativa, a joia ingressa no património da cooperativa e não no capital social, pelo que o cooperador não terá direito a recuperá-la em caso de demissão. Assim, o n.º 2 do art. 90.º do CCoop dispôs que o montante das joias «reverte para reservas obrigatórias, conforme constar dos estatutos, dentro dos limites da lei». Um mínimo de 5% do valor das joias reverterá para a reserva legal até que esta «atinga um montante igual ao máximo do capital atingido pela cooperativa» (art. 96.º, n.ºs 2 e 3, do CCoop). O valor remanescente das joias deverá reverter para a reserva para a educação e formação cooperativas [al. a) do n.º 2 art. 97.º do CCoop].

Nos termos da lei cooperativa, a joia poderá ser exigida, quer no momento da constituição da cooperativa, quer em caso de admissão de novos membros.

Entendemos que, no primeiro caso, a exigência da joia funcionará como um contributo a fundo perdido, reclamado a cada cooperador e motivado pelas despesas que a sua admissão implica, as quais serão suportadas pela cooperativa (despesas de instalação de novos instrumentos de trabalho, despesas de manutenção acrescidas, e outras).

No segundo caso, a joia funcionará como uma forma de compensar, em parte, a contribuição dos anteriores cooperadores para o património comum da cooperativa. Um tratamento igual de todos os cooperadores -como é característico da cooperativa- seria injusto para os cooperadores mais antigos, designadamente para os cooperadores fundadores, que constituíram a cooperativa (cumpriram todas as exigências legais para que a entidade adquirisse personalidade jurídica e tivesse uma existência válida no mundo do direito), organizaram a sua estrutura económica para pôr em marcha uma atividade empresarial que servisse os interesses dos membros, ou seja, dedicaram à cooperativa tempo e trabalho, o que resultou numa empresa desenvolvida e em funcionamento, que é como a encontra o cooperador que ingressa posteriormente. Assim, de modo a obter um tratamento igual de todos os cooperadores, o legislador arbitrou fórmulas que permitissem a obtenção dessa igualdade, entre as quais se inclui a exigência, aos novos cooperadores, de joias de admissão que complementarão a sua entrada de capital²⁴.

24. FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (1997): *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*, Tecnos, Madrid, pp. 59-60.

Na determinação do montante da joia deveremos ter sempre presente o *Princípio cooperativo da adesão voluntária e livre*, que impedirá o estabelecimento de condições de admissão excessivamente gravosas para os aspirantes a membros da cooperativa. Com efeito, o estabelecimento de quantias elevadas para a joia constituirá um obstáculo ao direito de admissão. Consciente desse risco, o Código Cooperativo de 1980 (art. 27.º) estabelecia um valor máximo do montante da joia, que era então definido por uma percentagem sobre o capital social reportado ao último balanço aprovado. No Código de 1996, o legislador cooperativo português eliminou o valor máximo da joia. Cremos que o desaparecimento desta eliminação resulta da intenção do legislador de conferir às cooperativas maior liberdade na determinação do valor da joia a realizar pelos novos membros, aquando da sua admissão. No entanto, esta liberdade não pode contender com o *Princípio da adesão voluntária e livre*.

Para prevenir a violação deste princípio cooperativo, a proposta, no n.º 2 do art. 25.º, dispõe que «O montante da joia deve atender a critérios de proporcionalidade, adequabilidade e necessidade, não podendo ser superior ao triplo do valor da entrada de capital do cooperador». Parece-nos uma boa solução, que se inspira na solução prevista no ordenamento espanhol para o cálculo da *cuota de ingreso* (que corresponde à figura da joia no ordenamento português). O n.º 2 do art. 52.º da *Ley Estatal de Cooperativas* estabeleceu que a importância da *cuota de ingreso* não poderia ser superior a 25% da entrada obrigatória para o capital social exigida para o ingresso na cooperativa²⁵.

6. Conclusões

Para além de concentrar a legislação dos diversos ramos cooperativos num único diploma, o Projeto apresenta como critério de organização das cooperativas de 1.º grau dos doze ramos cooperativos o critério da participação dos membros na atividade da cooperativa, agrupando-as em: cooperativas de produtores, de utentes e mistas. Este critério inovador no ordenamento português permite conciliar a tradição legislativa portuguesa de arrumar os ramos cooperativos em doze ramos com as modernas tendências europeias de agrupar as cooperativas tendo em conta o modo de participação do cooperador na atividade da cooperativa.

O Projeto representa uma melhoria significativa quanto à definição de um estatuto jurídico para o cooperador produtor. Adota-se a tese do «acordo de trabalho coo-

25. FAJARDO, Gemma (2017): “Chapter 11. Spain”. En: *Principles of European Cooperative Law: Principles, Commentaries and National Reports* (Authors: Fajardo G., Fici A., Hentý H., Hiez D., Meira D., Muenker H. & Snaith I.), Intersentia, Cambridge, pp. 572 e ss.

perativo», que é aquela que caracteriza corretamente a relação complexa que existe entre a cooperativa e o cooperador trabalhador.

Assinalamos como muito positiva a preocupação em definir um adequado regime de proteção dos cooperadores trabalhadores/cooperadores produtores quanto à duração e organização do tempo de trabalho, o modo como se efetiva a contribuição de trabalho e levantamentos por conta. No entanto, o Projeto entra em contradição pois, não obstante se afirmar expressamente que o acordo de trabalho cooperativo não pressupõe uma relação jurídico-laboral subordinada, manda aplicar os normativos jurídico-laborais básicos, bem como o regime de proteção e segurança social dos trabalhadores assalariados.

O Projeto deveria ter regulado a matéria da proteção do cooperador trabalhador de forma mais genérica, respeitando o funcionamento autogestionário destas entidades, conferindo à cooperativa o poder/dever de estipular internamente (seja em sede dos seus estatutos, seja por via de regulamento interno) as regras que regulam a atividade do cooperador trabalhador e seu regime de proteção. Em matéria de proteção social dos cooperadores trabalhadores impõe-se uma intervenção legislativa que assegure um equilíbrio entre a necessidade de definir, nos estatutos e/ou no regulamento interno, um regime protetor para o cooperador trabalhador e a natureza autogestionária da cooperativa.

Em matéria de operações com terceiros, deverá ser eliminada a obrigatoriedade do caráter complementar de tais operações. A solução constante do Projeto de concretizar de forma rígida os limites às operações com terceiros (25% do total das operações desenvolvidas pela cooperativa, que poderá ser elevado até 50% nas cooperativas de utentes) poderá colocar problemas à gestão da cooperativa, designadamente numa situação imprevista de aumento do volume de atividade ou de saída de um número significativo de cooperadores.

Não se percebe por que razão a elevação dos limites das operações com terceiros até 50% só se aplica às cooperativas de utentes.

Devem ser equacionadas outras soluções, tais como: (i) a fixação de tais limites nos estatutos da cooperativa ou, anualmente, mediante deliberação da assembleia geral; (ii) ou a opção por uma solução similar à prevista no atual Regime Jurídico do Crédito Agrícola, fixando um limite de 35%, que poderia ser elevado para 50%, mediante autorização da CASES, na qualidade de supervisora do setor cooperativo em Portugal, mediante pedido fundamentado da cooperativa.

Finalmente, consideramos adequada e fundamental para a preservação da identidade cooperativa a fixação de limites quanto ao montante da joia.

Bibliografia

- AGUIAR, Nina (2016): “Jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia sobre fiscalidade cooperativa: uma síntese crítica”, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 50, pp. 203-239.
DOI: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp203-239>
- CARVALHO, Catarina (2012): “Qualificação da relação jurídica entre cooperador e cooperativa: contrato de trabalho ou acordo de trabalho cooperativo?”. En: *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola* Moeda (coord. Meira, Deolinda), Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Lisboa, pp. 587-594.
- FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (1997): *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*, Tecnos, Madrid.
- FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (2015): “Orientaciones y aplicaciones del principio de participación económica”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 27, pp. 205-241.
- FAJARDO, Gemma (2017): “Chapter 11. Spain”. En: *Principles of European Cooperative Law: Principles, Commentaries and National Reports* (Authors: Fajardo G., Fici A., Henry H., Hiez D., Meira D., Muenker H. & Snaith I.), Intersentia, Cambridge, pp. 517-623. DOI: <https://doi.org/10.1017/9781780686073.013>
- FERNANDES, Tiago Pimenta (2018): “Artigo 4.º”. En: *Código Cooperativo Anotado* (Coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 37-42.
- FICI, Antonio (2017): “Chapter 1. Definition and Objectives”. En *Principles of European Cooperative Law: Principles, Commentaries and National Reports* (Authors: Fajardo García, Isabel Gemma, Fici, Antonio, Henry, Hagen, Hiez, David, Meira, Deolinda, Muenker, Hans & Snaith, Ian), Intersentia, Cambridge, pp. 19-45.
DOI: <https://doi.org/10.1017/9781780686073.003>
- GARCÍA JIMÉNEZ, Manuel (2016): “El estatuto jurídico del socio trabajador desde la perspectiva del derecho del trabajo”. En: *Cooperativa de trabajo asociado y estatuto jurídico de sus socios trabajadores* (Fajardo García, Gemma (dir.), Senent Vidal, M^a José (coord.)), Valencia, Tirant Lo Blanch, pp. 293-313.
- GOMES, Júlio (2017): *Direito do Trabalho, Volume I*, Coimbra Editora, Coimbra.
- LEITE, Jorge (1994): *Relação de Trabalho Cooperativo Ano I*, Vol. nº 2, Almedina, Coimbra, pp. 89-108.

- MARTINS, André Almeida (2012): “A debatida questão da qualificação da relação jurídica entre cooperador trabalhador e cooperativa. Anotação ao Acórdão do Tribunal da Relação do Porto, de 27 de fevereiro de 2012”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 35, pp. 265-284.
- MARTINS, André Almeida (2014): “A relação jurídica entre cooperador trabalhador e cooperativa - notas sobre a sua qualificação e regime”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 36, pp. 31-53.
- MEIRA, Deolinda (2009): *O regime económico das cooperativas no direito português - o capital social*, Vida Económica, Porto.
- MEIRA, Deolinda (2013): “A Lei de Bases da Economia Social Portuguesa: do projeto ao texto final”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 24, pp. 21-52.
- MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2016): “A Reforma do Código Cooperativo em Portugal”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 38, pp. 77-108.
- MEIRA, Deolinda. & RAMOS, Maria Elisabete (2017): “Lei Basilar das Cooperativas. Memórias de uma lei precursora e contraditória”, *ROA - Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 77, pp. 61-91.
- MEIRA, Deolinda, MARTINS, André Almeida & FERNANDES, Tiago (2017): “Regime jurídico das cooperativas de trabalho em Portugal: Estado da arte e linhas de reforma”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 30, pp. 199-228.
- MEIRA, Deolinda (2018): “O princípio da participação económica dos membros à luz dos novos perfis do escopo mutualístico”, *Boletín de la Asociación de Derecho Cooperativo*, nº 53, pp. 107-137.
DOI <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-53-2018pp107-137>
- MEIRA, Deolinda & FERNANDES, Tiago (2022): “Enquadramento legal e jurisprudencial do cooperador trabalhador em Portugal”, *Cooperativismo e Economía Social (CES)*, nº 44, pp. 231-249.
DOI: <https://doi.org/10.35869/ces.v0i44.4379>
- NAMORADO, Rui (2005): *Cooperatividade e Direito Cooperativo. Estudos e Pareceres*, Almedina, Coimbra.
- OLIM, Ana (2018): “Artigo 115.º”. En: *Código Cooperativo Anotado* (Coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 611-615.
- PÉREZ CAMPOS, Ana I. (2021): “Socio trabajador de cooperativa de trabajo asociado, ¿asalariado y/o autónomo?: evolución, tendencias y nuevas propuestas”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 38, pp. 55-92. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.38.20863

- RODRIGUES, José António (2011): *Código Cooperativo - anotado e comentado e Legislação Cooperativa*, 4.^a ed, Quid Juris - Sociedade Editora.
- VASSEROT, Carlos Vargas (2006): “La actividad cooperativizada y las relaciones de la Cooperativa con sus socios y con terceros”, *Monografía Asociada a RdS*, nº 27.

DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA E COOPERATIVAS - UMA ABORDAGEM PRELIMINAR DE UM CASO ESPECÍFICO

PIERCING THE COOPERATIVE VEIL – A PRELIMINARY APPROACH OF A SPECIFIC CASE

Maria de Fátima Ribeiro

Associate Professor

Faculty of Law/Universidade Católica Portuguesa

Católica Research Centre for the Future of Law

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1801-1432>

RESUMO

O artigo 96.5 do Código Cooperativo português estabelece que se os prejuízos do exercício de uma cooperativa forem superiores ao montante da reserva legal a diferença pode, por decisão da assembleia geral, ser exigida aos cooperadores, proporcionalmente às operações realizadas por cada um deles – não impondo aos membros da cooperativa essa participação na cobertura das perdas, que podem discricionariamente deliberar. Caso não o deliberem, os montantes correspondentes aos ganhos que esses membros tenham indevidamente auferido através das transacções realizadas com a cooperativa, à custa do património desta, serão muito provavelmente suportados pelos credores da cooperativa. Neste artigo, analisa-se a possibilidade de o recurso à desconsideração da personalidade jurídica da cooperativa poder constituir solução para a tutela dos seus credores – e, ainda, se essa será a melhor solução.

PALAVRAS CHAVE: Cooperativas, perdas anuais, credores, desconsideração da personalidade jurídica.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: RIBEIRO, Maria de Fátima (2023): “Desconsideração da personalidade jurídica e cooperativas – uma abordagem preliminar de um caso específico”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 287-316. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.27639>

ABSTRACT

Article 96.5 of the Portuguese Cooperative Code states that if a cooperative’s annual losses are greater than the amount of the legal reserve, the difference may, by decision of the general meeting, be demanded from the cooperative members, in proportion to the operations carried out by each of them - not imposing this participation in covering the losses on the cooperative members, which they can decide at their discretion. If they don’t, the amounts corresponding to the gains that these members have unduly made through transactions with the cooperative, at the expense of the cooperative’s assets, will most likely be borne by the cooperative’s creditors. This article analyzes the possibility that piercing the cooperative veil could be a solution to protect its creditors – and whether it is the best solution.

KEYWORDS: Cooperatives, annual losses, creditors, piercing the cooperative veil.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: B55, K00, K20, P13.

EXPANDED ABSTRACT

Piercing the corporate veil is a jurisprudential technique that consists in ignoring the existence of the separate identity of a legal entity. It is commonly used in relation to companies, but its application to cooperatives can and should be considered, whenever justified. Any business organization that provides limited liability to its partners can be subject to the piercing of the corporate veil technique if those partners act in order to threaten the integrity of the protection of their limited liability: it means that the creditors of this business organization will want to achieve the judicial piercing of the corporate veil in order to ensure the maximum satisfaction of their credits. So, the question we must ask at this point is whether it is adequate to extend the piercing of the veil technique to cooperatives, in order to find out if in the case groups established for companies –material undercapitalization, interference destroying the company, and the commingling of the assets of the company and the shareholder– it would be possible or even reasonable to pretend such a result: make the cooperative members answer with their personal assets before the cooperative’s creditors. Material undercapitalization exists when a company does not have enough capital to conduct the business activity it is meant to, because its shareholders would not provide it nor guarantee the necessary recourse to credit, thereby transferring all the risk of the business activity to the market. Interference destroying the company is usually described as a situation where the shareholders strip funds, productive resources and business opportunities from the company, transferring then to another company in which they have a direct or indirect interest (they can be its shareholders, but often the shareholders are their relatives; not infrequently they are its directors or shadow directors). Commingling of the assets of the company and the shareholder exists if the shareholders act in such a way as to confuse the assets of the company and their own, not respecting the separation of assets that characterizes the legal entity of the company, his behaviour compromising the satisfaction of the company’s creditors and leading to an unjustified enrichment of his own assets.

In the cases of undercapitalization, interference destroying the company, and the commingling of the assets of the company and the shareholder we can generally reject the use of the piercing the cooperative veil technique, because of the specific characteristics of the cooperative regime concerning its capitalization and the democratic participation of the members. So, protection of the creditors’ interest can and shall be ensured by recourse to the directors’ liability regime. But there is a particular situation, under cooperative Portuguese law, that would require the specific liability of members of the cooperative.

A cooperative is a legal person (having autonomous legal subjectivity and, generally, patrimonial autonomy -therefore justifying limited liability of the members, who are almost always not liable for the cooperative’s debts)- that carries on any economic activity without

having profit as its ultimate purpose. Although a cooperative may be established to carry out an activity in the general interest of the community (in the special case of a general interest cooperative), its activity is regularly carried *mainly* in the interest of its members (as consumers, providers, or workers of the cooperative enterprise). The cooperative's objective consists of, firstly, developing an economic activity, mainly through cooperative transactions with their cooperator members for the provision of goods, services, or jobs. In that sense, the cooperative is an enterprise, and cooperatives may engage in non-member cooperative transactions – unless otherwise defined by their status – as long as that activity is not their main activity; and second, the cooperative must develop such activity in the interest of its members, *i.e.*, to the direct satisfaction of the members' needs. Members have obligations and rights. Concerning obligations, it is worth emphasising the duty to participate in cooperative transactions to a minimum extent, to make the applicable capital contributions, and to participate in the cooperative's governance (except for the case of investor members, who are neither obliged to participate in cooperative transactions, nor in the governance of the cooperative). The economic results of a cooperative's transactions with members may be either cooperative "surpluses" or cooperative losses. The allocation of an eventual "surplus" is decided by members' meeting: it can either be distributed to the cooperator members as cooperative refunds or allocated to divisible and indivisible reserves. It is in cases where those transactions result in cooperative losses that we can identify, under the Portuguese cooperative law, a serious and specific creditors' protection problem.

Article 96.5 of the Portuguese Cooperative Code states that if a cooperative's annual losses are greater than the amount of the legal reserve, the difference may, by decision of the general meeting, be demanded from the cooperative members, in proportion to the operations carried out by each of them - not imposing this participation in covering the losses on the cooperative members, which they can decide at their discretion. If they don't, the amounts corresponding to the gains that these members have unduly made through transactions with the cooperative, at the expense of the cooperative's assets, will most likely be borne by the cooperative's creditors.

Piercing the cooperative veil if the cooperative members decide to not cover the cooperative's losses with their contributions, when those losses are caused by the transactions that took place between the cooperative and these members, may be an answer to the need to protect the interests of the cooperative's creditors – but it is not the most appropriate solution.

The adequate solution should derive from the law – and from an internal responsibility, meaning that the Article 96.5 of the Portuguese Cooperative Code should only confer the power on the assembly to freely decide if the members are not obliged to make contributions

to cover the cooperative's losses in the described situation when the cooperative's statutes state the liability of the members for the cooperative's debts. In all other cases, in the existence of the limited liability principle, the board of directors should be obliged to claim from members the sums corresponding to the losses that resulted to the cooperative from the transactions with those members. If they did not, they would personally answer for the damages caused by such omission, in accordance with the directors' liability legal system.

SUMARIO

1. Introdução. 2. A limitação da responsabilidade dos membros e a personalidade jurídica das pessoas colectivas. 3. Os grupos de casos típicos de desconsideração da personalidade jurídica das sociedades comerciais. 4. Os grupos de casos de desconsideração da personalidade jurídica e as cooperativas. 4.1. As cooperativas e a responsabilidade limitada dos membros. 4.2. As cooperativas e os grupos de casos de desconsideração da personalidade jurídica. 5. Os problemas que coloca o artigo 96.5 do Código Cooperativo português. 6. Conclusão. Bibliografia.

1. Introdução

A desconsideração da personalidade jurídica é uma técnica que consiste em ignorar a existência da personalidade jurídica de uma pessoa colectiva, para efeitos de imputação aos seus membros de actos, características ou conhecimentos da própria pessoa colectiva em causa, ou de responsabilização pessoal desses membros pelas obrigações dessa pessoa colectiva. Concretamente, ao desconsiderar a personalidade jurídica para efeitos de responsabilidade, o juiz vai determinar o afastamento do benefício da responsabilidade limitada dos sócios. Deste modo, os credores sociais vão poder executar os patrimónios dos sócios afectados para a satisfação das dívidas e obrigações da sociedade em causa. Esta operação tem sempre um alcance relativo, uma vez que a sua aplicação tem em vista a produção de um resultado concreto, relativamente a um específico credor ou grupo de credores¹.

É normalmente um mecanismo de criação jurisprudencial, uma vez que não assenta em disposição legal que expressamente a preveja (e que só existe em alguns ordenamentos jurídicos dos países sul-americanos²). Mas é um mecanismo a que recorrem frequentemente os tribunais nos Estados Unidos da América e em alguns países europeus, sobretudo quando se pretende a responsabilização pessoal dos sócios

1. Cf. VERRUCOLI, Piero (1964): *Il Superamento della Personalità Giuridica delle Società di Capitali nella Common Law e nella Civil Law*, Giuffrè, Milano, pp. 82 e ss.; CAPILLA RONCERO, Francisco (1984): *La Persona Jurídica. Funciones y disfunciones*, Tecnos, Madrid, pp. 70 e ss.; PAZ-ARES, Cándido (2006): “La sociedad mercantil: atributos y límites de la personalidad jurídica. Las cuentas em participación”. En: *Curso de Derecho Mercantil Rodrigo Urial/Aurelio Menéndez. I. Empresario, Establecimiento Mercantil y Actividad Empresarial. Derecho de la Competencia y de la Propiedad Industrial e Intelectual. Derecho de Sociedades* (coord. Aparicio González, María Luisa) 2.ª ed., Civitas, Madrid, pp. 567-612, pág. 590.

2. Cf. RIBEIRO, Maria de Fátima (2009): *A Tutela dos Credores da Sociedade por Quotas e a “Desconsideração da Personalidade Jurídica”*, Almedina, Coimbra, pp. 74 ss.

pelas dívidas de uma sociedade comercial de responsabilidade limitada, como é o caso, em Portugal, das sociedades por quotas e das sociedades anónimas³.

No continente europeu, as primeiras tentativas de, em casos concretos, pôr em causa o hermetismo da personalidade jurídica de sociedades comerciais remontam ao final do século XIX (terá sido pioneiro o caso *Salomon v. Salomon & Co. Ltd.*⁴), mas os trabalhos doutrinários de teorização da desconsideração da personalidade jurídica apenas começam a surgir a partir de meados do século passado (sendo o mais representativo desses trabalhos a obra *Rechtsform und Realität juristischer Personen*, de Rolf Serick⁵)⁶. A fundamentação dogmática da figura sempre constituiu um problema de difícil solução, tendo surgido essencialmente nesse âmbito as teorias do abuso, subjectivo ou objectivo (institucional), da personalidade jurídica⁷ e as teorias da aplicação da norma (que partem da *ratio* da norma cuja aplicação está em causa para decidir se essa norma vai aplicar-se, no caso concreto, à pessoa colectiva ou às pessoas que constituem o seu substrato pessoal)⁸. Porém, as chamadas teorias negativistas cedo rejeitaram a existência de um instituto de desconsideração da personalidade jurídica – teorias que ganharam expressão, sobretudo, no final do século passado, particularmente no âmbito das construções que propõem a revisão do conceito de pessoa colectiva para o entender como uma expressão linguística utilizada para resumir uma dada disciplina normativa⁹. A estas teses negativistas deve ser reconhecido o mérito de trazerem maior rigor à análise do problema da tutela dos credores sociais (nomeadamente, privilegiando soluções que, no direito positivo de cada ordenamento jurídico, permitem assegurar essa tutela), partindo da realidade jurídica que é a personalidade da pessoa colectiva¹⁰.

3. Cf. Maria de Fátima Ribeiro, ob. cit., pp. 67 ss.

4. Cf. MANES, Paola (1999): *Il Superamento della Personalità Giuridica. L'Esperienza Inglese*, Cedam, Padova, pp. 140 e ss..

5. Cf. SERICK, Rolf (1955): *Rechtsform und Realität juristischer Personen. Ein rechtsvergleichender Beitrag zur Frage des Durchgriffs auf die Personen oder Gegenstände hinter der juristischen Person*, Tübingen, passim.

6. Cf. a análise de Maria de Fátima Ribeiro, ob. cit., pp. 98 ss.

7. Cf. a análise de Maria de Fátima Ribeiro, ob. cit., pp. 103 ss.

8. Cf. MÜLLER-FREIENFELS, Wolfram (1957): “Zur Lehre von sogenannten ‘Durchgriff’ bei juristischen Personen im Privatrecht”, *Archiv für die civilistische Praxis*, pp. 522-543, p. 536. Este autor terá sido pioneiro na proposta desta fundamentação dogmática para o recurso à desconsideração da personalidade jurídica.

9. Cf. o contributo de SCHANZE, Erick (1975): *Einmangengesellschaft und Durchgriffshaftung als Konzeptualisierungsprobleme gesellschaftsrechtlicher Zurechnung*, Alfred Metzner Verlag, Frankfurt, pp. 102 ss.

10. Cf. Maria de Fátima Ribeiro, ob. cit., pp. 125 ss.

Em Portugal, uma parte da doutrina manifesta-se favorável à recepção deste mecanismo, embora só recentemente tenham surgido as primeiras monografias sobre o tema¹¹.

Por seu turno, os tribunais portugueses têm, normalmente, actuado de modo cauteloso quando se trata da desconsideração para efeitos de responsabilidade, sobretudo porque os problemas de tutela dos credores sociais que estes pretendem ver resolvidos através da desconsideração da personalidade jurídica podem em geral encontrar resposta na aplicação das regras do direito positivo¹².

Desde logo, está frequentemente em causa nessas situações, não a actuação dos sócios enquanto tais, mas a actuação (por acção ou omissão) típica de gerentes ou administradores que, simultaneamente, podem ser sócios, o que conduz a uma errada análise dos casos e, em consequência, à errada subsunção destes à desconsideração da personalidade jurídica – quando se trata, tão somente, de responsabilidade de gerentes ou administradores, de direito ou de facto.

Depois, ainda, mesmo que se trate nos casos em análise de responsabilidade do sócio enquanto tal, é de afirmar a subsidiariedade do recurso à chamada desconsideração da personalidade jurídica¹³: se as pretensões dos credores sociais puderem ser satisfeitas através do recurso a institutos jurídicos legalmente consagrados, não deve recorrer-se a este mecanismo de contornos vagos e imprecisos, fruto da elaboração ainda pouco consistente da doutrina e da jurisprudência e propiciador de casuísmo e insegurança jurídica¹⁴. A não ser assim, em rigor, tal solução violaria as mais ele-

11. Cf. a análise de Maria de Fátima Ribeiro, ob. cit., pp. 299 ss. De entre os escritos mais recentes sobre o tema, destacamos os de ABREU, Jorge Manuel Coutinho de (2021): *Curso de Direito Comercial. Vol. II. Das Sociedades*, 7.ª ed., Almedina, Coimbra, pp. 174 ss; CORDEIRO, Pedro (1989): *A Desconsideração da Personalidade Jurídica das Sociedades Comerciais*, AAFDL, Lisboa, passim; CORDEIRO, António Menezes (2000): *O Levantamento da Personalidade Colectiva no Direito Civil e Comercial*, Almedina, Coimbra, passim; DUARTE, Diogo Pereira (2007): *Aspectos do Levantamento da Personalidade Colectiva nas Sociedades em Relação de Domínio - Contributo para a Determinação do Regime da Empresa Plurissocietária*, Almedina, Coimbra, passim.

12. Cf. a análise jurisprudencial levada a cabo por Maria de Fátima Ribeiro, ob. cit., pp. 125 ss. e pp. 311 ss.

13. Fala-se de um “princípio de subsidiariedade”, ou Subsidiarität der Durchgriffshaftung. Cf. NIRK, Rudolf (1985): “Zur rechtsfolgende der Durchgriffshaftung”. In: *Festschrift für Walter Stimpel*, Walter de Gruyter, Berlin/New York, 443-462, pág. 460; ALTMIPPEN, Holger (2005): “Existenzvernichtungshaftung und Scheinauslandsgesellschaften”, *Festschrift für Volker Röhrich*, zum 65. Geburtstag, Otto Schmidt, Köln, 3-24, pp. 6 e ss.

14. A insegurança resulta, fundamentalmente, da ausência de determinação precisa dos pressupostos que possibilitem ao juiz “desconhecer a personificação de um ente”. Cf. CAPILLA RONCERO, Francisco: *La Persona Jurídica ...*, cit., pp. 70 e ss.; M. Bainbridge, Stephen (2001): “Abolishing veil piercing”, *Journal of Corporation Law*, Spring, 479-535, p. 481; idem, “Abolishing LLC veil piercing”, *University of Illinois Law*

mentares regras do Direito, pois é de repudiar o recurso à chamada desconsideração da personalidade jurídica, visando colmatar uma lacuna, sempre que não esteja concretamente demonstrado que a situação em análise não encontra solução no ordenamento legal vigente¹⁵. Para mais, nas sábias palavras de Baptista Machado, “[s]empre que seja possível resolver um problema dentro de quadros jurídicos mais precisos e rigorosos, é metodologicamente incorrecto recorrer a quadros de pensamento de contornos mais fluidos”¹⁶.

Finalmente, a responsabilização de um sócio de uma sociedade de responsabilidade limitada, fora dos casos legalmente previstos e afastando aquele que é um dos pilares básicos do regime legal dessas sociedades -precisamente, a limitação da responsabilidade-, é algo que apenas deve ser admitido quando a esse sócio possa ser imputada uma actuação, na qualidade de sócio (e não, como se viu, na qualidade de gerente ou administrador), que ponha em causa a capacidade da sociedade de satisfazer os seus credores. Na verdade, quando se trata de uma sociedade de responsabilidade limitada, os credores sociais apenas podem legitimamente esperar obter a satisfação dos seus créditos através da execução do património social (a menos que estejam em situação de exigir a prestação de garantias adicionais, o que frequentemente acontece quanto aos chamados “credores fortes”). Consequentemente, os sócios estão vinculados à observância de uma série de deveres, de modo a não porem em causa a consistência do património social, que constitui a única garantia geral dos credores da sociedade.

Uma vez que nos ordenamentos jurídicos europeus e norte-americano não existe uma norma que especificamente tipifique os comportamentos dos sócios que podem conduzir à desconsideração da personalidade jurídica, tem sido labor da doutrina e da jurisprudência destes países a elaboração de grupos de casos que o possam justificar – e podemos identificar aproximadamente os mesmos grupos de casos nos diversos países cujo ordenamento jurídico não contém previsão legal expressa¹⁷.

Review, nº 1, 2005, 77-106, pp. 78 e ss.; PAZ-ARES, Cândido: La sociedad mercantil: atributos y límites de la personalidad jurídica ..., cit., pp. 589 e ss..

15. Cf. Maria de Fátima Ribeiro, ob. cit., pp. 35-56, pp. 55 ss. É a este propósito que se fala da referida “subsidiariedade” do recurso à desconsideração da personalidade jurídica.

16. Cf. Machado, João Baptista (1996): *Introdução ao Direito e ao Discurso Legitimador*, Almedina, Coimbra, 9.ª reimp., p. 199.

17. Cf. RIBEIRO, Maria de Fátima (2012): “Desconsideração da personalidade jurídica e tutela de credores”. In: *Questões de Direito Societário em Portugal e no Brasil* (coord. Ribeiro, Maria de Fátima & Coelho, Fábio Ulhoa), Almedina, Coimbra, 515-555, pp. 516 ss.

Contudo, apesar da relativa estabilidade destes grupos de casos (que descreveremos adiante), o recurso à desconsideração da personalidade jurídica está longe de assegurar certeza e segurança, sobretudo porque não se consegue encontrar no conjunto das decisões judiciais proferidas nesse sentido uma fundamentação jurídica uniforme.

Apesar de a desconsideração da personalidade jurídica ser um mecanismo essencialmente discutido no âmbito societário, ele não é apenas aplicável a estas pessoas colectivas. Qualquer pessoa colectiva cujos membros beneficiem do princípio da limitação da responsabilidade pode ser objecto da sua aplicação, sempre que estes membros tenham agido de modo a pôr em causa a consistência patrimonial da mesma e, concomitantemente, a possibilidade de satisfação dos respectivos credores. Por outras palavras: os credores desta pessoa colectiva pretenderão a aplicação judicial da desconsideração da personalidade jurídica para obterem a maior satisfação possível dos seus créditos, uma vez o património da entidade devedora se mostre insuficiente¹⁸.

Neste ponto, a questão será a de saber se pode ser adequado o recurso à desconsideração da personalidade jurídica no âmbito das cooperativas, quando esteja em causa a tutela dos seus credores. Para o efeito, devemos analisar sumariamente os grupos de casos em que esse recurso é genericamente admitido nas sociedades comerciais e aferir da possibilidade e razoabilidade da sua verificação neste tipo específico de pessoas colectivas, bem como do efeito pretendido: a responsabilização dos membros de uma cooperativa pelas obrigações da mesma, de modo a satisfazerem os respectivos credores.

Neste estudo, buscaremos uma resposta às questões colocadas, à luz das normas vigentes no ordenamento jurídico português.

Uma vez que não existe o tratamento específico deste tema na doutrina ou na jurisprudência portuguesas, consideraremos para o efeito os princípios e regras gerais do direito societário, os limites ao princípio da responsabilidade limitada, o Código Cooperativo português e os princípios PECOL¹⁹, bem como os princípios fundamentais de direito cooperativo implicados. Também serão tidos em conta os desenvolvimentos doutrinários e jurisprudenciais em matéria de desconsideração da personalidade jurídica no âmbito societário. Finalmente, deixaremos uma sugestão de alteração legislativa a uma norma do Código Cooperativo português.

18. Cf. BAINBRIDGE, Stephen M. & HENDERSON, M. Todd (2016): *Limited Liability. A Legal and Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham/Northampton, pp. 44 ss.

19. Sigla para Princípios do Direito Cooperativo Europeu, em inglês Principles of European Cooperative Law, elaborado um grupo de docentes e investigadores especialistas em direito cooperativo (SGECOL - Study Group on European Cooperative Law), cujo draf pode ser consultado em <https://euricse.eu/wp-content/uploads/2015/04/PECOL-May-2015.pdf>.

2. A limitação da responsabilidade dos membros e a personalidade jurídica das pessoas colectivas

As cooperativas, tal como as sociedades comerciais, têm personalidade jurídica. Em consequência, o património de uma sociedade comercial ou de uma cooperativa é separado do património dos seus membros.

Em alguns tipos de sociedades comerciais (nas sociedades por quotas e nas sociedades anónimas), a esta separação acresce a irresponsabilidade de todos sócios pelas obrigações da sociedade – a que se chama “limitação da responsabilidade dos sócios”. Uma das mais fortes razões para a constituição de sociedades comerciais é, actualmente, esta protecção conferida ao património pessoal dos sócios, razão pela qual é muito pouco significativo o número de sociedades dos tipos em que nenhum ou só alguns dos sócios podem beneficiar dessa limitação da responsabilidade (respectivamente, sociedades em nome colectivo e sociedades em comandita).

A limitação da responsabilidade dos sócios permite a todos aqueles que pretendem criar um projecto empresarial, ou tão-só investir nele, gerir a aversão ao risco. Deste modo, estimula-se a empresarialidade – não existem dúvidas de que se não existisse esta forma de protecção do património pessoal dos sócios haveria uma forte resistência à criação destas formas de empresa (ou de qualquer outra), com todo o impacto negativo que isso teria na economia. Por isso, apesar de todas as críticas a que a limitação da responsabilidade dos sócios tem sido sujeita, deve reafirmar-se o seu papel crucial na organização empresarial e no mundo, tal como o conhecemos²⁰.

Por outro lado, há que considerar que na vida de uma empresa societária existe sempre o risco de incapacidade da pessoa colectiva para a satisfação integral dos seus credores. Se ele se materializar, a limitação da responsabilidade dos sócios implicará que serão os credores da mesma a suportar quase integralmente esse risco – e não os sócios ou os administradores.

Mas a protecção do património dos sócios relativamente ao risco da exploração da empresa societária não deve ser assegurada em quaisquer circunstâncias, seja qual for o comportamento desses sócios. Existem deveres inerentes à limitação da responsabilidade, para tutela dos interesses legítimos dos credores sociais²¹. E muitas vezes

20. Cf. EASTERBROOK, Frank H. & FISCHER, Daniel R. (1985): “Limited liability and the corporation”, *University Chicago Law Review*, 89-117, pp. 89 e ss.

21. O recurso à desconsideração da personalidade jurídica não pode ser confundido com a responsabilização de administradores. De facto, no regime de responsabilidade de administradores não está em causa a personalidade jurídica da pessoa colectiva, nem tampouco a sua autonomia patrimonial. Os administradores responderão em regra perante a própria sociedade ou cooperativa (e eventualmente perante os seus credores, quando tenham violado norma de protecção destes ou directamente direitos destes), mantendo-se e preservando-se a

os sócios não respeitam estes deveres, sobretudo quando estão em causa sociedades por quotas e, independentemente do tipo societário, empresas de pequena dimensão – organizações que tipicamente têm um pequeno número de sócios e um património reduzido, o que potencia o risco de comportamentos indevidos por parte dos membros e prejuízos para os credores²².

Também as cooperativas, como forma de organização empresarial, prosseguem uma actividade empresarial e têm os seus credores, que suportam o risco da exploração dessa actividade, em caso de insucesso da mesma – pois também as cooperativas têm personalidade jurídica e também nelas os membros gozam do benefício da responsabilidade limitada²³. Assim, também os membros das cooperativas estão sujeitos a deveres, de modo que seja assegurada a adequada tutela dos interesses desses credores. Os credores de uma cooperativa devem apenas suportar o risco de mercado decorrente do exercício da actividade empresarial; eles não devem ser expostos às consequências de comportamentos ilícitos dos membros dessa cooperativa.

3. Os grupos de casos típicos de desconsideração da personalidade jurídica das sociedades comerciais

Nos países europeus, a desconsideração da personalidade jurídica para o efeito de responsabilizar os sócios pelas dívidas da sociedade é geralmente vista como uma forma de tutela de credores a que apenas excepcionalmente se deve recorrer, uma vez que cada ordenamento jurídico estabelece vários fundamentos legais para a responsabilidade interna dos membros e administradores de uma sociedade comercial; e em alguns casos, até, é legalmente prevista a possibilidade de responsabilidade directa destas pessoas perante os próprios credores sociais²⁴. Apenas será de pôr em causa a personalidade jurídica da sociedade para este efeito (ou, mais precisamente, a limi-

respectiva personalidade jurídica, bem como a separação entre o respectivo património e os dos seus membros. Assim, sempre que um membro seja simultaneamente administrador, será essencial identificar a actuação em causa, capaz de gerar responsabilidade. Se se tratar de uma violação dos deveres que impendem sobre administradores, esta pessoa, embora também sócio da sociedade ou membro da cooperativa, será sujeita ao regime de responsabilidade de administradores.

22. Cf. RIBEIRO, Maria de Fátima: *A Tutela dos Credores da Sociedade por Quotas e a “Desconsideração da Personalidade Jurídica”*, cit., pp. 34 ss..

23. A menos que o contrário esteja estatutariamente consagrado nos termos do disposto no artigo 23.º do Código Cooperativo português. Veja-se, ainda, infra, nota 33.

24. A este propósito, remete-se para o que ficou supra exposto a propósito da ideia de subsidiariedade no recurso à desconsideração da personalidade jurídica e à bibliografia aí indicada.

tação da responsabilidade dos seus membros), determinando a responsabilidade directa dos sócios perante os credores da sociedade, nos casos em que não seja possível assegurar a tutela destes credores através do recurso àqueles fundamentos legalmente previstos.

Actualmente, pode afirmar-se que apenas um dos grupos de casos de desconsideração da personalidade jurídica tipificados pela doutrina e jurisprudência encontra acolhimento pacífico, mas outros grupos de casos continuam a ser enunciados e aceites por alguns autores, pelo que passaremos a descrevê-los, tentando simultaneamente apurar se faz sentido reconhecer a sua existência no âmbito da realidade social e jurídica das cooperativas.

a) Subcapitalização material

A subcapitalização material foi considerada uma das situações em que tipicamente os tribunais deveriam desconsiderar a personalidade jurídica de uma sociedade comercial para o efeito de determinar a responsabilidade de sócios pelas obrigações desta que o seu património não conseguisse satisfazer. Por subcapitalização material deve entender-se a situação em que os sócios não dotam, directa ou indirectamente, a sociedade dos meios de financiamento necessários à prossecução da actividade correspondente ao objecto social, quer no momento da constituição da sociedade quer ulteriormente, se deliberada ou decidida uma alteração desse objecto com impacto substancial nas necessidades de financiamento da empresa societária. Difere da subcapitalização meramente formal, na medida em que nesta os sócios constituem a sociedade com um capital social manifestamente inferior àquele que exige a prossecução dessa actividade, mas acabam por financiar ou garantir o financiamento necessário por outros meios (por exemplo, através de suprimentos por si realizados, ou através da assunção da qualidade de avalistas em títulos de crédito sacados por uma terceira entidade financiadora). No primeiro caso, o património social cedo se tornará insuficiente para a satisfação dos credores da sociedade, o que ameaça a sua tutela, uma vez que esse património constitui, dada a limitação da responsabilidade dos sócios, a única garantia das obrigações da sociedade. Isto, porque os sócios transferiram todo ou quase todo o risco da exploração da actividade empresarial para a esfera dos credores, não o partilhando em medida adequada.

Embora numa primeira análise a desconsideração da personalidade jurídica pareça ser a solução para o problema da subcapitalização material, ela não deve ser adoptada nestes casos, por várias razões. Desde logo, em nenhum ordenamento jurídico se requer, na constituição de uma sociedade comercial de qualquer tipo, um capital

social mínimo estabelecido em função da actividade económica que a sociedade se propõe exercer. Aliás, nas sociedades por quotas, a tendência tem sido, na generalidade dos países da Europa, o abandono da exigência de um capital social mínimo, ainda que simbólico; e nas sociedades anónimas o capital social mínimo legalmente estabelecido tem um valor fixo, que não varia em função do tipo ou dimensão da actividade da sociedade.

Além disso, não existe qualquer norma da qual possa derivar a existência de uma obrigação de adequado financiamento da sociedade pelos sócios – e, se não existe esse dever, os sócios não devem ser responsabilizados quando não providenciem à sociedade os meios de que esta necessita para a prossecução do seu objecto, agindo nos termos da lei.

Por outro lado, deve salientar-se que uma sociedade não deve poder iniciar ou prosseguir a exploração de uma actividade económica sem ter o financiamento necessário ou os meios que lhe permitam obtê-lo. Nestes casos, uma vez estabelecido que a sociedade não tem capacidade para satisfazer os seus credores nem para conseguir financiamento em condições razoáveis (encontrando-se, portanto, numa situação de insolvência), os seus administradores estão obrigados a apresentar a sociedade à insolvência, de modo a evitar o agravamento dessa situação (e, por conseguinte, de modo a evitar o agravamento da situação dos credores). Pode até afirmar-se que existe nesta fase uma alteração ao nível do conteúdo dos deveres que impendem sobre os administradores, podendo admitir-se a transição de uma situação que reclama “corporate governance” para um estado em que deve considerar-se também a referência a “insolvency governance”²⁵.

Em suma, neste grupo de casos estão claramente em causa os deveres e responsabilidade de administradores, não os deveres dos sócios nem a sua responsabilidade através da desconsideração da personalidade jurídica²⁶.

25. Cf. SCHILLIG, Michael (2010): “The Transition from Corporate Governance to Bankruptcy Governance - Convergence of German and US Law?”, *European Company and Financial Law Review*, Vol. 7, nº 1, 116-157, pp. 117 ss.

26. Cf. RIBEIRO, Maria de Fátima (2011): “O capital social das sociedades por quotas e o problema da subcapitalização material”. In: *Capital Social Livre e Acções sem Valor Nominal* (coord. Carvalho, Maria Miguel & Domingues, Paulo de Tarso), Almedina, Coimbra, pp. 43-84, passim. Contudo, na doutrina portuguesa, admitem a desconsideração da personalidade jurídica em casos de subcapitalização material, nomeadamente, DOMINGUES, Paulo de Tarso (2009): *Variações Sobre o Capital Social*, Almedina, Coimbra, pp. 389 ss.; Jorge Manuel Coutinho de Abreu, Curso de Direito Comercial. Vol. II. Das Sociedades, cit., pp. 183 ss. A tendência de abandono da desconsideração da personalidade jurídica nos casos de subcapitalização material começou a ser repetidamente confirmada jurisprudência do Bundesgerichtshof, nomeadamente no seu acórdão Gamma, de 28 de Abril de 2008, onde foi expressamente rejeitada a possibilidade de os sócios de uma sociedade subcapitalizada serem responsabilizados através do recurso à Haftungsdurchgriff, por inexistência

b) Descapitalização da sociedade

O mais recente grupo de casos criado para efeitos da desconsideração da personalidade jurídica é o de descapitalização – ou, melhor, comportamentos dos sócios que põem em causa a existência/subsistência da sociedade (*Existenzvernichtung*). É normalmente descrito como a situação em que os sócios desviam fundos, meios de produção e oportunidades de negócio de uma sociedade afectada por problemas financeiros para outra, entretanto constituída, na qual têm um interesse directo ou indirecto (podem ser seus sócios, mas frequentemente essa qualidade é assumida por familiares próximos; também não raramente são seus administradores, de direito ou apenas de facto).

Numa fase inicial, os tribunais alemães consideraram nestes casos os sócios directamente responsáveis, pelas obrigações da sociedade “descapitalizada”, perante os credores sociais, através do recurso à desconsideração da personalidade jurídica desta²⁷; mas actualmente essa não é a solução adoptada²⁸. De facto, uma análise mais atenta revela que os sócios, enquanto sócios, não têm legitimidade para validamente transferir elementos do património de uma sociedade para outra, vinculando-a, uma vez que não são representantes da sociedade. Os actos descritos como actos de descapitalização apenas podem ser imputados aos administradores da sociedade, sobre os quais impende o dever, não apenas de não os praticar, mas ainda de evitar a intervenção contrária ao interesse social por parte de terceiros, nomeadamente sócios²⁹.

Porém, na descapitalização de uma sociedade os sócios poderão responder perante os seus credores com base em desconsideração da personalidade jurídica se, simulta-

de lacuna que o justificasse. Contudo, o tribunal deixou expressamente em aberto a possibilidade de aplicação do § 826 BGB, desde que verificados os respectivos pressupostos (note-se que se trata, aqui, de uma responsabilidade interna, dos sócios perante a sociedade). Cf. a análise de ALTMEPPEN, Holger (2008): “Zur vorsätzlichen Gläubigerschädigung, Existenzvernichtung und materiellen Unterkapitalisierung in der GmbH. Zugleich Besprechung BGH v. 28.4.2008 – II ZR 264/06, ZIP 2008, 1232 ‘Gamma’”. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 1201-1207, pp. 1201 ss.; GRIGOLEIT, Hans Christoph & RIEDER, Markus S. (2009): *GmbH-Recht nach dem MoMig*, C.H.Beck, München, p. 34.

27. Cf. a análise de RIBEIRO, Maria de Fátima: *A Tutela dos Credores da Sociedade por Quotas e a “Desconsideração da Personalidade Jurídica”*, cit., pp. 271 ss, com análise detalhada das decisões do Bundesgerichtshof relevantes na matéria.

28. A viagem deu-se com o chamado caso Trihotel – decisão do Bundesgerichtshof, de 16 de Julho de 2007, in *Betriebs Berater*, 2007, 1970-1977.

29. Sobre este ponto, cf. Ribeiro, Maria de Fátima (Julho-Dezembro 2011): “Desconsideração da personalidade jurídica e ‘descapitalização’ de sociedade comercial”, *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, ano LII, nº 3-4, 173-212, pp. 174 ss. Mas na doutrina portuguesa admite o recurso à desconsideração neste grupo de casos, nomeadamente, Jorge Manuel Coutinho de Abreu, *Curso de Direito Comercial. Vol. II. Das Sociedades*, cit., pp. 178 ss.

neamente, se provar que existiu mistura de patrimónios envolvendo quer o património da sociedade quer o património desses sócios, como se descreve em seguida³⁰.

c) Mistura de patrimónios

No presente, o único caso em que se pode indubitavelmente defender o recurso à desconsideração da personalidade jurídica para fazer os sócios responder pelas obrigações da sociedade é o da mistura de patrimónios, definida como a situação em que um ou mais sócios praticam, com sistematicidade, actos de que resulta a confusão entre o seu património pessoal e o património da sociedade, de forma que deixe de ser possível desenhar com um mínimo de segurança os contornos de um e de outro.

De facto, se um sócio age, nessa qualidade, sem respeito pela separação de patrimónios que decorre da personalidade jurídica da sociedade, em termos que já não permitem o reconhecimento da existência de autonomia patrimonial, não deve ser-lhe permitido invocar o benefício da responsabilidade limitada – a sua actuação pôs em causa a satisfação dos credores da sociedade e terá levado a um enriquecimento injustificado do seu património pessoal³¹. Mais: o comportamento deste sócio desconsiderou a personalidade jurídica da sociedade. Ao tribunal caberá, então, reconhecer esta desconsideração e fazer o sócio responder pelas dívidas da sociedade.

Porém, mesmo nestes casos, deve exigir-se que, para o recurso a esta solução, a mistura de património se caracterize pela “opacidade” da situação, ou seja, que os actos de confusão patrimonial não sejam identificáveis, de modo que se possa determinar quais são os contornos do património da sociedade e, conseqüentemente, que bens ou valores deveriam ser restituídos a esse património, de modo a prover os credores sociais da tutela que ele constitui. De outro modo, o ordenamento jurídico prevê expressamente soluções, como a que consiste no dever de o sócio restituir à sociedade todos os bens que indevidamente foram retirados do seu património. Se

30. Cf. Maria de Fátima Ribeiro, A Tutela dos Credores da Sociedade por Quotas e a “Desconsideração da Personalidade Jurídica”, cit., pp. 289 ss.

31. Cf. IMMENGA, Ulrich (1970): *Die personalistische Kapitalgesellschaft Eine rechtsvergleichende Untersuchung nach deutschem GmbH-Recht und dem Recht der Corporations in den Vereinigten Staaten*, Athenäum, Bad Homburg, pp. 398 ss.; STIMPEL, Walter (1987): “Durchgriffshaftung bei der GmbH: Tatbestände, Verlustausgleich, Ausfallhaftung, in Bilanz- und Konzernrecht”, *Festschrift für Reinhard Goerdeler*, IDW, Düsseldorf, 601-621, pp. 606 ss.

assim for, não existirá fundamento para o recurso à desconsideração da personalidade jurídica, mas apenas para a aplicação das normas vigentes³².

4. Os grupos de casos de desconsideração da personalidade jurídica e as cooperativas

Analisemos agora a possibilidade de ocorrência de algum dos comportamentos *supra* descritos numa cooperativa e, conseqüentemente, da adequação do recurso à desconsideração da personalidade jurídica para solucionar os problemas que deles decorreriam³³.

4.1. As cooperativas e a responsabilidade limitada dos membros

As cooperativas são pessoas colectivas, ou seja, gozam de personalidade jurídica e, geralmente, de autonomia patrimonial³⁴ -o que justifica a existência da limitação da responsabilidade dos seus membros, que não são responsáveis pelas dívidas das cooperativas³⁵-, que prosseguem uma actividade económica sem fim lucrativo (no sentido de que os lucros obtidos são essencialmente afectados ao pagamento de juros, dividendos ou bónus relativamente ao capital nelas investido ou depositado; contudo, não existe um dever de não obtenção de lucro – as cooperativas podem até distribuir eventuais lucros aos seus membros, embora existam restrições quando tal distribuição tenha o propósito de remunerar capital).

32. Cf. Maria de Fátima Ribeiro, ob. cit., pp. 260. Na doutrina portuguesa, também admite a desconsideração da personalidade jurídica neste grupo de casos Jorge Manuel Coutinho de Abreu, *Curso de Direito Comercial. Vol. II. Das Sociedades*, cit., p. 182.

33. A bibliografia relativa à desconsideração da personalidade jurídica das cooperativas é muito escassa e não vocacionada para um tratamento sistemático do tema. Assim, torna-se necessário abordar o tema a partir das reflexões consolidadas no âmbito da desconsideração da personalidade jurídica das sociedades comerciais e do próprio conceito de cooperativa, essencialmente na medida em que o seu regime legal relativo à personalidade e à responsabilidade dos seus membros se aproxima e/ou se afasta do conceito de sociedade comercial.

34. Cf. o artigo 3.5 (1) PECOL: “Cooperatives have legal personality and enjoy patrimonial autonomy”.

35. Como enunciado no artigo 3.5 (2), “[n]o member shall be liable for the debts of the cooperative for more than the amount they have subscribed, unless cooperative statutes provide for the liability of the member by guarantee subject to a cap”. Apesar da possibilidade de, nos estatutos, se excluir a limitação da responsabilidade dos membros da cooperativa, nas palavras de FAJARDO, Gemma & MEIRA, Deolinda (2017): “Cooperative financial structure”, In: *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*, Intersentia, Cambridge/Antwerp/Portland, 73-95, p. 88, a tendência é, actualmente, a de afastar a responsabilidade dos membros pelas dívidas da cooperativa.

Apesar de uma cooperativa poder ser constituída para a prossecução de uma actividade de interesse geral comunitário (no caso especial de uma cooperativa de interesse geral), a sua actividade é geralmente exercida essencialmente no interesse dos seus membros (enquanto consumidores, fornecedores ou trabalhadores da empresa cooperativa); tem sempre, em qualquer caso, um escopo mutualístico. Esta definição decorre do artigo 1.1. PECOL³⁶, e realça a principal diferença entre cooperativas e sociedades (com fim lucrativo)³⁷.

O objecto de uma cooperativa é, em primeiro lugar, a prossecução de uma actividade económica, essencialmente através de transacções com os seus membros para o fornecimento de bens, serviços ou emprego. Neste sentido, a cooperativa é uma empresa – e as cooperativas podem realizar transacções com não membros (a menos que o contrário resulte expressamente dos seus estatutos), desde que nisso não consista a sua principal actividade^{38/39}. O fim de uma cooperativa é a prossecução de tal actividade no interesse dos seus membros, *i.e.*, para “a satisfação (directa) das necessidades dos seus membros”⁴⁰. Mas este fim, assim definido, não autoriza a que seja

36. O artigo 2 do Código Cooperativo português define cooperativa como pessoa coletiva autónoma, de livre constituição, de capital e composição variáveis, que, através da cooperação e entajuda dos seus membros, com obediência aos princípios cooperativos, visa, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais daqueles. Como determinado no artigo 17 do mesmo Código Cooperativo, a cooperativa adquire personalidade jurídica com o registo da sua constituição – e então, uma vez que a cooperativa adquire personalidade jurídica, o seu património é autónomo relativamente aos patrimónios dos seus membros (o que não podia ser afirmado até esse momento: cf. RIBEIRO, Maria de Fátima (2018): “Artigo 18º – Responsabilidade antes do registo”. In: *Código Cooperativo Anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, 109-115, pp. 109 ff.) e, conseqüentemente, estes membros não são responsáveis pelas obrigações da cooperativa (cf. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2018): “Artigo 80º – Regime económico”. In: *Código Cooperativo Anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, 443-450, pp. 443 ff.). Nos termos da lei portuguesa aplicável, o direito cooperativo deve respeitar os princípios cooperativos, enunciados no artigo 3 do Código Cooperativo: adesão voluntária e livre; gestão democrática pelos membros; participação económica dos membros; autonomia e independência; educação, formação e informação; intercooperação; e interesse pela comunidade.

37. Cf. a análise de FICCI, Antonio (2017): “Definition and objectives of cooperatives”. In: *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*, Intersentia, Cambridge/Antwerp/Portland, 19-45, pp. 20 ss.

38. Cf. o artigo 1.5 PECOL. Naturalmente, as regras deste artigo apenas se aplicam às transacções destinadas ao fornecimento de bens, serviços ou trabalho do mesmo género do prestado aos membros da cooperativa ou por estes – todas as outras transacções, instrumentais à actividade principal da empresa cooperativa, não estão limitadas por lei. No mesmo sentido, cf. o artigo 2.2 do Código Cooperativo português.

39. Cf. o artigo 1.4 (1) PECOL.

40. Cf. FICCI, Antonio (2017): “Definition and objectives of cooperatives”, *cit.*, p. 24; VAN DIJK, Gert, SERGAKI, Panagiota & BAOURAKIS, George (2019): *The Cooperative Enterprise. Practical Evidence for a Theory of Cooperative Entrepreneurship*, Springer International Publishing, Berlin, pp. 48 ss.

posto em causa o interesse dos credores da cooperativa para a obtenção de benefícios injustificados por parte dos seus membros, como se verá.

Desde logo, os membros de uma cooperativa são titulares de direitos e deveres. E no que respeita aos deveres cumpre salientar o dever de participar nas transacções da cooperativa (“participar nas atividades da cooperativa e prestar o trabalho ou serviço que lhes competir”)⁴¹, de realizar as entradas de capital exigíveis, e de participar na governação da cooperativa (excepto quando se trate de membros investidores, que não estão obrigados quer a participar nas transacções da cooperativa quer a participar na governação da mesma)⁴².

Quando aos direitos dos membros de uma cooperativa, eles podem ser individuais e colectivos. Os direitos individuais são, nomeadamente, o direito a participar na governação da cooperativa (participar em assembleias gerais, votar, ser eleito, requerer e obter informações), a receber dividendos (apenas quando deliberado, nos termos dos estatutos), e a participar nas transacções da cooperativa, recebendo um eventual reembolso (quando determinado pelo órgão competente). Os direitos colectivos incluem ainda o direito a participar na governação da cooperativa (direito a requerer e receber informações, a propor candidatos a eleição, a requerer a convocação de assembleia geral, a propor deliberações, a solicitar a fiscalização da cooperativa por auditores especialmente qualificados e independentes). O direito à informação está consagrado enquanto direito individual e direito colectivo, dada a relevância da transparência para que os membros possam efectivamente controlar o funcionamento da cooperativa⁴³. Neste âmbito, saliente-se o princípio de gestão democrática da cooperativa pelos seus membros, que se concretiza, nomeadamente, na atribuição de um direito de voto a cada membros.

A estrutura de governação da cooperativa é regulada nos artigos 2.4. e 2.5. PECOL, que conferem um papel muito relevante à participação dos membros.

Os membros de uma cooperativa participam na definição das políticas de gestão e nas principais decisões da vida da cooperativa, com respeito pelo princípio democrático “um homem, um voto” (independentemente do montante de capital detido). Uma vez que “os membros têm iguais direitos de voto”⁴⁴, fica arredada a possibilidade de existência de um membro controlador ou dominante, comum e muito frequentemente fonte de problemas no âmbito das sociedades comerciais, problemas esses que,

41. Cf. o artigo 22.2.c) do Código Cooperativo português.

42. Cf. o artigo 2.3 (1) PECOL.

43. Cf. o artigo 2.6 PECOL, e a sua análise por Ian Snaith, “Cooperative Governance”, cit., p. 72.

44. Cf. o artigo 3.º do Código Cooperativo português.

como se viu, levam à problematização do recurso à desconsideração da personalidade jurídica para a tutela dos interesses dos credores sociais.

Nas cooperativas de pequena dimensão, os membros participam directamente na tomada de decisão; nos outros casos, elas adoptam uma estrutura que permite aos membros controlar indirectamente a organização através da assembleia geral (ou das várias assembleias gerais, divididas por sectores, nas cooperativas com um elevado número de membros ou com membros muito dispersos geograficamente). A estas assembleias de membros acresce a existência de um ou mais órgãos, responsáveis pela gestão ordinária da cooperativa – e que podem responder perante os membros da cooperativa pela sua actuação no exercício das suas funções.

No modelo unitário, o conselho de administração tem os poderes de gestão e representação da cooperativa e é supervisionado e fiscalizado pela assembleia geral e/ou por órgãos que integram o próprio conselho de administração. Também no modelo dualista o órgão de administração tem poderes de gestão e representação da cooperativa, mas aqui a supervisão e fiscalização da sua actuação é assegurada por um conselho fiscal. Os membros destes órgãos são eleitos e destituídos pelos membros da cooperativa – e a maioria dos membros do órgão de administração e de fiscalização devem ser eles próprios também membros da cooperativa.

Nos termos do artigo 2.5 (8) PECOL, os deveres dos titulares do órgão de administração, sejam ou não membros da cooperativa, incluem a obrigação de adesão aos valores, princípios e práticas característicos das cooperativas, além da sua obrigação de cumprir a lei e os estatutos da cooperativa, bem como “deveres de honestidade, lealdade, boa-fé, diligência e competência”⁴⁵.

O capítulo 2 PECOL regula a matéria da governação cooperativa. O princípio geral fundamental é, como enunciado no artigo 2.1 (1), que as cooperativas “são administradas e controladas pelos membros ou em seu nome, membros esses que detêm, em última instância, o controlo democrático da cooperativa através do seu modelo de governação”⁴⁶. Qualquer que seja a estrutura de governação adoptada para o governo de uma cooperativa, o objectivo final e imperativo é o de assegurar a autonomia da cooperativa e o controlo pelos seus membros⁴⁷.

45. Cf. RIBEIRO, Maria de Fátima (2016-17): “Anotação ao acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 19 de Abril de 2016 – A proibição de negociar com a cooperativa que impende sobre os membros dos seus órgãos de gestão e fiscalização”, *Cooperativismo e Economia Social*, nº 39, 315-325, pp. 315 ss.

46. O princípio da gestão pelos membros também tem aplicação nas cooperativas de interesse geral. Cf. SNAITH, Ian (2017): “Cooperative Governance”, *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*, Intersentia, Cambridge/Antwerp/Portland, 47-71, p. 48.

47. Cf. o artigo 2.1 (3) e (5) PECOL.

Isto posto, podemos concluir que, ao contrário do que acontece nas sociedades comerciais por quotas ou anónimas, no âmbito das quais se colocam habitualmente os problemas de tutela de credores passíveis de levar à desconsideração da personalidade jurídica dessas sociedades, todos os membros de uma cooperativa estão numa relação de paridade no que respeita à possibilidade de influenciarem, directa ou indirectamente, bem como de fiscalizarem a actividade de gestão da sociedade. Por outro lado, os titulares do órgão de administração estão, tal como nas sociedades comerciais, sujeitos a estritos deveres de cuidado e lealdade, bem como a um rigoroso regime de responsabilidade pelos danos causados pela violação culposa desses deveres.

Como já ficou exposto, as cooperativas prosseguem uma actividade económica sem que o seu fim último seja lucrativo. Todavia, são organizações económicas – e, por essa razão, podem (e eventualmente precisam de) recorrer a vários tipos de financiamento, desde que compatíveis com a sua natureza cooperativa.

Os recursos económicos necessários para a constituição de uma cooperativa e a prossecução da sua actividade são obtidos através das contribuições dos seus membros cooperadores (contribuições essas que, como exposto *supra*, não são consideradas para a determinação dos direitos dos membros da cooperativa; o que releva nessa sede são as transacções realizadas entre cada membro e a cooperativa, uma vez que são essenciais à prossecução da actividade cooperativa as transacções entre esta e esses membros⁴⁸). Deste modo, a realização de uma entrada ou outra contribuição financeira não pode ser considerada condição essencial para a aquisição da qualidade de membro da cooperativa, embora a lei ou os estatutos consagrem frequentemente o dever de entrada.

Também deve salientar-se que, a menos que a lei ou os estatutos o estabeleçam, não existe para as cooperativas a exigência de um capital mínimo⁴⁹; e que, em qualquer caso, o capital da cooperativa é variável, de modo a facilitar a livre entrada e saída dos membros (embora o mesmo resultado possa ser atingido através da transmissão das participações pelos membros).

Em todo o caso, a estabilidade da situação financeira da cooperativa está assegurada: se um membro sai da cooperativa, o seu reembolso não corresponde necessariamente ao valor nominal dos seus títulos de capital e à sua quota-parte nas reservas repartíveis^{50/51}. Nas cooperativas existem reservas obrigatórias (legais e estatutárias,

48. Cf. Gemma Fajardo & Deolinda Meira: “Cooperative financial structure”, cit., p. 74.

49. Em alguns ordenamentos jurídicos, é exigida às cooperativas a realização de um capital social mínimo.

50. Cf. o artigo 3.3 (7) PECOL.

51. Cf. RIBEIRO, Maria de Fátima (2012): “Os interesses do cooperador demissionário e a tutela do património e dos credores da cooperativa”. In: *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra Coletiva de Co-*

que apenas podem ser utilizadas para a cobertura de perdas de exercício) e reservas voluntárias ou livres (nos termos estabelecidos em assembleia geral)⁵².

Os resultados económicos resultantes das transacções entre uma cooperativa e os seus membros podem ser positivos ou negativos, ou seja, ganhos ou perdas. O destino de um eventual ganho é decidido em Assembleia geral: pode ser distribuído pelos membros da cooperativa como reembolso ou afectado a reservas repartíveis e não repartíveis.

No primeiro caso, o uso da palavra reembolso exprime a verdadeira natureza do ganho obtido. As cooperativas não têm fim lucrativo. Havendo um excedente resultante das transacções realizadas, ele corresponde necessariamente ao excessivo pagamento que a cooperativa exigiu aos seus membros, ou a um preço inferior ao necessário pago pela cooperativa a esses membros nas transacções entre ambos. E, se os membros pagaram mais, ou receberam menos, do que era devido, serão reembolsados. Isto explica por que motivo os membros receberão os reembolsos por referência à quantidade ou qualidade da sua participação nas transacções da cooperativa.

Nos termos da legislação de vários países europeus, os excedentes da cooperativa apenas podem ser distribuídos pelos membros se não forem necessários para a cobertura das perdas existentes, e nessa medida⁵³. Esta regra destina-se a preservar a solvência da cooperativa⁵⁴.

Apesar da natureza não lucrativa das cooperativas, uma cooperativa pode obter verdadeiro lucro, ou seja, um ganho que não é resultante das transacções realizadas entre ela e os seus membros (por exemplo, ganhos resultantes das transacções realizadas com terceiros, não membros da cooperativa, ou da titularidade de acções em sociedades comerciais ou de outros bens). Estes ganhos não podem ser distribuídos – apenas podem ser afectados a reservas não repartíveis.

Por seu turno, em caso de existência de perdas derivadas das transacções realizadas entre uma cooperativa e terceiros, não membros, ou com outra origem, a limitação da responsabilidade dos membros da cooperativa impede que eles sejam obrigados a cobrir essas perdas, que apenas serão cobertas pelas reservas da cooperativa⁵⁵.

mentários a Acórdãos da Jurisprudência Portuguesa, Brasileira e Espanhola (coord. Meira, Deolinda Aparício), Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Lisboa, 375-386, pp. 375 ss.

52. Cf. o artigo 3.4 PECOL.

53. É o caso do Código Cooperativo português (artigo 100.2).

54. Cf. Gemma Fajardo & Deolinda Meira: “Cooperative financial structure”, cit., p. 91.

55. Cf. o artigo 3.7 PECOL.

Então, se das transacções realizadas entre a cooperativa e os seus membros resultarem perdas para a cooperativa, elas serão cobertas pelas reservas, embora também possam ser voluntariamente cobertas pelos seus membros – em termos que resultem de deliberação da assembleia geral. Se deliberada a participação dos membros da cooperativa nestas perdas, existe um limite a respeitar: embora essa participação seja determinada em função da quantidade ou qualidade da sua própria participação nas transacções da cooperativa (regra que se aplica também, como vimos, em caso de reembolso), ela nunca pode ultrapassar o valor dos bens e serviços recebidos por cada membro.

4.2. As cooperativas e os grupos de casos de desconsideração da personalidade jurídica

Na ausência de uma sistematização doutrinal dos grupos de casos de desconsideração da personalidade jurídica para efeitos de responsabilidade no âmbito das cooperativas⁵⁶, o método que adoptamos é o de, tendo em conta os grupos de casos consolidados no âmbito das sociedades comerciais e as características das cooperativas a considerar para o efeito, proceder a um juízo de adequação dos mesmos à realidade cooperativa.

A subcapitalização de uma cooperativa requer a mesma análise que aqui deixámos a propósito da subcapitalização de uma sociedade comercial: não se tratará de um caso de desconsideração da personalidade jurídica, uma vez que não existe uma obrigação legal de adequada capitalização da cooperativa que impenda sobre os seus membros. É legalmente permitido que o eventual risco da exploração da actividade da cooperativa seja transferido para o mercado, devido à limitação da responsabilidade dos seus membros (que não é imperativa, mas adoptada na generalidade das cooperativas). Além do exposto, as especificidades do regime cooperativo levam a que a função de garantia dos credores normalmente reconhecida ao capital social nas sociedades comerciais seja partilhada com a obrigatória participação dos membros da cooperativa na actividade económica da mesma e a rigorosa disciplina das reservas

56. Atente-se, porém, no contributo de ATENCIO, Mariadela Bello (2010): “El levantamiento del velo corporativo de las cooperativas en Venezuela”, *Jurídicas*, vol. 7, nº 1, 117-134, pp. 127 e 128, embora este trabalho esteja especialmente orientado para a análise da realidade venezuelana, considerando o problema da constituição de cooperativas para a prática do que a autora qualifica como fraude relativamente ao Estado, dado o especial regime fiscal estabelecido em matéria de cooperativas. Mas ainda no mesmo trabalho se menciona sucintamente, e aceita, a possibilidade de desconsiderar a personalidade jurídica de cooperativas em caso de subcapitalização material, descapitalização e mistura de patrimónios.

obrigatórias, como se analisou *supra* – pode afirmar-se, neste âmbito, a existência de uma particular “erosão” da função de garantia do capital social cooperativo⁵⁷.

A subcapitalização será então, também aqui, um caso de responsabilidade de administradores, uma vez que eles não devem prosseguir a actividade da cooperativa nesta situação e estão obrigados a apresentar a cooperativa à insolvência⁵⁸.

Também a descapitalização não deverá, autonomamente, constituir caso de desconsideração da personalidade jurídica de uma cooperativa, pelas mesmas razões expostas a propósito da descapitalização de sociedades comerciais. De facto, é inviável que um membro da uma cooperativa, exclusivamente nessa qualidade de membro, possa interferir na vida e no património da cooperativa de modo a pôr em causa a sua subsistência, como decorre de tudo quanto ficou acima exposto relativamente aos direitos e deveres dos membros e, sobretudo, do alcance do princípio da gestão democrática pelos membros – neste contexto, a actuação de um dos membros da cooperativa é sempre reciprocamente fiscalizada e limitada pelos outros membros. O tipo de comportamento descrito só poderá hipoteticamente ocorrer se esse membro, simultaneamente, integrar o órgão de administração da cooperativa, actuando nesta qualidade e, portanto, devendo ser responsabilizado nessa qualidade⁵⁹.

Essa é a razão pela qual, nestas situações, a tutela dos credores passará mais adequadamente pela aplicação das normas que estabelecem a responsabilidade de administradores do que pelo recurso à desconsideração da personalidade jurídica da coo-

57. Cf. a análise de PANIAGUA ZURERA, Manuel (2023): “Un estudio sobre la recepción de los valores y los principios cooperativos relativos al capital social en la legislación española”, *Revista de Derecho de Sociedades*, nº 69 (septiembre-diciembre), RR-3.1-RR-3.29, p. RR-3.9.

58. Com fundamentação distinta, no que respeita à rejeição da desconsideração da personalidade jurídica de cooperativas (que trata apenas relativamente ao grupo de casos de subcapitalização material), cf. Linneborn, Friedel (1997): *Durchgriffshaftung im Genossenschaftsrecht*, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, pp. 70 ss. e 168 ss.. Para este autor, a dupla qualidade do membro, que participa democraticamente na gestão da cooperativa e que é simultaneamente cliente ou fornecedor da mesma, leva a que não seja possível transpor para a realidade das cooperativas os argumentos que justificam a desconsideração da personalidade jurídica das sociedades comerciais, sobretudo no modelo das sociedades por quotas, nas quais determinados sócios podem facilmente ter uma posição de domínio e/ou controlo, com a consequente probabilidade de exercício de influência na actuação do órgãos de administração. Assim sendo, cada membro deverá apenas poder ser responsabilizado pela própria cooperativa pelas deficiências de capitalização que lhe possam ser individualmente imputadas, em virtude da sua deficiente contribuição ao nível das transacções económicas que ele tenha realizado com a cooperativa ou da não realização de outras prestações que lhe fossem pessoalmente exigíveis – e com esse limite.

59. No entanto, Stefan J. Geibel, § 2 GenG, in Henssler/Strohn *Gesellschaftsrecht*, 5.^a ed., C.H. Beck, München, 2021, p. 2362 ss., parece admitir essa possibilidade e a consequente responsabilidade do membro da cooperativa perante os credores sociais nesse caso, mas com base no disposto no § 826 do BGB (responsabilidade por comportamentos contra os bons costumes que tenham causado, dolosamente, danos a terceiros).

perativa, de modo a fazer os seus membros responder directamente pelas respectivas dívidas perante os credores da mesma.

No que respeita à mistura de patrimónios, será mais uma vez praticamente impossível, dada a estrutura das cooperativas, que um seu mero membro tenha a oportunidade de praticar actos habituais de confusão entre o seu património pessoal e o da cooperativa⁶⁰. Isso apenas poderá acontecer se simultaneamente esse membro for administrador e, também nesse caso, estará em causa a sua responsabilidade enquanto membro do órgão de administração⁶¹.

5. Os problemas que coloca o artigo 96.5 do Código Cooperativo português

Apesar de tudo o que fica exposto a respeito da desconsideração da personalidade jurídica e das cooperativas, é possível identificar uma situação na qual, dada a legislação aplicável em Portugal, poderá ser adequado e até necessário o recurso à específica responsabilização dos membros de uma cooperativa – e não ao regime de responsabilidade de administradores.

Analisemos, então, a *supra* referida possibilidade de existência de perdas da cooperativa, causadas pelas transacções realizadas entre esta e os seus membros. Por exemplo, imagine-se que numa cooperativa de habitação o preço estabelecido para as casas adquiridas pelos membros da cooperativa foi significativamente inferior ao que deveria ter sido, tendo assim beneficiado esses membros, em detrimento da consistência patrimonial da cooperativa e, conseqüentemente, dos seus credores.

Já vimos que as perdas que daí decorreram para a cooperativa podem ser cobertas através do recurso às reservas da cooperativa ou das contribuições dos seus membros, mas que teria de haver deliberação da assembleia geral nesse sentido: “[s]e os prejuízos do exercício forem superiores ao montante da reserva legal, a diferença pode, por decisão da assembleia geral, ser exigida aos cooperadores, proporcionalmente às operações realizadas por cada um deles, sendo a reserva legal reconstituída até ao nível anterior em que se encontrava antes da sua utilização para cobertura de perdas”⁶².

60. Também aqui Stefan J. Geibel, ob. cit., p. 2363, admite que a situação possa ocorrer se o membro em causa da cooperativa puder ser considerado controlador e a contabilidade for opaca ou omissa, impedindo esse membro com o seu comportamento a normal prossecução da actividade da cooperativa.

61. Como foi o caso no acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, 25.10.2012 (Tavares de Paiva), in www.dgsi.pt

62. Cfr. o artigo 96.5 do Código Cooperativo português.

Imaginemos agora que em reunião da assembleia geral é deliberado que as referidas perdas deverão ser cobertas através do recurso à reserva legal, não havendo lugar, para o efeito, a contribuições dos membros da cooperativa⁶³; e que o valor das reservas a utilizar é claramente insuficiente para cobrir tais perdas. Mesmo neste caso específico, a assembleia geral não está vinculada a deliberar a contribuição dos membros da cooperativa para a cobertura dos prejuízos que resultem, para ela, das transacções realizadas com esses membros (a letra da lei é clara ao afirmar que a diferença “pode” ser exigida aos membros da cooperativa; não se estabelece que a assembleia geral está, em tais circunstâncias, vinculada a essa decisão).

Nesta hipótese, não existem fundamentos para o recurso ao regime de responsabilidade dos administradores (uma vez que estes não têm o poder de, por sua iniciativa e sem que a assembleia geral delibere nesse sentido, exigir aos membros da cooperativa em causa as referidas quantias, como seria o caso, nomeadamente, se se tratasse de uma sociedade comercial, como decorre do estabelecido no artigo 34.º do Código das Sociedades Comerciais português); além disso, os membros da cooperativa beneficiam da limitação da sua responsabilidade⁶⁴.

Deverão, então, os credores da cooperativa suportar estas perdas da mesma – beneficiando-se assim sem qualquer fundamento, jurídico ou ético, os membros da cooperativa, que adquiriram as casas a um preço significativamente inferior ao de mercado e, depois, actuaram no sentido de manter esse enriquecimento?

A resposta a esta questão só pode ser negativa. O voto emitido por estes membros em assembleia geral foi abusivo, mas a aplicação das normas societárias nesta matéria não é evidente, uma vez que existe uma norma legal do direito cooperativo que especificamente atribui aos membros de uma cooperativa o poder de decidir em circunstâncias nas quais o seu próprio interesse está em causa. E mesmo que se possa considerar anulável a deliberação assim aprovada, nenhuma norma do Código Cooperativo autorizaria a responsabilização dos membros em causa, contra a sua vontade.

Neste caso específico, parece ser de considerar a possibilidade de recurso à desconsideração da personalidade jurídica da cooperativa, de modo a fazer responder aqueles membros da cooperativa que indubitavelmente beneficiaram das transacções que realizaram com a cooperativa – responsabilidade essa que deve corresponder à

63. A participação do membro da cooperativa na cobertura das perdas, como vimos, tem um limite: apesar de também ser determinada em função da quantidade ou qualidade da sua participação nas transacções da cooperativa (a mesma regra que se aplica aos reembolsos), nunca pode ultrapassar o valor dos bens ou serviços recebidos por esse membro.

64. Apesar de eles poderem estabelecer estatutariamente a sua responsabilidade pessoal pelas dívidas da cooperativa, o que não é comum. Cf. o artigo 80 do Código Cooperativo português.

diferença entre o valor que pagaram à cooperativa ou dela receberam e o valor que efectivamente deveria ter sido por si pago ou recebido.

Porém, não se pode deixar de notar que, idealmente, o problema em análise deveria ser resolvido ao nível legislativo, através da alteração do artigo 96.5 do Código Cooperativo português – por exemplo, aproximando-o do estabelecido no artigo 89 da Lei n. 5.764, de 16 de Dezembro de 1971 (Código Cooperativo brasileiro), pelo qual se determina expressamente que, no caso de insuficiência das reservas para a cobertura dos prejuízos verificados no decorrer do exercício da cooperativa, os seus membros estão obrigados a essa cobertura, mediante rateio, na razão directa dos serviços usufruídos, ressalvada a opção prevista no artigo 80 (que permite a fixação, nos estatutos, de uma diferente proporção)⁶⁵. Não podem ignorar-se as questões que, ao nível da segurança e certeza jurídica coloca o recurso (casuístico) à desconsideração da personalidade jurídica, questões essas que uma solução legislativa permitiria evitar.

6. Conclusão

O recurso à desconsideração da personalidade jurídica de uma cooperativa, sempre que os seus membros deliberem em assembleia geral não cobrir as perdas da cooperativa através da sua responsabilidade directa perante os credores da mesma, quando essas perdas forem causadas pelas transacções realizadas entre esses membros e a cooperativa, pode constituir resposta à necessidade de tutela dos interesses daqueles credores – mas não é solução adequada.

A solução adequada deveria, porém, decorrer da lei e ser uma responsabilidade interna: o artigo 96.5 do Código Cooperativo português deveria apenas atribuir à assembleia geral a legitimidade para livremente decidir se os membros ficam obrigados a realizar contribuições para cobrir as perdas da cooperativa na situação *supra* descrita quando os estatutos da cooperativa estabeleçam a responsabilidade dos membros pelas dívidas da cooperativa, afastando o princípio da responsabilidade limitada. Em todos os outros casos, na vigência da limitação da responsabilidade dos membros da cooperativa, deveria impender sobre o órgão de administração o dever de exigir aos membros as quantias correspondentes às perdas da cooperativa que para ela resultaram das transacções realizadas com esses membros. Se o não fizessem, responderiam pessoalmente pelos danos causados por essa omissão, nos termos do regime de responsabilidade dos administradores.

65. Cf. a análise de MAFFIOLETTI, Emanuelle Urbano (2015): *As Sociedades Cooperativas e o Regime Jurídico Concursal. A Recuperação de Empresas e Falências, Insolvência Civil e Liquidação Extrajudicial e a Empresa Cooperativa*, Almedina, Coimbra, pp. 245 ss.

Bibliografia

- ABREU, Jorge Manuel Coutinho de (2021): *Curso de Direito Comercial. Vol. II. Das Sociedades*, 7.^a ed., Almedina, Coimbra.
- ALTMEPPEN, Holger (2005): “Existenzvernichtungshaftung und Scheinauslandsgesellschaften”. In: *Festschrift für Volker Röhrich zum 65. Geburtstag*, Otto Schmidt, Köln, pp. 3-24
- (2008): “Zur vorsätzlichen Gläubigerschädigung, Existenzvernichtung und materiellen Unterkapitalisierung in der GmbH. Zugleich Besprechung BGH v. 28.4.2008 – II ZR 264/06, ZIP 2008, 1232 ‘Gamma’”. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, pp. 1201-1207.
- ATENCIO, Mariadela Bello (2010): “El levantamiento del velo corporativo de la cooperativas en Venezuela”, *Jurídicas*, vol. 7, n° 1, pp. 117-134.
- BAINBRIDGE, Stephen M. (Spring 2001): “Abolishing veil piercing”, *Journal of Corporation Law*, pp. 479-535.
- (2005): “Abolishing LLC veil piercing”, *University of Illinois Law Review*, n.º 1, pp. 77-106.
- BAINBRIDGE, Stephen M. & HENDERSON, M. Todd (2016): *Limited Liability. A Legal and Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham/Northampton.
- CAPILLA RONCERO, Francisco (1984): *La Persona Jurídica. Funciones y disfunciones*, Tecnos, Madrid.
- CORDEIRO, António Menezes (2000): *O Levantamento da Personalidade Colectiva no Direito Civil e Comercial*, Almedina, Coimbra.
- CORDEIRO, Pedro (1989): *A Desconsideração da Personalidade Jurídica das Sociedades Comerciais*, AAFDL, Lisboa.
- DIJK, Gert van, SERGAKI, Panagiota & BAOURAKIS, George (2019): *The Cooperative Enterprise. Practical Evidence for a Theory of Cooperative Entrepreneurship*, Springer International Publishing, Berlin.
- DOMINGUES, Paulo de Tarso (2009): *Variações Sobre o Capital Social*, Almedina, Coimbra.
- DUARTE, Diogo Pereira (2007): *Aspectos do Levantamento da Personalidade Colectiva nas Sociedades em Relação de Domínio - Contributo para a Determinação do Regime da Empresa Plurissocietária*, Almedina, Coimbra.
- EASTERBROOK, Frank H. & FISCHER, Daniel R. (1985): “Limited liability and the corporation”, *University Chicago Law Review*, pp. 89-117.

- FAJARDO, Gemma & MEIRA, Deolinda (2017): “Cooperative financial structure”. In: *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*, Intersentia, Cambridge/Antwerp/Portland, pp. 73-95.
- FICCI, Antonio (2017): “Definition and objectives of cooperatives”. In: *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*, Intersentia, Cambridge/Antwerp/Portland, pp. 19-45
- GEIBEL, Stefan (2021): “J. § 2 GenG”. In: *Henssler/Strohn Gesellschaftsrecht*, 5.^a ed., C.H. Beck, München.
- GRIGOLEIT, Hans Christoph & RIEDER, Markus S. (2009): *GmbH-Recht nach dem MoMig*, C.H. Beck, München.
- IMMENGA, Ulrich (1970): *Die personalistische Kapitalgesellschaft Eine rechtsvergleichende Untersuchung nach deutschem GmbH-Recht und dem Recht der Corporations in den Vereinigten Staaten*, Athenäum, Bad Homburg.
- LINNEBORN, Friedel (1997): *Durchgriffshaftung im Genossenschaftsrecht*, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
- MACHADO, João Baptista (1996): *Introdução ao Direito e ao Discurso Legitimador*, Almedina, Coimbra, 9. Reimp.
- MAFFIOLETTI, Emanuelle Urbano (2015): *As Sociedades Cooperativas e o Regime Jurídico Concursal. A Recuperação de Empresas e Falências, Insolvência Civil e Liquidação Extrajudicial e a Empresa Cooperativa*, Almedina, Coimbra.
- MANES, Paola (1999): *Il Superamento della Personalità Giuridica. L'Esperienza Inglese*, Cedam, Padova.
- MEIRA, Deolinda & RIBEIRO, Maria de Fátima (2018): “Artigo 80º – Regime económico”. In: *Código Cooperativo Anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 443-450.
- MÜLLER-FREIENFELS, Wolfram (1957): “Zur Lehre von sogenannten “Durchgriff” bei juristischen Personen im Privatrecht”. In: *Archiv für die civilistische Praxis*, pp. 522-543.
- NIRK, Rudolf (1985): “Zur rechtsfolgende der Durchgriffshaftung”. In: *Festschrift für Walter Stimpel*, Walter de Gruyter, Berlin/New York, pp. 443-462.
- PANIAGUA ZURERA, Manuel (2023): “Un estudio sobre la recepción de los valores y los principios cooperativos relativos al capital social en la legislación española”, *Revista de Derecho de Sociedades*, nº 69, RR-3.1-RR-3.29.
- PAZ-ARES, Cándido (2006): “La sociedad mercantil: atributos y límites de la personalidad jurídica. Las cuentas em participación”. In: *Curso de Derecho Mercantil Rodrigo Uría/Aurelio Menéndez. I. Empresario, Establecimiento Mercantil y Actividad Empresarial. Derecho de la Competencia y de la Propiedad Industrial e Intelectual. Derecho de Sociedades* (coord. Aparicio González, María Luisa), 2.^a ed., Civitas, Madrid, pp. 567-612.

- RIBEIRO, Maria de Fátima (2009): *A Tutela dos Credores da Sociedade por Quotas e a “Desconsideração da Personalidade Jurídica”*, Almedina, Coimbra.
- (2011): “O capital social das sociedades por quotas e o problema da subcapitalização material”. Em: *Capital Social Livre e Ações sem Valor Nominal* (coord. Carvalho, Maria Miguel & Domingues, Paulo de Tarso), Almedina, Coimbra, pp. 43-84.
 - (2011): “Desconsideração da personalidade jurídica e ‘descapitalização’ de sociedade comercial”, *Revista de Direito e de Estudos Sociais*, Julho-Dezembro, ano LII, n.ºs 3-4, pp. 173-212.
 - (2012): “Os interesses do cooperador demissionário e a tutela do património e dos credores da cooperativa”. Em: *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra Coletiva de Comentários a Acórdãos da Jurisprudência Portuguesa, Brasileira e Espanhola* (coord. Meira, Deolinda Aparício), Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Lisboa, pp. 375-386.
 - (2018): “Artigo 18º – Responsabilidade antes do registo”. Em: *Código Cooperativo Anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 109-115.
- SCHANZE, Erick (1975): *Einmanngesellschaft und Durchgriffshaftung als Konzeptionalisierungsprobleme gesellschaftsrechtlicher Zurechnung*, Alfred Metzner Verlag, Frankfurt.
- SCHILLIG, Michael (2010): “The Transition from Corporate Governance to Bankruptcy Governance - Convergence of German and US Law?”. In: *European Company and Financial Law Review*, vol. 7, nº 1, pp. 116-157.
- SERICK, Rolf (1955): *Rechtsform und Realität juristischer Personen. Ein rechtsvergleichender Beitrag zur Frage des Durchgriffs auf die Personen oder Gegenstände hinter der juristischen Person*, Tübingen.
- SNAITH, Ian (2017): “Cooperative Governance”. In: *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*, Intersentia, Cambridge/Antwerp/Portland, pp. 47-71
- STIMPEL, Walter (1987): “Durchgriffshaftung bei der GmbH: Tatbestände, Verlustausgleich, Ausfallhaftung, in Bilanz- und Konzernrecht”. In: *Festschrift für Reinhard Goerdeler*, IDW, Düsseldorf, pp. 601-621
- VERRUCOLI, Piero (1964): *Il Superamento della Personalità Giuridica delle Società di Capitali nella Common Law e nella Civil Law*, Giuffrè, Milano.

MEMBROS INVESTIDORES E PROCESSO FUNDACIONAL DA COOPERATIVA

INVESTOR MEMBERS AND THE CO-OPERATIVE INCORPORATION PROCESS

Maria Elisabete Ramos

Prof^a Auxiliar com Agregação em Direito

Faculty of Economics

Universidade de Coimbra / Univ Coimbra, CeBER

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5376-4897>

RESUMO

O presente trabalho pretende refletir sobre a natureza da intervenção de membros investidores no funcionamento da assembleia de fundadores e no processo de elaboração dos estatutos, à luz da lei portuguesa. O estudo conclui que o Código Cooperativo português aceita que os futuros membros investidores participem no processo de constituição da cooperativa, integrando a assembleia de fundadores. O respeito pela identidade cooperativa reclama que seja “limitada” a participação dos futuros membros investidores na assembleia de fundadores, cingindo-a aos direitos de estar presente e de discutir as propostas apresentadas. Também se conclui que não ofende a identidade cooperativa privar os futuros membros investidores de voto na deliberação de criação da cooperativa e de aprovação dos respetivos estatutos. O estudo defende que a criação da cooperativa e a aprovação dos estatutos dependem, pelo menos, de três votos favoráveis de fundadores-cooperadores. Por fim, conclui-se que os estatutos da cooperativa aprovados em sede de assembleia de fundadores moldam as “condições e limites da existência de membros investidores” (art. 16.º, 1, g), do Código Cooperativo) e devem respeitar as normas legais imperativas destinadas a acomodar o poder económico e políticos destes sujeitos ao núcleo essencial da iniciativa cooperativa, em particular no que diz respeito à atribuição de voto plural.

PALAVRAS CHAVE: Cooperativas, assembleia de fundadores, estatutos cooperativos, membros investidores, voto plural.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: RAMOS, Maria Elisabete (2023): "Membros investidores e processo fundacional da cooperativa", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 317-348.

DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.27640>

ABSTRACT

The present paper aims to reflect on the nature of the intervention of investor members in the functioning of the founders' assembly and in the process of drafting the statutes under the Portuguese Law. The study concludes that the Portuguese Cooperative Code accepts that future investor members participate in the process of establishing the cooperative by integrating the "assembly of founders. The requirement of respect for the cooperative identity calls for "limited" participation of future investor members in the founders' assembly, limited to the rights to be present and to discuss the proposals presented. It also concludes that it does not offend the cooperative identity to deprive future investor members of voting on the decision to create the cooperative and approve its statutes. The paper argues that the creation of the cooperative and the approval of the bylaws depend on at least three votes in favour from the founder-cooperators. Finally, it concludes that the cooperative statutes approved at the founders' meeting shape the "conditions and limits of the existence of investor members" (Article 16(1)(g) of the Cooperative Code) in the cooperative and must respect the mandatory legal rules designed to accommodate the economic and political power of these subjects to the essential core of the cooperative initiative, particularly regarding the allocation of plural votes.

KEYWORDS: Cooperatives, founders' assembly, cooperative bylaws, investor members, plural voting.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: A13, B55, K15, O35, P13.

EXPANDED ABSTRACT

Cooperatives are a century-old reality in Portugal. The first law regulating them dates back to 2 July 1867, although the first cooperatives only appeared in 1871. Repealed, this law, cooperatives were integrated in the Commercial Code of 1888 which inserted, in Book II, Title II, Chapter V, entitled “Special provisions for cooperative societies” (Articles 207 to 225 of the Commercial Code). Almost a century later, the Cooperative Code of 1980, approved by Decree-Law No. 454/80, of 9 October, brought a new legal framework of formal autonomy of the cooperative regime relative to that of companies, which was maintained by the current Cooperative Code approved by 119/2015, of 31 August.

The formal autonomy of the cooperative regime relative to companies did not erase the debate around the legal nature of cooperatives. Portuguese doctrine and jurisprudence are divided, despite the formal distinction between the Commercial Companies Code (and other corporate legislation) and the Cooperative Code.

It is true that the current Portuguese Cooperative Code does not expressly state that cooperatives are not companies. However, several arguments can be put forward to the effect that cooperatives are not companies: a) cooperatives are “autonomous legal persons” (Article 2 of the Cooperative Code); b) cooperatives are entities of “variable capital and composition” (Article 2 of the Cooperative Code) - this solution departs markedly from corporate regulation concerning both the entry and exit of members and changes in share capital; c) the purpose of cooperatives may be the satisfaction of economic needs as well as social or cultural needs (Article 2 of the Cooperative Code) - the purpose of cooperatives may be the satisfaction of economic needs as well as of social or cultural needs (Article 2 of the Cooperative Code). Article 2 of the Cooperative Code) - the object of the company is limited to economic activities that are not of mere fruition; d) Article 2 of the Cooperative Code states that cooperatives are not for profit - according to Article 980. e) the organisation and functioning of cooperatives are framed by the cooperative principles (article 2 of the Cooperative Code) which are substantially different from the rules regulating companies; f) finally, article 111 of the Cooperative Code determines the nullity of the transformation of cooperatives into companies. This hermeneutic result that cooperatives are not companies is not hindered by the provisions of Regulation (EC) 1453/2003 of 22 July 2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE) which states that it is a “company with the subscribed capital divided into shares” (Article 1(2)).

The concept presupposed here is the “Community” concept that already results from Article 54(2) of the Treaty on the Functioning of the European Union, according to which “companies” means companies or firms constituted under civil or commercial law, including coop-

erative societies, and other legal persons governed by public or private law, save for those which are non-profit-making”, which is a relevant concept for the purposes of freedom of establishment.

The constitutional principle of freedom of cooperative initiative (Article 61(2), (3) of the Constitution of the Portuguese Republic) is in force in Portugal and the freedom to establish cooperatives is one of its most prominent dimensions. The exercise of this “personal freedom (of collective exercise)” (Gomes Canotilho/Vital Moreira) implies, on the one hand, the free decision to create or not to create a cooperative and, on the other hand, within the limits imposed by law, the power to conform the content of its statutes.

The Constitution of the Portuguese Republic ensures that cooperative initiative is not disrupted by forms of public interference and requires that the promotion of cooperatives be carried out within the framework of respect for the principles of equality, impartiality and non-discrimination. Less clear is the answer to the question as to the power of intervention of the investor members in the decision to create the cooperative and in the shaping of its statutes.

Innovatively, the Cooperative Code of 2015 accepted that investor members are admitted as “members of the cooperative”. If the cooperators want to establish the cooperative as an entity through which they will cooperate with each other to meet their economic, social and cultural needs, the investor members are subjects who are not intended to provide goods or services to the cooperative. Under the Cooperative Code, it is legitimate to form a cooperative without investor members, but it is unfeasible and illegal to form a cooperative without cooperators. Such an entity cannot be qualified as a cooperative because the identifying features of Article 2 of the Cooperative Code are missing.

The nature of the intervention of investor members in Portuguese cooperatives must be reconciled with the preservation of the cooperative as a non-profit cooperative and mutual aid entity, with the mutualistic scope of this organisation and with respect for the cooperative principles. Article 12 of the Cooperative Code of 2015 maintained the traditional legislative option of rooting the creation of the cooperative in a resolution of the founders’ assembly and, in an innovative manner, seems to admit that the investor members integrate such founding assembly. However, the nature of the participation of the investor members in this founding assembly for the creation of the cooperative and the approval of its statutes is not clear.

Article 12(3) of the Cooperative Code stipulates that “for a cooperative to be considered as established, the minimum number of interested parties who voted in favour of the creation of

the cooperative and its statutes must reach the legally required minimum number, the number of those who voted against being irrelevant. Article 11 of the Cooperative Code, entitled "Minimum number of cooperative members", stipulates that in first degree cooperatives the minimum number of "members" cannot be less than three. Paragraph 2 of the same provision is clearer when it states that "complementary legislation concerning the cooperative branches may require a higher minimum number of cooperative members".

In view of this literal fluctuation - "cooperators", "members", "interested parties", "founders" - it is important to determine which parties have the power to decide on the creation of a cooperative and the approval of its statutes. Is the cooperative initiative, in terms of the creation of the cooperative, still rooted in the cooperators or does it result from the concurrence of the will of other subjects?

The paper concludes that the Cooperative Code of 2015 allows future investor members to participate in the process of establishing the cooperative by integrating the "assembly of founders". Respect for the cooperative identity claims that the participation of future investor members in the founders' assembly is "limited", being limited to the rights to be present and to discuss the proposals presented. It also concludes that it does not offend the cooperative identity to deprive future investor members of voting on the decision to create the cooperative and approve its statutes. The paper argues that the creation of the cooperative and the approval of the bylaws depend on at least three votes in favour from the founder-cooperators. Finally, it concludes that the cooperative statutes approved at the founders' meeting shape the "conditions and limits of the existence of investor members" (Article 16(1) (g) of the Cooperative Code) in the cooperative and must respect the mandatory legal rules designed to accommodate the economic and political power of these subjects to the essential core of the cooperative initiative, particularly with regard to the allocation of plural votes.

SUMARIO

1. Membros investidores e processo constitutivo da cooperativa – o problema. 2. O quadro jurídico-constitucional relativo à iniciativa cooperativa não impede a participação de membros investidores na assembleia de fundadores. 2.1. “Participação plena” de fundadores-cooperadores e “participação limitada” de fundadores-membros investidores. 2.2. Estatutos da cooperativa e “as condições e limites da existência de membros investidores” (art. 16.º, 1, g), do Código Cooperativo). 2.3. O art. 9.º, 3, do CSC é aplicável às cooperativas? 3. Os limites legais ao poder político e económico dos membros investidores são necessários à preservação da identidade cooperativa. 3.1. Fidelidade do Código Cooperativo ao critério um cooperador/um voto. 3.2. O regime do voto plural de membros investidores é um compromisso entre preservação da identidade cooperativa e autonomia estatutária. 4. Conclusão. Bibliografia.

1. Membros investidores e processo constitutivo da cooperativa – o problema

É escassamente tratado na doutrina portuguesa o tema da participação do membro investidor no processo de constituição da cooperativa¹. É um tema assaz relevante, tendo em conta que o Código Cooperativo Português introduziu, de forma inovadora e controversa, a figura dos membros investidores no ordenamento jurídico-cooperativo português. O que não deixa de ter impactos no sentido jurídico-cooperativo de iniciativa cooperativa e suscita múltiplas questões relativas à amplitude da intervenção dos membros investidores no forjar de um projeto cooperativo.

O art. 61.º, 3, da Constituição da República Portuguesa (daqui em diante, CRP) acolhe e tutela a *liberdade de iniciativa cooperativa* que compreende “(a) o direito de todas as pessoas de constituírem cooperativas (n.º 2); (b) o direito das cooperativas de desenvolverem livremente a sua atividade (n.º 3, 1ª parte); (c) o direito de livre associação de cooperativas em cooperativas de grau superior - uniões, federações ou confederações de cooperativas”². Destas três dimensões da liberdade de iniciativa

1. Veja-se com muito interesse, MEIRA, Deolinda (2016): “O regime económico das cooperativas à luz do novo Código Cooperativo português”, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 50, pp. 309-347. DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp309-347>

2. GOMES CANOTILHO, José Joaquim & MOREIRA, Vital (2007): *Constituição da República Portuguesa anotada (artigos 1.º a 107.º)*, vol. I, 4.ª ed., Coimbra: Coimbra Editora, p. 792.

cooperativa só a primeira constitui uma “liberdade pessoal (de exercício coletivo)”³ que se encontra sujeita aos “princípios cooperativos”, como resulta expressamente do art. 61.º, 2, *in fine*, da Constituição da República Portuguesa.

Simultaneamente, o art. 85.º, 2, da Constituição da República Portuguesa consagra um “favor constitucional”⁴ traduzido na outorga, por via do direito ordinário, de *benefícios fiscais e financeiros* destinados a estas organizações da economia social (art. 4.º, *a*), da Lei de Bases da Economia Social⁵) e em condições privilegiadas em matéria de acesso ao crédito e ao auxílio técnico. Através desta “imposição constitucional de legislação”⁶, consagra-se a discriminação positiva do setor cooperativo em relação a outros setores, como o setor privado. Este estímulo à criação de cooperativas não pode “traduzir-se em formas de ingerência na constituição ou na vida das cooperativas e devem pautar-se pelos princípios da igualdade, da imparcialidade e da não discriminação (art. 13.º e 266.º-2)”⁷.

O art. 7.º do Código Cooperativo, dedicado à “iniciativa cooperativa” deve ser interpretado conforme a Constituição da República Portuguesa. Concretiza-se no art. 7.º, 1, do Código Cooperativo que as cooperativas, respeitados que sejam os princípios cooperativos e a lei, “podem exercer livremente qualquer atividade económica”. Esta proclamação de liberdade de iniciativa económica deve ser entendida à luz do art. 61.º, 3, da Constituição da República Portuguesa que determina que “as cooperativas desenvolvem livremente a suas atividades no quadro da lei (...)”. E este aspeto é importante, porque, ao contrário do quadro legal aplicável às sociedades, o art. 4.º do Código Cooperativo consagra uma limitação à liberdade de atuação económica das cooperativas ao elencar os doze ramos cooperativos, admitindo que a lei possa prever outros. Como explicam Gomes Canotilho e Vital Moreira, há que distinguir entre “liberdade cooperativa” e “liberdade de empresa das cooperativas, havendo esta última de submeter-se às regras gerais da «constituição económica»”⁸.

3. GOMES CANOTILHO, José Joaquim & MOREIRA, Vital: *Constituição da República Portuguesa*, cit., p. 792.

4. GOMES CANOTILHO, José Joaquim & MOREIRA, Vital: *Constituição da República Portuguesa anotada*, cit., p. 1009.

5. Aprovada pela Lei n.º 30/2013, de 8 de maio.

6. GOMES CANOTILHO, José Joaquim & MOREIRA, Vital: *Constituição da República Portuguesa anotada*, cit., p. 1010.

7. GOMES CANOTILHO, José Joaquim & MOREIRA, Vital: *Constituição da República Portuguesa anotada*, cit., p. 1009.

8. GOMES CANOTILHO, José Joaquim & MOREIRA, Vital: *Constituição da República Portuguesa anotada*, cit., p. 793.

Não nos parece que a obediência aos princípios cooperativos deva ser tratada como uma qualquer limitação à liberdade de atuação das cooperativas⁹ e, inerentemente, uma limitação à iniciativa privada das cooperativas. Os *princípios cooperativos*, juntamente com os *valores cooperativos* e a *definição de cooperativa* consolidam a *identidade cooperativa*, tal como é configurada pela Aliança Cooperativa Internacional¹⁰. E, por isso, dogmaticamente, não devem ser tratados como qualquer outra limitação à liberdade de atuação económica das cooperativas. As cooperativas não devem ser degradadas a sociedades “diminuídas” pela necessidade de respeitar os princípios cooperativos, porquanto estes estão no cerne identitário de uma distinta organização, definida no art. 2.º do Código Cooperativo.

Se bem vemos, o art. 7.º do Código Cooperativo não se dedica à “liberdade de iniciativa cooperativa em sentido estrito”¹¹ - ou seja, à liberdade de todas as pessoas criarem cooperativas. O art. 7.º, 1, do Código Cooperativo garante a todos que queiram desenvolver iniciativas cooperativas que não são limitados por restrições legais ou regulamentares arbitrárias, discriminatórias ou não suportadas pela Constituição e pela lei. É o que resulta do art. 7.º, 2, 3 do Código Cooperativo. É aqui consagrado o princípio da igualdade de tratamento entre as cooperativas e outras organizações da economia social ou por entidades privadas¹².

Agora tendo como destinatária a Administração Pública, o art. 7.º, 4 do Código Cooperativo consagra a nulidade dos *atos administrativos* contrários ao disposto neste preceito. Já as normas regulamentares (que se distinguem, como se sabe, dos atos administrativos), se violarem o disposto no art. 7.º do Código Cooperativo devem ser consideradas ilegais e inconstitucionais, conforme o disposto no art. 112.º da Constituição da República Portuguesa. De facto, atos da Administração Pública que vedem determinados setores ou atividades económicas às cooperativas representam atos de ingerência na vida das cooperativas que a Constituição da República Portuguesa proíbe. Tais ingerências, para lá de atingir a autonomia das cooperativas prevista no art. 2.º do Código Cooperativo e assegurada por força da previsão constitucional da

9. Parece ser este o entendimento de URBANO, Maria Benedita (2018): “Artigo 7.º - Iniciativa cooperativa”. En: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, p. 53.

10. NAMORADO, Rui (2001): A identidade cooperativa na ordem jurídica portuguesa, Centro de Estudos Sociais, também disponível em <http://hdl.handle.net/10316/11035> (consultado no dia 21 de junho de 2023). V. também <https://www.ica.coop/es/cooperativas/identidad-alianza-cooperativa-internacional> (consulta no dia 19 de junho de 2023).

11. GOMES CANOTILHO, José Joaquim & MOREIRA, Vital: *Constituição da República Portuguesa anotada*, cit., p. 793.

12. Neste sentido, URBANO, Maria Benedita: “Artigo 7.º - Iniciativa cooperativa”, cit., p. 85.

iniciativa cooperativa, poderia ter como efeito comprometer a garantia da coexistência dos três setores da propriedade dos meios de produção, consagrado no art. 81.º da Constituição da República Portuguesa.

Certamente que compete ao Estado averiguar se as entidades que se apresentam como cooperativas, o são verdadeiramente. Para tanto, foi criada a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (arts. 115.º a 118.º do Código Cooperativo), cooperativa de interesse público integrada, entre outros cooperadores, pelo Estado português, que tem atribuições em matéria de “utilização de forma cooperativa, com respeito pelos princípios cooperativos e normas relativos à sua constituição e funcionamento (art. 115.º, 1, do Código Cooperativo)¹³.

Em síntese: Para o caso em que fundadores-cooperadores e fundadores membros investidores se reúnem em uma assembleia de fundadores, nem o quadro jurídico-constitucional relativo à iniciativa cooperativa nem o art. 7.º do Código Cooperativo, também ele dedicado à iniciativa cooperativa, resolve expressamente a questão de saber a quem entrega a ordem jurídica portuguesa o poder de criar cooperativas e de lhe moldar os estatutos. Questão de natureza fundacional que se suscita a partir da reforma de 2015 do Código Cooperativo que qualifica os membros investidores como “membros” da cooperativa. Parece-nos que a solução que se dê a esta questão não pode ser desligada dos quadros jurídico-constitucionais e jurídico-cooperativos relativos à identidade cooperativa. De facto, entendemos que o respeito pelos princípios cooperativos, a definição de cooperativa e os valores cooperativos *não são uma escolha* de potenciais interessados na constituição da cooperativa, mas sim as traves da própria identidade cooperativa. Na ordem jurídica portuguesa, os princípios cooperativos de que a Aliança Cooperativa Internacional é a guardiã assumem a natureza obrigatória, *hard law*, quer porque a doutrina jurídico-constitucional aceita que se encontram acolhidos na Constituição da República Portuguesa¹⁴ quer porque se encontram consagrados no art. 3.º do Código Cooperativo.

13. Sobre as atribuições da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), v. OLIM, Ana (2018): “Artigo 115.º - Atribuições da CASES”. En: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 611-614.

14. No sentido de que os “princípios cooperativos” mencionados no art. 61.º, 2, da CRP são “um conceito que faz apelo à sua definição na doutrina cooperativista, tal como formulada pela Aliança Cooperativa Internacional nos Congressos de Paris (1937) e de Viena (1996)”, v. GOMES CANOTILHO, José Joaquim & MOREIRA, Vital: *Constituição da República Portuguesa anotada*, cit., p. 793.

2. O quadro jurídico-constitucional relativo à iniciativa cooperativa não impede a participação de membros investidores na assembleia de fundadores

2.1. “Participação plena” de fundadores-cooperadores e “participação limitada” de fundadores-membros investidores

Decorre, respetivamente, dos arts. 19.º e 20.º do Código Cooperativo de 2015 que o substrato pessoal das cooperativas é constituído por *cooperadores* (arts. 19.º) e, caso os estatutos o prevejam, por *membros investidores* (art. 20.º do Código Cooperativo)¹⁵. O Código Cooperativo prevê os direitos e deveres dos cooperadores (arts. 21.º e 22.º), daí se podendo extrair, por via interpretativa, a caracterização destes sujeitos. Já no que diz respeito aos *membros investidores*, o Código Cooperativo é silente quer quanto à sua caracterização quer quanto aos direitos e deveres. Sabemos que, segundo o Estatuto da Sociedade Cooperativa Europeia, os membros investidores são “pessoas não vocacionadas para utilizar ou fornecer os bens e serviços da SCE (Sociedade Cooperativa Europeia)”¹⁶. E, portanto, o interesse dos membros investidores na cooperativa é de *natureza financeira*, porquanto o investimento em títulos de capital ou em títulos de investimento (art. 20.º, 2, do Código Cooperativo) constitui uma opção (entre outras disponíveis no mercado) de rentabilização financeira propiciada através de recursos da cooperativa.

O Código Cooperativo de 2015 manteve inalterada a noção legal de cooperativa (art. 2.º) que herdou de um tempo em que o direito cooperativo português não admitia membros investidores. As cooperativas visam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais dos seus membros *cooperadores*. É claro que o texto legal do art. 2.º, 1, do atual Código Cooperativo não diz expressamente que os “membros” a que se refere são os cooperadores. Mas é neste sentido que devemos entender o art. 2.º, 1, do Código Cooperativo em articulação, aliás, com o disposto no art. 22.º, 2, *c*), do Código Cooperativo que determina que “os cooperadores têm o dever de participar nas atividades da cooperativa e prestar o trabalho ou serviço que lhes competir, nos termos estabelecidos nos estatutos”. A cooperativa é criada para satisfazer as necessidades dos cooperadores e não dos membros investidores.

15. Sobre estes, v. FAJARDO, Gemma (2018): “Artigo 20.º - Membros investidores”. En: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 122, ss.

16. Art. 14º, 1, 2º parágrafo do Estatuto da Sociedade Cooperativa Europeia, adotado pelo Regulamento (CE) 1435/2003 do Conselho, de 22 de julho de 2003. A interpolação não consta do original.

O art. 12.º do Código Cooperativo de 2015 mantém a opção legislativa de entregar a decisão de criar a cooperativa a uma *assembleia de fundadores*¹⁷. A primeira questão que se põe consiste em saber quem integra essa “assembleia de fundadores”. O art. 12.º do Código Cooperativo fala em “interessados” – “os interessados na constituição de uma cooperativa reúnem-se em assembleia de fundadores” – replicando o teor literal quer do art. 10.º do Código Cooperativo de 1989 quer o 11.º do Código Cooperativo de 1996. Até ao Código de 2015, os “interessados” eram os sujeitos (pessoas singulares ou coletivas) que tinham interesse em se tornar *cooperadores* na cooperativa a constituir. A lei preferiu a designação neutra “interessado” porque enquanto não se constitui a cooperativa não há, em rigor, cooperadores.

Os arts. 11.º a 13.º do Código Cooperativo de 2015 usam vários termos para designar os sujeitos envolvidos no processo de criação da cooperativa: “membros” (art. 11.º), “cooperadores” (art. 11.º, 2, art. 13.º, 1.º, f)), “fundadores” (título do art. 13.º, 13.º, 1, h), 3), “interessados” (art. 13.º, 1, 2, 3), “membros investidores” (art. 13.º, 1, i)), “aqueles que tenham aprovado a criação da cooperativa” (art. 13.º, 2, do Código Cooperativo). Em qual ou quais destes sujeitos repousa o poder para decidir a criação da cooperativa e aprovar os respetivos estatutos? A questão verdadeiramente põe-se quando a assembleia de fundadores reúne “fundadores-cooperadores” e “fundadores-membros investidores”.

Como vimos atrás, a decisão de constituir uma cooperativa é uma decisão livre que não depende de qualquer autorização governamental ou de outra fonte. Em Portugal, os interessados na constituição de uma cooperativa devem reunir-se em “assembleia de fundadores para cuja mesa elegem, pelo menos, o presidente que convoca e dirige as reuniões necessárias, até à tomada de posse dos titulares dos órgãos da cooperativa constituída” (art. 12.º do Código Cooperativo). É no âmbito desta “assembleia de fundadores” que será tomada a decisão de constituir a cooperativa e de aprovar os respetivos estatutos. A mesa da assembleia de fundadores elabora uma ata que deve conter as informações previstas no art. 13.º, 1, do Código Cooperativo.

De modo a percebermos em quem reside o poder de decidir, no contexto do funcionamento da “assembleia de fundadores” devemos convocar o sentido de “participar” nas deliberações desta assembleia. A “participação plena”¹⁸ na assembleia de fundadores compreende: a) o direito a estar presente; b) o direito de na assembleia

17. Esta é uma opção legislativa que já encontramos no primeiro Código Cooperativo português, ou seja, o Código Cooperativo de 1980, aprovado pelo DL 454/80, de 9 de outubro.

18. A expressão pertence a ABREU, Jorge Manuel Coutinho de (2021): *Curso de direito comercial, vol. II. Das sociedades*, 7.ª ed., Almedina, Coimbra, p. 236.

de fundadores discutir os assuntos sobre que se deliberará; c) o direito de votar as propostas¹⁹.

No que diz respeito ao *direito de estar presente*, o art. 12.º do Código Cooperativo reconhece-o a qualquer fundador, seja ele “fundador-cooperador” ou “fundador-membro investidor”. O disposto no art. 13.º, 1, i), do Código Cooperativo que exige que da ata de assembleia de fundadores resulte “a identificação dos membros investidores quando os houver” confirma que o Código Cooperativo aceita que os futuros membros investidores se reúnam com os futuros cooperadores na assembleia de fundadores.

Também nos parece que, quanto o *direito de na assembleia de fundadores discutir os assuntos sobre que se deliberará*, o presidente da mesa de assembleia de fundadores deve permitir que tanto “fundadores-cooperadores” como “fundadores-membros investidores” participem no debate em torno dos assuntos relativos à criação da cooperativa. Aplicar-se-á o critério que o Código Cooperativo consagrou para as assembleias gerais das cooperativas nas quais participam “todos os cooperadores e membros investidores no pleno gozo dos seus direitos”, nos termos do art. 33.º, 2, do Código Cooperativo.

Questão difícil é a de saber se o presidente da mesa de assembleia de fundadores deve permitir que os “fundadores-membros investidores” votem na deliberação de criação da cooperativa e aprovação dos estatutos. A questão é difícil porque, por um lado, compete aos estatutos estipular as “condições e limites da existência de membros investidores quando os houver” (art. 16.º, 1, g), do Código Cooperativo). E, justamente, é a assembleia de fundadores que deve aprovar os estatutos (arts. 12.º, 3, 13.º, 3, do Código Cooperativo). O que parece sugerir que só “fundadores-cooperadores” devem poder ser admitidos a votar a proposta de criação da cooperativa e dos estatutos. Repare-se, aliás, que o art. 20.º, n.º 3, do Código Cooperativo determina que “a admissão de membros investidores tem de ser aprovada em assembleia geral, e deve ser antecedida de proposta do órgão de administração”. O que parece sugerir que a assembleia geral de que aqui de fala é a assembleia geral enquanto órgão da cooperativa (art. 27.º, 1, a), do Código Cooperativo) e não a assembleia de fundadores (art. 13.º do Código Cooperativo). Acresce que o órgão de administração da cooperativa -órgão legalmente competente para apresentar a proposta de admissão de cooperadores- é eleito em assembleia geral de cooperadores (art. 29.º, n.º 1, do Código Cooperativo) ou designado nos estatutos da cooperativa (art. 391.º, 1, do CSC, *ex vi* art. 9.º do Código Cooperativo). O que tudo parece convergir no sentido de que

19. Cfr. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de: *Curso de direito comercial, vol. II. Das sociedades*, cit., p. 236.

os “fundadores-membros investidores” não estão autorizados a votar na deliberação de criação de cooperativa e aprovação dos estatutos²⁰.

Por outro lado, a norma do art. 12.º, 2, do Código Cooperativo, ao determinar que “cada interessado dispõe de um voto”, parece sugerir que também os “fundadores-membros investidores” têm direito de voto na assembleia de fundadores e que o podem expressar por ocasião da votação das propostas sobre que tal assembleia deliberará.

O elemento literal da interpretação aponta neste sentido, mas o elemento histórico parece apontar em sentido diferente. De facto, tanto o art. 10.º, 3, do Código Cooperativo de 1989, como o art. 11.º, 2, do Código Cooperativo de 1996 usam a formulação “cada interessado dispõe²¹ apenas de um voto”. Em qualquer um destes diplomas, o “interessado” nomeia o “interessado-cooperador” e não o “interessado-membro investidor”. O Código Cooperativo de 2015, ao manter a formulação “cada interessado dispõe de um voto”, pode ter querido significar que o legislador de 2015, consciente de que o substrato pessoal da cooperativa pode eventualmente incluir membros investidores, não quis alterar o sentido que esta expressão tinha no direito cooperativo pretérito – só os “fundadores-cooperadores” são admitidos a votar na deliberação sobre a criação da cooperativa.

Este resultado interpretativo beneficia de vários apoios sistemáticos: *a)* a cooperativa é uma entidade que vive da cooperação e entreatajuda e esta natureza mutualística (art. 2.º do Código Cooperativo) não é alterável pela admissão de membros investidores; *b)* a decisão de criar a cooperativa e de estipular os seus estatutos deve ser confiada aos sujeitos “interessados” que, “através da cooperação e entreatajuda (...) e em obediência aos princípios cooperativos, visam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais e culturais” (art. 2.º do Código Cooperativo); *c)* o disposto no art. 12.º, 2, do Código Cooperativo está em sintonia com o princípio da gestão democrática e com o disposto, quanto aos cooperadores, no art. 40.º do Código Cooperativo; *d)* o que sugere que a decisão de criar a cooperativa é confiada exclusivamente a “fundadores-cooperadores”; *e)* nos limites da lei, o Código Cooperativo remete o regime do direito de voto e do poder de voto dos membros investidores para os estatutos (art. 16.º, 1, *g*), do Código Cooperativo) que a assembleia de fundadores é chamada a aprovar (arts. 12.º, 3, 13.º, 3, do Código Cooperativo); *f)* privar os “fundadores-membros investidores” de direito de voto na

20. MEIRA, Deolinda: “O regime económico das cooperativas à luz do novo Código Cooperativo português”, cit., p. 317, afirma-se que: “Isto significa que os membros investidores não poderão ser membros fundadores da cooperativa”.

21. “Disponível”, na formulação usada pelo Código Cooperativo de 1980.

assembleia de fundadores é compatível com a identidade cooperativa e, em particular, com os princípios cooperativos, configurando a participação destes sujeitos na assembleia de fundadores como uma “participação limitada”²².

De facto, a “participação limitada” dos fundadores-membros investidores (conferindo-lhes o direito de estar presente na assembleia e de discutir os assuntos sobre os quais ela delibera) permite-lhes contribuir, de modo transparente, para os debates em torno das “condições e limites” da sua intervenção na cooperativa a constituir. Temas de central importância para o conteúdo dos estatutos da cooperativa e, no longo prazo, para o futuro da cooperativa. Neste entendimento, a decisão de criar ou não a cooperativa *radica no voto de cooperadores*. Em síntese: vários fatores hermenêuticos parecem convergir no sentido de que o art. 12.º do Código Cooperativo optou por uma “participação plena”²³ de “fundadores-cooperadores” na assembleia de fundadores e por uma “participação limitada”²⁴ de “fundadores membros investidores”.

Simultaneamente defender o entendimento da “participação limitada” de fundadores-membros investidores na assembleia de fundadores significa que, para a criação da cooperativa e aprovação dos estatutos, será necessário o *voto favorável* de, pelo menos, três fundadores-cooperadores, sendo irrelevante o número de votos emitidos em sentido contrário (art. 12.º, 3).

Apesar da *flutuação terminológica* de que padecem os arts. 11.º, 12.º e 13.º do Código Cooperativo, parece-nos que destes preceitos extrai-se que o Código de 2015, embora tenha diminuído o número mínimo de fundadores-cooperadores de 5 para 3, não alterou a regra de que este mínimo legal é composto exclusivamente por *cooperadores*²⁵. A exigência legal de número mínimo de cooperadores justifica-se pelo *escopo mutualístico* da cooperativa, o qual se concilia mal com uma base social restrita²⁶. Todavia, esse número mínimo não poderia ser tão-elevado que afastasse das cooperativas projetos que requerem, para a sua viabilidade, um número muito limitado de pessoas²⁷. Sendo inquestionável a necessidade de uma estrutura cooperativa

22. Cfr. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de: *Curso de direito comercial*, vol. II. Das sociedades, cit., p. 243.

23. Cfr. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de: *Curso de direito comercial*, vol. II. Das sociedades, cit., p. 236.

24. Cfr. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de: *Curso de direito comercial*, vol. II. Das sociedades, cit., p. 243.

25. V. também RAMOS, Maria Elisabete (2018): “Artigo 16.º - Elementos dos estatutos”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, p. 105, nota 196.

26. Cfr. MEIRA, Deolinda Aparício & RAMOS, Maria Elisabete (2015/2016): “A reforma do Código Cooperativo português”, *Cooperativismo e Economia Social*, nº 38, pp. 81, ss.

27. VARGAS VASSEROT, Carlos, GADEA SOLER, Enrique & SACRISTÁN BERGIA, Fernando (2015): *Derecho de las sociedades cooperativas, Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*, La Ley, Madrid, p. 152.

mínima, prevaleceu no Código Cooperativo português o entendimento de que este número mínimo não poderia ser inferior a *três cooperadores*, de modo a formar-se uma maioria frente a uma minoria, invocando-se a circunstância de a cooperativa aparecer reconhecida na legislação como uma entidade cujo substrato democrático é uma exigência interna, incompatível com uma organização de apenas dois membros e muito menos um único cooperador²⁸.

E, por conseguinte, o presidente da mesa da assembleia de fundadores deve proclamar a *aprovação* da deliberação de criação de cooperativa e dos respetivos estatutos, se a favor destas propostas votarem 3 fundadores-cooperadores. Se, por hipótese de raciocínio, tiver sido emitido o voto de fundadores-membros investidores, o presidente da mesa da assembleia de fundadores não deve computá-lo para os efeitos dos votos necessários à aprovação da deliberação de criação de cooperativa e dos estatutos²⁹. Parece-nos que se o presidente da mesa da assembleia de fundadores não exercer o seu poder de impedir o voto de “fundador-membro investidor”, então esse voto será nulo e poderá ser fundamento de impugnação da deliberação tomada em assembleia de fundadores³⁰.

2.2. Estatutos da cooperativa e “as condições e limites da existência de membros investidores”(art. 16.º, 1, g), do Código Cooperativo)

A admissão de membros investidores é uma *decisão* estatutária (arts. 16.º, 1, g), 20.º, 1, do Código Cooperativo), seja fundacional, seja posterior. Segundo o art. 16.º, 1, do Código Cooperativo, os estatutos da cooperativa devem *obrigatoriamente* mencionar as informações elencadas neste preceito³¹. O teor literal do 16.º, n.º 1, do Código Cooperativo induz a convicção de que é obrigatória cada uma das menções

28. Neste sentido, VICENT CHULIÁ, Francisco (1994): *Ley General de Cooperativas, Comentarios al Código de Comercio y legislación mercantil especial* (coord. de Calero, Sánchez & Albaladejo, Manuel), Tomo XX, Vol. 1.º, Editorial Revista de Derecho Privado / Editoriales de Derecho Reunidas, Madrid, p. 174; RAMOS, Maria Elisabete (2018): “Artigo 11.º - Número mínimo de cooperadores”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, p. 82. Expressando uma apreciação crítica da experiência finlandesa de cooperativas unipessoais, v. HENRÝ, Hagen (2013): “Finland”. In: *International Handbook of Cooperative Law*, (Editors: Cracogna, Dante, Fici, Antonio & Henrý, Hagen) Springer, New York / Dordrecht / London, p. 382-383. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-30129-2>

29. Cfr. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de: *Curso de direito comercial, vol. II. Das sociedades*, cit., p. 243.

30. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de: *Curso de direito comercial, vol. II. Das sociedades*, cit., p. 243.

31. MARQUES, João Paulo Remédio (2018): “Artigo 15.º - Denominação”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 93-99.

contidas neste preceito. Mas, de facto, assim não é³². *Não é obrigatório* que os estatutos disponham sobre a duração da cooperativa, as condições de atribuição de voto plural ou sobre as condições e limites da existência de membros investidores. Sê-lo-á na circunstância de a duração da cooperativa não ser indeterminada, de ter sido decidido afastar a regra prevista no art. 40.º, 1, do Código Cooperativo ou, ainda, de terem sido admitidos membros investidores na cooperativa.

Parece-nos que do art. 16.º, 1, c), do Código Cooperativo é lícito extrair uma norma de natureza *dispositiva*³³ com o sentido de que, salvo estipulação estatutária em sentido diverso, é *indeterminada* a duração da cooperativa. A derrogação desta norma é validamente alcançada através de estipulação estatutária que fixe a duração da cooperativa. Em matéria de voto, a regra geral é a de um membro-cooperador/um voto (art. 40.º, 1, do Código Cooperativo). Os *desvios* a esta regra geral dependem de estipulação estatutária que regule as “condições de atribuição do voto plural” (art. 16.º, 1, e), do Código Cooperativo). De modo inovador, o Código Cooperativo de 2015 permite, sob certas condições, a atribuição de voto plural “nas assembleias gerais de primeiro grau” (art. 41.º, 1, do Código Cooperativo)³⁴. Respeitados que se encontrem certos requisitos legais, o voto plural pode ser atribuído a cooperadores e a membros investidores (art. 41º do Código Cooperativo).

Em qualquer dos casos, o afastamento estatutário da regra “um cooperador/um voto” (art. 40º, 1, do Código Cooperativo) depende de estipulação estatutária, como resulta do art. 16.º, e), 41.º, 1, do Código Cooperativo. Se a opção estatutária for no sentido de atribuição do voto plural (respeitados os limites impostos pela lei para o voto plural de cooperadores e de membros investidores), então tal decisão tem obrigatoriamente de ser vertida nos estatutos (art. 16º, 1, e), do Código Cooperativo). O que se compreende tendo em conta o reforçado poder de voto dos titulares de voto plural e a controversa relação deste com a gestão democrática das cooperativas.

32. A técnica legislativa usada no art. 16.º, 1, do Código Cooperativo é também usada pelo art. 272.º do Código das Sociedades Comerciais. Sobre esta disposição e a técnica legislativa usada, v. RAMOS, Maria Elisabete (2018): “Artigo 272.º - Conteúdo obrigatório do contrato”. Em: *Código das Sociedades Comerciais em comentário* (coord. Abreu, Jorge Manuel Coutinho de), vol. V, 2.ª ed., Almedina, Coimbra, pp. 23, ss.

33. MACHADO, J. Baptista (1987): *Introdução ao Direito e ao discurso legitimador*, Almedina, Coimbra, p. 97, s., usando a “classificação das normas tomando para ponto de partida a referência a autonomia privada”, distingue entre normas “injuntivas ou imperativas e dispositivas”. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de: *Curso de direito comercial, vol. II. Das sociedades*, cit., p. 122, refere as “normas legais habilitantes” “dispositivas” e “não dispositivas”.

34. RAMOS, Maria Elisabete (2018): “Artigo 16.º - Elemento dos estatutos”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 104-105.

Os n.ºs 2 e 3 do art. 16.º do Código Cooperativo dizem respeito às menções *fa-cultativas* dos estatutos. Ao contrário do que acontece com as menções elencadas no n.º 1 do art. 16.º do Código Cooperativo, não é obrigatório que os estatutos regulem as matérias previstas no n.º 2. Admitindo que os estatutos são silentes sobre estas matérias, aplicar-se-ão as pertinentes normas legais previstas no Código Cooperativo (art. 16.º, 3, do Código Cooperativo)³⁵.

Em conclusão: A admissão de membros investidores é uma *decisão* estatutária (arts. 16.º, 1, g), 20.º, 1, do Código Cooperativo), seja fundacional, seja posterior. Nas circunstâncias em que os estatutos da cooperativa não a “abrem” a membros investidores –o que é uma alternativa absolutamente legítima–, nesse caso não haverá cláusulas sobre “as condições e limites da existência de membros investidores”.

2.3. O art. 9.º, 3, do CSC é aplicável às cooperativas?

O Código Cooperativo, à imagem de qualquer Código, não é pleno nem completo. Na sua vigência e aplicação histórica evidenciar-se-ão *incompletudes* que, contrariamente ao plano, se traduzirão em *casos omissos*³⁶. Neste aspeto, o Código Cooperativo não apresenta especificidade alguma relativamente a outros Códigos. Específica é a solução que apresenta para a integração de lacunas. Mantendo uma solução cujo sentido geral remonta ao Código Cooperativo de 1980 – diploma que inaugurou a autonomia formal do direito cooperativo português relativamente à disciplina das sociedades comerciais –, o art. 9.º do vigente Código Cooperativo determina que o Código das Sociedades Comerciais e “nomeadamente [a]os preceitos aplicáveis às sociedades anónimas” são “direito subsidiário” do direito cooperativo^{37/38}.

35. RAMOS, Maria Elisabete: “Artigo 16.º - Elemento dos estatutos”, cit., p. 106.

36. Sobre este aspeto v. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de (2018): “Artigo 9.º - Direito subsidiário”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 69, ss.

37. Para a distinção entre regra supletiva e direito subsidiário, v. MARTINEZ, Pedro Romano (2022): *Introdução ao estudo do direito*, reimpr., AAFDL, Lisboa, pp. 240, ss.

38. ROSAS, Marta Monterroso (2012): “A integração de lacunas do Código Cooperativo e o recurso ao direito societário”. Em: *Jurisprudência Cooperativa Comentada* (coord. Meira, Deolinda), Imprensa Nacional Casa da Moeda, Lisboa, pp. 333-345, defende que não causa “estranheza (...) a proximidade com as sociedades anónimas” (p. 343). Discordo deste entendimento, tendo em conta a natureza plutocrática das sociedades anónimas e os motivos egoísticos (legítimos) que movem os acionistas. V. RAMOS, Maria Elisabete (2015): “Gestão democrática das cooperativas – que desafios?”. Em: *A Economia Social e civil. Estudos* (coord. de Loureiro, João Carlos & Silva, Suzana Tavares e), Instituto Jurídico, Coimbra, pp. 129-194.

O que, entre muitos outros problemas, suscita a questão de saber se o disposto no art. 9.º, 3, do Código das Sociedades Comerciais é aplicável aos estatutos cooperativos. Devemos compreender que, em regra, as deliberações dos sócios não derrogam os preceitos dispositivos do Código das Sociedades Comerciais³⁹. De acordo com o art. 9.º, 3, do Código das Sociedades Comerciais, “os preceitos dispositivos desta lei só podem ser derogados pelo contrato de sociedade, a não ser que este expressamente admita a derrogação por deliberação dos sócios”⁴⁰. Por força deste preceito, as normas dispositivas ou supletivas aplicam-se às sociedades, a menos que os estatutos as derroguem, afastando o regime legal e prevendo um outro. Ou, em alternativa, os estatutos não derrogam diretamente as normas supletivas ou dispositivas, mas autorizam que os sócios, através de deliberação, disponham diversamente⁴¹. Admitindo que o contrato de sociedade não afasta as normas dispositivas nem contém uma permissão de derrogação desses preceitos por deliberação dos sócios, prevalecerão as normas do CSC⁴².

A questão que se põe é, se por força do art. 9.º do Código Cooperativo, se pode aplicar o art. 9.º, n.º 3, do Código das Sociedades Comerciais na parte em que este preceito considera lícita *cláusula estatutária* que “expressamente admita a derrogação [de norma dispositiva] por deliberação dos membros”⁴³.

As normas dispositivas ou supletivas do Código Cooperativo admitem convenção em contrário, permitindo, assim, que os cooperadores possam conformar a solução que melhor se ajuste aos seus interesses. Em si mesmo, não desrespeita os princípios cooperativos entregar à deliberação dos cooperadores a decisão sobre a derrogação de normas cooperativas dispositivas. Em particular, a cláusula estatutária que autoriza (e devolve) à deliberação de cooperadores a decisão sobre a derrogação de norma coope-

39. CUNHA, Paulo Olavo (2019): *Direito das sociedades comerciais*, 7.ª ed., Almedina, Coimbra, p. 172.

40. Sobre esta disposição v. RAMOS, Maria Elisabete (2017): “Artigo 9.º - Elementos do contrato”. Em: *Código das Sociedades Comerciais em comentário* (coord. Abreu, J.M. Coutinho de), Almedina, Coimbra, p. 190-191. No sentido de que o art. 9.º, 3, do Código das Sociedades Comerciais convoca “normas dispositivas supletivas”, v. CUNHA, Paulo Olavo: *Direito das sociedades comerciais*, cit., p. 173.

41. Para a distinção entre “normas habilitantes mas não dispositivas ou supletivas” e “normas habilitantes dispositivas” e exemplos colhidos no Código das Sociedades Comerciais, v. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de (2021): *Curso de direito comercial, Das sociedades*, vol. II, 7.ª ed., Almedina, Coimbra, p. 122, s.

42. Cfr. CUNHA, Paulo Olavo: *Direito das sociedades comerciais*, cit., p. 173.

43. A interpolação não consta do original.

rativa não viola o princípio da gestão democrática e está em sintonia com o princípio da autonomia e independência⁴⁴.

Não podemos esquecer que, por um lado, a técnica legislativa das normas dispositivas encerra o sentido de confiar aos interessados a definição das soluções que melhor servem os seus interesses, criando regras a si adaptadas. E, que, por outro lado, este “poder jurisgénico”⁴⁵ tem de se conformar com as normas legais imperativas do sistema. A tutela do interesse público ou de interesses indisponíveis está acautelado pela invalidade das deliberações dos cooperadores, nos termos da aplicação conjugada do art. 9.º do Código Cooperativo e do art. 56.º, 1, do Código das Sociedades Comerciais⁴⁶.

Em síntese: as normas dispositivas do Código Cooperativo podem ser afastadas através de cláusula estatutária. Tal faculdade pode ser retirada de várias normas do Código Cooperativo que, expressamente, permitem a derrogação de normas dispositivas através de cláusula estatutária (art. 16.º, 1, *c*), art. 29.º, 2, em conjugação com o art. 16.º, 2, *c*), 38.º, 1, *h*), do Código Cooperativo). Dessas várias normas é legítimo extrair, por via interpretativa, o princípio geral de o Código Cooperativo de 2015 autoriza que as suas normas de natureza dispositiva podem ser *licitamente* derrogadas através de cláusula estatutária. Se assim não se entender, podemos alcançar idêntico resultado interpretativo através da aplicação do art. 9.º do Código Cooperativo que identifica o Código das Sociedades Comerciais e, em particular, os preceitos aplicáveis às sociedades anónimas, como direito subsidiariamente aplicável ao Código Cooperativo. A esta conclusão não obsta a circunstância de o art. 9.º, n.º 3, do Código das Sociedades Comerciais se encontrar sistematicamente inserido na Parte Geral. De facto, a doutrina portuguesa já se pronunciou que, por força do art. 9.º do Código Cooperativo, as normas jurídicas da Parte Geral do Código das Sociedades Comerciais também se aplicam na tarefa de integração de lacunas do Código Cooperativo.

Por força da aplicação do art. 9.º do Código Cooperativo pode alcançar-se o resultado interpretativo de que é *licita* a cláusula estatutária cooperativa que, em vez de derrogar diretamente preceitos dispositivos da Código Cooperativo, autorize a

44. Sobre este princípio, v. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2019): “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 55, pp. 135-170. <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-55-2019>

45. CARVALHO, Orlando de (1981): *Teoria geral do direito civil. Sumários desenvolvidos para uso dos alunos do 2.º Ano (1.ª turma) do Curso Jurídico de 1980/81*, Centelha, Coimbra, p. 16.

46. Neste sentido, v. RAMOS, Maria Elisabete (2018): “Artigo 39.º - Deliberações”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 227, ss.

derrogação de normas dispositivas por deliberação social. Em si mesma, tal cláusula não viola os princípios cooperativos e parece em sintonia com os princípios da gestão democrática, da autonomia e independência.

3. Os limites legais ao poder político e económico dos membros investidores são necessários à preservação da identidade cooperativa

3.1. Fidelidade do Código Cooperativo ao critério um cooperador/um voto

O voto ou o direito de voto é um “direito político” cujo exercício contribui para a formação das deliberações imputadas juridicamente à cooperativa. Um dos direitos dos cooperadores, em coerência com os princípios da gestão democrática e da autonomia é, justamente, o direito de “tomar parte na assembleia geral, apresentando propostas, discutindo e votando os pontos constantes da ordem de trabalhos” (art. 21º do Código Cooperativo).

Como refere Antonio Fici, o direito de tomar parte na assembleia geral e de votar as propostas constantes da ordem de trabalhos constitui “o “núcleo duro” do direito de participação de um cooperador numa cooperativa, uma vez que a “assembleia geral é o órgão supremo da cooperativa” (art. 33º, 1), ao que acresce o facto de as cooperativas serem organizações que “são democraticamente geridas pelos seus membros”⁴⁷.

Esta participação na assembleia geral não se esgota no direito de emitir uma declaração de vontade que se designa de voto. Na verdade, o direito de participar na assembleia geral abrange outros direitos como sejam os de estar presente (ou representado) na reunião dos cooperadores, de apresentar propostas, de intervir na discussão das propostas, e o direito de votar. E, assim se vê que a participação democrática não se esgota no exercício do direito de voto; é bem mais profunda e extensa do que o direito de voto.

Deste modo, atribuir direito de voto a cada um dos cooperadores é um dos instrumentos para a gestão democrática da cooperativa pelos membros. No entanto, não é suficiente assegurar que cada cooperador tem direito de voto. É decisivo conhecer as regras sobre o *poder de voto* de cada cooperador. Quanto a este aspeto, o direito português continua a enunciar que, nas cooperativas de primeiro grau, cada cooperador dispõe de um voto, qualquer que seja a sua participação no capital social

47. FICI, Antonio (2018): “Artigo 21º - Direitos dos cooperadores”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, p. 133.

(art. 40º, 1, do Código Cooperativo). Assim se concretiza o princípio da gestão democrática pelos membros⁴⁸.

O Código Cooperativo de 2015⁴⁹ não alterou o regime-regra um cooperador/um voto (art. 40º) que remonta ao art. 7, § 10 da Lei Basilar de 2 de julho de 1867⁵⁰, foi consagrado no art. 214º do Código Comercial⁵¹ de 1888 e recebido nos Códigos Cooperativos de 1980 e 1996⁵².

Compreende-se esta constância, pois o regime um cooperador/um voto está no cerne do princípio da gestão democrática pelos membros, cunhado pelos Pioneiros de *Rochdale* e, mais tarde, acolhido pela Aliança Cooperativa Internacional, constituindo-se como uma das manifestações da Identidade Cooperativa⁵³.

Antes da entrada em vigor do Código Cooperativo de 2015, de *iure constituendo*, a doutrina já refletia sobre o voto plural em cooperativas de primeiro grau e analisava este direito de cooperadores e de membros investidores à luz dos princípios cooperativos. Na doutrina portuguesa, como perspectiva da reforma do direito cooperativo português, foram propostas soluções legislativas de compatibilidade do voto plural com os princípios cooperativos⁵⁴.

Na doutrina estrangeira, pontua a reflexão levada a cabo por Antonio Fici para quem o voto plural: *a*) é perfeitamente consistente com o caráter mutualista da cooperativa; *b*) pode constituir um incentivo para que os cooperadores intensifiquem a

48. V. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2018): “Artigo 40º - Votação”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 231 e ss.

49. Sobre a reforma de 2015 do Código Cooperativo português, v. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2016): “A reforma do Código Cooperativo em Portugal”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 38, pp. 77-108.

50. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Artigo 40º - Votação”, cit., pp. 230-234.

51. GONÇALVES, Luiz Cunha (1914): *Comentário ao Código Comercial português*, vol. I, Lisboa, Empreza Editora J.B., p. 548.

52. V. art 48º, 1, do Código Cooperativo de 1980 e art. 51º, 1, do Código Cooperativo de 1996.

53. BARRERO RODRÍGUEZ, Enrique & VIGUERA REVUELTA, Rodrigo (2015): “El principio de gestión democrática en las sociedades cooperativas. alcance y recepción legal”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 27, pp. 175-203.

54. MEIRA, Deolinda Aparício (2013): “A relevância do cooperador na governação das cooperativas”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 35, pp. 9-35; MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2014): *Governação e regime económico das cooperativas - estado da arte e linhas de reforma*, Vida Económica, Porto, pp. 55-56, “Um roteiro para a reforma da governação e do regime económico das cooperativas portuguesas”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 36 (2014), pp. 81-110, “A reforma do Código Cooperativo português”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 38 (2016), pp. 77-108, “Os princípios cooperativos no contexto da reforma do Código Cooperativo português”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 27 (2015), pp. 401-427.

sua participação na atividade da cooperativa; *c*) é uma forma de solucionar problemas de governação da cooperativa causados pela heterogeneidade de contribuições dos membros da cooperativa para o cumprimento do seu objeto – os membros que mais intensamente participam podem beneficiar de voto plural e de uma diferente posição em matéria de governação; *d*) pode constituir um incentivo para que os membros mais ativos não se demitam da cooperativa⁵⁵.

Mas como também lembra Hans-H. Münkner, o voto plural proporcional à participação na atividade da cooperativa é um *desvio* ao princípio da gestão democrática pelos membros que pode ser necessário em determinadas circunstâncias, mas deve ser rodeado das adequadas salvaguardas que impeçam que alguns membros obtenham um poder que domine os restantes⁵⁶, o que a acontecer poria em causa o princípio da autonomia e da independência. O que parece de evitar é que o voto plural de *cooperadores* seja atribuído em função da participação no capital social da cooperativa⁵⁷.

3.2. O regime do voto plural de membros investidores é um compromisso entre preservação da identidade cooperativa e autonomia estatutária

Rompendo com a regulação pretérita, o Código Cooperativo de 2015 admitiu, sob certos *requisitos legais imperativos*, o voto plural em algumas cooperativas de primeiro grau^{58/59}, tanto para cooperadores como para membros investidores⁶⁰. A *admissão de voto plural* nas cooperativas de primeiro grau não é uma singularidade da ordem jurídica portuguesa. Os *Principles of European Cooperative Law* (PECOL)

55. FICI, Antonio (2013): “An Introduction to cooperative law”. In: *International Handbook of Cooperative Law* (ed. Cracogna, Dante, Fici, Antonio & Henrj, Hagen), Springer, p. 50.
<https://doi.org/10.1007/978-3-642-30129-2>

56. MÜNKNER, Hans-H. (2015): *Co-operative Principles and Co-operative Law*, 2nd, revised edition, Lit Verlag GmbH & Co. KG, Wien, Zurich, p. 112.

57. Também neste sentido, FICI, António: “An Introduction to cooperative law”, cit., p. 50.

58. V. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2015): “Os princípios cooperativos no contexto da reforma do Código Cooperativo português”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 27, pp. 407-409.

59. V. NAMORADO, Rui (2018): “Os Princípios Cooperativos, Coimbra, Fora do Texto, 1995, passim, “Artigo 3º - Princípios cooperativos”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 27, ss.

60. Sobre os membros investidores na ordem jurídica portuguesa, v. GEMMA, Fajardo: “Artigo 20º - Membros investidores”, cit., p. 123-128.

admitem o voto plural, regulando-o na *section* 2.4. (8), (9), (10)⁶¹, dando expressão a várias experiências legislativas europeias onde ele é aceite. Por outro lado, a introdução do voto plural não corresponde a qualquer imposição da União Europeia. O Estatuto da Sociedade Cooperativa Europeia (SCE), não querendo intrometer-se na diversidade de regimes nacionais em matéria de voto plural, não impôs o voto plural. Ao invés, o art. 59º, 2, do Estatuto da SCE remete esta matéria para a legislação do Estado-Membro da sede da SCE⁶².

Este reforçado poder de voto conferido pelo voto plural depende de cláusula estatutária e, por isso, constitui expressão da autonomia estatutária (arts. 16.º, 1, e), 41.º do Código Cooperativo) e é uma das manifestações da *iniciativa cooperativa*. Mas são distintas as normas legais imperativas que o voto plural de membros investidores e de cooperadores devem respeitar⁶³.

O voto plural de membros investidores confere direitos “políticos” a sujeitos que não assumem a qualidade de cooperadores, que não participam na atividade económica da cooperativa e que da cooperativa querem retirar tão-só um retorno financeiro. Em certo sentido, os membros investidores são sujeitos externos à cooperativa, na justa medida em que não estão vocacionados para cooperar nem para satisfazer as suas necessidades através dela. Investem na cooperativa meios financeiros com o intuito de verem esse investimento financeiro remunerado⁶⁴.

Consciente da delicadeza da questão, o Código Cooperativo de 2015 *permite* que, cumpridos determinados requisitos imperativos, os *estatutos* da cooperativa possam “prever a atribuição de voto plural nas assembleias gerais de primeiro grau” (art. 41º, 1, e art. 16º, 1, e), do Código Cooperativo)⁶⁵. No silêncio dos estatutos das cooperativas de primeiro grau, o voto plural é *ilícito* e cada cooperador tem um único voto⁶⁶.

61. FAJARDO, Gemma et al. (2017): *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*, Intersentia, Cambridge, pp. 58 e ss.

62. FICI, Antonio: “An Introduction to cooperative law”, cit., pp. 115-151.

63. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa”, cit., p. 139.

64. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa”, cit., pp. 141, ss.

65. V. FICI, Antonio: “An Introduction to cooperative law”, cit., p. 150.

66. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa”, cit., p. 145.

O Código Cooperativo de 2015 *não impõe o voto plural*, fazendo depender a sua admissão de decisão fundacional plasmada nos estatutos da cooperativa (arts. 16º, 1, e) e 41º, 1, do Código Cooperativo)⁶⁷.

O Código Cooperativo identifica várias *proibições* de voto plural nas cooperativas de primeiro grau. Tais proibições assumem o sentido jurídico de constituírem uma restrição *à iniciativa cooperativa*, porque lhe traçam limites legais. Estas limitações servem a *ratio legis* de preservar o “núcleo essencial”⁶⁸ dos princípios cooperativos, em particular o princípio da gestão democrática pelos membros e do princípio da autonomia e independência.

Começemos pela proibição *em razão do número de membros*, seja qual for o ramo cooperativo. Está proibido o voto plural em cooperativas que “possuam menos de 20 cooperadores” (art. 41º, 1, a), do Código Cooperativo), qualquer se seja o ramo cooperativo em que se insiram⁶⁹. Não se pode ignorar que a aplicação prática desta norma pode suscitar dúvidas, tendo em conta o princípio da adesão voluntária e livre e a inerente variabilidade dos membros na cooperativa. Qual é o momento relevante para determinar o número de cooperadores, para efeitos desta norma? E se os estatutos de cooperativa com mais de 20 cooperadores fundadores previrem o voto plural e, no momento da deliberação, o número de cooperadores for inferior a 20? Mantém-se o voto plural ou, pelo contrário, vigora o regime-regra?⁷⁰

Poder-se-á, eventualmente, considerar várias situações: a) os estatutos não permitem voto plural. Neste caso, seja qual for o número de membros, o voto plural é proibido; b) os estatutos permitem voto plural, mas o número de membros é, no momento da deliberação, inferior a 20. Neste caso, o voto plural é proibido, pela razão de normal legal imperativa o proibir nestas circunstâncias. Prevalece a normal legal imperativa (proibitiva) sobre a cláusula estatutária (permissiva de voto plural)⁷¹. E, por conseguinte, nestes casos, prevalece o regime geral de um membro/um voto. Repare-se que, nos termos do art. 41º do Código Cooperativo, também não pode

67. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa”, cit., p. 145.

68. CANOTILHO, José Joaquim Gomes & MOREIRA, Vital: *Constituição da República Portuguesa anotada*, vol I, cit., p. 395.

69. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete (2018): “Artigo 41º - Voto plural”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, p. 238.

70. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa”, cit., p. 145.

71. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa”, cit., p. 145.

ser atribuído voto plural a membros investidores em cooperativas que tenham 20 cooperadores ou menos. É o que parece resultar do art. 41º, 1, 2, 3, do Código Cooperativo.

Em seguida, a lei *proíbe* o voto plural em razão do *ramo cooperativo*: cooperativas de produção operária, de artesanato, de consumidores ou de solidariedade social, seja qual o número de cooperadores⁷², estão impedidas de adotarem o voto plural (art. 41º, 1, *b*), do Código Cooperativo). Justifica-se esta proibição porque nestes ramos cooperativos os cooperadores tendem a uma equilibrada participação na atividade cooperativa⁷³.

Em terceiro lugar, o Código Cooperativo *proíbe o critério de determinação do voto plural* de cooperadores fundado na participação no capital social (art. 41º, 2 do Código Cooperativo). Justifica-se esta proibição tendo em conta o princípio da gestão democrática pelos membros⁷⁴. O *único critério* legalmente admissível é o da “atividade do cooperador na cooperativa” (art. 41º, 2, do Código Cooperativo)⁷⁵.

Em quarto lugar, o Código Cooperativo fixa proibições legais em razão do número de votos atribuídos a cada cooperador. Até 50 cooperadores, o Código Cooperativo *proíbe* que os estatutos atribuam mais de *três votos* a cada cooperador; em cooperativas com mais de 50 cooperadores, o limite legal máximo são *cinco votos* por cada cooperador (art. 41º, 3, do Código Cooperativo). Justifica-se esta solução por se querer *limitar o poder de voto* (e consequentemente, o “*poder político*”) dos cooperadores a quem é reconhecido voto plural. Esta norma pode suscitar algumas dúvidas no momento da sua aplicação, tendo em conta a variabilidade dos cooperadores, própria das cooperativas, decorrente do exercício do direito de demissão (art. 24.º do Código Cooperativo) que é uma manifestação do princípio da adesão voluntária e livre (art. 3º do Código Cooperativo)⁷⁶. Reeditar-se-á a questão de saber qual é o momento relevante para determinar o número de cooperadores de que depende a atribuição

72. Sobre os ramos do setor cooperativo, v. FERNANDES, Tiago Pimenta (2018): “Artigo 4º - Ramos do sector cooperativo”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 37-42.

73. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Artigo 41º - Voto plural”, cit., p. 238.

74. FICL, Antonio: “An Introduction to cooperative law”, cit., p. 51.

75. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Artigo 41º - Voto plural”, cit., p. 238.

76. V. NAMORADO, Rui (2018): “Artigo 3º - Princípios cooperativos”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra, pp. 27 e ss.

do número de votos: é o momento da elaboração dos estatutos ou é o momento da realização da assembleia geral?⁷⁷

Por último, o Código Cooperativo proíbe o voto plural de cooperadores em razão da *matéria objeto de deliberação dos cooperadores*. Assim, cada cooperador, por imposição legal, *tem um voto* nas deliberações relativas à alteração dos estatutos da cooperativa, aprovação e alteração dos seus regulamentos internos (art. 38º, 1, *g*), aprovação de fusão e de cisão da cooperativa (art. 38º, 1, *h*), dissolução voluntária da cooperativa (art. 38, 1, *i*)⁷⁸, filiação da cooperativa em uniões, federações e confederações (art. 38º, 1, *j*), proposição de ações da cooperativa contra administradores e titulares de fiscalização, bem como a desistência e a transação nestas ações (art. 38º, 1, *m*)⁷⁹. Este limite legal ao voto plural impede o seu exercício em *decisões estruturais* relativas à cooperativa e submete tais decisões ao regime-regra um cooperador um voto, cumprindo-se, sem desvios, o princípio da gestão democrática pelos membros. Trata-se de matérias para que o Código Cooperativo exige maioria qualificada de pelo menos dois terços dos votos expressos (art. 40º, 2, do Código Cooperativo)⁸⁰.

Consideremos, agora, especificamente, as normas imperativas destinadas a enquadrar a autonomia estatutária em matéria de voto plural de *membros investidores*, conforme o que resulta do art. 41.º do Código Cooperativo.

Parece que do art. 41º, 1, do Código Cooperativo resulta que *não há imposição legal* de que os estatutos da cooperativa atribuam voto plural a membros investidores⁸¹. O Código Cooperativo *não oferece* o regime-regra de atribuição de votos aos membros investidores. O art. 41º, 5, do Código Cooperativo devolve aos *estatutos da cooperativa* a fixação das *condições e critérios* a que está sujeito o voto plural dos membros investidores. Uma vez que os membros investidores *não participam na atividade da cooperativa*, parece que será lícito, quanto a estes membros da cooperativa, que a *participação financeira na cooperativa* seja relevante para a determinação do número de votos⁸². Os estatutos devem respeitar os *limites legais imperativos fixados* pelo Código Cooperativo em matéria de voto plural de membros investidores.

77. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa”, cit., pp. 147, ss.

78. V. tb. art. 40º, 3, do Código Cooperativo.

79. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Artigo 41º - Voto plural”, cit, p. 239.

80. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa”, cit., p. 147.

81. Neste sentido, v. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Artigo 41º - Voto plural”, cit., p. 238.

82. Também neste sentido, FICI, Antonio, “An Introduction to cooperative law”, cit., p. 51.

O Código Cooperativo fixa *imperativamente* o *número máximo* de votos atribuível a cada membro investidor – *três*, no caso das cooperativas composta até 50 cooperadores e *cinco* em cooperativas com mais de cinquenta cooperadores (art. 41º, 3, do Código Cooperativo).

Além deste, o Código Cooperativo impõe um *segundo limite* ao voto plural de *cada membro investidor*: “nenhum membro investidor pode ter direitos de voto superiores a 10% do total de votos dos cooperadores” (art. 41º, 6, do Código Cooperativo).

O Código Cooperativo limita imperativamente a *percentagem global* de votos atribuíveis aos membros investidores, calculada por referência ao “total de votos dos cooperadores”. Assim, o conjunto dos membros investidores não podem ter direitos de votos superiores a 30% do total de votos dos cooperadores (art. 41º, 7, do Código Cooperativo).

Pretende-se, através destas *percentagens máximas fixadas por referência à totalidade dos cooperadores* (art. 41º, 6, 7, do Código Cooperativo) evitar que a cooperativa, em vez de ser controlada pelos cooperadores, venha a ser controlada por sujeitos que não estão vocacionados para participar na atividade cooperativa. A variabilidade do número de cooperadores implica a variabilidade dos votos totais destes. O que pode suscitar dificuldades práticas na hora de aplicação destes limites legais imperativos ao voto dos membros investidores⁸³.

4. Conclusão

Na ordem jurídica portuguesa, a iniciativa cooperativa é acolhida constitucionalmente no art. 61.º, 2, da Constituição da República Portuguesa, como um “direito económico”. A “organização económica” plasmada na Constituição da República Portuguesa consagra uma discriminação positiva das cooperativas quando o art. 85.º, 1, da Constituição da República Portuguesa determina que o “Estado estimula e apoia a criação e a atividade de cooperativas”, devolvendo à decisão do poder legislativo ordinário a seleção dos concretos instrumentos de fomento cooperativo. Simultaneamente, o modelo constitucional de “organização económica” consagra uma *imposição constitucional* de legislar quanto determina que “a lei definirá os benefícios fiscais e financeiros das cooperativas, bem como condições mais favoráveis à obtenção de crédito e de auxílio técnico” (art. 85.º, 2, da Constituição da República Portuguesa).

83. MEIRA, Deolinda & RAMOS, Maria Elisabete: “Artigo 41º - Voto plural”, cit., p. 240.

As normas constitucionais relativas à iniciativa cooperativa são anteriores à decisão legislativa de permitir que membros investidores (por definição, não cooperadores) possam ser admitidos nas cooperativas. Os membros investidores são membros intrinsecamente distintos dos cooperadores, porque não estão vocacionados para participar na atividade cooperativizada, motivando-os, apenas, o interesse financeiro nos rendimentos que o seu investimento possa trazer. Embora sendo uma figura controversa, ela é admitida pela Aliança Cooperativa Internacional, pelo Regulamento da Sociedade Cooperativa Europeia, por legislações europeias e pelo projeto PECOL. Sinais de que a questão do financiamento de iniciativas cooperativas é um tema crucial para o sucesso de tais projetos.

Parece-nos que as normas jurídico-constitucionais relativas à iniciativa cooperativa não são, em si mesmas, obstáculo à admissão de membros cooperadores. Tais normas já impedem que a iniciativa cooperativa -e o favor com que é tratada jurídico-constitucionalmente- seja subvertida ou degradada em mero instrumento de retorno financeiro, desprovido de atividade de cooperação, a que são atribuídos benefícios fiscais. E este risco não é menor nem deve ser desvalorizado.

Dessa forma, a autonomia estatutária-cooperativa –também ela uma expressão da iniciativa cooperativa– é balizada por várias normas legais imperativas que, embora de diferente conteúdo, visam tutelar o cerne da identidade cooperativa e o interesse público.

Dito isto, é importante, compreender qual é o “poder” dos membros investidores nesta reinventada iniciativa cooperativa pela presença de membros movidos exclusivamente por (legítimos) interesses financeiros no retorno do investimento aplicado. O estudo dedica-se especificamente à situação em que fundadores-cooperadores e fundadores membros-investidores se reúnem na “assembleia de fundadores” e, neste processo fundacional, procura clarificar a natureza da intervenção dos membros investidores no processo de criação da cooperativa e de aprovação dos estatutos.

O estudo conclui que o Código Cooperativo de 2015 admite que os futuros membros investidores sejam admitidos a participar no processo de constituição da cooperativa, integrando a “assembleia de fundadores”. O estudo conclui que o Código Cooperativo aceita que os futuros membros investidores participem no processo de constituição da cooperativa, integrando a “assembleia de fundadores. A exigência do respeito pela identidade cooperativa reclama que seja “limitada” a participação dos futuros membros investidores na assembleia de fundadores, cingindo-se aos direitos de estar presente e de discutir as propostas apresentadas. Também se conclui que não ofende a identidade cooperativa privar os futuros membros investidores de voto na deliberação de criação da cooperativa e de aprovação dos respetivos estatutos. O trabalho defende que a criação da cooperativa e a aprovação dos estatutos

dependem de, pelo menos, de três votos favoráveis de fundadores-cooperadores. Por fim, conclui-se que os estatutos da cooperativa aprovados em sede de assembleia de fundadores moldam as “condições e limites da existência de membros investidores” (art. 16.º, 1, g), do Código Cooperativo) na cooperativa e devem respeitar as normas legais imperativas destinadas a acomodar o poder económico e políticos destes sujeitos ao núcleo essencial da iniciativa cooperativa, em particular no que diz respeito à atribuição de voto plural.

Bibliografía

- ABREU, Jorge Manuel Coutinho de (2018): “Artigo 9.º - Direito subsidiário”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
- (2021): *Curso de direito comercial. Das sociedades*, vol. II., 7.ª ed., Almedina, Coimbra.
- BARRERO RODRÍGUEZ, Enrique & VIGUERA REVUELTA, Rodrigo (2015): “El principio de gestión democrática en las sociedades cooperativas. alcance y recepción legal”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 27.
- CARVALHO, Orlando de (1981): *Teoria geral do direito civil. Sumários desenvolvidos para uso dos alunos do 2.º Ano (1.ª turma) do Curso Jurídico de 1980/81*, Centelha, Coimbra.
- CUNHA, Paulo Olavo (2019): *Direito das sociedades comerciais*, 7.ª ed., Almedina, Coimbra.
- FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma, et al. (2017): *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*, Intersentia, Cambridge. <https://doi.org/10.1017/9781780686073>
- (2018): “Artigo 20.º - Membros investidores”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
- FERNANDES, Tiago Pimenta (2018): “Artigo 4º - Ramos do sector cooperativo”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
- FICI, Antonio (2013): “An Introduction to cooperative law”. In: *International Handbook of Cooperative Law*, (ed. Cracogna, Dante, Fici, Antonio & Henry, Hagen), Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-30129-2>
- (2018): “Artigo 21º - Direitos dos cooperadores”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
- GONÇALVES, Luiz Cunha (1914): *Comentário ao Código Comercial português*, vol. I, Lisboa, Empreza Editora J.B.
- HENRY, H. (2013): “Finland”. In: *International Handbook of Cooperative Law* (ed. Cracogna, Dante, Fici, Antonio & Henry, Hagen), Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-30129-2>

- MACHADO, J. Baptista (1987): *Introdução ao Direito e ao discurso legitimador*, Almedina, Coimbra.
- MARQUES, João Paulo Remédio (2018): “Artigo 15.º - Denominação”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
- MARTINEZ, Pedro Romano (2022): *Introdução ao estudo do direito*, reimp., AAF-DL, Lisboa.
- MEIRA, Deolinda Aparício (2013): “A relevância do cooperador na governação das cooperativas”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 35.
- (2016): “O regime económico das cooperativas à luz do novo Código Cooperativo português”, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 50, p. 309-347. DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp309-347>
- MEIRA, Deolinda Aparício & RAMOS, Maria Elisabete (2014): *Governação e regime económico das cooperativas - estado da arte e linhas de reforma*, Vida Económica, Porto.
- (2014): “Um roteiro para a reforma da governação e do regime económico das cooperativas portuguesas”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 36.
 - (2015): “Os princípios cooperativos no contexto da reforma do Código Cooperativo português”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 27.
 - (2016): “A reforma do Código Cooperativo em Portugal”, *Cooperativismo e Economía Social*, nº 38.
 - (2018): “Artigo 40º - Votação”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
 - (2018): “Artigo 41º - Voto plural”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
 - (2019): “Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 55. <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-55-2019pp135-170>
- MÜNKNER, Hans-H (2015): *Co-operative Principles and Co-operative Law*, 2nd, revised edition, Lit Verlag GmbH & Co. KG, Wien, Zurich.
- NAMORADO, Rui (1995): *Os Princípios Cooperativos*, Coimbra, Fora do Texto.
- (2001): *A identidade cooperativa na ordem jurídica portuguesa*, Centro de Estudos Sociais, também disponível em <http://hdl.handle.net/10316/11035> (consultado no dia 21 de junho de 2023).
 - (2018): “Artigo 3º - Princípios cooperativos”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.

- OLIM, Ana (2018): “Artigo 115.º - Atribuições da CASES”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
- RAMOS, Maria Elisabete (2015): “Gestão democrática das cooperativas – que desafios?”. Em: *A Economia Social e civil. Estudos* (coord. de Loureiro, João Carlos & Silva, Suzana Tavares), Instituto Jurídico, Coimbra, pp. 129-194.
- (2017): “Artigo 9.º - Elementos do contrato”. Em: *Código das Sociedades Comerciais em comentário* (coord. Abreu, Jorge Manuel Coutinho de), Almedina, Coimbra.
- (2018): “Artigo 11.º - Número mínimo de cooperadores”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
- (2018): “Artigo 16.º - Elemento dos estatutos”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
- (2018): “Artigo 39.º - Deliberações”. Em: *Código Cooperativo anotado* (coord. Meira, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete), Almedina, Coimbra.
- (2018): “Artigo 272.º - Conteúdo obrigatório do contrato”. Em: *Código das Sociedades Comerciais em comentário* (coord. Abreu, Jorge Manuel Coutinho de), vol. V, 2.ª ed., Almedina, Coimbra, 2018.
- ROSAS, Marta Monterroso (2012): “A integração de lacunas do Código Cooperativo e o recurso ao direito societário”. Em: *Jurisprudência Cooperativa Comentada* (coord. Meira, Deolinda), Imprensa Nacional Casa da Moeda, Lisboa, pp. 333-345.
- VARGAS VASSEROT, Carlos, GADEA, Eduardo & SACRISTÁN SOLER, Fernando (2015): *Derecho de las sociedades cooperativas, Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*, La Ley, Madrid.
- VICENT CHULIÁ, Francisco (1994): *Ley General de Cooperativas, Comentarios al Código de Comercio y legislación mercantil especial*, (coord. Sánchez Calero & Manuel Albaladejo), Tomo XX, Vol. 1.º, Editorial Revista de Derecho Privado / Editoriales de Derecho Reunidas, Madrid.

A TRIBUTAÇÃO DA ECONOMIA SOCIAL EM PORTUGAL

THE SOCIAL ECONOMY TAX REGIME IN PORTUGAL

Ana Paula Rocha

Professora Adjunta Convidada

CEOS.PP, ISCAP, Polytechnic of Porto

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3259-9436>

RESUMO

O estímulo e o desenvolvimento da economia social são reconhecidos como valores de interesse geral em Portugal, razão pela qual se encontra legalmente prevista a necessidade de fomento deste setor de atividade por parte dos poderes públicos, designadamente por via da consagração de um estatuto fiscal mais favorável para as entidades que o integram. O objetivo fulcral do presente trabalho dirige-se a analisar e a refletir de forma crítica sobre este estatuto fiscal ao nível da tributação do rendimento, do consumo e do património, de forma a compreender se a respetiva estrutura e principais regras vão de encontro às especificidades organizacionais, jurídicas e contabilísticas das diferentes entidades que compõem este setor, sem ferir os princípios da justiça e da igualdade tributárias.

PALAVRAS CHAVE: Economia social, regime fiscal, tributação, benefícios fiscais, mecenato empresarial.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: PAULA ROCHA, Ana (2023): "A tributação da Economia Social em Portugal", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 44, pp. 349-386. DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.44.27637>

ABSTRACT

The encouragement and development of the social economy are recognized as values of general interest in Portugal. Therefore, the promotion of the social economy by the Portuguese public authorities is legally foreseen, namely through the provision of a more favorable tax status for the non-profit entities. The main objective of this work is to critically analyze and reflect on this tax status, in order to understand if the structure and main rules regarding the income' taxation, the value added' taxation and the real estate' taxation take into account the organizational, legal and accounting specificities of the different non-profit' entities and if they respect the principles of justice and tax equality.

KEYWORDS: Social economy, tax regime, taxation, tax benefits, business patronage.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: H20, I30, K0.

EXPANDED ABSTRACT

The main objective of this work is to critically analyze and reflect on the Portuguese tax regime applicable to the non-profit entities, in order to understand if the structure and the main rules provided in this regime – mainly, in what concerns to the corporate income taxation (in Portuguese, “Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas”: IRC), to the value added taxation (“Imposto sobre o Valor Acrescentado”: IVA) and to the real estate taxation (“Imposto Municipal sobre Imóveis”: IMI and “Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis”: IMT) – take into account the organizational, legal and accounting specificities of the different non-profit entities and if they respect the fundamental principles of tax justice and tax equality (which are tax principles embedded in the idea of generality or universality, according to which all the citizens and legal persons are bound to the duty to pay taxes, and in the idea of uniformity, which requires that this duty shall be measured by one only criteria: the ability to pay’ criteria).

In fact, the encouragement and development of the social economy are recognized, in Portugal, as values of general interest; therefore, the promotion of the social economy by the Portuguese public authorities is legally foreseen, namely through the provision of a more favorable tax status for the non-profit entities. However, it shall be stressed that the use of tax benefits must always be in line with the fundamental principles of tax justice and equality referred above, which means, in the case of the non-profit entities, that the use of those benefits must take into account the substrate and the nature of each beneficiary entity, in order to assess the degree of intensity with which it pursues objectives of general, public or mutual interest (which can be measured, for example, by analyzing whether the entity carries out activities with a scope aimed to the development of these purposes).

To this extent, we understand that the Portuguese legislation currently in force is adequate when it prioritizes the attribution of tax benefits to the non-profit entities that do have a qualified legal status, such as the status of the Private Institutions of Social Solidarity (in Portuguese, “Instituições Particulares de Solidariedade Social”: IPSS) or the status of public utility persons that pursue, exclusively or predominantly, scientific, cultural, charity, assistance, beneficence, social solidarity, defense of the environment or agro-food interprofessionalism’ purposes (although the use of tax benefits by other types of non-profit entities is not completely prohibited). Since the administrative attribution of such status depends on the effective pursuit of purposes of public or general interest by the beneficiary entities, this circumstance seems to be adequate to reveal that the corresponding attribution of tax advantages to those entities is effectively aimed to protect and promote relevant public interests (e.g., extra-tax interests), in compliance with the aforementioned principles of justice and equality in taxation.

On the contrary, we understand that the Portuguese tax legislation currently in force regarding the cooperatives must be revised, as in this context (and particularly in what concerns to the income taxation) there is a mismatch between the tax regime and the aim to protect the cooperative' mutuality zone, which calls for the introduction of legislative changes. In fact, and highlighting some of the most significant aspects, the obligation to globally subject cooperative surpluses to taxation, i.e., without any measurement regarding their effective return to cooperators, is not in line with the mutualistic and non-profit purpose pursued by those entities. Likewise, the tax regime provided in the article 66.º-A of the Portuguese Statute of Tax Benefits (in Portuguese, "Estatuto dos Benefícios Fiscais": EBF) not only does not promote the protection of the cooperative' mutuality zone, as it introduces legal uncertainty in what concerns to the interpretation of the types of cooperative' gains or results that shall be considered as included within the scope of the tax benefit (being even possible to verify that this regime ends up promoting the "demutualization" of certain types of cooperatives).

We are also concerned about the existence of several exceptions to the "basic" tax regime built by the Portuguese tax legislator for the social economy sector, including the wide scope of the real estate exemption applicable to specific entities (as it is the case of the *Santas Casas da Misericórdia*), the value added tax exemptions provided in "ad hoc" legislation (as it happens with the transfers of goods and the provision of services made by youth associations registered in the National Register of Youth Associations (in Portuguese, "Registo Nacional do Associativismo Jovem"), and the possibility of total or partial reimbursement of the value added tax incurred by the Private Institutions of Social Solidarity, without providing the same possibility to the legal persons with public utility status (for example), not to mention the apparent inapplicability of autonomous taxation on the costs incurred by social economy entities with cars up to five seats and motorcycles (unlike most companies based in Portugal for tax purposes). It is therefore important to rethink the existence and the extent of these exceptions, considering that their legal provision, combined with the legislative dispersion that currently is verified amongst the tax legislation applicable to the social economy in Portugal, naturally harms the unit of the legal system, the purpose for which the benefits are granted and the observance of the fundamental principles of taxation.

Finally, and in what concerns to the tax mechanisms and benefits created by the Portuguese tax legislator in order to promote the attribution of donations by corporations to non-profit organizations (which are called, in Portuguese, "mecenato empresarial"), while recognizing its vital importance for the financing of the non-profit sector, we believe that it is important to keep this system immune from abusive tax planning. In our opinion, the provision of a closed list of beneficiary entities in the Portuguese Statute of Tax Benefits and the requirement to comply with various declarative obligations would be very important in this context.

SUMARIO

1. Introdução. 2. Contexto geral do regime fiscal aplicável ao setor da economia social em Portugal. 3. Tributação das entidades da economia social em sede de IRC. 3.1. Regime de IRC aplicável às cooperativas. 3.2. Regime de IRC aplicável às demais entidades da economia social. 4. Tributação das entidades da economia social em sede de IMI e de IMT. 5. Tributação das entidades da economia social em sede de IVA. 6. Mecenato empresarial. 7. Conclusões. Bibliografia.

1. Introdução

O trabalho que se segue visa refletir sobre a estrutura e as principais regras do regime fiscal aplicável ao setor da economia social no ordenamento jurídico português.

O tema a cuja análise nos propomos é amplo e difícil, o que resulta, desde logo, da amplitude e da dificuldade das matérias que o compõem. Com efeito, a nossa atenção irá focar-se, nas próximas linhas, num tema que entrecruza a já conhecida vastidão e complexidade do sistema fiscal português com a diversidade e a heterogeneidade das organizações que compõem o setor da economia social, o que naturalmente aporta dificuldades importantes não só ao legislador fiscal como, de igual forma, aos intérpretes e aplicadores do texto da lei. Reconhecendo a existência destas dificuldades, o objetivo fulcral do presente trabalho dirige-se a analisar e a refletir de forma crítica sobre a coluna vertebral do regime fiscal português aplicável à economia social, de forma a compreender se a respetiva estrutura e principais regras vão de encontro às especificidades organizacionais, jurídicas e contabilísticas das diferentes entidades que compõem este setor. Em particular, e por força das limitações decorrentes da dimensão máxima a que nos encontramos subordinados, a nossa análise dirigir-se-á:

- A examinar os aspetos fundamentais que a este respeito se levantam em sede dos principais impostos atualmente vigentes em Portugal, a saber: o Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (doravante, “IRC”), o Imposto Municipal sobre Imóveis e o Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (doravante, “IMI” e “IMT”, respetivamente) e o Imposto sobre o Valor Acrescentado (doravante, “IVA”); e

- A refletir, ainda que brevemente, sobre o regime fiscal aplicável ao mecenato empresarial, face à sua importância no que ao financiamento das entidades da economia social respeita.

Sabendo-se que são ainda escassos os estudos científicos desenvolvidos, em Portugal, a respeito da fiscalidade da economia social (Fernandes, 2022: 15), procuraremos com este trabalho aportar um contributo sério e objetivo para a compreensão e discussão do panorama geral português no que à tributação do rendimento, do património e do consumo se refere. E para que o possamos fazer da melhor forma, importa começar por explicar e enquadrar diversas questões prévias, as quais se revelam essenciais para uma profícua reflexão sobre o tema a que nos propomos.

2. Contexto geral do regime fiscal aplicável ao setor da economia social em Portugal

O conceito de *economia social* é “um conceito aberto e em construção” (Meira, 2013: 8), não existindo um recorte dogmático universal e concreto do âmbito e dos limites de tal conceito (Silva & Soares, 2015: 31, 32 e 35)¹. Contudo, com a aprovação e a entrada em vigor da Lei de Bases da Economia Social (Lei n.º 30/2013, de 8 de maio – doravante, “LBES”), foi dado um importante passo para a delimitação jurídica deste conceito em Portugal (Namorado, 2014: 7), por via da adoção de uma técnica legislativa combinada que complementou “a definição de economia social constante do art. 2.º [da LBES] por uma enumeração aberta das entidades da economia social (art. 4.º) e pela enunciação dos seus princípios orientadores (art. 5.º)” (Meira, 2013: 8).

Como tal, quando nos debruçamos sobre o enquadramento fiscal da economia social em Portugal, importa tomar em consideração a noção que deriva da LBES. Nos termos desta noção, *economia social* é a expressão que designa o conjunto das atividades económico-sociais que tenham por finalidade prosseguir o interesse geral da sociedade², verificando-se ainda cumulativamente que:

1. É inclusivamente conhecida a existência de um debate doutrinal sobre a prevalência da expressão economia social face a “expressões concorrentes”, tais como terceiro setor e economia solidária. Para uma síntese objetiva e rigorosa de tal debate vide Namorado (2014: 12 e 13).

2. O que, nos termos da lei, pode ser levado a cabo de forma direta ou indireta, neste último caso através da prossecução dos interesses dos membros, utilizadores e beneficiários das entidades que integram o setor da economia social (quando tais interesses sejam socialmente relevantes).

- Aquelas atividades são livremente levadas a cabo pelo conjunto heterogéneo de entidades enumeradas no art. 4.º da LBES, designadamente as cooperativas, as associações mutualistas, as misericórdias, as fundações, as instituições particulares de solidariedade social (doravante, “IPSS”) e as associações com fins altruísticos que atuem no âmbito cultural, recreativo, do desporto e do desenvolvimento local;
- Tais entidades respeitam os princípios orientadores previstos no art. 5.º da LBES, de entre os quais se destaca o primado das pessoas e dos objetivos sociais; a conciliação entre o interesse geral e o interesse dos membros, utilizadores ou beneficiários; o respeito pelos valores da solidariedade, da igualdade e da não discriminação, da coesão social, da justiça e da equidade, da transparência, da responsabilidade individual e social partilhada e da subsidiariedade e a afetação dos excedentes à prossecução de finalidades de interesse geral (sem prejuízo do respeito pela especificidade da distribuição dos excedentes, própria da natureza e do substrato de cada entidade da economia social, constitucionalmente consagrada); e que
- Tais entidades constam da base de dados permanente e atualizada do setor português da economia social, disponível em <https://basededadosocial.pt/>.

Ora, face ao papel fundamental desempenhado pelas entidades da economia social no apoio a crianças e jovens, na proteção dos cidadãos na doença, na deficiência, na velhice e na invalidez, no desenvolvimento do conhecimento médico e científico, na resolução dos problemas habitacionais, ambientais, educacionais e de consumo das populações, entre tantas outras situações de intervenção social e económica levados a cabo por aquelas entidades (Amorim, 2011: 181), o legislador português veio expressamente reconhecer que o estímulo e o desenvolvimento deste setor de atividade devem ser tomados como valores de interesse geral – o que, a nosso ver, se coaduna com a expressa previsão constitucional de muitos dos referidos vetores de ação como direitos económicos, sociais e culturais de cariz fundamental no Título III, da Parte I, da Constituição da República Portuguesa. Nesta medida, encontra-se legalmente prevista a necessidade de fomento da economia social por parte dos poderes públicos, designadamente por via da consagração “de um estatuto fiscal mais favorável”, “definido por lei em função d[o] substrato e natureza” das entidades que integram tal setor (cfr. os arts. 10.º e 11.º da LBES). Este *estatuto fiscal* traduz, pois, uma forma clara de intervenção estadual na economia e na sociedade, erigindo-se como um instrumento público de fomento e de proteção das organizações da economia social. Numa palavra, o regime fiscal da economia social situa-se no contexto de uma clara adoção de políticas que visam a “prossecução de objetivos económicos

e sociais por via fiscal” (Nabais, 2021: 405) –comumente designadas de políticas ou medidas fiscais de natureza extrafiscal– e que, neste caso concreto, se dirigem a fomentar as atividades económico-sociais de interesse geral a que anteriormente aludimos³. Contudo, a adoção destas medidas de natureza extra-fiscal deverá sempre respeitar os limites impostos pela dogmática dos benefícios fiscais.

Como se sabe, os benefícios fiscais constituem uma derrogação das regras gerais de tributação, razão pela qual configuram vantagens fiscais de natureza excepcional instituídas, nos termos do n.º 1 do art. 2.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais (Decreto-Lei n.º 215/89, de 1 de julho – doravante, “EBF”), “para tutela de interesses públicos extrafiscais relevantes que sejam superiores aos da própria tributação que impedem”. Consequentemente, sem objetivos que as fundamentem, tais vantagens não podem ser verdadeiramente apelidadas de *benefícios fiscais*, antes constituindo, nas palavras de Pereira (2014: 412 a 414), “um privilégio que, face ao princípio da igualdade, não tem razão de ser”, não sendo possível conceber “um benefício fiscal que não seja um meio de atingir um fim assumido de valor hierarquicamente superior ao da igualdade de todos os contribuintes”⁴.

Nesta medida, importa procurar que a concessão de benefícios fiscais se coadune com os fundamentais princípios da justiça e da igualdade na tributação, de forma a *i*)

3. Uma palavra especial importa dirigir, neste contexto, às cooperativas. No caso das cooperativas, a consagração de um regime fiscal mais favorável não deriva apenas do disposto na LBES, mas também de expressa previsão constitucional. Com efeito, a al. f) do art. 80.º da Constituição da República Portuguesa determina que a “organização económico-social assenta [na] proteção do setor cooperativo e social de propriedade dos meios de produção” e o n.º 2 do art. 85.º da Lei Fundamental dispõe que a “lei definirá os benefícios fiscais e financeiros das cooperativas, bem como condições mais favoráveis à obtenção de crédito e auxílio técnico”. Ora, o conceito jurídico de cooperativa encontra-se atualmente previsto no n.º 1 do art. 2.º do Código Cooperativo (Lei n.º 119/2015, de 31 de Agosto – doravante, “CCoop”), nos termos do qual as “cooperativas são pessoas coletivas autónomas, de livre constituição, de capital e composição variáveis, que, através da cooperação e entajuda dos seus membros, com obediência aos princípios cooperativos, visam, sem fins lucrativos, a satisfação das necessidades e aspirações económicas, sociais ou culturais daqueles”. O escopo das cooperativas deve, pois, ser mutualista, o que significa que a respetiva atividade deve ser orientada para os seus membros, que são os destinatários principais das atividades sociais e económicas que as cooperativas desenvolvem e nas quais eles devem ativamente participar, ao abrigo do disposto na al. c) do n.º 2 do art. 22.º do CCoop (assim, *vide* Bandeira, Meira & Alves, 2017: 39, Tracana & Dias, 2020: 7 e 30 e Rocha, 2023: 107). Segundo entendemos, o estatuto fiscal das cooperativas deve dirigir-se a fomentar e proteger as cooperativas que funcionem em harmonia com o referido modelo mutualista, face à função social especialmente importante que este modelo aporta (Meira, Aguiar & Raquel, 2016: 14 e Rocha, 2023: 110). É precisamente por este motivo que, a nosso ver, o n.º 16 do art. 66.º-A do EBF consagra expressamente que “as isenções e demais benefícios previstos neste artigo aplicam-se às cooperativas (...) constituídas, registadas e funcionando nos termos do Código Cooperativo e demais legislação aplicável”, o que significa que tais benefícios fiscais apenas podem ser aplicados às cooperativas que se constituam e funcionem em harmonia com o modelo mutualista.

4. Precisamente neste sentido, o n.º 3 do art. 14.º da Lei Geral Tributária dispõe que “a criação de benefícios fiscais depende da clara definição dos seus objetivos e da prévia quantificação da despesa fiscal” subjacente.

garantir que tal concessão se dirige *efetivamente* a fomentar a realização de atividades de verdadeiro interesse público e geral por parte das entidades da economia social e, paralelamente, a *ii*) obviar que tais benefícios redundem numa via para a prática de planeamento fiscal abusivo, designadamente através da utilização das entidades da economia social com o exclusivo ou principal propósito de obtenção abusiva de vantagens fiscais⁵. E é precisamente por este motivo que, conforme defenderemos ao longo do presente trabalho, a atribuição de benefícios fiscais ao setor português da economia social:

- Deve encontrar-se associada à efetiva prossecução do objeto social definido nos estatutos da organização beneficiária (pressupondo que tal objeto assume um interesse geral, público ou mutualista) e à efetiva realização de atividades com um escopo dirigido ao desenvolvimento de tal objeto; e
- Não deve ser legislativamente consagrada ou administrativamente concedida *em bloco* (*i.e.*, em termos amplos ou gerais), pois que a heterogeneidade das entidades que integram o setor da economia social recomenda que a atribuição dos benefícios tenha em conta o “grau de intensidade da prossecução de objetivos de interesse geral” (Meira, 2013: 23), no contexto de uma avaliação seletiva em função do substrato e da natureza de cada entidade (no mesmo sentido, Aguiar, 2016: 167).

Tudo quanto vem de ser dito traduz a nossa posição de que não é possível, desejável nem recomendável a aprovação de um estatuto fiscal único aplicável, em massa, ao setor da economia social, uma vez que é necessário atender às *nuances* de cada entidade que o integra no que ao respetivo regime jurídico e contabilístico respeita – e não apenas no que se refere aos benefícios fiscais aplicáveis, mas também no que respeita às próprias regras atinentes à incidência e ao cálculo dos impostos. De facto, e seguindo o pensamento de Fernandes (2022: 39), “existem diferenças de cariz institucional e orgânico relevantes entre as [entidades da economia social,] de tal forma que se afiguraria difícil a sua integração num único regime com regras e princípios relativamente uniformes”. Embora reconheçamos que a inexistência de tal estatuto único pode, num primeiro momento, dificultar a interpretação e a aplicação da lei fiscal portuguesa no que às entidades da economia social respeita –para o que não é despendianda a (ainda) pouca literatura existente neste domínio (Fernandes, 2022: 15)

5. Como bem observa Aguiar (2016: 166 e 167), a consagração dos benefícios fiscais não deve ter apenas “como pressuposto dogmático [a] realização de um interesse público com um valor jurídico-constitucional demonstrado”, sendo ainda necessário *i*) provar que tais benefícios são eficazes na prossecução desse interesse e *ii*) prevenir que os mesmos sejam utilizados “abusivamente”.

e a dispersão legislativa que atualmente se verifica a este nível em Portugal⁶–, importa garantir que este regime fiscal toma em linha de conta as diferenças de cariz orgânico, contabilístico e jurídico das entidades que compõem o setor. Numa palavra, importa reconhecer com Namorado (2014: 11) que a economia social é, metaforicamente, “como uma galáxia constituída por constelações distintas, as quais, por sua vez, se desdobram em tipos diferenciados de entidades”, devendo tais distinções e diferenças ser relevadas no momento da consagração do regime fiscal aplicável a este setor de atividade.

É precisamente por força desta constatação que, na esteira de Fernandes (2022: 40 e 41), veremos ao longo do presente trabalho que as tarefas de interpretação e de aplicação do regime fiscal aplicável à economia social devem basear-se em duas grandes *orientações* ancoradas nas características comuns de algumas das *constelações* de entidades que compõem este setor. Nesta medida, para a realização de tais tarefas de interpretação e aplicação importa:

1. Compreender se a entidade da economia social detém algum estatuto especial ou estatuto qualificado, como é o caso do estatuto de IPSS ou de pessoa coletiva de utilidade pública⁷. Uma vez que a atribuição administrativa de um destes estatutos qualificados depende da efetiva prossecução, por parte da organização beneficiária, de finalidades de interesse público ou geral (o mesmo se dizendo

6. Embora defendamos não ser recomendável a aprovação de um estatuto fiscal único aplicável, em bloco, ao setor da economia social, tal circunstância não permite justificar, a nosso ver, a dispersão legislativa que atualmente se verifica ao nível da legislação fiscal aplicável a este setor da economia em Portugal. Com efeito, o regime fiscal e contributivo aplicável às organizações da economia social encontra-se disperso pelos mais variados diplomas legais de índole tributária atualmente vigentes em Portugal (ao contrário do que acontece noutros ordenamentos jurídicos, nomeadamente no ordenamento jurídico espanhol, onde esta disciplina se encontra essencialmente prevista na *Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo*), o que claramente dificulta o conhecimento e a compreensão globais do regime fiscal aplicável, em Portugal, às entidades da economia social.

7. Ao abrigo dos arts. 1.º e 1.º-A do Estatuto Jurídico das IPSS (Decreto-Lei n.º 172-A/2014, de 14 de novembro), são IPSS “as pessoas coletivas, sem finalidade lucrativa, constituídas exclusivamente por iniciativa de particulares, com o propósito de dar expressão organizada ao dever moral de justiça e de solidariedade, contribuindo para a efetivação dos direitos sociais dos cidadãos”, nomeadamente ao nível do apoio à infância e juventude, à família, às pessoas idosas, às pessoas com deficiência e incapacidade, entre outras respostas sociais. Por sua vez, e de acordo com o art. 4.º da recente Lei-quadro do Estatuto de Utilidade Pública (Lei n.º 36/2021, de 14 de junho), este estatuto pode “ser atribuído às pessoas coletivas que prossigam fins de interesse geral, regional ou local e que cooperem, nesse âmbito, com a administração central, regional ou local”, considerando-se como fins relevantes para a atribuição deste estatuto, nomeadamente, o desenvolvimento local, a solidariedade social, o ensino ou educação, a saúde, a cidadania, igualdade e não discriminação, defesa dos direitos humanos ou apoio humanitário, o ambiente, património natural e qualidade de vida, os setores histórico, artístico ou cultural, entre outros.

- quanto à manutenção do estatuto), tal circunstância revela-se apta a admitir que a correspondente atribuição de vantagens fiscais se dirige efetivamente a proteger e a promover interesses públicos extra-fiscais relevantes, em respeito pelos princípios da justiça e da igualdade na tributação;
2. Compreender se a organização assume a forma jurídica de cooperativa, uma vez que, na sequência do que tivemos já oportunidade de referir a respeito do modelo de funcionamento mutualista destas entidades, o respetivo regime jurídico e contabilístico aporta especificidades importantes que determinam a construção de um regime fiscal diferenciado em sede de vários impostos.

Atendendo a estes critérios, procuraremos –como demos já conta na nossa Introdução– apresentar a estrutura e as principais regras atinentes ao regime fiscal da economia social atualmente vigente em Portugal, sendo nosso intuito *i)* refletir de forma crítica sobre a adequação de tal estrutura e *ii)* evidenciar os principais aspectos de debate em sede de tributação do rendimento, do consumo e do património. Avancemos, então.

3. Tributação das entidades da economia social em sede de IRC⁸

Em termos gerais, o IRC é um imposto direto que incide sobre os resultados obtidos num determinado período de tributação pela generalidade das pessoas coletivas, visando essencialmente tributar o *rendimento real* ou *efetivo* destas entidades, conforme decorre do disposto no art. 1.º do Código do IRC (doravante, “CIRC”) e no n.º 2 do art. 104.º da Constituição da República Portuguesa. No que ao setor da economia social concretamente respeita, as organizações que tenham a sua sede ou direção efetiva em território português são consideradas como sujeitos passivos residentes, sendo sujeitas a tributação em Portugal pelo seu *worldwide income*, *i.e.*, por todos os resultados anualmente obtidos dentro ou fora do território nacional (al. a), do n.º 1 do art. 2.º e art. 4.º do CIRC)⁹. Contudo, e apesar deste âmbito alargado

8. Para uma análise abrangente das regras que regem atualmente o IRC em Portugal *vide* Courinha (2019).

9. As entidades cuja sede ou direção efetiva se localiza fora do território português serão consideradas como sujeitos passivos não residentes sempre que obtenham rendimentos em Portugal não sujeitos a Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (doravante, “IRS”). Neste caso, o IRC incidirá unicamente sobre tais rendimentos de fonte portuguesa, por não se aplicar, naturalmente, o *worldwide income principle* (al. c), do n.º 1 do art. 2.º e art. 4.º do CIRC). Fernandes (2022: 64 e 65) defende, a este respeito, que as organizações da economia social não residentes podem ter um estabelecimento estável em território português por referência a

de incidência subjetiva de IRC, importa considerar a existência de uma importante cisão, ao nível deste imposto, entre *i*) o regime de tributação aplicável às cooperativas e *ii*) o regime de tributação aplicável às demais entidades da economia social (como as IPSS, as fundações, as associações com escopo altruísta, etc.).

Assim, e focando a nossa atenção nos aspetos essenciais que a este respeito podem ser enunciados, vejamos as principais regras previstas por referência a cada um dos referidos regimes de tributação.

3.1. Regime de IRC aplicável às cooperativas

Para efeitos fiscais, as cooperativas são qualificadas como entidades que exercem uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola a título principal, enquadrando-se no grupo de pessoas coletivas que abreviadamente se designam de *co-merciantes*. Nesta medida, as operações de apuramento e de quantificação do IRC seguem as regras e os princípios gerais aplicáveis às entidades de cariz empresarial ao abrigo dos artigos 17.º a 52.º do CIRC, o que fundamentalmente significa que as cooperativas serão tributadas com base na teoria do lucro (também designada de *teoria do incremento patrimonial*)^{10/11}.

rendimentos empresariais obtidos a título acessório, cumpridos que estejam os requisitos geralmente previstos para o efeito.

10. Sabendo-se que o aspeto que melhor caracteriza as cooperativas é a mutualidade –e não o propósito de obtenção de lucro–, importa compreender qual o fundamento para a qualificação fiscal das cooperativas enquanto entidades comerciantes. Ao que julgamos, tal enquadramento resulta do normativo contabilístico que lhes é atualmente aplicável: o Sistema de Normalização Contabilística (conforme a al. e) do n.º 1 do art. 3.º do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho – doravante, “SNC”, genericamente aplicável às empresas com um escopo lucrativo), sendo-lhes vedada a possibilidade de aplicar a Norma Contabilística e de Relato Financeiro para as Entidades do Setor Não Lucrativo (“NCRF-ESNL”). São várias as críticas que se levantam a este respeito na doutrina e no movimento cooperativo: por todos, *vide* Bandeira, Meira & Alves, 2017: 46 e 47. Note-se, contudo, que as al. e) e g) do n.º 1 do art. 3.º do SNC admitem a aplicação da NCRF-ESNL às “cooperativas de solidariedade social, (...) equiparadas a instituições particulares de solidariedade social e, nessa qualidade, registadas na Direção-Geral da Segurança Social” e, bem assim, a outros ramos cooperativos que não permitam sob qualquer forma, direta ou indireta, a distribuição de excedentes. Como tal, Fernandes, 2022: 72 e Silva & Soares, 2015: 112 defendem que estas cooperativas devem ser tributadas pelo rendimento global (a que nos referiremos *infra* em 3.2) e não pelo lucro, posição com a qual também alinhamos. Não nos parece, contudo, que a Autoridade Tributária e Aduaneira partilhe desta posição, conforme resulta do parecer emitido na Informação Vinculativa n.º 2017 000733, de 26 de julho de 2017 (em que, sumariamente, uma cooperativa de solidariedade social foi enquadrada no regime fiscal especificamente aplicável às demais cooperativas e não no regime fiscal das entidades que não exercem uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola a título principal).

11. Para efeitos fiscais, o lucro é entendido como a diferença entre o valor contabilístico do património líquido da entidade no fim e no início do exercício fiscal e sobre o qual serão introduzidas as diversas correções de

Ora, em face das especificidades decorrentes da sua natureza e missão, o resultado das cooperativas pode ser essencialmente desagregado em 3 tipos de rendimentos: *i*) os resultados cooperativos, também designados de excedentes cooperativos, que advêm do exercício da atividade cooperativizada entre a cooperativa e os seus membros; *ii*) os resultados extra-cooperativos, que resultam das operações exercidas com terceiros em conformidade com o objeto social da cooperativa e *iii*) os resultados extraordinários ou não operacionais, obtidos através da realização de atividades alheias ao objeto social da cooperativa com cooperadores ou com terceiros (a este respeito *vide*, por todos, Meira, Aguiar & Raquel, 2016: 16). Segundo julgamos, uma vez que tanto os resultados extra-cooperativos como os resultados extraordinários configuram rendimentos da cooperativa irrepártíveis pelos cooperadores, devem os mesmos integrar o âmbito de incidência objetiva do IRC ao abrigo do princípio da capacidade contributiva (“*ability to pay*”), sendo sujeitos a tributação em sede deste imposto (Rocha, 2023: 117, Aguiar, 2022: 102 e Bandeira, Meira & Alves, 2017: 43). Já no que se refere aos excedentes cooperativos, defendemos que os mesmos apenas configurarão um resultado da cooperativa sujeito a tributação ao abrigo do n.º 2 do art. 17.º do CIRC quando não sejam atribuídos aos cooperadores no próprio ano em que são gerados –por via do mecanismo de *retorno de excedentes*–, nem exista uma obrigação definitiva, irrevogável e previamente estabelecida de proceder a essa atribuição nos anos subsequentes (Aguiar, 2016: 181, 182 e 187 e Rocha, 2023: 119 e 120)¹².

Contudo, e pese embora o âmbito alargado de incidência objetiva de imposto acabado de expor (*i.e.*, o âmbito alargado de resultados sujeitos a tributação em sede de IRC), o art. 66.º-A do EBF prevê a possibilidade de isenção de tributação de determinados valores obtidos por cooperativas que estejam constituídas e registadas nos

caráter fiscal previstas no CIRC (art. 2.º, 3.º e 4.º deste Código). Tal como explica Nabais (2021: 549), esta forma de articulação entre a contabilidade e a fiscalidade é designada de “modelo da dependência parcial do direito fiscal face ao direito da contabilidade”, sendo por via da sua aplicação que o lucro contabilístico se transforma em lucro tributável.

12. De acordo com a conhecida definição de Meira (2015: 99 e 100), o retorno é o instrumento técnico de atribuição do excedente ao cooperador por via da respetiva distribuição diferida, “significando a devolução ou a restituição que se faz ao membro de uma dada cooperativa, ao fazer o balanço e a liquidação do exercício económico, daquilo que já é seu desde o início da atividade”.

Dispõe o n.º 2 do art. 17.º do CIRC que “os excedentes líquidos das cooperativas consideram-se como resultado líquido do período”. Contudo, nas situações em que os excedentes sejam objeto de retorno no próprio ano em que são gerados ou, não o sendo, exista uma obrigação definitiva, irrevogável e previamente estabelecida de proceder a esse retorno nos anos subsequentes, entendemos que tais valores não configurarão um verdadeiro rendimento da cooperativa mas, antes, um rendimento dos seus cooperadores, razão pela qual se defende que os mesmos sejam sujeitos a tributação na esfera destes últimos (em concordância com a finalidade mutualística e não lucrativa prosseguida pelas cooperativas). Para uma análise da tributação, em sede de IRS, da distribuição dos excedentes cooperativos pelos cooperadores *vide* Tracana & Dias (2020: 24 a 30).

termos do CCoop e que se encontrem em efetivo funcionamento de acordo com os ditames de tal legislação (*i.e.*, em harmonia com o modelo mutualista)¹³. Ao abrigo do disposto no n.º 6 do art. 66.º-A do EBF, a isenção abrange inequivocamente “os apoios e subsídios financeiros ou de qualquer outra natureza atribuídos pelo Estado, nos termos da lei às cooperativas de primeiro grau, de grau superior ou às régies cooperativas como compensação pelo exercício de funções de interesse e utilidade públicas delegados pelo Estado” e, bem assim, “os rendimentos resultantes das quotas pagas pelas cooperativas associadas e cooperativas de grau superior”. Todavia, no que aos demais rendimentos respeita, a análise da isenção depende do estabelecimento de uma divisão entre dois grupos de ramos cooperativos, nos seguintes termos (que aqui expomos, naturalmente, nos seus traços fundamentais):

- Um primeiro grupo é composto pelas cooperativas agrícolas, culturais, de consumo, de solidariedade social e de habitação e construção, conforme dispõem os n.º 1 e 4 do art. 66.º-A do EBF. Embora não existam requisitos subjetivos a observar pelas cooperativas que pretendam usufruir deste benefício fiscal, o legislador estabeleceu um âmbito máximo da isenção em termos objetivos: sendo a isenção claramente aplicável aos excedentes cooperativos, decorre expressamente da norma em apreciação que já não serão isentos os rendimentos provenientes de operações com terceiros, os rendimentos provenientes de atividades alheias aos fins próprios da cooperativa e os rendimentos que, nos termos do art. 94.º e seguintes do CIRC, são sujeitos a IRC por retenção na fonte;
- Um segundo grupo é composto pelas cooperativas de produção operária, de artesanato, de pescas, de ensino, de serviços, de comércio e de crédito, conforme dispõem os n.º 2 e 3 do art. 66.º-A do EBF. A aplicação da isenção por estas cooperativas exige, em termos subjetivos, o cumprimento de dois requisitos cumulativos, a saber: *i*) que 75% das pessoas que auferirem rendimentos do trabalho dependente sejam membros da cooperativa e *ii*) que 75% dos membros da cooperativa nela prestem serviço efetivo. Já em termos objetivos não existem limites: *todos* os rendimentos obtidos por estas cooperativas são isentos de tributação, quer se tratem, portanto, de resultados cooperativos, de resultados extra-cooperativos ou de resultados operacionais.

13. Trata-se de uma possibilidade e não de uma obrigação uma vez que as cooperativas podem renunciar à isenção de IRC se dela não quiserem aproveitar, ao abrigo do disposto no n.º 5 do art. 66.º-A do EBF. Tal renúncia terá efeitos a partir do período de tributação seguinte àquele a que respeita a declaração periódica de rendimentos (Modelo 22) em que a cooperativa exerça o seu direito de opção, aplicando-se então o regime geral de tributação de IRC durante, pelo menos, cinco exercícios fiscais.

Segundo entendemos, os termos em que a isenção de IRC se encontra prevista no art. 66.º-A do EBF são bastante questionáveis. Enunciando os principais aspetos que tivemos oportunidade de apontar em Rocha (2023: 122 a 130), assim é porque:

- Os dois grupos em que os diversos ramos cooperativos foram divididos não apresentam características suficientemente homogéneas que permitam essa repartição, com impactos significativos ao nível da disparidade de aplicação do regime fiscal de isenção;
- Apesar da *aparente* clareza do enunciado legal no que se refere às cooperativas agrícolas, culturais, de consumo, de solidariedade social e de habitação e construção, a doutrina e a jurisprudência têm levantado diversas questões interpretativas a respeito dos conceitos de terceiros e de atividades alheias aos fins próprios da cooperativa. Nesta medida, o que se verifica é que a falta de suficiente concretização da letra da lei não só dá azo a dificuldades interpretativas muito relevantes como aumenta a insegurança fiscal por parte dos operadores económicos, fazendo inclusivamente perigar o propósito concreto pelo qual a isenção é concedida: *in casu*, a proteção da zona de mutualidade; e
- No que se refere à isenção prevista para as cooperativas de produção operária, de artesanato, de pescas, de ensino, de serviços, de comércio e de crédito, a absoluta inexistência de qualquer limite objetivo aos resultados incluídos no âmbito da isenção não se revela (igualmente) congruente com o propósito de proteção da zona de mutualidade por via fiscal.

Importa, pois, equacionar a introdução de alterações legislativas que permitam pôr fim aos desequilíbrios apontados e que, clarificando os tipos de resultados que se devem considerar como incluídos na isenção de imposto, propiciem o respeito pela zona de mutualidade cooperativa, pois só dessa forma poderá efetivamente cumprir-se o propósito pelo qual são consagrados benefícios fiscais para o setor cooperativo¹⁴.

Por fim, importa dirigir uma palavra às obrigações declarativas e acessórias em sede de IRC, cujo cumprimento deve seguir o que se encontra estipulado nos artigos 117.º e seguintes do CIRC para os sujeitos passivos que exercem uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola a título principal (nomeadamente no que se refere à declaração periódica de rendimentos (Modelo 22) e à declaração anual de

14. Também reclamando a introdução de alterações legislativas neste domínio *vide* Meira, Aguiar & Raquel (2016: 8) e Silva & Soares (2015: 111 e 112).

informação contabilística e fiscal)¹⁵, o mesmo se dizendo quanto aos prazos de pagamento do tributo estipulados nos artigos 104.º a 107.º daquele Código.

3.2. Regime de IRC aplicável às demais entidades da economia social

Contrariamente ao que acontece com as cooperativas, as demais entidades da economia social são qualificadas como *entidades não comerciantes*, *i.e.*, como entidades que não prosseguem, a título principal, uma atividade comercial, industrial ou agrícola¹⁶. Nesta medida, o apuramento e a quantificação do IRC baseia-se no rendimento global da entidade, que corresponde à soma algébrica dos rendimentos líquidos das várias categorias de imposto determinados nos termos do Código do IRS (“CIRS”) e que sejam obtidos a título acessório e não principal. O rendimento global da entidade corresponderá, assim, ao valor total líquido resultante do somatório dos rendimentos empresariais e profissionais (Categoria B), dos rendimentos de capitais (Categoria E), dos rendimentos prediais (Categoria F) e dos incrementos patrimoniais (Categoria G)¹⁷, sendo tal valor determinado de acordo com as regras previstas para cada uma das referidas categorias, “nomeadamente quanto às deduções específicas” de gastos a realizar (Fernandes, 2022: 60). Contudo, e por expressa determinação da lei, as quotas pagas pelos associados em conformidade com os estatutos, bem como os subsídios destinados a financiar a realização dos fins estatutários da entidade figuram como rendimentos não sujeitos a tributação (cfr. os artigos 2.º, 3.º, 15.º, 53.º e 54.º do CIRC e o Ofício-Circulado n.º 20219/2020, de 16 de março, da Direção de Serviços do IRC).

15. Neste sentido *vide* o Parecer Técnico da Ordem dos Contabilistas Certificados com o n.º PT20968: Cooperativas –IRC e IVA. Contudo, saliente-se que caso a cooperativa apenas obtenha rendimentos não sujeitos a imposto – o que, na nossa ótica, acontecerá com os excedentes líquidos atribuídos aos cooperadores no próprio ano em que são gerados, por via do mecanismo do retorno – e não se encontre sujeita ao apuramento de qualquer tributação autónoma, ficará dispensada da entrega da declaração periódica de rendimentos (Modelo 22) ao abrigo do disposto no n.º 6 do art. 117.º do CIRC.

16. Em termos contabilísticos, importa salientar com Martins (2021: 24) que as entidades que “prossigam a título principal uma atividade sem fins lucrativos e que não possam distribuir aos seus membros ou contribuintes qualquer ganho económico ou financeiro direto, designadamente associações, fundações e pessoas coletivas públicas de tipo associativo” devem proceder à aplicação do SNC com as adaptações decorrentes da sua especificidade, as quais resultam da já referida NCRF-ESNL (al. g), do n.º 1, do art. 3.º do SNC), podendo contudo tais entidades optar pela aplicação do conjunto das normas contabilísticas e de relato financeiro compreendidas no SNC, com as necessárias adaptações, ou pela aplicação das normas internacionais de contabilidade (art. 9.º do SNC).

17. Excluem-se deste raciocínio os rendimentos de Categoria A –trabalho dependente e de Categoria H– pensões, por serem rendimentos que, pela sua natureza, são auferidos apenas por pessoas singulares.

Uma vez determinado o rendimento global da organização nestes termos, importa então calcular a matéria coletável da entidade através da dedução, ao rendimento global, “dos gastos especificamente ligados à produção de rendimentos sujeitos e não isentos, bem como dos custos comuns”, os quais se encontram ligados “quer à obtenção de rendimentos sujeitos e não isentos, quer à obtenção de rendimentos não sujeitos ou isentos” (Fernandes, 2022: 62). Note-se, porém, que os gastos comuns apenas podem ser deduzidos na parte que seja imputável à obtenção de rendimentos sujeitos e não isentos, o que implica a respetiva repartição proporcional de acordo com a seguinte fórmula avançada por Ribeiro & Santos (2013: 43)¹⁸:

$$A = (C/(C+D))*B$$

em que:

- **A**: valor dos gastos comuns a deduzir;
- **B**: valor total dos gastos comuns;
- **C**: valor dos rendimentos brutos sujeitos e não isentos;
- **D**: valor dos rendimentos brutos não sujeitos ou isentos.

Pese embora esta significativa amplitude da incidência objetiva das entidades da economia social em sede de IRC, o legislador fiscal consagra 4 grandes tipos de benefícios fiscais neste contexto, todos eles assentes na consagração de isenções totais ou parciais de tributação. Analisemos, pois, os principais requisitos legalmente previstos para o aproveitamento de cada um de tais benefícios, o que faremos tomando por base a constatação de que, por princípio, tal aproveitamento depende da observância de uma nota comum (a que nos referimos já no Capítulo 2): a efetiva prossecução dos objetivos e finalidades definidos nos estatutos das organizações de economia social por via da realização de atividades dirigidas a esse fim.

Começemos por abordar o art. 10.º do CIRC, que estabelece uma isenção de IRC para as entidades da economia social com um estatuto qualificado –que são, como referimos já no Capítulo 2, as **IPSS** e as **pessoas coletivas com estatuto de utilidade pública**– e que prossigam, de forma exclusiva ou predominante, fins científicos ou culturais, de caridade, assistência, beneficência, solidariedade social, defesa do meio ambiente e interprofissionalismo agroalimentar (sendo este elenco taxativo, como ex-

18. Por expressa previsão do art. 54.º do CIRC, pode também ser adotado outro critério considerado mais adequado desde que aceite pela Direcção-Geral dos Impostos, devendo a repartição dos gastos comuns ser evidenciada na declaração de rendimentos.

plicam Silva & Soares, 2015: 95). Embora a isenção tenha uma natureza automática no caso das IPSS e das entidades que lhes sejam legalmente equiparadas, as pessoas coletivas com estatuto de utilidade pública têm de requerer o respetivo reconhecimento ao Ministro das Finanças, nos termos previstos no art. 65.º do Código de Procedimento e Processo Tributário e no Ofício Circulado n.º 20140, de 4 de agosto de 2009 (sendo que, uma vez reconhecida a isenção, o despacho de reconhecimento é publicado em Diário da República, o qual definirá a amplitude da isenção de harmonia com os fins prosseguidos e as atividades desenvolvidas pela entidade).

Não obstante, a isenção nunca poderá abranger, nos dois casos –*i.e.*, quer se trate de isenção automática ou dependente de reconhecimento–, os rendimentos empresariais derivados do exercício das atividades comerciais ou industriais desenvolvidas fora do âmbito dos fins estatutários nem os rendimentos de títulos ao portador (não registados nem depositados), os quais se encontram excluídos do âmbito da isenção precisamente de forma a garantir que esta apenas se dirige aos rendimentos concretamente associados à realização de atividades inseridas no escopo principal e não lucrativo da organização. E é também por esta razão que a isenção está condicionada ao cumprimento continuado dos seguintes requisitos¹⁹:

- Exercício efetivo, a título exclusivo ou predominante, de atividades dirigidas à prossecução das finalidades que justificaram a atribuição da isenção;
- Afetação a esses fins de, pelo menos, 50 % do rendimento global líquido que seria sujeito a tributação nos termos gerais, até ao fim do 4.º período de tributação posterior àquele em que tal rendimento tenha sido obtido (salvo em caso de justo impedimento no cumprimento deste prazo, o qual deve ser notificado à Autoridade Tributária e Aduaneira, de forma fundamentada, até ao último dia útil do 1.º mês subsequente ao termo do prazo); e
- Inexistência de qualquer interesse direto ou indireto dos membros dos órgãos estatutários, por si mesmos ou por interposta pessoa, nos resultados da exploração das atividades económicas prosseguidas pelas entidades.

Por outro lado, e no que se refere aos rendimentos obtidos pelas **coletividades culturais, recreativas e desportivas** que se encontrem legalmente constituídas para

19. Para além destas condicionantes que respeitam especificamente às organizações da economia social, importa não esquecer que, em termos gerais, os benefícios fiscais poderão cessar ou suspender os seus efeitos sempre que a entidade beneficiária tenha deixado de efetuar o pagamento de algum imposto ou tributo para-fiscal (nos termos especificamente previstos nos arts. 13.º e 14.º do EBF) ou seja praticada uma infração fiscal, independentemente da sua relação com o benefício concedido (nos termos especificamente previstos no art. 8.º do EBF).

o exercício dessas atividades, resulta do disposto no art. 11.º do CIRC e do art. 54.º do EBF que:

- Os rendimentos *diretamente* derivados do exercício das atividades culturais, recreativas e desportivas ficam isentos de IRC desde que se verifiquem cumulativamente as seguintes condições: *i)* as entidades não distribuam resultados; *ii)* os membros dos seus órgãos sociais não tenham, por si ou interposta pessoa, algum interesse direto ou indireto nos resultados de exploração da entidade e *iii)* a contabilidade ou escrituração abranja todas as atividades realizadas e seja posta à disposição dos serviços fiscais; e que
- Os rendimentos que não derivem diretamente do exercício das atividades culturais, recreativas e desportivas (designadamente, os resultados provenientes de qualquer atividade comercial, industrial ou agrícola exercida a título acessório e eventuais rendimentos provenientes de publicidade, direitos respeitantes a qualquer forma de transmissão, bens imóveis, aplicações financeiras e jogo do bingo) ficam isentos de IRC *desde que* o seu valor bruto total não exceda o montante de € 7.500²⁰.

Adicionalmente, o art. 55.º do EBF prevê uma isenção de IRC para os resultados obtidos pelas **ordens profissionais e associações sindicais, patronais e de pais**, com as seguintes limitações:

- Quanto às ordens profissionais e associações sindicais: a isenção não abrange rendimentos de capitais nem rendimentos comerciais, industriais ou agrícolas tal como são definidos para efeitos de IRS, com exceção dos rendimentos derivados de ações de formação prestadas aos respetivos associados no âmbito dos seus fins estatutários (os quais, apesar de serem qualificáveis como rendimentos comerciais, se encontram abrangidos pela isenção);
- Quanto às confederações e associações patronais: a isenção não abrange os rendimentos de capitais e os rendimentos comerciais, industriais ou agrícolas tal como são definidos para efeitos de IRS;
- Quanto às associações de pais: os rendimentos da entidade ficam isentos de IRC desde que o seu valor bruto total não exceda o montante de € 7.500, com exceção *i)* dos rendimentos de capitais tal como são definidos para efeitos de IRS, os quais

20. O n.º 2 do art. 54.º do EBF prevê ainda que as importâncias investidas pelos clubes desportivos em novas infra-estruturas, não provenientes de subsídios, podem ser deduzidas até ao limite de 50% da matéria colectável, sendo o eventual excesso deduzido até ao final do segundo exercício seguinte ao do investimento.

nunca podem usufruir da isenção e *ii*) os rendimentos derivados da exploração de cantinas escolares, que são isentos de imposto sem qualquer limite de valor.

Por fim, prevê o n.º 4 do art. 54.º do CIRC que os **incrementos patrimoniais obtidos a título gratuito** pelas entidades da economia social são isentos de IRC *se e na medida em que* sejam destinados à direta e imediata realização dos fins estatutários daquelas entidades.

Analisadas as principais isenções de IRC previstas para as entidades da economia social nos seus traços principais, cumpre fazer um breve apontamento relativamente às obrigações declarativas e acessórias que se impõem em sede deste imposto. Assim, e em termos gerais, devem as entidades da economia social, enquanto entidades *não comerciantes*, cumprir as obrigações previstas nos artigos 117.º e seguintes do CIRC, nomeadamente no que se refere à apresentação das declarações de início, alteração ou cessação de atividade e à declaração periódica de rendimentos (Modelo 22). Contudo, salienta-se:

- A existência de algumas exceções aplicáveis neste contexto, de entre as quais se destaca, pela sua relevância, a possibilidade de dispensa de entrega da declaração periódica de rendimentos (Modelo 22) sempre que as entidades *apenas* afirmam rendimentos não sujeitos a IRC –mormente, quotas pagas pelos associados em conformidade com os estatutos da entidade e subsídios destinados a financiar a realização dos fins estatutários– e não se encontrem sujeitas a qualquer tributação autónoma²¹ (n.º 6 do art. 117.º do CIRC);
- A possibilidade de estas entidades poderem aproveitar do regime simplificado de escrituração de acordo com os requisitos e as regras previstas no art. 124.º do CIRC. Importa, no entanto, tomar em consideração que no caso de as entidades obterem rendimentos de atividades comerciais, industriais ou agrícolas exercidas a título acessório, os registos contabilísticos de tais atividades devem ser realizados em conformidade com o regime geral, “de modo a permitir o controlo do

21. Importa dirigir uma palavra à tributação autónoma prevista no art. 88.º do CIRC, de forma a destacar dois aspetos quanto às entidades da economia social qualificadas como não comerciantes. Por um lado, destaca-se a suscetibilidade de aplicação de uma taxa especialmente agravada de 70% para as despesas não documentadas incorridas por estas entidades, o que nos parece ajustado tomando em consideração as especiais preocupações de controlo do planeamento fiscal agressivo que se suscitam neste domínio. Por outro lado, destaca-se a aparente insusceptibilidade de aplicação da tributação autónoma sobre os encargos incorridos com viaturas ligeiras, motas e motociclos (uma vez que, por expressa determinação da lei, esta tributação apenas incide “sobre sujeitos passivos que não beneficiem de isenções subjetivas e que exerçam, a título principal, atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola”), o que não se compreende precisamente pelas “oportunidades” de planeamento fiscal que se levantam neste domínio.

lucro nelas apurado, a não ser que os rendimentos totais correspondentes a essas atividades obtidos em cada um dos dois exercícios anteriores não excedam os €150.000” (Silva & Soares, 2015: 104).

4. Tributação das entidades da economia social em sede de IMI e de IMT²²

O IMI e o IMT são impostos que, em termos gerais, incidem sobre a detenção e a transmissão de património imobiliário situado em território português, razão pela qual são comumente categorizados como Impostos sobre o Património. No geral, o IMI incide sobre o valor patrimonial tributário dos bens imóveis que sejam qualificados como prédio²³ e que se encontrem situados no território português, constituindo receita dos municípios onde os mesmos se localizam (como dispõe o n.º 1 do art. 1.º e o art. 2.º do Código do IMI – doravante, “CIMI”); por sua vez, o IMT incide sobre o valor tributável das transmissões, a título oneroso, do direito de propriedade ou de figuras parcelares desse direito sobre aqueles bens imóveis (ao abrigo do n.º 1 do art. 2.º do Código do IMT – doravante, “CIMT”), sendo de assinalar o conceito amplo de alienação considerado para efeitos de sujeição a este imposto.

As entidades da economia social são sujeitos passivos de IMI quando figurem como proprietárias dos prédios sujeitos a tributação no dia 31 de dezembro de cada ano a que o imposto respeita; e são sujeitos passivos de IMT quando sejam as adquirentes dos imóveis cuja propriedade é transmitida (*vide* o disposto no n.º 1 do art. 8.º do CIMI e o art. 4.º do CIMT, respetivamente). Contudo, e embora sujeitas a IMI e a IMT nos termos linearmente acabados de expor, as entidades da economia social podem encontrar-se isentas destes impostos sempre que preencham os requisitos legalmente previstos para o efeito. Vejamos que requisitos são esses, começando por dedicar a nossa atenção às cooperativas, passando depois para a análise do regime aplicável às demais entidades da economia social.

As **cooperativas** que estejam constituídas e registadas nos termos do CCoop e que se encontrem em efetivo funcionamento de acordo com os ditames de tal legislação (portanto, e essencialmente, em harmonia com o modelo mutualista) encontram-se isentas de IMI e de IMT relativamente ao seu imóvel-sede e aos imóveis

22. Para uma análise global do regime aplicável a estes impostos em Portugal *vide* Pires (2016).

23. Focando-nos na definição central de prédio para efeitos fiscais, o n.º 1 do art. 2.º do CIMI vem definir como tal “toda a fração de território, abrangendo as águas, plantações, edifícios e construções de qualquer natureza nela incorporados ou assentes, com carácter de permanência, desde que faça parte do património de uma pessoa singular ou coletiva e, em circunstâncias normais, tenha valor económico”.

afetos ao exercício das atividades que constituam o respetivo objeto social, conforme decorre do disposto nos n.º 8, 9 e 16 do art. 66.º-A do EBF. Operando de forma automática (*i.e.*, sem necessidade de apresentação de um requerimento), as isenções de imposto nestas situações só podem ser revogadas ou alteradas por deliberação das Assembleias Municipais em cuja circunscrição estejam situados os imóveis, ao abrigo do disposto no n.º 12 do art. 66.º-A do EBF²⁴. Adicionalmente, e nos termos dos n.º 10 e 11 do art. 66.º-A do EBF, as cooperativas de habitação e construção que cedam prédios urbanos habitacionais aos seus membros em regime de propriedade coletiva (para habitação própria e permanente destes) podem aproveitar das isenções previstas, em termos gerais, *i)* para prédios destinados a habitação de reduzido valor patrimonial, que pertençam a sujeitos passivos de baixos rendimentos (art. 11.º-A do CIMI) e *ii)* para prédios urbanos construídos, ampliados, melhorados ou adquiridos a título oneroso, desde que igualmente destinados a habitação. Esta isenção não é, contudo, automática, dependendo da apresentação de um requerimento à Autoridade Tributária e Aduaneira, no mês de janeiro de cada ano, onde sejam identificados os cooperadores a quem os prédios estavam cedidos no dia 31 de dezembro do ano anterior.

No que às **demais entidades do setor da economia social** respeita, denota-se a importância do aproveitamento de um estatuto qualificado, por parte destas entidades, enquanto suporte fundamental para o aproveitamento de benefícios fiscais ao nível dos impostos sobre o património. Com efeito, as organizações que beneficiem do estatuto de utilidade pública ou do estatuto de IPSS (incluindo as organizações legalmente equiparadas a IPSS) encontram-se isentas de IMI e de IMT relativamente aos prédios ou parte de prédios que sejam destinados diretamente à realização dos seus fins, conforme decorre do disposto nas al. e) e f) do n.º 1 do art. 44.º do EBF e nas al. d) e e) do art. 6.º do CIMT (devendo, no caso do IMT, essa afetação ocorrer imediatamente após a aquisição do imóvel)²⁵, nos seguintes termos:

24. Tracana & Dias (2020: 22) sublinham que a aplicação das isenções em análise pressupõe que as cooperativas “detenham um direito diretamente sobre os imóveis – *i.e.*, que sejam as titulares diretas dos mesmos. Assim, não beneficiará da isenção de IMT a aquisição, pelas cooperativas, da totalidade do capital social de uma sociedade proprietária de imóveis, porquanto consubstanciando uma transmissão para efeitos meramente fiscais, os imóveis permanecem na esfera patrimonial da sociedade adquirida, não conferindo às cooperativas quaisquer direitos sobre os mesmos”. Neste mesmo sentido *vide* também a Informação Vinculativa n.º 12467 de 16 de outubro de 2017, com despacho concordante da Diretora-Geral da Autoridade Tributária e Aduaneira. A limitação agora descrita estende-se, naturalmente, às isenções de IMI e de IMT aplicáveis às demais entidades da economia social.

25. Por expressa determinação da lei, a isenção de IMI aplicável às IPSS que sejam Misericórdias é mais ampla, uma vez que o benefício abrange quaisquer imóveis de que estas entidades sejam proprietárias, não sendo a isenção limitada aos prédios ou parte de prédios que sejam destinados diretamente à realização dos fins da

- A isenção de IMI pode ser aproveitada a partir do ano (inclusive) em que se constitua o direito de propriedade a favor da entidade da economia social e cessa logo que deixem de verificar-se os pressupostos que determinaram a respetiva atribuição por parte do chefe do serviço de finanças da área de localização do prédio. A atribuição da isenção depende da apresentação de um requerimento pelo sujeito passivo no prazo de 60 dias contados da aquisição da propriedade do prédio, sendo que nas situações em que este prazo não seja respeitado, a isenção apenas se inicia a partir do ano imediato ao da apresentação do requerimento (cfr. os n.º 2, 8, 9 e 10 do art. 44.º do EBF)²⁶;
- A isenção de IMT é automática sempre que o valor tributável do prédio adquirido seja igual ou inferior a € 300.000. Acima deste valor, o reconhecimento da isenção depende da apresentação de um requerimento por parte do sujeito passivo antes da data de aquisição do imóvel, o qual deve ser dirigido à Direção-Geral da Autoridade Tributária e Aduaneira, devidamente acompanhado de todos os elementos previstos nos n.º 1, 2, 5 e 8 do art. 10.º do CIMT, designadamente: identificação e descrição do prédio, indicação do fim a que o mesmo se destina, junção de documento comprovativo da qualidade do adquirente e de certidão ou cópia autenticada da deliberação sobre a aquisição onerosa, da qual conste expressa e concretamente o destino do prédio²⁷.

E quanto às entidades da economia social que não beneficiem de qualquer estatuto especial (*v.g.*, o estatuto de utilidade pública ou de IPSS)? Nas palavras de Fernandes (2022: 89, 90 e 94), estas entidades redundam em sujeitos passivos “em prática igualdade de circunstâncias com os demais, sem beneficiar de um tratamento diametralmente mais favorável e que, de alguma forma, privilegi[e] a sua vocação não lucrativa”, a não ser que se enquadrem em alguma das exceções absolutamente circunscritas e identificadas pelo legislador fiscal. Tais exceções consagram isenções

entidade. Trata-se de uma exceção sobre a qual importa refletir, essencialmente no sentido de se compreender se a mesma efetivamente se insere no espírito pelo qual os benefícios fiscais são concedidos às entidades da economia social, em harmonia com os princípios da justiça e da igualdade tributárias.

26. Cessando a aplicação da isenção, a entidade deve atualizar a matriz do prédio, ao abrigo do disposto na al. g) do n.º 1 do art. 13.º do CIMI e da al. a) do n.º 10 do art. 44.º do EBF.

27. A isenção de IMT fica sem efeito quando os bens forem alienados ou lhes for dado outro destino sem autorização prévia do Ministro das Finanças. Esta autorização só será concedida quando *i)* se verificar a impossibilidade ou se reconhecer a inconveniência de aos bens ser dado o primitivo destino e *ii)* se verificar que o novo destino desses bens (ou daqueles que sejam adquiridos com o produto da sua venda) justifica igualmente a manutenção da isenção (n.º 1 e 2 do art. 11.º do CIMT).

de imposto que, sendo dependentes de reconhecimento (Silva & Soares, 2015: 124 e 126), são aplicáveis às seguintes entidades e nos seguintes termos:

- Associações ou organizações de qualquer religião ou culto às quais seja reconhecida personalidade jurídica, isentas de IMI quanto aos templos ou edifícios exclusivamente destinados ao culto ou à realização de fins não económicos que estejam diretamente relacionados com aquele (al. c) do n.º 1 do art. 44.º do EBF);
- Associações sindicais e associações de agricultores, de comerciantes, de industriais e de profissionais independentes, isentas de IMI quanto aos prédios ou parte de prédios destinados diretamente à realização dos seus fins (al. d) do n.º 1 do art. 44.º do EBF);
- Associações desportivas e associações juvenis legalmente constituídas, isentas de IMI quanto aos prédios ou parte de prédios destinados diretamente à realização dos seus fins (al. i) do n.º 1 do art. 44.º do EBF);
- Associações de cultura física, isentas de IMT quanto aos prédios adquiridos que sejam destinados a instalações não utilizáveis normalmente em espetáculos com entradas pagas (al. i) do art. 6.º do CIMT);
- Associações de ensino ou educação, de cultura científica, literária ou artística e de caridade, assistência ou beneficência, isentas de IMT quanto aos imóveis adquiridos que sejam destinados, direta ou indiretamente, à realização dos seus fins estatutários (al. l) do art. 6.º do CIMT); e
- Associações e federações de municípios de direito público, isentas de IMI e de IMT quanto a todos os imóveis dos quais sejam proprietárias (n.º 1 do art. 11.º do CIMI e al. a) do art. 6.º do CIMT), caso em que o benefício fiscal opera, excepcionalmente, de forma automática.

Ora, sendo aplicável uma das isenções legalmente previstas em sede de impostos sobre o património, não existirá naturalmente lugar a liquidação de imposto sobre a detenção e a aquisição de prédios por parte das entidades isentas. Contudo, quando nenhuma das isenções legalmente previstas seja considerada aplicável, note-se que, a título de regra:

- O IMI será liquidado pelos serviços centrais da Direcção-Geral dos Impostos nos meses de fevereiro e abril do ano seguinte àquele a que o imposto respeita, sendo enviado um documento de cobrança a cada sujeito passivo para o correspondente pagamento (arts. 112.º, 113.º e 119.º do CIMI); e
- O IMT será liquidado pelos serviços centrais da Direcção-Geral dos Impostos antes da celebração do negócio de transmissão onerosa do imóvel, sendo pago

no dia em que é liquidado ou no 1.º dia útil seguinte (arts. 21.º, 22.º e 36.º do CIMT).

Com muito relevo, importa também salientar que os prédios que *i*) não se encontrem isentos de IMI e que, *ii*) sendo qualificados como prédios urbanos, *iii*) não se encontrem registados na matriz predial como prédios *comerciais, industriais*, para *serviços* ou *outros*, ficarão ainda sujeitos ao pagamento do Adicional ao IMI, que consiste num novo imposto que, a partir do ano de 2017 (por via da aprovação da Lei n.º 42/2016, de 28 de dezembro), passou a incidir sobre o valor patrimonial tributário dos prédios urbanos localizados em Portugal. O Adicional ao IMI deve ser pago anualmente no mês de setembro, após liquidação levada a cabo pela Autoridade Tributária e Aduaneira através da aplicação de uma taxa de 0,4% ao somatório dos valores patrimoniais tributários dos prédios de que o sujeito passivo seja titular e que não sejam isentos de IMI, sendo tais valores reportados ao dia 1 de janeiro de cada ano (arts. 135.º-A a 135.º-H do CIMI).

5. Tributação das entidades da economia social em sede de IVA²⁸

Nos seus traços gerais, o IVA caracteriza-se por ser um imposto geral sobre o consumo que tributa “tendencialmente todas as operações decorrentes do exercício de uma atividade económica” realizadas a título oneroso (Ribeiro & Santos, 2013: 65). Sendo harmonizado a nível comunitário, o IVA configura-se como um imposto plurifásico baseado no método subtrativo indireto, que “mais não é do que a técnica da liquidação e dedução do imposto em cada uma das fases do circuito económico” (Palma, 2015: 10), contanto que sejam respeitadas as regras previstas para tais operações de liquidação e de dedução, designadamente no art. 20.º do Código do IVA (doravante, “CIVA”)²⁹.

28. Para uma análise completa do regime do IVA em Portugal *vide* Palma (2015).

29. Referindo-se ao método subtrativo indireto, Palma (2015: 10) explica que “um sujeito passivo não isento de IVA deve proceder à liquidação do imposto à taxa que se mostrar devida. Tendo um crédito de imposto do IVA suportado a montante para a realização daquela actividade económica, o sujeito passivo irá entregar ao Estado, dentro do seu período de imposto, a diferença entre o IVA liquidado e o deduzido, ou, eventualmente, receber imposto. O IVA, ao operar através deste método nas diversas fases da cadeia de produção e comercialização dos bens e serviços, vai incidir apenas sobre o valor acrescentado em cada uma, sendo o preço final do bem equivalente à soma dos valores acrescentados”.

Enquanto operadores económicos, as entidades da economia social são sujeitos passivos de IVA cujas transmissões de bens e prestações de serviços realizadas a título oneroso constituem operações sujeitas a tributação, nos termos gerais³⁰. Sucede que, apesar deste âmbito alargado de incidência objetiva do IVA e, consequentemente, do vasto número de operações que se encontram sujeitas a tributação em sede deste imposto, as entidades da economia social podem beneficiar das isenções incompletas de imposto previstas no art. 9.º do CIVA *se e na medida em que* cumpram os requisitos subjetivos e objetivos erigidos pelo legislador em função da natureza jurídica da entidade e da operação económica em causa, respetivamente³¹. Assim é uma vez que, apesar de estarmos perante isenções de carácter objetivo (por serem essencialmente construídas por referência às *operações* realizadas), tais isenções comportam uma componente subjetiva muito vinculada, exigindo-se que sejam praticadas, designadamente, por *IPSS* ou por *organismos sem finalidade lucrativa* (Ribeiro & Santos, 2013: 72 e Silva & Soares, 2015: 116) – o que mais uma vez denota a importância de aproveitamento de um estatuto qualificado por parte das organizações da economia social, como forma de garantir que a atribuição das vantagens fiscais se dirige efetivamente a proteger e a promover interesses públicos extra-fiscais relevantes, em respeito pelos princípios da justiça e da igualdade na tributação³².

30. Assim resulta do disposto no n.º 1 do art. 1.º e na al. a), do n.º 1 do art. 2.º do CIVA, podendo encontrar-se o conceito de transmissão de bens e de prestação de serviços nos artigos 3.º e 4.º daquele Código. Importa salientar, contudo, a existência de uma exclusão do âmbito objetivo de incidência do IVA especificamente aplicável às cooperativas. Nos termos do n.º 6 do art. 3.º do CIVA, não são consideradas transmissões (e, portanto, não são sujeitas a tributação) as cedências feitas por cooperativas agrícolas aos seus sócios de bens que não se encontrem embalados para fins comerciais e que resultem da primeira transformação de matérias-primas entregues pelos sócios à cooperativa, se e na medida em que não excedam as necessidades do seu consumo familiar definidas na Portaria n.º 521/89, de 8 de julho (no que respeita ao consumo de vinho) e na Portaria n.º 1158/00, de 7 de dezembro (no que se refere ao consumo de azeite).

31. Embora dediquemos a nossa atenção às isenções de imposto concedidas às entidades da economia social nas designadas operações internas, note-se que, sendo realizada uma exportação ou uma transmissão intracomunitária de bens por estas entidades, poderão ser aplicadas as isenções que decorrem da aplicação do princípio do destino nos termos gerais, contanto que sejam respeitados os requisitos legais para o efeito.

32. Contudo, importa sublinhar que continua a verificar-se a existência de isenções de IVA previstas em legislação extravagante, o que se lamenta. Assim acontece no n.º 2 do art. 14.º da Lei n.º 23/2006, de 23 de junho (que estabelece o regime jurídico do associativismo jovem), nos termos do qual nas “transmissões de bens e na prestação de serviços que efectuem, as associações de jovens beneficiam das isenções de IVA nos termos previstos para as associações sem fins lucrativos”. Contrariamente ao que sucede com as isenções previstas no art. 9.º do CIVA, “esta isenção assume uma demarcada natureza subjetiva, aplicando-se, aparentemente sem qualquer tipo de restrição, a todas as associações de jovens, desde que devidamente inscritas” no Registo Nacional do Associativismo Jovem – RNAJ (Fernandes, 2022: 54), com natural prejuízo para a unicidade do sistema jurídico, do propósito pelo qual os benefícios são concedidos e para o próprio princípio da capacidade contributiva.

Começando por focar a nossa atenção nas **IPSS**, verifica-se que estão isentas de imposto, e sem possibilidade de renúncia:

- As transmissões de bens e as prestações de serviços ligadas à segurança e assistência sociais, bem como as transmissões de bens com elas conexas (n.º 6 do art. 9.º do CIVA); e
- As prestações de serviços e as transmissões de bens com elas estreitamente conexas efetuadas no exercício da sua atividade habitual por creches, jardins-de-infância, centros de atividade de tempos livres, estabelecimentos para crianças e jovens desprovidos de meio familiar normal, lares residenciais, casas de trabalho, estabelecimentos para crianças e jovens deficientes, centros de reabilitação de inválidos, lares de idosos, centros de dia e centros de convívio para idosos, colónias de férias, albergues de juventude ou outros equipamentos sociais pertencentes às IPSS, ainda que os serviços sejam prestados fora das suas instalações (n.º 7 do art. 9.º do CIVA)³³.

Foquemo-nos agora nas isenções aplicadas aos **organismos sem finalidade lucrativa**, *i.e.*, às entidades que cumpram os requisitos cumulativos previstos no art. 10.º do CIVA e que, nessa medida, sejam enquadradas para efeitos deste imposto (e apenas para este efeito) como tal. Pela sua relevância, sublinhemos quais os requisitos cumulativos previstos no art. 10.º do CIVA para este enquadramento, os quais foram construídos a partir da densificação levada a cabo pelo legislador europeu no art. 133.º da Diretiva 2006/112/CE do Conselho Europeu (Silva & Soares, 2015: 116). Assim, poderão ser enquadradas como organismos sem finalidade lucrativa para efeitos de IVA as entidades que:

- a) “Em caso algum distribuam lucros e os seus corpos gerentes não tenham, por si ou interposta pessoa, algum interesse direto ou indireto nos resultados da exploração” da entidade;
- b) “Disponham de escrituração que abranja todas as suas actividades e a ponham à disposição dos serviços fiscais, designadamente para comprovação do referido na alínea anterior”;

33. De acordo com o Acórdão proferido pelo Tribunal Central Administrativo Sul a 14 de outubro de 2021 no Processo n.º 807/11.3BELLE, “o registo definitivo da Impugnante, como Instituição de Solidariedade Social, é efetuado mediante despacho do Diretor-Geral da Segurança Social que defira o requerimento de registo, sendo que o mesmo se considera efetuado na data da apresentação do requerimento que seja deferido, e assim sendo, pode a Impugnante beneficiar do regime de isenção previsto no artigo 9.º, n.º 7 do CIVA desde essa data”.

- c) “Pratiquem preços homologados pelas autoridades públicas ou, para as operações não susceptíveis de homologação, preços inferiores aos exigidos para análogas operações pelas empresas comerciais sujeitas de imposto”; e
- d) “Não entrem em concorrência directa com sujeitos passivos do imposto”.

Para as entidades da economia social que cumpram os requisitos cumulativos que lhes permitam ser enquadradas como *organismos sem finalidade lucrativa*, encontrar-se-ão isentas de imposto, e sem possibilidade de renúncia, as seguintes operações:

- As prestações de serviços, efetuadas pelos organismos que explorem estabelecimentos ou instalações destinados à prática de atividades artísticas, desportivas, recreativas e de educação física, a pessoas que pratiquem essas atividades (n.º 8 do art. 9.º do CIVA);
- As locações de livros e outras publicações, partituras musicais, discos, bandas magnéticas e outros suportes de cultura e, em geral, as prestações de serviços e transmissões de bens com aquelas estreitamente conexas (n.º 12 do art. 9.º do CIVA);
- As prestações de serviços que consistam em proporcionar a visita, guiada ou não, a bibliotecas, arquivos, museus, galerias de arte, castelos, palácios, monumentos, parques, perímetros florestais, jardins botânicos, zoológicos e semelhantes pertencentes aos organismos, desde que efetuadas única e exclusivamente por intermédio dos seus próprios agentes, incluindo-se as transmissões de bens estreitamente conexas com as prestações de serviços referidas (n.º 13 do art. 9.º do CIVA);
- As prestações de serviços e as transmissões de bens com elas conexas efetuadas por organismos sem finalidade lucrativa relativamente a congressos, colóquios, conferências, seminários, cursos e manifestações análogas de natureza científica, cultural, educativa ou técnica (n.º 14 do art. 9.º do CIVA);
- As prestações de serviços e as transmissões de bens com elas conexas efetuadas no interesse coletivo dos associados por organismos que prossigam objetivos de natureza política, sindical, religiosa, humanitária, filantrópica, recreativa, desportiva, cultural, cívica ou de representação de interesses económicos e a única contraprestação seja uma quota fixada nos termos dos estatutos (n.º 19 do art. 9.º do CIVA);
- As prestações de serviços levadas a cabo por organismos que sejam associações de cultura e recreio e que respeitem à cedência de bandas de música, a sessões de teatro e ao ensino de ballet e de música (n.º 35 do art. 9.º do CIVA); e
- As transmissões de bens e as prestações de serviços realizadas no contexto de atividades de angariações de fundos quando *i)* as angariações sejam realizadas no

proveito exclusivo de entidades cujas atividades habituais se encontram isentas nos termos dos n.º 6), 7), 8), 12), 13), 14) e 19) do art. 9.º do CIVA, *ii*) as angariações sejam manifestações meramente ocasionais³⁴ e *iii*) a isenção não provoque distorções de concorrência (n.º 20 do art. 9.º do CIVA).

Há, contudo, duas notas que importa aduzir, em especial, quanto às cooperativas.

Em primeiro lugar, importa salientar a existência, a título de exceção, de uma isenção de imposto especificamente aplicável às prestações de serviços efetuadas por cooperativas que, não sendo de produção agrícola, desenvolvam uma atividade de prestação de serviços aos seus associados agricultores (isenção à qual as cooperativas podem renunciar, optando pela liquidação de IVA nessas operações), conforme decorre do disposto no n.º 34 do art. 9.º e da al. c) do n.º 1 do art. 12.º do CIVA.

Por outro lado, e embora não se coarte tal aproveitamento à partida, os requisitos objetivos e subjetivos construídos pelo legislador no art. 10.º do CIVA para a consideração de uma entidade enquanto organismo sem finalidade lucrativa tornam, pela sua natureza, mais difícil o aproveitamento das isenções de IVA previstas no art. 9.º daquele Código por parte das cooperativas. Não obstante, e na medida em que cumpram os requisitos legalmente previstos para esse efeito, as cooperativas poderão equacionar a respetiva integração *i*) no regime especial de isenção previsto no art. 53.º do CIVA quando não tenham atingido, no ano civil anterior, um volume de negócios superior a € 15 000 ou *ii*) no regime do IVA de caixa introduzido pelo Decreto-Lei n.º 71/2013, de 30 de maio quando não tenham atingido, no ano civil anterior, um volume de negócios para efeitos de IVA superior a € 500.000³⁵.

De todo o modo, e uma vez percorridos os caracteres essenciais das principais isenções de imposto previstas no art. 9.º do CIVA e aplicáveis às entidades da economia social, importa perceber que as entidades que beneficiem de tais isenções não liquidam IVA nas suas operações ativas, mas ficam impossibilitadas de deduzir ou de pedir o reembolso do IVA que tenha incidido sobre as suas operações passivas (*i.e.*,

34. O Despacho Normativo n.º 118/85, de 31 de dezembro fixa “em 8 o número anual de manifestações ocasionais” que podem ser isentas de IVA (ressalvando, contudo, que a Autoridade Tributária e Aduaneira pode, “mediante requerimento devidamente fundamentado, autorizar, a título excepcional, que o número limite [seja] ultrapassado), mais indicando que os beneficiários da isenção devem “participar previamente tal facto à repartição de finanças da área da sede, indicando, nomeadamente, o local, a data e o género de manifestação a realizar”. Quase 30 anos volvidos sobre a publicação deste Despacho Normativo, cremos que se impõe refletir sobre a sua adequação hodierna, considerando o caráter mais ou menos permanente de alguns tipos de angariações de fundos e, bem assim, as possibilidades de desmaterialização da respetiva realização.

35. Raciocínio que, naturalmente, é também aplicável a outras entidades da economia social que, não sendo cooperativas, cumprem igualmente tais requisitos.

sobre os bens e serviços adquiridos ou utilizados a montante), uma vez que estamos perante *isenções incompletas* de imposto³⁶. *A contrario*, para todas as operações económicas sujeitas a imposto e dele não isentas, as entidades da economia social devem liquidar IVA sobre o respetivo valor de realização (utilizando, para o efeito, as taxas de imposto que se encontram previstas no art. 18.º do CIVA e nas Listas anexas a este código³⁷), sendo-lhes possível deduzir ou pedir o reembolso do IVA suportado a montante, nos termos e condições previstos no art. 20.º do CIVA³⁸.

Por fim, e no que às obrigações acessórias e declarativas se refere, deve considerar-se, por princípio, que as entidades da economia social se encontram sujeitas ao cumprimento das obrigações genericamente aplicáveis aos diversos sujeitos passivos de imposto, essencialmente previstas no n.º 1 do art. 29.º do CIVA (cumprindo aqui

36. Neste sentido *vide* Tracana & Dias (2020: 23). Como aduzem Silva & Soares (2015: 113), esta regra é responsável pela existência de exceções “à regra da neutralidade do imposto” e por “distorções no comércio jurídico (o denominado IVA oculto), pois o sujeito passivo terá tendência a aumentar o preço dos bens e serviços de forma a poder “repercutir” economicamente o IVA suportado nas operações passivas”. Importa, contudo, salientar a existência de uma exceção para as IPSS. De acordo com os requisitos e limites concretamente previstos no Decreto-Lei n.º 84/2017, de 21 de julho e no Ofício 90.025/2017, de 14 de agosto, as IPSS podem solicitar o reembolso total ou parcial do imposto incorrido: com a construção, manutenção e conservação de imóveis utilizados total ou predominantemente na prossecução dos fins estatutários; com elementos do ativo fixo tangível sujeitos a deprecimento e utilizados única e exclusivamente para fins estatutários (com exceção de veículos e respetivas reparações); e com a aquisição de bens e serviços de alimentação e bebidas no âmbito das atividades sociais desenvolvidas. O pedido de restituição deve ser submetido no portal das finanças pelas entidades beneficiárias a partir do 2.º mês seguinte ao da emissão das faturas e até ao termo do prazo de um ano contado da data dessa emissão. Embora se compreenda a impossibilidade de alargar este mecanismo a todas as entidades da economia social –atendendo, em especial, a preocupações associadas à eventual utilização abusiva e infundada desta medida–, cremos que seria relevante ponderar a respetiva aplicação às entidades que também beneficiam de um estatuto jurídico qualificado, como acontece com as entidades de utilidade pública, ainda que a possibilidade de acesso ao reembolso neste caso dependesse igualmente de um reconhecimento prévio da Autoridade Tributária e Aduaneira (à semelhança do que se encontra previsto em IRC para estas entidades, nos termos do art. 10.º do Código deste imposto).

37. Em Portugal, encontram-se previstas três taxas de IVA: a taxa normal, a taxa intermédia e a taxa reduzida, as quais ascendem, em território continental, a 23%, 13% e 6%, respetivamente. Para as entidades da economia social, poderá ter especial relevância a possibilidade de aplicação da taxa reduzida de IVA nas prestações de serviços de assistência domiciliária a crianças, idosos, toxicodependentes, doentes ou deficientes (verba 2.28 da Lista I anexa ao CIVA), nas entradas em espetáculos de canto, dança, música, teatro, cinema (verba 2.32 da Lista I anexa ao CIVA) e, para as cooperativas de habitação e construção, nas empreitadas concretamente previstas nas verbas 2.25 e 2.26 da Lista I anexa ao CIVA.

38. A este respeito, e “considerando a possibilidade de haver entidades que possuam os dois tipos de atividades, ou seja, as isentas [e] as não isentas”, Fernandes (2022: 44 a 47) explica com muito interesse que estamos perante “entidades consideradas sujeitos passivos mistos, uma vez que realizam simultaneamente operações que conferem o direito à dedução e operações que não conferem o direito à dedução”, o que significa que tais entidades ficarão “sujeitas a pagar o imposto recebido a jusante ou a receber o suportado a montante, com base no saldo dos dois”.

destacar, pela sua relevância, a entrega da declaração de início, de alteração ou de cessação da sua atividade, a emissão de fatura, a entrega da declaração periódica do IVA, a entrega da declaração de informação contabilística e fiscal e respetivos anexos e a disposição de contabilidade adequada ao apuramento e fiscalização do imposto). Contudo, importa sublinhar que:

- Todas as entidades da economia social que pratiquem *exclusivamente* operações isentas de imposto que não conferem direito à dedução (como é o caso das isenções do art. 9.º do CIVA) ficam dispensadas de entregar a declaração periódica de imposto, de apresentar a declaração de informação contabilística e seus anexos e de ter contabilidade adequada ao apuramento e fiscalização do IVA (al. c) do n.º 3 do art. 29.º do CIVA);
- Sendo qualificada como organismo sem finalidade lucrativa ou tratando-se de uma IPSS, a entidade que seja um sujeito passivo misto pode, nas suas operações isentas (e apenas nestas), substituir a emissão de fatura pela “emissão de outros documentos” comprovativos (n.º 20 do art. 29.º do CIVA); por sua vez, a entidade que apenas pratique operações isentas de imposto e que tenha obtido, no período de tributação imediatamente anterior, um montante anual ilíquido de rendimentos para efeitos de IRC não superior a € 200.000, fica dispensada da emissão de fatura (al. a) do n.º 3 do art. 29.º do CIVA).

6. Mecenaso empresarial

Para a promoção do financiamento privado das atividades de interesse geral prosseguidas pelas entidades da economia social e que a todos beneficiam, encontra-se prevista a existência, em Portugal, de um regime fiscal de incentivo ao mecenato empresarial, que comporta a atribuição de vantagens fiscais aos benfeitores das atividades de interesse público e geral desenvolvidas por aquelas entidades, nos termos e condições previstas nos artigos 61.º a 66.º do EBF. Com a consagração legal deste regime fiscal especial, o que se pretende é, pois, premiar e estimular as ações de mecenato empresarial como via para um mais amplo financiamento das atividades de interesse público que, como se sabe, são especialmente desenvolvidas por entidades que integram o setor da economia social. Com efeito, é precisamente a “relevância social das actividades prosseguidas pelas entidades beneficiárias” que permite justificar a consagração do regime fiscal do mecenato empresarial (Taborda, 2011: 120), em comunhão com a necessidade hodierna de serem reencontrados “institutos e ins-

trumentos para contrariar a hegemonia do individualismo e incentivar dinâmicas sociais comunitárias” (Silva & Soares, 2015: 17).

Neste contexto, importa começar por salientar que, ao abrigo do disposto no art. 61.º do EBF, o regime fiscal do mecenato empresarial incide sobre os donativos que, em dinheiro ou em espécie, são atribuídos por mecenas de cariz empresarial (sejam eles pessoas coletivas ou empresários em nome individual³⁹) a favor das entidades públicas ou privadas que se encontrem especificamente previstas nos artigos 62.º, 62.º-A e 62.º-B do EBF e cuja atividade consista *predominantemente* na realização de iniciativas nas áreas social, cultural, ambiental, desportiva ou educacional. Concordeamente, o regime fiscal português admite vários tipos de mecenato em função da natureza da entidade beneficiária e da atividade por esta desenvolvida, sendo que esses vários tipos de mecenato se encontram expressamente consagrados no EBF (Amorim, 2011: 192). Adicionalmente, apenas podem ser incluídos no regime fiscal do mecenato os donativos que tenham “subjacente um caráter de liberalidade” (Ribeiro & Santos, 2013: 156), *i.e.*, que sejam atribuídos pelos respetivos mecenas sem o intuito de obtenção, em contrapartida, de quaisquer vantagens ou atribuições de caráter pecuniário ou comercial⁴⁰. E para que todas as transferências sejam passíveis de controlo e de registo, o recebimento dos donativos deve ser objeto da emissão de

39. Saliente-se, contudo, que os empresários em nome individual apenas podem beneficiar das vantagens decorrentes da aplicação do regime fiscal do mecenato quanto aos donativos atribuídos em dinheiro. Neste sentido, *vide* o Acórdão proferido pelo Supremo Tribunal Administrativo a 29 de outubro de 2020, no âmbito do Processo n.º 0525/12.5BECBR. Não obstante, ainda que não sejam empresários em nome individual, os sujeitos passivos de IRS também podem contribuir para o financiamento das atividades realizadas pelas organizações da economia social através da designada Consignação de IRS. Através deste mecanismo, os sujeitos passivos de IRS podem consignar uma quota equivalente a 0,5% do imposto liquidado na sua declaração anual de imposto (Modelo 3) a favor de uma organização religiosa devidamente registada, de uma IPSS ou de uma pessoa coletiva de utilidade pública que prossiga fins de beneficência, assistência ou humanitários, ao abrigo do disposto nos n.º 4 a 6 do art. 32.º da Lei n.º 16/2001, de 22 de junho. Contudo, e ao contrário do que acontece com o regime fiscal do mecenato empresarial, entendemos que neste caso não se está perante um verdadeiro benefício fiscal, uma vez que este mecanismo apenas permite que os sujeitos passivos de IRS façam uma escolha direta sobre o destino ou a afetação dos seus impostos, sem quaisquer contrapartidas associadas.

40. Os donativos distinguem-se, pois, dos patrocínios, que têm “subjacente uma relação sinalagmática, traduzida na atribuição de uma verba em contrapartida da obtenção de uma vantagem comercial” (Ribeiro & Santos, 2013: 156). Contudo, o que se verifica na prática é uma grande dificuldade dos operadores económicos em distinguir os dois conceitos (v.g., os conceitos de donativo e de patrocínio), sendo recomendável uma reflexão futura sobre as regras que, para este efeito, se encontram ainda hoje estabelecidas na Circular n.º 2/2004, de 20 de janeiro, da Direção de Serviços do IRC. A título de exemplo, refira-se que esta Circular continua a impor como requisito para o enquadramento no contexto do regime do mecenato que as regalias atribuídas pelos beneficiários não excedam 5% dos donativos atribuídos pelos mecenas, quando o art. 64.º do EBF prevê, desde 2022, que tais regalias não sejam sujeitas a IVA sempre que o correspondente valor não ultrapasse, no seu conjunto, 25% do montante do donativo concedido.

um recibo por parte das entidades beneficiárias com todos os requisitos exigidos no art. 66.º do EBF, devendo ainda estas entidades *i)* possuir um registo atualizado e completo das entidades mecenas e *ii)* proceder à entrega anual de uma declaração referente aos donativos recebidos no ano anterior (Modelo 25).

As regras que acabamos de enunciar nos seus traços mais importantes visam combinar a concessão de benefícios fiscais ao mecenato com os fundamentais princípios da justiça e da igualdade na tributação, tudo de forma a garantir que os donativos abrangidos por este regime fiscal se dirijam a financiar atividades de verdadeiro interesse público e a obviar que as verbas doadas sejam utilizadas como uma via para a prática de planeamento fiscal abusivo. Começando por focar a nossa atenção no IRC⁴¹, diremos que uma vez cumpridas tais regras e sendo, conseqüentemente, possível enquadrar o donativo no regime fiscal do mecenato empresarial, termos que:

- O donativo será isento de IRC na esfera da entidade beneficiária *se e na medida em que* seja destinado à direta e imediata realização dos fins estatutários desta entidade (n.º 4 do art. 54.º do CIRC); e
- O donativo será aceite como gasto fiscal na esfera da entidade mecenas, podendo ainda ser objeto de uma majoração fiscal nos casos em que a lei especificamente o preveja. Esta majoração será deduzida ao resultado líquido do IRC no Campo 774 da declaração periódica de rendimentos (Modelo 22) apresentada pelo mecenas por referência ao exercício fiscal em que os donativos sejam atribuídos.

A contrario, nas situações em que os donativos não sejam enquadráveis no regime fiscal do mecenato (designadamente, por não serem atribuídos com um caráter de liberalidade, por não serem cumpridas as obrigações acessórias ou por serem concedidos a uma entidade que não conste expressamente do EBF), o valor doado não só não será majorado como não será admitido como gasto fiscal (Taborda, 2011: 118 e 119). O valor do donativo deverá, como tal, ser acrescido ao resultado líquido do exercício no Campo 751 da declaração periódica de rendimentos (Modelo 22) da entidade mecenas (Ribeiro & Santos, 2013: 139 e 146).

E em sede de IVA, o que se verifica? Sendo atribuídos em dinheiro, os donativos não serão sujeitos a IVA, “mormente por estar ausente o corresponsivo pressuposto de incidência objetiva” (Fernandes, 2022: 120). Sendo atribuídos em espécie, *i.e.*, através de uma transmissão de bens ou prestação de serviços gratuita, os donativos serão

41. Concentraremos naturalmente a nossa atenção nos impostos em análise no presente estudo: o IRC e o IVA. Contudo, e para a análise dos impactos decorrentes do mecenato empresarial em sede de outros impostos (designadamente, o IRS e o Imposto do Selo) *vide* Fernandes (2022: 120) e Silva & Soares (2015: 138 e 139).

sujeitos a tributação nos termos previstos na al. f) do n.º 3 do art. 3.º e nas als. a) e b) do n.º 2 do art. 4.º do CIVA. Embora não seja obrigatório proceder à repercussão do imposto nesta situação, o valor tributável dos donativos em espécie corresponderá ao valor de aquisição ou de produção dos bens ou ao valor normal dos serviços⁴², cumprindo sublinhar a existência de duas normas especiais neste contexto; assim:

- Não serão sujeitas a IVA as *pequenas ofertas*, cujo valor unitário não exceda € 50 e cujo valor global anual não ultrapasse o valor de cinco por mil do volume de negócios do sujeito passivo no ano civil anterior, nos termos previstos no n.º 7 do art. 3.º do CIVA e na Portaria n.º 497/2008, de 24 de junho; e
- Serão isentas de IVA “as transmissões de bens a título gratuito, para posterior distribuição a pessoas carenciadas, efetuadas ao Estado, a instituições particulares de solidariedade social e a organizações não-governamentais sem fins lucrativos”, ao abrigo do disposto na al. a) do n.º 10 do art. 15.º do CIVA⁴³.

Como nota final, importa novamente sublinhar que o regime fiscal do mecenato empresarial é o resultado da implementação de políticas públicas que visam a promoção do financiamento empresarial de atividades que, sendo realizadas por organizações privadas com um escopo não lucrativo devidamente elencadas no EBF, se dirigem à satisfação de interesses públicos partilhados pela sociedade como um todo. Sendo de louvar a existência deste regime (sobretudo em alturas de crise social, financeira e/ou económica, como aquelas que o nosso país tem atravessado ciclicamente ao longo dos últimos anos), reforçamos a importância de o manter imune a abusos e à existência de planeamento fiscal abusivo, para o que muito contribuí, a nosso ver, a existência de um elenco fechado de entidades beneficiárias no EBF e a exigência de cumprimento de diversas obrigações acessórias neste domínio.

7. Conclusões

O estímulo e o desenvolvimento da economia social são reconhecidos como valores de interesse geral em Portugal, razão pela qual se encontra legalmente prevista

42. Assim resulta do disposto nas als. b) e c) do n.º 2 do art. 16.º e do n.º 3 do art. 37.º do CIVA. A circunstância de a repercussão do imposto não ser obrigatória significa que os sujeitos passivos podem, nas palavras de Silva & Soares (2015: 132), “suportar o montante do imposto devido e proceder à sua entrega nos cofres do Estado, sem obrigatoriedade de efetuar o respetivo débito” aos beneficiários das liberalidades.

43. De acordo com Silva & Soares (2015: 133), estamos perante isenções completas de imposto, “o que significa que o mecenas pode deduzir o IVA suportado a montante”.

a necessidade de fomento deste setor de atividade por parte dos poderes públicos, designadamente por via da consagração de um estatuto fiscal mais favorável para as entidades que o integram. Contudo, a concessão de benefícios fiscais deve sempre coadunar-se com os fundamentais princípios da justiça e da igualdade tributárias, o que significa, no caso das entidades da economia social, que a atribuição daqueles benefícios deve tomar em linha de conta o substrato e a natureza de cada entidade beneficiária, de forma a aferir o grau de intensidade com que esta prossegue objetivos de interesse geral, público ou mutualista por via da realização de atividades com um escopo dirigido ao desenvolvimento desses fins.

Nesta medida, parece-nos totalmente adequado que se privilegie (embora não se limite inteiramente) a concessão de benefícios fiscais para as entidades com um estatuto jurídico qualificado, como o estatuto de IPSS ou de pessoa coletiva de utilidade pública. Com efeito, e uma vez que a atribuição administrativa de tais estatutos depende da efetiva prossecução de finalidades de interesse público ou geral, tal circunstância revela-se apta a admitir que a correspondente atribuição de vantagens fiscais se dirige efetivamente a proteger e a promover interesses públicos extra-fiscais relevantes, em respeito pelos já referidos princípios da justiça e da igualdade na tributação. O mesmo não acontece, a nosso ver, no caso das cooperativas, verificando-se neste contexto (e particularmente em sede de tributação do rendimento) a existência de um desajustamento do regime fiscal face ao intuito de proteção da zona de mutualidade cooperativa, o que reclama a introdução de alterações legislativas. Na verdade, e salientando alguns dos aspetos mais significativos, a obrigação de sujeição dos excedentes cooperativos a imposto *in totum*, *i.e.*, sem qualquer aferição relativa ao seu efetivo retorno aos cooperadores, não se coaduna com a finalidade mutualística e não lucrativa prosseguida pelas cooperativas. De igual forma, o regime fiscal expresso na letra do artigo 66.º-A do EBF não só não propicia o cumprimento daquele intento de proteção da zona de mutualidade cooperativa (verificando-se, até, que pode consistir num incentivo à “desmutualização” de certas cooperativas), como introduz insegurança jurídica ao nível da interpretação dos tipos de resultados que se devem considerar como incluídos no âmbito do benefício fiscal por referência a determinados ramos cooperativos.

Creemos ser também de lamentar a existência de diversas exceções ao regime fiscal de “base” construído pelo legislador fiscal português para o setor da economia social, sendo de destacar o alargado âmbito da isenção de IMI aplicável às Misericórdias, as isenções de IVA previstas em legislação extravagante (como acontece quanto às transmissões de bens e à prestação de serviços realizadas por associações de jovens inscritas no RNAJ) e a possibilidade de reembolso total ou parcial do IVA incorrido pelas IPSS (sem considerar a atribuição de igual possibilidade às pessoas coletivas

com estatuto de utilidade pública), sem esquecer a aparente insusceptibilidade de aplicação da tributação autónoma sobre os encargos incorridos pelas entidades da economia social com viaturas ligeiras, motas e motocicletas. Importa, pois, reequacionar a consagração e a extensão de tais exceções, considerando que a respetiva previsão legal, aliada à dispersão legislativa que atualmente se verifica ao nível da legislação fiscal aplicável à economia social em Portugal, aporta um natural prejuízo para a unicidade do sistema jurídico, do propósito pelo qual os benefícios são concedidos e para a própria observância dos princípios fundamentais da tributação.

Por fim, e no que ao regime fiscal do mecenato empresarial respeita, embora reconhecendo a sua capital relevância para o financiamento das entidades da economia social, consideramos que importa manter este regime imune à prática de planeamento fiscal abusivo, para o que muito contribui, a nosso ver, a existência de um elenco fechado de entidades beneficiárias no EBF e a exigência de cumprimento de diversas obrigações acessórias neste domínio.

Bibliografia

- AGUIAR, Nina (2016): “O Problema da Tributação do Rendimento das Cooperativas - reflexão a partir do direito português”, *Revista Cooperativismo e Economía Social*, nº 28, pp. 163-190.
- AGUIAR, Nina (2022): “The taxation of co-operatives income: analysis of its rationale”, *International Journal of Cooperative Law – Special issue on taxation, Issue IV*, pp. 88-104.
- AMORIM, José de Campos (2011): “Regime fiscal aplicável às Entidades sem Fins Lucrativos em Portugal e em Espanha”, *Journal of Business and Legal Sciences / Revista De Ciências Empresariais e Jurídicas*, nº 20, pp. 179-202.
DOI: <https://doi.org/10.26537/rebules.v0i20.983>
- BANDEIRA, Ana Maria, MEIRA, Deolinda & ALVES, Vera: (2017): “Los diferentes tipos de resultados en las cooperativas portuguesas. Un estudio de caso múltiple”, *REVESCO*, nº 123, pp. 37-63.
DOI: <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.54919>
- COURINHA, Gustavo Lopes (2019): *Manual do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas*, Almedina, Coimbra.
- FERNANDES, Filipe de Vasconcelos (2022): *Direito Fiscal do Terceiro Setor*, AAF-DL Editora, Lisboa.
- MARTINS, Carlos Quelhas (2021): *ESNL – Entidades do Setor Não Lucrativo. Abordagem Contabilística e Fiscal*, APECA, Vila do Conde.
- MEIRA, Deolinda (2013): “A Lei de Bases da Economia Social Portuguesa: do projeto ao texto final”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 24, pp. 1-32.
- MEIRA, Deolinda (2015): “O regime da distribuição de resultados nas cooperativas de crédito em Portugal. Uma análise crítica”, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 49, pp. 83-113.
- MEIRA, Deolinda, AGUIAR, Nina & RAQUEL, Sandra (2016): “Estudio sobre la eficacia del régimen fiscal cooperativo portugués”, *REVESCO*, nº 121, pp. 7-32.
DOI: http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2016.v121.51306.
- NABAIS, José Casalta (2021): *Direito Fiscal*, Almedina, Coimbra, 11.^a edição.
- NAMORADO, Rui (2014): “Compreender a Economia Social”. Em: *Economia Social em Ação* (coord. Namorado, Rui), Almedina, Coimbra, pp. 5-25.

- PALMA, Clotilde Celorico (2015): *Introdução ao Imposto Sobre o Valor Acrescentado*, Almedina, Coimbra, 6.^a edição.
- PEREIRA, Manuel Henrique de Freitas (2014): *Fiscalidade*, Almedina, Coimbra, 5.^a edição.
- PIRES, José Maria Fernandes (2016): *Lições de Impostos sobre o Património e do Selo*, Almedina, Coimbra, 3.^a edição.
- RIBEIRO, Filipa Moreira, & SANTOS, Sofia Ferreira (2013): *A Fiscalidade e as Organizações de Economia Social*, Vida Económica, Porto.
- ROCHA, Ana Paula (2023): “O regime fiscal das cooperativas em Portugal: tributação do rendimento, do consumo e do património”, *Deusto Estudios Cooperativos*, nº 22, pp. 105-138. DOI: <https://doi.org/10.18543/dec.2711>
- SILVA, Suzana Tavares & SOARES, Cláudia Dias (2015): *Regime Fiscal das Entidades da Economia Social e Civil*, Vida Económica, Porto.
- TABORDA, Daniel (2011): “Donativos empresariais – uma análise jurídico-económica”, *Revista de Direito das Sociedades*, Ano III – nº 1, pp. 117-136.
- TRACANA, Dinis & DIAS, Carolina Campos (2020): “Tributação do Setor Cooperativista em Portugal: análise dos principais aspetos e questões em aberto”, *Revista Eletrónica de Fiscalidade da Associação Fiscal Portuguesa*, II:2.

RECENSIONES

Coordinan:

Amalia Rodríguez González

Derecho Mercantil. Universidad de Valladolid

Itziar Villafáñez Pérez

Profesora agregada de Derecho Mercantil. UPV/EHU-GEZKI

Carlos Naranjo Mena

Enciclopedia de Derechos Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria

Carlos Vargas Vasserot

La proyección legislativa de los valores cooperativos

Amalia Rodríguez González

Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias. Soluciones y propuestas tras su reforma por la Ley 26/2021

Amalia Rodríguez González

Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa

Yolanda Piedad Casado Ruiz

The International Handbook of Social Enterprise Law: Benefit Corporations and Other Purpose-Driven Companies

Amalia Rodríguez González

Dos decenios de actividad universitaria en economía social, cooperativismo y emprendimiento desde el Instituto Universitario IUDESCOOP

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

ALBERTO GARCÍA MÜLLER (COOMEVA - CIRIEC, COLOMBIA 2022)

Carlos Naranjo Mena

Profesor de la Maestría de
Economía y Finanzas Populares y Solidarias
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Quito

Una visión empírica sobre una obra científica a manera de introducción

En términos empíricos, entendemos por enciclopedia, la recopilación de conocimientos sobre varias o una materia en particular, efectuada por un conjunto de estudiosos, investigadores y redactores que, no solo sistematizan alrededor de grandes temas dichos conocimientos, sino que aportan con sus propias ideas en un ejercicio de creatividad, a partir de la información obtenida.

De este intento de definición, deducimos que, son varios autores y varios temas, sobre varias o una materia y deducimos también que, el caso que ocupa estas notas, podría calificarse como sui géneris, pues, hablamos de un solo autor, de varios temas y de una sola materia, quizás en gestación, tarea que, por sí misma, implica un enorme esfuerzo, una casi devota dedicación y un resultado único y totalmente fuera de lo común.

Esta es la primera imagen que deja una visión general (no lectura total) de la Enciclopedia de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria, construida (no elaborada) a lo largo de casi dos décadas por Alberto García Müller.

El antecedente

La UNIVERSIDAD es la mejor escuela de conocimiento, en ella, se aprende, se investiga, se cuestiona, se forma y, nadie mejor para dar fé de ello, que los estudiantes, fuente del constante aprendizaje de los docentes, más aún todavía, cuando éstos últimos, dejan su impronta, no solo dentro de las paredes de las aulas universitarias, sino en la externalidad, en textos que llegarán a quienes no llegaron a las aulas.

Ciertamente que, para legar esa impronta, hay que actuar como el autor de la enciclopedia en comento: pacientemente archivando, ordenando y conservando los apuntes de clases, pues, ellos, según él lo ha confesado, cinco lustros de docencia, fueron la semilla del gran árbol; y, el abono, las permanentes adiciones al material de clases y más tarde, las actualizaciones de la publicación.

De hecho, nos dice el Dr. García en la Introducción a su Enciclopedia, la primera versión de esta obra, fue publicada por la Editorial de la Universidad Cooperativa de Colombia en 2009. Las notas de clases, parieron una obra que, desde entonces, ha venido nutriéndose de nuevas ideas, textos, aportes, artículos, normas jurídicas, etc, que la han visto crecer y del Manual de la primera edición, convertirse en una verdadera Enciclopedia.

La perseverancia

Para que las notas de clases, la incorporación de las tan cambiantes normas legales, la permanente lectura de nuevos documentos y publicaciones que permitan la vigencia del texto, hace falta una virtud que pocos la tienen: la perseverancia.

En efecto, un trabajo de la naturaleza del texto, materia de la presente reseña, implica obtener información legislativa, al menos de los países más productivos en esta materia y, no solo en ella, sino en todas las ramas del derecho que, horizontalmente, están directamente vinculadas con el cooperativismo y la economía solidaria, pues, sus formas de organización, abarcan, sin exageración alguna, todas las actividades económicas al alcance del ser humano.

El mismo Autor, en la Introducción de su magna obra, menciona las fuentes donde bebió para entregarnos tan invaluable producción intelectual y, con absoluta coherencia, menciona al derecho constitucional, administrativo, fiscal, laboral, agrario, de la pesca, de la competencia, educativo, de salud, de servicios públicos, de seguridad social, del transporte, de vivienda, minero, de defensa del consumidor, de seguros, bancario, penal, entre otros.

El resultado

Semejante siembra y perseverante abono, deparó a su jardinero una fecunda cosecha, de la que, el Maestro Carlos Uribe Garzón (citado en la Introducción de la Enciclopedia), dijo que, “*Se trata de un estudio, tal vez el más valioso que se ha producido en nuestra América sobre la materia...*”. Esa afirmación del insigne cooperativista colombiano, libera a este servidor, de cualquier comentario adicional, so pena de caer en halagos innecesarios.

Efectivamente, cómo no compartir el criterio de tan ilustre personaje, cuando nos encontramos frente a la magnitud de 132 grandes temas, desarrollados en 24 unidades que enfocan 1546 ítems diferentes y pedagógicamente distribuidos en 16 módulos, que incluyen un glosario con 1347 términos definidos y culmina, con un módulo o capítulo, donde menciona, nada menos que, 2352 referencias bibliográficas. Nada menos!!.

Al detalle mencionado en el párrafo anterior (que ha sido tomado de la Introducción a la obra), se debe sumar el tratamiento dado a cada uno de los temas, pues, además de responder a una elevada rigurosidad académica, se precia de un lenguaje sencillo, digerible para lectores profanos en derecho, al no profundizar en la fenomenología jurídica. En efecto, el Autor, nos lleva de la mano, en una suerte de tránsito por la normativa que regula la economía solidaria, sin entrar en el campo minado del análisis doctrinario, sino en el suave camino de la referencia, de la visión global, de la praxis.

El contenido

La generalidad de obras jurídicas, se dividen en dos partes complementarias entre sí: una parte dogmática, que enfoca la norma jurídica, sistematizada, analizada e interpretada a la luz de los valores vigentes en un lugar y momento determinados y agrupado por instituciones o grandes temas, vinculados ordenada y conceptualmente. Una segunda parte, es la práctica, que se refiere a la aplicación de la norma en las situaciones previstas en ella.

La obra en comento, mantiene y en excelente forma, esta distribución clásica. En sus primeros módulos, levanta alertas sobre el posible nacimiento de nuevas ramas del derecho, al exponer a la faz del lector, el Derecho Cooperativo y el Derecho Mutual y Solidario.

Esta visión innovadora, puede ser cuestionada o admitida, según el buen criterio del lector, lo cierto es que, el autor, citando a varios colegas, esboza y sustenta esa potencial autonomía doctrinaria, en el análisis e interpretación de los valores y prin-

cipios del cooperativismo y de la economía solidaria, coronando con una “defensa de la identidad” que hace únicas a las formas de organización enmarcadas en esta nueva forma de hacer economía.

En los siguientes módulos demuestra la paciente investigación y sistematización legislativa, pues, no solo que presenta una visión de las leyes de cooperativas, de mutuales y de economía solidaria de casi todos los países de América y algunos de Europa, sino que lo hace en cuadros-resumen temáticamente organizados, de manera tal, que facilita la lectura del lector impaciente o apurado, al menos, como el suscrito.

Mención especial merece la mirada de las nuevas tendencias del Derecho cooperativo y de la Economía solidaria, partiendo de la interpretación normativa y tratamiento cauteloso de un tema convertido en pilar doctrinario de esta nueva vertiente del derecho: el Acto cooperativo o Acto solidario, del que encontramos varias perspectivas, con una redacción que motiva y permite una suerte de toma de partido, sobre su validez o no validez conceptual.

Organizaciones

Dejando al lector con el compromiso de profundizar la lectura sobre los aspectos doctrinarios, García Müller nos introduce y conduce por el sinuoso sendero de la praxis, de la realización de la norma y nada mejor que mencionar la tipología de las organizaciones. En este trajinar, parte de nuestros ancestros comunitarios, pasando por el ayllu y las comunidades andinas, el ejido mexicano, hasta llegar a las modernas cooperativas, asociaciones, mutuales y concluye este módulo con una innovación de su propia inspiración: las organizaciones solidarias simplificadas. Debemos conocer más sobre ellas, leyendo este capítulo.

A continuación, y sin cansar al lector, incorpora una suerte de detalle de los tipos de empresas, clasificados en función de su actividad económica y es a esta altura, donde nos ubica en la cúspide de la riqueza tipológica de las empresas solidarias. En efecto, aquí las encontramos activando en todos los campos de la producción de bienes y servicios. Actúan en la producción de todo tipo de bienes, desde los concretos como los agrícolas, mineros, pesca, etc, hasta los abstractos, como transportes, financieros, seguros, hasta mediáticos y digitales. Todas ellas, se tratan individualizadas con sus propias características y normativa.

Para completar este alentador panorama de la praxis empresarial solidaria, incorpora novedosas formas y operaciones que, se encuentran en gestación y algunas, han sido tomadas de las sociedades de capital. Efectivamente, nos presenta las empresas recuperadas, las sociedades laborales, el Fintech, el compliance y el comercio justo,

con una visión de actualidad y nada recelosa de incorporar técnicas operacionales propias del sector privado.

Luego de esta visión de altura o externa de la norma jurídica y las organizaciones sujetos de la misma, García Müller, nos introduce en su interior, en su ciclo vital y con centenares de citas de autor y normas legales y reglamentarias de decenas de países, (justificando plenamente, la denominación de “enciclopedia” otorgada a su trabajo), nos presenta la constitución, según las distintas formas empresariales solidarias. Continúa refiriéndose al ciclo, también vital, de sus miembros, desde su ingreso, sus derechos y obligaciones y las causas de pérdida de esa calidad.

Ya inmersos en la (insisto), visión general, no lectura total, nos encontramos con el gobierno y la gestión administrativa y operacional. Vemos los órganos internos, las asambleas, los consejos o juntas, los comisarios o fiscalizadores y los administradores o gerentes, para redondear con lecciones sobre el Buen gobierno empresarial solidario. Esta inmersión se cierra con el detalle de los aspectos económicos, financieros y operacionales y con el tratamiento de las múltiples formas de integración, algunas, igualmente, tomadas de la actividad de las empresas de capital, confirmando que la innovación tecnológica y administrativa, no es patrimonio de sus creadores, sino de la humanidad, porque es una necesidad humana el cooperar.

Relaciones con el Estado

Con objetividad e imparcialidad propia de un académico consumado, García Müller, vuelve su mirada al exterior de las organizaciones y gira sobre las funciones y posiciones del Estado frente al cooperativismo y la economía solidaria y vemos, las diferencias en cuanto a políticas públicas de promoción, legislación y supervisión, pero, especialmente, sobre el tratamiento tributario que dan los gobiernos al sector: desde las protecciones y exenciones, hasta la ninguna consideración especial, pese a la naturaleza sui generis de las organizaciones que, incluso, se dice, sustituyen al Estado en algunas de sus obligaciones.

Los destinatarios

Coincido con el autor en cuanto a que, esta obra no es de lectura, sino de consulta y, es tan rica como fuente de ello que, me atrevo a decir, no tiene destinatarios, sino beneficiarios. Si, de ella nos beneficiamos los profesionales del derecho, los estudiantes, los estudiosos de este fenómeno, los directivos y administradores de las organizaciones, los funcionarios gubernamentales, los actores, sean cooperados,

comuneros, asociados, en fin, de esta obra, se beneficia quien quiera beneficiarse, más aún, cuando, por la generosidad de su Autor, está disponible, como a todos nos gusta, fácil y gratuitamente.

A manera de epílogo

La Enciclopedia de García Müller, abre senderos, compendia visiones, cuestiona conceptos, detalla normas y genera un compromiso de todos para con su Autor, porque más allá de su enorme desinterés al entregarnos su esfuerzo sin nada a cambio, nos deja la irrefrenable inquietud de su actualización a futuro, porque nadie, ni el autor, tiene la capacidad de sobrevivir, para alimentar mañana y mantener la magnitud de su tarea.

Es de todos nosotros, los beneficiarios, el compromiso de aportar para la actualización y profundización permanentes de este esfuerzo, por los medios a nuestro alcance, incluso el financiero, porque, al fin y al cabo, parece que la palabra “enciclopedia” encierra algo de ciclopeo y esta obra es, precisamente, eso: CICLOPEA y Alberto García Müller, parece decirnos: “les abrí el camino, les entrego lo hecho, ustedes continúen”.

Enlace de descarga

<https://ciriec-colombia.org/2022/09/14/enciclopedia-de-derecho-cooperativo-mutual-y-de-la-economia-social-y-solidaria/>

Mindo, Ecuador, julio 2023

LA PROYECCIÓN LEGISLATIVA DE LOS VALORES COOPERATIVOS

ANTONIO JOSÉ MACÍAS RUANO (DYKINSON, 2023)

ISBN: 978-84-1170-082-5. N° de páginas: 339

Carlos Vargas Vasserot

Catedrático de Derecho Mercantil

Director Centro de Investigación CIDES-UAL

La obra que recientemente se ha publicado en Dykinson “La proyección legislativa de los valores cooperativos” del profesor Antonio José Macías Ruano, es un estudio global de los denominados valores cooperativos que la Alianza Cooperativa Internacional ha fijado en la Declaración de Identidad Cooperativa de 1995. Se trata de un trabajo que, con un esquema de análisis homogéneo, va conduciendo al estudio del Derecho cooperativo por el alcance de cada uno de los valores cooperativos, resaltando la interrelación de cada uno de ellos con los demás, así como su puesta en práctica con los distintos principios cooperativos, y cómo estos son recogidos en la legislación nacional cooperativa.

Los operadores del mercado más relevantes, en términos absolutos, son las denominadas sociedades capitalistas. Estos tipos sociales son los que, en el sector privado, mayoritariamente desarrollan la actividad económica. De hecho, en el ámbito académico del Derecho societario, en prácticamente la totalidad de los planes de estudio de las universidades españolas, el grueso de la atención de su contenido se dedica a este tipo de sociedades. Sin embargo, dependiendo de sectores económicos, y ámbitos territoriales, existen unos agentes económico-profesionales distintos a aquellos tipos sociales que se presentan con una extraordinaria presencia: las cooperativas que, en una visión general, sin entrar en detalles, representa aproximadamente el diez por ciento de la actividad económica y de creación de empleo. Así, en sectores de económicos como el de la producción y exportación de productos agroalimentarios, en el

de producción de leche, en el bancario, en el de la distribución alimentaria, o en el industrial en Mondragón, las cooperativas tienen una presencia más que significativa. Pero, además de esta realidad económica, la relevancia de las cooperativas se aprecia especialmente en el ámbito rural, donde la actividad económica no es especialmente trascendente, ni el nivel de empleo resulta de especial envergadura. Las cooperativas en el ámbito rural suelen ser las únicas estructuras jurídicas que desarrollan la actividad económica más relevante del entorno, y creando los escasos puestos de trabajo de esas zonas, asentando la población, en definitiva, operando como verdaderos agentes de desarrollo. Y si estos agentes económicos son los que triunfan en el ámbito local y rural, y en aquellos sectores económicos donde el modelo de gestión y producción cooperativo es especialmente asumido por sus integrantes, es porque el formato participativo que presenta la sociedad cooperativa es capaz de arraigar donde la falta de recursos económicos y la mera inversión por la que las plusvalías que se generan en la actividad solo se reparte a la propiedad, que es la substancia del modelo de sociedad capitalista, no lo puede hacer, o no resulta un modelo atractivo para el inversionista.

La presencia de las sociedades cooperativas y su desarrollo se fundamenta en su concepción estructural y en su modelo de gestión, distinto al de las sociedades capitalistas. Esta singularidad está basada en una serie de valores y principios con un contenido ético que han sido fijados por la Alianza Cooperativa Internacional y que son los que condicionan, o deberían condicionar, su régimen jurídico.

Esta organización internacional ha conceptualizado a las cooperativas como estructuras que asocian personas que se agrupan voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones comunes de carácter económico, social y cultural mediante una empresa de propiedad conjunta y gestionada democráticamente, que se basan en una serie de valores. También afirma que los principios cooperativos son las directrices mediante las que las cooperativas ponen en práctica sus valores. Con esta visión, el foco de atención para la comprensión de qué debe ser una sociedad cooperativa, y cómo la diseña o debería diseñar cada uno de los legisladores que pretendan regular a las cooperativas es, precisamente, el determinar el alcance de esos valores, y su reflejo en el marco legal de este tipo de sociedades.

Sin embargo, para la comprensión del fundamento de lo que deben ser las cooperativas, a nivel institucional y dogmático, se ha prestado una especial atención al análisis de los denominados principios cooperativos. De hecho, el autor de la monografía que ahora presento, dedicó su tesis doctoral y una monografía jurídica a las sociedades cooperativas y la adaptación de sus principios al mercado. Sin embargo, a la hora de abordar la esencia de esos principios, los valores cooperativos, ni a nivel institucional, ni dogmático, han sido objeto de especial atención.

La novedad de la obra que reseñamos reside, por un lado, en el análisis de la totalidad de los denominados valores cooperativos; y, por otro lado, en la perspectiva del enfoque para la comprensión y justificación de un régimen jurídico singular para las sociedades cooperativas.

Las cooperativas, para seguir siendo un modelo de organización empresarial que ofrezca soluciones para el desarrollo económico participativo, debe tener un marco jurídico que recoja su fundamento, lo que las hace singulares y eficientes. Por ello es fundamental que el legislador dote de un marco jurídico adecuado a la esencia de las cooperativas -sus valores-, adaptados a la realidad de su entorno y de su tiempo.

Con esta obra, el profesor Macías presenta un trabajo global, que apunta al basamento de la sociedad cooperativa y su reflejo legislativo en el ámbito nacional español, analizando todos y cada uno de los valores cooperativos, reseñando su interconexión y puesta en práctica con cada uno de los principios cooperativos, con el foco en la legislación cooperativa nacional, tanto la de ámbito estatal, como las autonómicas.

El éxito y la implantación de este modelo para la actividad económica reside, precisamente, en el diseño de la organización y de la estructura cooperativa que hace que las personas, en colectividad y trabajando con un mismo objetivo, puedan mejorar, por sí mismos, su situación y la de su entorno. Fundamento de esta estructura es su ajuste a valores y principios propios que giran en torno a la persona y el reconocimiento de su trabajo en común. Sin embargo, señala el autor, la tendencia del legislador al uso de instrumentos y modelos de gestión y financiación propio de las sociedades capitalistas pueden tener un efecto de pérdida de la identidad propia de las cooperativas que, por mimetismo suponga la difuminación de su identidad y la pérdida de su utilidad.

El trabajo se divide en una introducción y siete capítulos que se corresponden, el primero de ellos, con un análisis del distinto alcance de los valores cooperativos respecto de los principios, así como su interrelación mutua y con los principios cooperativos que los ponen en práctica. El resto de capítulos se centran, cada uno, en un valor cooperativo de los fijados por la ACI en su declaración de identidad siguiendo el mismo orden de su enunciación: autoayuda, autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad.

En el primero de los capítulos, el autor aborda la evolución conceptual de la ACI, en su devenir histórico, en la fijación de la identidad cooperativa, que partió de la concreción de una serie de principios cooperativos primarios y otros adicionales (París 1937), que luego se reconsideraron, incorporando algunos y suprimiendo otros, y uniformándolos sin distinción jerárquica (Viena 1966), y que, finalmente, además de reformularse y añadir alguno más, se pretendió ir a la base última de su justifi-

cación con el señalamiento de los valores cooperativos identitarios, así como otros valores éticos en los que creen los cooperativistas (Manchester 1995). Se detiene el autor en la cuestión de determinar el alcance del término y del concepto de valor del de principio, y la difícil separación conceptual de ambos, para fijar y diferenciar los planos y alcance de cada uno de ellos.

El esquema de desarrollo de los siguientes capítulos de la obra es uniforme. En cada uno de los capítulos restantes se aborda particularmente un valor cooperativo identitario, dando una visión de su alcance conceptual en sí mismo considerado, desde su concepción histórica original, su evolución en el tiempo y su actual alcance. A continuación, en cada capítulo se da una visión de la incidencia de cada uno de los valores en el régimen jurídico general, ajeno al propio del ámbito cooperativo, para apreciar cómo cada uno de los valores incide en normas extramuros del cooperativismo, lo que, indirectamente, afecta al régimen jurídico cooperativo. A continuación, cada capítulo se centra especialmente en la incidencia de cada valor en la normativa positiva cooperativa, situándonos en el ideario de la ACI de a qué debe responder la sociedad cooperativa para su traslado a todos los legisladores internacionales. En cada uno de estos capítulos se muestra el alcance e implantación legislativa nacional de cada uno de los valores, para apreciar cómo los recoge y reconoce el legislador español, apreciando el grado de interiorización del contenido de cada valor, y cómo lo proyecta en su correspondiente marco legal. Se trata de un análisis que va de lo abstracto a lo concreto, del deber ser, al ser, y a cómo se ajustan ambos planos, señalando la puesta en práctica de cada uno de los valores en cada uno de los principios cooperativos, así como su constatación y apreciación en los distintos títulos, capítulos, secciones y preceptos de las distintas leyes sustantivas cooperativas, señalando su ajuste, o la falta de éste, al correspondiente valor.

Centrados en el segundo capítulo, el autor aborda el primero de los valores cooperativos fijados por la ACI, el de la autoayuda. Se da cuenta de la diferenciación del valor en función de su expresión, que no es unívoca en el propio lenguaje utilizado por la ACI en su fijación. Así, dependiendo del idioma utilizado por la organización internacional para fijación y divulgación de la identidad cooperativa se ha usado tanto el término de autoayuda en la versión en español y “*self-help*” en la versión en inglés, como el de “*l’entraide*” –ayuda mutua– en la versión francesa del documento sobre la identidad cooperativa. El autor nos muestra el alcance de ambos conceptos: la autoayuda en su acepción individual en la búsqueda del interés propio de cada uno de los cooperativistas; y la ayuda mutua, como vertiente colaborativa en busca del interés común de todos para todos. Luego nos centra en la trascendencia del valor en los principios de participación económica del socio, en la autonomía e independencia, en la educación y formación, y en la cooperación entre cooperativas.

En el tercer capítulo el valor tratado es el de la autorresponsabilidad en la versión en español y en la inglesa *-self-responsibility-* que hace la ACI en su declaración de identidad; y el valor de “*la responsabilité*”, sin el prefijo, que señala este organismo en la versión francesa de aquel documento. Igual que en el anterior valor de la autoayuda, se detiene el autor en el distinto alcance que se ha de dar al valor como autoexigencia y compromiso del socio con su sociedad y con los demás socios, y las consecuencias de los efectos que se derivan del comportamiento individual de cada socio, de sus administradores e integrantes de los distintos órganos sociales para con la sociedad, los socios y terceros; así como el de la propia sociedad con los terceros. El valor de la autorresponsabilidad, en sus dos versiones, se pone en práctica en los principios de libre adhesión y baja voluntaria del socio, en la gestión democrática, en la participación económica del socio, en la autonomía e independencia de la sociedad y en la formación e información del socio.

En el cuarto de los capítulos se trata del valor identitario cooperativo por excelencia, el de la democracia, que se pone en práctica en la gestión democrática, en la participación económica de los socios, en la autonomía e independencia de la sociedad, deteniéndose en las distintas fallas del valor en una interpretación purista del mismo, así como el alcance, más allá del estricto valor del voto de cada socio, de distintas derivadas de la democracia como el acceso a la condición de socio, la transparencia en la gestión, los conflictos de interés o el control interno y externo de la gestión.

En el capítulo quinto se trata el valor de la igualdad, que es una exigencia universal pero relativamente reciente, y con distinto alcance según las concepciones ideológicas que se mantengan. El valor de la igualdad se manifiesta en la consideración interna, y su posible revisión judicial, para la adhesión voluntaria y abierta del socio, que no es absoluta, en el control democrático del socio en cuanto al valor y peso de su opinión respecto a los demás socios, y en la participación económica del socio en el reparto de los excedentes en función de la actividad desarrollada. En este capítulo se detiene de forma singular el autor en la igualdad de género en la gestión de las cooperativas, con al análisis de su tratamiento jurídico y propuestas para su efectividad.

En el capítulo sexto se aborda el valor de la equidad, que está directamente relacionado con el de igualdad y el concepto de justicia, para atemperar el rigor de las normas y su aplicación estricta y buscar la solución razonable que se adapte a cada hecho y sujeto en particular. El tratamiento equitativo se manifiesta en la asociación voluntaria y abierta del socio que, pese a su posible reglamentación, está en manos de los órganos sociales su apreciación o la aplicación estricta de la misma, también se aprecia en el control democrático del socio para, en su caso, corregir el estricto sentido democrático de igualdad del valor de todas las opiniones con el posible voto plural y el ponderado, en la participación económica del socio, corrigiendo la igualdad estricta del reparto

de los excedentes aplicando el criterio equitativo de hacerlo en función de lo que cada uno aporte a la obtención de la ganancia. También se hace una referencia en este capítulo al tratamiento fiscal diferenciado para las cooperativas respecto a otros operadores económicos y su justificación tanto por el mandato constitucional del artículo 129.2 CE, como por el carácter mutualístico de la generación de ganancias.

El último capítulo se centra en el valor de la solidaridad, que tiene dos visiones en el ámbito jurídico cooperativo. Por un lado, referida a la fórmula de atender de las obligaciones por quienes puedan resultar responsables, de forma solidaria, esto es, teniendo que responder por el total de la obligación, aunque hubiera también otros obligados, lo que, a criterio del autor puede suponer un efecto contrario a la solidaridad mutualista en cuanto a que los demás obligados podrán, en un primer momento, no verse compelidos a tener que responder ayudando y soportando cada uno una parte de esa responsabilidad. Y, por otro lado, la solidaridad entendida como implicación personal en proyectos comunes o ajenos que puedan considerarse dignos de ser apoyados. El autor trata la solidaridad en ambos presupuestos, en el campo puramente jurídico de la responsabilidad, y en el del carácter de implicación con los proyectos de los demás, manifestándose, estos últimos, en la participación económica de los socios detrayendo de las ganancias recursos económicos para potenciar económicamente el proyecto común; en la educación y formación, destinando un recurso financiero para la cualificación personal y profesional de socios, trabajadores y directivos que fortalezca ese proyecto común; en la cooperación entre cooperativas para fortalecer económicamente y reforzar la acción representativa del interés común; y, finalmente, en el interés por la comunidad, a priori la principal manifestación de la solidaridad con el entorno social, económico y medioambiental.

Se trata, sin duda, de una obra llamada a ser referente en el mundo cooperativo, tanto para la investigación como para la divulgación en el ámbito del movimiento cooperativo y fuera de él, de qué es una sociedad cooperativa. Es una obra que no se centra en una visión estática del actual régimen jurídico, sino que nos da las claves para comprender el porqué de la singularidad de la estructura y normativa cooperativa, la evolución en la apreciación del contenido y proyección que han de tener las cooperativas, y nos alerta sobre las carencias, necesidades y derivas capitalistas de las políticas legislativas de nuestros legisladores nacionales, lo que servirán para comprender y mejorar la proyección legislativa de los valores cooperativos. Para finalizar, cabe señalar que la obra se ha editado por la prestigiosa editorial Dykinson en formato impreso y en acceso abierto, por lo que puede ser descargada por todos aquellos interesados desde el Repositorio Institucional de la Universidad de Almería (<http://repositorio.ual.es/handle/10835/14522>).

LEY DE LA CADENA ALIMENTARIA, COOPERATIVAS Y OTRAS ENTIDADES ASOCIATIVAS AGRARIAS. SOLUCIONES Y PROPUESTAS TRAS SU REFORMA POR LA LEY 26/2021

JUAN FCO. JULIÁ IGUAL, ELENA MELIÁ MARTÍ, FELIPE PALAU RAMÍREZ, CARLOS VARGAS VASSEROT (TIRANT LO BLANCH, VALENCIA, 2022) ISBN: 978-84-1147-020-9. Nº de páginas: 230

Amalia Rodríguez González
Universidad de Valladolid

La presente monografía publicada en la prestigiosa editorial Tiran lo Blanch que ahora se comenta, constituye una aportación valiosa para el sector, que aborda desde una perspectiva interdisciplinar jurídico-económica en un muy bien documentado trabajo, elaborado por expertos y expertas de la materia de las Universidades de Valencia y de Almería, las modificaciones introducidas por la Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. El planteamiento interdisciplinar como el que la presente obra ofrece, enriquece sin duda alguna el trabajo. Como indica en la presentación el profesor Juliá, la publicación tiene su origen en el documento de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) que con el título: “Aplicación de la Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria tras su reforma (Ley 26/2021) en las cooperativas agroalimentarias y otras entidades asociativas” fue elaborado por los profesores de la Universitat Politècnica de Valencia, Juan Fco. Julia, Elena Meliá, Felipe Paula y Carlos Vargas en calidad de expertos en la materia y miembros del grupo de dirección y administración de la comisión de Cooperativas y otras empresas de la

economía social de la AECA. Desde el punto de vista sistemático el libro se divide en cuatro capítulos con una introducción previa que detalla los antecedentes y objetivos del estudio, redactado por los profesores Juliá y Meliá.

El primer capítulo redactado por el profesor Palau lleva por título: “*Iter* legislativo de la Ley para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, excepcionalidad de su régimen en Derecho Comparado y referencia a la prohibición de la venta bajo coste en la unión Europea”, con un apartado específico en el que se analiza el tratamiento de la excepcionalidad de la aplicación del régimen legal de regulación de la cadena alimentaria a las cooperativas en Derecho Comparado. En particular, centra la atención en la regulación de los Países Bajos, y Alemania países en los que existe un fuerte movimiento cooperativo y en Francia y en Italia con una alta participación de su sector agroalimentario en el PIB.

El capítulo segundo lleva por título: “Defensa de la no aplicación de la Ley de la Cadena Alimentaria a las entregas de productos a cooperativas agrarias y a otras entidades asociativas” redactado por el profesor Carlos Vargas. El trabajo del profesor Vargas está dividido en tres apartados. El primero se refiere a la identidad cooperativa y a la naturaleza jurídica de la actividad cooperativizada. El segundo se refiere a la extensión de las conclusiones alcanzadas a las entregas de productos a otras entidades asociativas y el tercero a la identidad y asimilación de efectos para las entregas y productos a cooperativas de segundo grado en virtud de acuerdos intercooperativos.

El capítulo tercero lleva por título: “Condiciones para dispensar a las cooperativas y a otras entidades asociativas de la obligación de formalizar contratos individuales con sus socios y para convertir en socios a terceros” y está redactado también por el profesor Vargas. Este capítulo está compuesto por dos apartados: por un lado hace referencia al necesario establecimiento y comunicación a los socios del procedimiento de determinación del valor de los productos y el calendario de liquidación, y el segundo apartado se refiere a la aplicación de la Ley de la cadena alimentaria a la actividad cooperativizada con terceros y propuestas para convertirlos en socios. Con el profundo conocimiento de estas entidades, el autor nos plantea en la parte final de este capítulo, algunas propuestas para convertir a terceros en socios, aplicando el principio de puerta abierta, uno de los pilares del cooperativismo. En este sentido, el profesor Vargas, ofrece algunas soluciones para evitar tener que formalizar contratos individuales. Así, destaca el autor que la opción en teoría más fácil es convertir a estos terceros en socios cooperadores, algo en esencia natural por la aplicación -como destacábamos anteriormente- del principio de libre adhesión o puertas abiertas, ya que en teoría, cualesquiera terceros que cumpla los requisitos exigidos por la ley y los estatutos para adquirir la condición de socio, pueden solicitar su ingreso en la cooperativa y solo puede negársele este derecho por una causa justificada y debida-

mente motivada. En el supuesto de que no estén interesados el profesor Vargas habla de la transformación a estos terceros en una categoría de socios especiales como los temporales y los colaboradores.

El capítulo cuarto lleva por título: “La valoración de las cosechas en la liquidación a socios en las cooperativas agroalimentarias. Caso práctico del impacto de la aplicación de la Ley de la Cadena Alimentaria en las cooperativas” y está redactados por los profesores Juan Fco. Juliá y Elena Meliá. En este apartado rigurosamente redactado, los profesores parten de una hipótesis: la de demostrar el impacto que puede tener para las cooperativas una exigencia como la de liquidar a sus socios a un precio superior al coste de producción de los mismos. Para ello, apelan al planteamiento de un caso, el de una cooperativa agroalimentaria de comercialización de cítricos.

En el desarrollo proponen dos escenarios: uno optimista y el otro pesimista, concluyendo, tras el documentado y bien planteado supuesto que el sometimiento a las cooperativas de la obligación de satisfacer un precio de liquidación superior al coste efectivo de producción de los socios, podría hacerlas incurrir en resultados negativos, y llevarlas al incumplimiento de las normas que defienden la singularidad de las cooperativas y sustentan la legislación. Destacan igualmente los profesores, que la solución al problema de las ineficiencias de los productores con una menor dimensión no puede venir de la expulsión del mercado. Por el contrario, deben implantarse procesos de integración productiva, a nivel de socio, o estrategias de cultivo en común. De esta forma están operando algunas cooperativas, y ello fomentado por políticas públicas que animan al desarrollo de estas acciones. Ponen los autores como ejemplo, el de la Ley 5/2019 de Estructuras Agrarias de la comunidad Valenciana.

La monografía finaliza con una conclusiones y propuestas económico-jurídicas redactadas por los autores de la monografía que incorporan a partir del estudio realizado en el trabajo, consideraciones a modo de propuesta, con la intención de salvaguardar alguna de las limitaciones derivadas de la norma, que podrían a juicio de los profesores, hacerse extensivas a cualquier cooperativa agroalimentaria, con independencia de su grado, así como al resto de entidades asociativas de la norma como las SAT o las organizaciones de productores. En la primera propuesta, parten del planteamiento de la cooperativa como primer agente de la cadena alimentaria, en calidad de productor agrupado y de que las operaciones que realizan los socios-productores con ellas son de orden societario, proponiendo, en base a la falta de claridad del texto, un desarrollo normativo posterior que explicita en el artículo 9 c) cuando indica: “el precio del contrato alimentario que tenga que percibir un productor primario o una agrupación de éstos, deberá ser en todo caso superior al total de costes asumidos por el productor o coste efectivo de producción”, sería conveniente, como señalan añadir una segunda parte que dijera: “... superior al total de costes asumidos por el

productor o agrupación de éstos, o coste efectivo de producción” . Avanzan más en sus postulados y añaden que en un momento en el que todos los expertos y la propia administración, destacan la conveniencia de fortalecer las estructuras asociativas que concentran la oferta agraria como fórmula de mejora de las rentas agrarias, sería conveniente ahondar en la posibilidad de convertir a los terceros en socios colaboradores o temporales, lo que permitiría un trato igualitario de los socios.

En segundo lugar proponen que las cooperativas afectadas por la norma, valoren la posibilidad de suscribir acuerdos intercooperativos, incluso con cooperativas de distinta clase con el objetivo de integrar cooperativamente y si se puede de forma vertical la cadena alimentaria. Que las entregas de productos realizadas por los socios de unas cooperativas con otras, con la que se firmen dichos acuerdos tendrán la consideración de entregas de socios.

Finalmente y una tercera recomendación que proponen los autores al objeto de evitar que a las cooperativas de primer y segundo grado les sea de aplicación la norma (LCA21) en cuanto a la obligación de formalizar contratos individuales con sus socios, sería la inclusión de una cláusula estatutaria que contenga el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por sus socios y el calendario de liquidación o la aprobación de acuerdos sociales con similar contenido, antes del inicio de las entregas de productos por los socios para su gestión por la cooperativas, además de comunicar fehacientemente estas circunstancias a los socios interesados. Esta propuesta sería extensible a las SAT y a las organizaciones de productores, desarrollando de este modo otro principio cooperativo, en este caso, la integración vertical de la cadena alimentaria, de forma cooperativizada.

Las tres propuestas que se plantean, desarrolladas por el extenso conocimiento de los autores en relación con el sector al que hacen referencia, ayudan a los teóricos, a mejorar la visión sobre los problemas que se plantean, y sin duda alguna al resto de operadores en el ámbito del cooperativismo agro-alimentario, aplicando en sus recomendaciones principios cooperativos y salvaguardando la identidad cooperativa y a la vez, fomentando el desarrollo de esta fórmula.

Es de agradecer en este texto que, junto con el riguroso planteamiento teórico, se propongan recomendaciones de utilidad, y por lo tanto, propuestas de soluciones bien articuladas a los problemas que la norma plantea, y que ayuden, finalmente, al avance de este sector no sólo en el ámbito académico, sino también como apoyo al sector, subrayando su importancia para nuestra economía.

INNOVACIÓN SOCIAL Y ELEMENTOS DIFERENCIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVA

MARINA AGUILAR RUBIO (DIR.) (MARCIAL PONS, MADRID, 2022)
ISBN: 978-84-1381-402-5. N° de páginas: 334

Amalia Rodríguez González
Universidad de Valladolid

La monografía que ahora se comenta dirigida por la profesora Marina Aguilar Rubio, y publicada por la prestigiosa editorial Marcial Pons, lleva por título: *Innovación Social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa* y es fruto de los resultados del XIV Congreso Internacional de la Red Universitaria Euro-Latinoamericana en Economía Social y Cooperativa (Rulescoop) con el título: “Identidad cooperativa: puesta en valor de los elementos diferenciales de la economía cooperativa y solidaria” organizado por el Centro de Investigación en Derecho de la Economía Social y en la Empresa Cooperativa (CIDES). La presentación de la monografía, realizada por la profesora Aguilar, hace referencia igualmente a que la presente obra es el resultado del Proyecto de I+D+i concedido al CIDES con el título: “Innovación social corporativa desde el Derecho y la Economía” (UAL SEJ- C2085) financiado por la Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades de la Junta de Andalucía y el Programa: “Una manera de hacer Europa” del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) cuyo investigador principal es el catedrático Carlos Vargas Vasserot. La excelente monografía que ahora se recensiona, recoge las ponencias pronunciadas en el evento científico mencionado, así como también una selección de comunicaciones. Todas ellas tienen como autores y autoras a personas expertas en la materia.

Desde el inicio, queremos destacar ya el interés de esta monografía, no solo por los temas abordados y los autores y autoras que han participado con sus aportaciones,

sino también la riqueza de este libro por su planteamiento interdisciplinar desde el Derecho, la Economía o la Antropología, todas ellas visiones que casan bien con los retos que una economía social como la nuestra plantea a la economía social y a las entidades que la conforman. Por otro lado, esta riqueza interdisciplinar, se torna más completa aún con el tratamiento europeo e internacional que se plasma en las aportaciones de los y las participantes. No puede ser de otra forma, dado el carácter internacional del Congreso y la propia conformación de la Red Rulescoop.

Desde el punto de vista sistemático, el libro se divide en tres partes que contienen diecisiete intervenciones. La primera parte lleva por título: “La identidad cooperativa” y está compuesta por cinco capítulos. El primero de ellos escrito por el profesor Carlos Vargas Vasserot se titula: “La actividad cooperativizada, acto cooperativo e identidad cooperativa” y analiza entre otros aspectos el reconocimiento legal de algunos rasgos del acto cooperativo para las cooperativas de trabajo asociado y para las cooperativas de consumo, así como la intercooperación del acto cooperativo en la legislación cooperativa española. Nos parece de especial interés también, la reflexión final que conforma el punto cinco de su trabajo, referido a la adscripción con reservas a la tesis societaria de la relación cooperativizada, donde defiende la tesis de la esencial relación o actividad cooperativizada como societaria, pero destacando la contractualización de determinados supuestos. En esta reflexión igualmente, el profesor Vargas ahonda en la distorsión de la configuración original del acto cooperativo, la pérdida de la identidad cooperativa y los riesgos en relación con las falsas cooperativas. La profundización y el análisis riguroso de estas materias va acompañado de una completa y actualizada bibliografía -así como de referencias jurisprudenciales- y hacen imprescindible su lectura.

El segundo capítulo lleva por título: “El Derecho Cooperativo ¿instrumento de puesta en valor de los elementos diferenciales de las empresas cooperativas? Está redactado por el profesor Hagen Henry y tiene referencias precisas que ponen en relación el desarrollo sostenible y el derecho cooperativo, así como, las funciones de la Ley de cooperativas. La perspectiva internacional y el magisterio del profesor Hagen Henry con una visión interdisciplinar del fenómeno cooperativo conforman este interesante capítulo.

Las cooperativas sociales como manifestación del principio cooperativo de interés por la comunidad esta redactado por Daniel Hernández Cáceres. Su trabajo está dividido en cinco puntos que analizan este tipo de cooperativas diferenciando en el texto las cooperativas de integración social, las de interés social o de profesionales, y las de iniciativa social y analizando la regulación estatal y la autonómica.

Aratz Soto y Eusebio Lasa analizan en el siguiente capítulo la identidad cooperativa en las cooperativas no agropecuarias y la construcción del socialismo en Cuba con

un punto dedicado a la legislación cooperativa en Cuba y a la realidad de las cooperativas no agropecuarias. Finalizan su trabajo con el análisis de algunos elementos para el debate que resultan de interés puestas en relación con sus consideraciones finales.

La parte segunda de esta monografía, dedicada al empleo cooperativo y a las falsas cooperativas está formada por los siguientes capítulos: en primer lugar, Luis Ángel Sánchez Pachón escribe sobre la creación de falsas cooperativas y controles de legalidad. Su trabajo incorpora la visión de los principios y valores cooperativos como elementos determinantes de la configuración tipológica de la verdadera cooperativa y a continuación analiza las falsas cooperativas de servicios y las de trabajo asociado incorporando dos puntos referidos a la disimulación de trabajadores dependientes y la disimulación de profesionales autónomos en las misma. Por lo que se refiere al control de legalidad analiza la técnica de la invalidez societaria como control y como límite de la legalidad en la constitución de las falsas cooperativas partiendo de la ausencia de regulación específica sobre la invalidez de la sociedad cooperativa.

La profesora Deolinda Meira escribe el capítulo que lleva por título: “El fenómeno de las faltas cooperativas en Portugal. Especial referencia a los riesgos de hibridación resultantes de la indefinición legal con respecto al estatuto jurídico del socio trabajador”, destacando, tras un detallado análisis de la legislación cooperativa portuguesa, los riesgos de hibridación derivados de la indefinición legal y el papel preventivo en estas situaciones del CASES (Cooperativa Antonio Sèrgio para a Economia Social) en el ámbito de la lucha contra el fenómeno de las falsa cooperativas. La profesora Meira analiza esta cooperativa de interés público que congrega al Estado y a diversas organizaciones de la economía social con el objetivo de profundizar en la cooperación del Estado con estas entidades. CASES es en Portugal una pieza clave en el sistema de relaciones entre el Estado y la cooperativa y cumple importantes funciones de supervisión del sector de las cooperativas en aquel país.

El capítulo siguiente está redactado por Daniel Francisco Nagao Menezes y lleva por título: “El cooperativismo de trabajo en Brasil: reflexiones sobre la legislación brasileña”. Está dividido en cinco apartado entre los que destaca el estudio de la normativa y el debate sobre las cooperativas y la prestación de servicios que conforma el apartado segundo de este trabajo, y en el que el autor analiza cómo el cooperativismo de servicios no tiene que ser necesariamente una organización del trabajo, pero sí es sin duda, un modelo de gestión. Teniendo en cuenta esta consideración, el autor se pregunta si en estos casos, las cooperativas deben ser elevadas era una categoría jurídica diferentes de otras empresas y por tanto merecedoras de las prerrogativas legales que sitúan a las cooperativas por en posición de ventaja respecto al resto de sociedades mercantiles.

Juan Pablo Martí analiza, con el título: “La tensión entre fomento y control en la Legislación cooperativa uruguaya (1935-2006)” los instrumentos de fomento recogidos en la Legislación de Cooperativas de Uruguay poniéndolos en relación con el control que la propia legislación realiza en el contexto del fenómeno cooperativo. Destaca el autor en el punto final de su trabajo una cuestión controvertida. En el balance entre las herramientas de control establecidas por la legislación uruguaya que permitieron un cooperativismo respetuoso con los principios cooperativos, y por otro la promoción del cooperativismo a través de un conjunto heterogéneo de normas, el autor destaca que en la normativa han prevalecido los instrumentos de control y supervisión frente a las herramientas de promoción, lo que, sin duda alguna, supone una restricción importante de la promoción del cooperativismo.

Continuando con el cooperativismo en Uruguay Pablo Guerra es autor del capítulo: “La otra cara del movimiento sindical en Uruguay: emprender con valores de la economía social y solidaria para mejorar la calidad de vida de la clase trabajadora”. El trabajo se divide en cuatro puntos a los que se suman las conclusiones y una relación de bibliografía. Destaca en este trabajo el análisis de caso de AEBU (La Asociación de Bancarios del Uruguay) que se crea en 1942 con el fin de agrupar y organizar sindicalmente a las personas trabajadoras jubiladas del sector bancario, y que en la actualidad engloba a todos los empleados del sistema financiero en general. Analiza las características de los servicios que ofrece a los afiliados y al público en general y el impacto de estos servicios en la oferta del sector de la economía social y solidaria, y cómo han encontrado instrumentos que potencian la calidad de vida de sus trabajadoras y trabajadores, y de la comunidad en su conjunto con valores y principios de la economía social y solidaria en general y del movimiento cooperativo en particular.

Con el sugerente título: “Las cooperativas de trabajo asociado en Colombia: ¿son instrumentos de engaño, intermediación laboral o entidades de gestión social y bienestar? Horacio Gamba Barrera analiza las cooperativas de trabajo asociado en Colombia, así como la correlación de las prácticas de creación de falsas cooperativas de trabajo asociado o las que denomina “falacias de calidad del trabajo”.

La tercera parte de la presente monografía hace referencia a la: “Innovación Social corporativa y Economía Social”. El primero de los capítulos de esta tercera parte tiene como autor a Luis Miguel Uharte y lleva por título: las empresas de la economía solidaria: una guía para analizar su carácter transformador”. En ellas analiza desde una visión antropológica, el modelo de gestión del poder con una mención a lo productivo y lo reproductivo en relación con la sostenibilidad de la vida. En este epígrafe del trabajo, analiza la sostenibilidad de la vida como horizonte destacando aspectos como los que se refieren a qué se debería producir, y en qué condiciones, qué impactos ambientales debería evitar o minimizar nuestra producción, y qué tra-

bajos reproductivos habría que visibilizar y cuidar. En relación con este último punto que nos parece de interés, es cierto que existe normativa que avanza en materia de igualdad de género en los consejos de administración y puestos de dirección de las sociedades mercantiles (y también en las entidades de la economía social como cooperativas y sociedades laborales) pero el autor subraya que para llegar a la igualdad no es suficiente la paridad en los puestos sino que es necesario promover el desarrollo de capacidades en aquellos grupos que tienen desventajas sociales. Algunos indicadores a tener en cuenta en clave de género, son el porcentaje de puestos ocupados por mujeres, el porcentaje de mujeres en puestos directivos, y las posibles diferencias salariales. Sin embargo, siendo esto necesario es indispensable analizar aspectos variados que se sitúan fuera del campo tradicional de lo productivo, que se remiten a lo reproductivo en general, a la sostenibilidad de la vida del colectivo y de las personas que conforman el proyecto autogestionado. Estos aspectos habitualmente no se suelen evaluar, pero se consideran indispensables. Se trata de una tarea que sin duda alguna debería abordarse.

Desde un punto de vista económico Juan Jesús Gómez Álvarez es autor del capítulo que lleva por título: “Economía social, tercer sector y tercer sector de acción social en la sociedad postpandemia” en el que analiza entre otros el impacto económico y social provocado por el covid 19 y la respuesta ante la crisis de la economía social y el tercer sector.

Por su parte, Ana Montiel Vargas analiza la incidencia de la legislación para la prestación de servicios sociales por las empresas de inserción en España, analizando su regulación, las formas jurídicas posibles, o el estudio de los trabajadores y trabajadoras de las empresas de inserción.

Luis Ignacio Álvarez-González, Jorge Coque, Yolanda Díaz-Perdomo y María José Sanzo-Perez escriben el capítulo titulado: “Situación y vías de mejora de la economía social en Asturias (Norte de España)”, trabajo compuesto por cuatro puntos a los que se añaden las conclusiones y recomendaciones. Tras la introducción, el apartado segundo está dedicado a la fundamentación teórica referenciando a la economía social como agente de desarrollo territorial. Tras la exposición de la metodología en el apartado tercero, el cuarto analiza los resultados en torno al surgimiento de iniciativas sociales sobre la base de recursos procedentes del territorio.

El penúltimo de los capítulos de la presente monografía ha sido escrito por Carlos Augusto Castro Castro y William Torrente Castro y lleva por título: “La metodología My. Coop Colombia, educación para la innovación y el fortalecimiento socio-empresarial”. Está compuesto por cuatro apartados y las conclusiones. En los resultados entre otras cuestiones, realizan el diagnóstico del municipio de La Plata, concluyendo con el estudio de los factores que dan éxito a las cooperativas.

El último de los capítulos escrito por Néstor A. Bruno Perez y Sandra Morini Marrero lleva por título: “Factores claves del vídeo en las campañas de *crowdfunding* de donación y de recompensa: análisis mediante árboles de decisión y *Random Forests*”. Este innovador estudio analiza el marketing experiencial, la comunicación y las características técnicas del vídeo, como herramienta necesaria para la realización de campañas de *crowdfunding* con calidad suficiente y con destacadas posibilidades de éxito.

Nos encontramos con una monografía de interés por los contenidos y de trabajo esmerado en la complejidad de lo que constituye la coordinación de obras colectivas como ésta, que además de abordar con rigor las materias expuestas, actualiza los conocimientos y avanza en estudios innovadores aplicando internacionalización e interdisciplinariedad, dos elementos indispensables para desarrollar el estudio de los temas relacionados con la economía social y con sus entidades, sector en el que abordar estas dos perspectivas se hace imprescindible.

THE INTERNATIONAL HANDBOOK OF SOCIAL ENTERPRISE LAW: BENEFIT CORPORATIONS AND OTHER PURPOSE- DRIVEN COMPANIES

HENRY PETER, CARLOS VARGAS VASSEROT, JAIME ALCALDE SILVA
(SPRINGER NATURE, 2023) ISBN: 978-3031142161
Nº de páginas: 960

Yolanda Piedad Casado Ruiz

Socióloga y Politóloga. Doctora en Ciencias Sociales
Departamento de Sociología y Trabajo Social
Universidad de Valladolid

En la actualidad, se asiste a un cambio relevante en lo que atiene a la forma en que las actividades comerciales tienen lugar, especialmente con el surgimiento de las denominadas “empresas sociales”. De este modo, en aras de comprender dicho fenómeno, es relevante atender tanto a su significado, como a su origen, y/o a los marcos legales que lo regulan en los diferentes países. El manual *International Handbook of Social Enterprise Law – Benefit Corporations and Other Purpose-Driven Companies* contiene los elementos anteriores, mostrando una visión multidisciplinar y holística del fenómeno. En este sentido, supone una contribución del todo relevante, al ofrecerse una imagen completa del movimiento de empresas sociales, su evolución y sus diferentes formas. También ofrece una amplia visión de las empresas sociales en todo el mundo, de manera que proporciona una perspectiva completa, mediante el análisis y descripción de las iniciativas empresariales más actuales a escala global. Además, cabe destacar que los autores de la contribución son expertos internacionales en distintas esferas del conocimiento, aportando, cada uno de ellos, distintos análisis desde disciplinas tales como el derecho, la economía, la sociología, la historia

o la filosofía. Lo anterior supone un aporte altamente importante, en la medida en que el enfoque multidisciplinar de la obra permite conocer cómo se aborda, desde las diferentes disciplinas, la temática relativa a las empresas sociales.

Atendiendo a la estructura del manual, está articulado en 44 capítulos, con temáticas relacionadas con las empresas sociales, precedidos de una introducción de manos de Henry Peter, Carlos Vargas Vasserot y Jaime Alcalde Silva, editores de la obra.

Los capítulos están segmentados en tres grandes bloques, diferenciados por la temática concreta a tratar. En la primera sección, configurada por los primeros nueve capítulos, se ofrece una visión general del movimiento de empresas sociales, su evolución y las diferentes formas que las entidades pueden adoptar para enfrentar los desafíos globales. Los siete capítulos que prosiguen constituyen la segunda parte del manual, centrados en el surgimiento de las corporaciones benéficas y la creciente importancia de la sostenibilidad y los valores sociales. Además, se analizan sus diferentes formas legales y la adaptación a su entorno regulatorio. La última sección del manual, configurada por 28 capítulos, está reservada a la descripción y análisis de la situación de las empresas sociales y las corporaciones benéficas en una amplitud de países de todo el mundo.

Comenzando por la primera sección del manual, se encuentra encabezada por el capítulo escrito por Livia Ventura. La autora se centra en un campo específico dentro de las empresas sociales; las empresas híbridas de doble propósito, como respuesta política a la demanda creciente del altruismo en el mercado. Partiendo de la definición de empresa social, hace referencia explícita a la evolución de las formas jurídicas híbridas de las empresas sociales, desde la perspectiva del derecho comparado. Posteriormente, se centra en la evolución de las empresas sociales en el contexto actual, para finalizar aportando ideas clave sobre los nuevos desafíos a los que se enfrenta la empresa social y, concretamente, las entidades híbridas. Así, la autora pone de manifiesto la creciente importancia de la sostenibilidad y los riesgos del cambio climático, muy vinculado a la aparición de nuevas entidades híbridas. Todo ello, ha llevado a una evolución del derecho corporativo y financiero hacia la aceptación de las dimensiones ambiental y filantrópica. Los desafíos que la autora de manifiesto están relacionados con lo anterior, de forma que el primero se refiere a la utilidad de algunas formas de unificación o armonización de las formas organizativas del cuarto sector, el sector empresarial social, en el que las empresas integran propósitos sociales y ambientales con el método empresarial. El segundo desafío está relacionado con el papel esencial de métricas confiables de evaluación de impacto y su comparabilidad.

En el segundo capítulo, Carlos Vargas Vasserot describe el reconocimiento gradual de la importancia de las de las empresas sociales en la Unión Europea, así como los modelos de regulación jurídica existentes. En este sentido, parte de la conside-

ración de las empresas sociales como una categoría corporativa especial y del marco legal específico para promover y fomentar su desarrollo (especialmente tras su promoción por parte de la Unión Europea). El autor, primeramente, pone de manifiesto los diferentes enfoques que se ha dado a la empresa social por parte de las doctrinas económicas de Estados Unidos y la Unión Europea. Posteriormente, realiza un análisis exhaustivo de diversa documentación de la Unión Europea, para poner de manifiesto la creciente importancia y reconocimiento de las empresas sociales. En el capítulo también se realiza un completo análisis de los diferentes sistemas jurídicos europeos, diferenciando tres modelos principales de regulación jurídica de las empresas sociales, que el autor resume como; el uso de la forma de cooperativa social, la promulgación de una ley especial y la integración en una ley de economía social. Para finalizar, el autor muestra un cuadro comparativo en el que se plasman los aspectos esenciales de la regulación de las empresas sociales en catorce países europeos.

El capítulo tres lo constituye el estudio realizado por Giulia Neri-Castracane, quien aborda la temática relativa a los patrones de gobernanza de las empresas sociales. Para ello, la autora analiza la dimensión de la gobernanza y sus características asociadas, partiendo de los antecedentes teóricos del concepto, así como la evolución del término y los diferentes enfoques predominantes en la literatura sobre gobernanza; Enfoque de partes interesadas, Enfoque de gestión y Enfoque institucional. Además, la autora se centra en el estudio comparativo de seis formas legales de las empresas sociales en cuatro países (Estados Unidos, Reino Unido, Francia e Italia), revelando la ausencia de patrones de gobernanza uniformes. Ante esta situación, la autora presenta dos propuestas para reconciliar los enfoques estadounidense y europeo sobre la concepción de gobernanza. Por una lado, se presenta la opción de lograr definir los patrones de gobernanza que deben cumplirse para calificar como empresa social, así como las ventajas relacionadas a obtener (en virtud de impuestos, contratación pública o cualquier otra ley) y, por otro, la opción de refutar/evitar cualquier definición organizacional y, en su defecto, tratar la dimensión de gobierno de las empresas sociales como un pilar de apoyo de las dimensiones social y económica en lugar de un pilar independiente.

En el capítulo cuatro, Sigrid Hemels, aborda la relación compleja que existe entre las empresas sociales y los impuestos. La autora analiza las medidas tributarias específicas para las empresas sociales como concepto de finanzas públicas, teniendo en cuenta que suponen incentivos tributarios. Al hilo de lo anterior, centrándose en la Unión Europea y la legislación de las empresas sociales en este contexto, se hace alusión a la prohibición de las ayudas estatales como limitación legal para la posibilidad de introducir citados incentivos. Además, se realiza un análisis comparativo acerca de la tributación de las empresas sociales, mostrando que buena parte de los países

incluidos en el análisis no han implementado incentivos fiscales. Continuando con el controvertido tratamiento fiscal de las empresas sociales, se analizan cuáles son los aspectos fiscales más relevantes para los financiadores, poniendo de manifiesto, además, la problemática existente en relación al IVA aplicado en la legislación de la Unión Europea.

El capítulo cinco de la primera parte, está escrito por Mathieu Blanc, Jean-Luc Chenaux y Edgar Philippin. Los autores se centran dos aspectos principales; el objeto social y la forma en que la Junta Directiva Puede Lograr un Régimen de Gobierno Corporativo Inclusivo. Para ello, los autores parten de la situación actual de desconfianza por parte de la población hacia las corporaciones. Asimismo, se preguntan sobre los intereses de las corporaciones. Se realiza una revisión histórica sobre el origen y evolución de las corporaciones y muestran la existencia de un cambio hacia la gobernanza, especialmente tras 2008. Se ponen de manifiesto las posturas divergentes existentes, especialmente desde el Derecho y la Economía, acerca de la defensa de la maximización de la riqueza de los accionistas y la postura de aquellos que promueven la gobernanza de las partes interesadas. Para finalizar, previo a las conclusiones, los autores se centran de forma amplia en la Teoría del propósito corporativo, como nueva teoría del objeto social, concluyendo que con dicha teoría se pretende superar el debate clásico y la divergencia entre la maximización de la riqueza de los accionistas y las teorías de la gobernanza de las partes interesadas.

El capítulo seis lo conforma el artículo de Millán Díaz-Foncea y Carmen Marcuello. Los autores se centran en el debate conceptual existente sobre las empresas sociales, así como en la diferenciación de enfoques. Primeramente, se realiza una extensa revisión historiográfica para, posteriormente, centrar el debate atendiendo a las formas más recientes de evolución de los conceptos y enfoques de las empresas sociales.

Muy vinculado al capítulo anterior, se encuentra el capítulo siete, que versa sobre los modelos de regulación de empresas sociales en la Unión Europea, así como las tendencias legislativas más actuales. Antonio Fici, realiza una exhaustiva descripción de la situación en la Unión Europea tras la Iniciativa de Empresas Sociales de 2011, enfatizando la relevancia de la regulación gubernamental en la promoción de las empresas sociales. Además, se realiza un análisis comparativo entre los dos modelos existentes sobre legislación de empresas sociales.

Daniel Hernández Cáceres es el autor del capítulo octavo, que trata sobre la vinculación existente entre las empresas sociales y las cooperativas sociales. Teniendo por objetivo principal la identificación de elementos caracterizadores de las cooperativas sociales, se realiza un análisis de las diferentes legislaciones de los principales países que regulan este tipo de cooperativas. El autor muestra la forma de llevar a cabo la regulación de las cooperativas sociales ha sido claramente desigual entre países,

identificando diferencias tales como distintas concepciones en torno a las mismas, así como falta de consenso en torno a su regulación.

Para finalizar con la primera parte del libro, Federica Massa Saluzzo, Davide Luzzini y Rosa Ricucci tienen por objetivo demostrar cómo los emprendedores sociales crean un cambio sistémico en la economía y cuáles son los mecanismos para lograrlo. Para atender al mismo, se realiza un análisis comparativo, de carácter cualitativo, entre empresas con y sin fines de lucro. Los autores se centran en los mecanismos específicos implementados por los dos tipos de organizaciones para lograr un cambio tan profundo y sostenible. Para ello, parten de la definición y alcance de “cambio sistémico” y los conceptos asociados al término. Posteriormente se centran en los mecanismos necesarios para lograr citado cambio sistémico.

Habiendo hecho alusión al compendio de capítulos que se articulan en la primera parte, a continuación se atenderá a la segunda sección del manual. Compuesta por siete capítulos, los autores de los capítulos recogidos se centran en el surgimiento de las corporaciones benéficas, la creciente importancia de la sostenibilidad y los valores sociales y la temática relativa a la certificación B Corp.

De este modo, para dar comienzo a la segunda sección del manual, Mario Stella Richter, María Lucía Passador y Cecilia Sertoli, se centran en la evolución y las tendencias actuales sobre las corporaciones benéficas. Asimismo, lauden a las diferentes perspectivas existentes y se centran en la necesidad de repensar aspectos tales como el propósito corporativo, el bienestar de los accionistas, la teoría de los accionistas, el valor ilustrado para los accionistas, así como la responsabilidad social corporativa. Se pone de manifiesto la necesidad de implantar iniciativas regulatorias y la finalidad de las mismas en torno a las empresas beneficiarias. Los autores se plantean la cuestión de si es necesaria la aprobación de una ley sobre las sociedades de beneficencia, con el objetivo de conseguir orientar la gestión de las empresas hacia la consecución del doble objetivo (es decir, un interés social específicamente determinado después de equilibrar el interés egoísta de los accionistas y el de otros partidos). Los autores llegan a la conclusión de que no es fácil imaginar que las corporaciones benéficas se utilicen de manera cuantitativamente significativa, excepto en los casos en los que estas corporaciones contribuyan, de facto, a la creación de riqueza para los accionistas. Sin embargo, se pone de manifiesto que los instrumentos legales para hacer efectiva la búsqueda de propósitos de beneficio común son aún demasiado débiles así como que los directores de las corporaciones benéficas, en ocasiones, están dotados de poderes discrecionales amplios. Por ello, los autores proponen la necesidad de una intervención ad hoc en la regulación, en la que se ponga de manifiesto la necesidad de asumir la tarea de reducir la ambigüedad, especialmente aprovechando la oportu-

tunidad para enmarcar el papel de los directores de las sociedades benéficas de la manera más detallada y adecuada.

En el segundo capítulo de la segunda parte del manual Maria Cristiana Tudor, Ursa Bernardic, Nina M. Sooter y Giuseppe Ugazio, realizan una presentación sobre las perspectivas sobre el fenómeno del movimiento B corps. Los autores indican que se está produciendo un importante cambio por parte de los emprendedores, que recae en la manifestación de la evolución desde una maximización de la riqueza de los accionistas, a la mayor importancia otorgada a los impactos comerciales. Los autores manifiestan que este cambio es debido, en buena medida, a la existencia de un cambio cultural, que pone en valor la importancia de promoción de un futuro sostenible. Y es, en este marco, en el que se insertan determinadas entidades novedosas en el sector privado (como las empresas B). Este fenómeno requiere de un adecuado marco de comportamiento sobre las Empresas B en el mercado y los autores del capítulo realizan un análisis innovador sobre el mismo. Primeramente, atienden al espíritu filosófico de las empresas sociales, para centrarse, posteriormente, un análisis exploratorio de la interacción de cuatro de las cinco áreas utilizadas por la Evaluación de Impacto de B Lab (gobernanza, trabajadores, clientes y consumidores, y comunidad) con el comportamiento humano.

En relación con el capítulo anterior, se encuentra el estudio realizado por Ana Montiel Vargas, quien explica el papel jugado por B Lab y el proceso de certificación de las Empresas B. Se pone de manifiesto que el movimiento B Corps comenzó como un proceso de certificación privado liderado por B Lab y sus filiales en todo el mundo. Se examinan algunos aspectos relevantes de las Empresas B (B Corps), como empresas que no sólo orientan su actividad hacia objetivos económicos, sino que van más allá de estos. Para ello, la autora realiza una revisión sobre el origen, evolución y expansión de estas empresas, como parte del “movimiento B”, impulsado por B Lab (entidad sin ánimo de lucro) y cuya misión es certificar el impacto social y ambiental de estas entidades con un sistema de medición propio. En relación a lo anterior, se analiza la forma y proceso para la consecución del certificado de Empresa B, con la medición del impacto por parte de distintos stakeholders (gobierno, trabajadores, comunidad, medio ambiente y clientes). Además, se alude a la importancia en los que atiende al crecimiento experimentado a nivel mundial, con un crecimiento de más de un 30% en los últimos tres años. Para finalizar el capítulo, la autora analiza algunos de los aspectos más relevantes que atienden a la legislación de dicha certificación de carácter privado y pone de manifiesto la relevancia del impulso social y ambiental experimentado.

Los siguientes tres capítulos, abordan diferentes aspectos legales relacionados con las Sociedades de Beneficio.

Así, Luis Hernando Cebriá se centra en la Ley de Sociedades Anónimas de Beneficio y Otras Sociedades de Objeto Público, como expresión tácita de la manifestación en las empresas de los principios de responsabilidad social corporativa en el derecho de sociedades, tomando valor no para los accionistas, sino también para las partes interesadas. El autor analiza la diferenciación existente en torno a estas corporaciones en las diferentes jurisdicciones, tomando como ejemplo las formas adoptadas en los países europeos, países latinoamericanos y los Estados Unidos. Además, se realiza una revisión del estado actual sobre el derecho de sociedades que hacen referencia a estas formas jurídicas especiales, junto con el régimen de “entidades de interés público” en la Unión Europea y la perspectiva institucional que se mantiene en algunas de sus jurisdicciones. Para ello, en este capítulo se analizan las diferentes formas jurídicas de adaptación de las características básicas de las sociedades de beneficio y otras empresas de propósito público al entorno regulatorio de cada jurisdicción. El autor pone de manifiesto la importancia del marco legislativo existente, en tanto en cuanto, es la esfera que permite la integración de las sociedades de beneficio y de las empresas de propósito público y, por ende, la que determina su uso y utilidad. Así, se propone la necesidad de adoptar de medidas de seguridad jurídica adecuadas, junto con los incentivos a su formación respecto de otras empresas, en aras de promover un mejor uso.

Continuando con la temática relativa a las Sociedades Beneficio, Brian M. McCa-ll, atiende a la importancia de la Tradición del Common Law, mediante un análisis histórico del fenómeno. El autor pone de relieve la importancia de atender al contexto histórico para comprender la perspectiva actual. En este sentido, se analizan las Sociedades Beneficio como receptoras de determinados preceptos restaurados del derecho corporativo del siglo pasado, partiendo de la Historia de la forma corporativa en la tradición del Common Law. Asimismo, se alude al surgimiento de la B Lab, como hito importante para poder comprender la situación actual de las Sociedades Beneficio. Posteriormente, en el capítulo se presenta la necesidad de abordar determinadas cuestiones jurídicas de las sociedades con el objetivo de que las corporaciones benéficas puedan funcionar.

El penúltimo capítulo de la segunda parte del manual, lo configura el estudio de José Miguel Embid Irujo. El autor tiene por objeto de estudio la viabilidad de las sociedades de beneficio en jurisdicciones donde las figuras no tienen regulaciones legales. Se realiza un amplio análisis sobre el debate académico en torno a los fines lícitos de las empresas, que van desde el beneficio como fin último hasta otros de carácter más idealista o no lucrativos. En primer lugar, se realiza una descripción general del fenómeno y se atiende a sus antecedentes, continuando con una explicación exhaustiva sobre las corporaciones benéficas y sus particularidades. Posteriormente se aborda la temática tomando como caso de estudio el derecho de sociedades español.

Como conclusión, el autor manifiesta que, incluso en jurisdicciones que tradicionalmente han aplicado un requisito con fines de lucro, las corporaciones benéficas pueden formarse sin intervención legislativa previa

Como colofón a la segunda parte del manual, aparece el capítulo de Jonathan Normand y Veronica Devenin, quienes proporcionan una serie de lecciones del mundo real sobre el capitalismo de las partes interesadas, demostrando cómo el movimiento B Lab & B Corp pueden tomarse como ejemplos catalizadores del cambio social existente. En este sentido, el objetivo del capítulo es presentar como la teoría del cambio de B Lab está desarrollando sus correspondientes estrategias globales de forma práctica. Para ello, los autores enfatizan la importancia de tomar las desigualdades sociales y la degradación ambiental existentes como consecuencias de las actividades empresariales. En este respecto, el B Lab y el movimiento B Corp se erigen como actores relevantes en torno al cambio, muy vinculado al surgimiento del denominado “ecosistema de propósito”, que incluye actores tales como inversores de impacto, iniciativas de objetivos de sostenibilidad y agentes de cambio de propósito comercial. El objetivo final es la creación de marcos, sistemas e infraestructuras favorables para apoyar el desarrollo de negocios impulsados por un propósito. En el capítulo también se hace alusión a las diferentes estrategias globales, que tienen por objetivo hacer frente a determinados retos, así como se muestran distintos ejemplos de dichas estrategias globales en acción.

Para dar fin al manual, la tercera parte se centra en mostrar, desde un punto de vista internacional, la situación de las empresas sociales en todo el mundo. En cada uno de los capítulos se realiza un análisis descriptivo de los sistemas jurídicos correspondientes a cada país que sea objetivo al respecto. Atendiendo a la estructura, los capítulos aparecen ordenados atendiendo al orden alfabético del país en cuestión (en inglés), comenzando por Argentina y finalizando con Uruguay. Si bien, para finalizar esta tercera parte del manual, el último capítulo atiende a la situación de los sistemas jurídicos de un compendio de países europeos.

Atendiendo a las diferencias en función de los países, en los capítulos se muestran marcos legislativos nacionales muy diferenciados. Así, además de la ineludible diversa naturaleza existente, encontramos que en algunos países sí existen leyes y reglamentos en relación a la regulación de las empresas sociales o algunas de sus formas. Por el contrario, en otros países, ésta está ausente o muestra deficiencias.

A continuación se hace alusión a los países analizados en el articulado de la tercera sección, así como a los autores de las contribuciones y el contenido esencial de las mismas.

El primer capítulo de esta tercera parte del manual al que se hace alusión, está dedicado al caso argentino, de manos de Dante Cracogna. El capítulo se centra en las Empresas sociales y corporaciones de beneficio en Argentina.

A continuación, se encuentra el capítulo escrito por Ian Ramsay y Mihika Upadhyaya, centrado en Australia. En este capítulo analizan el intento fallido de promulgar legislación sobre empresas de beneficios en Australia y el surgimiento de las empresas B.

En tercer lugar, el capítulo atiende al caso brasileño. Rachel Avellar Sotomaior Karam y Calixto Salomão Filho, autores del mismo, se centran en el caso de las empresas sociales y corporaciones de beneficio en Brasil, específicamente en los proyectos de calificación empresarial y regulación del mercado de capitales.

El cuarto capítulo de la tercera parte del manual tiene por objeto de estudio el caso de Bélgica David Hiez, nos muestra la temática relativa a la idoneidad de la legislación belga para las empresas B.

Posteriormente, Cynthia Giagnocavo, explica el fenómeno en el caso canadiense. Concretamente, se centra en las Empresas B, corporaciones de beneficios y empresas de orientación social en Canadá.

El caso chileno es recogido en el capítulo sexto de la tercera parte. El autor del mismo, Jaime Alcalde Silva, atiende a la situación de las Sociedades de Propósito y el Régimen Jurídico Projectado para las Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo en Chile.

En séptimo capítulo, se encuentra el caso de China, de manos de Jian Li, Meng Zhao y Caiyun Xu. Su capítulo versa sobre las Empresas sociales y corporaciones benéficas en China.

Atendiendo al contexto colombiano, Francisco Reyes Villamizar nos ofrece el capítulo dedicado a las Empresas sociales y corporaciones de beneficio en Colombia.

Esteban Ortiz Mena y José Ignacio Morejón, autores del noveno capítulo de la tercera parte del manual, se centran en la situación de las Empresas Sociales y B-Corps en Ecuador.

Teniendo por objetivo de estudio la idoneidad del derecho francés para las empresas B, se encuentra en análisis realizado por David Hiez.

En lo que respecta a Alemania, Gerald Spindler centra su análisis en los fines sociales en el derecho corporativo alemán y sociedades de beneficio en Alemania.

El capítulo doce de la tercera parte, se centra en la situación de las Empresas sociales y corporaciones B certificadas en Hong Kong. Concretamente, en el desarrollo, las lecciones clave aprendidas y los caminos a seguir. El capítulo está escrito por Ka Kui Tse, Rebecca Choy Yung, Yanto Chandra y Gilbert Lee.

El caso de India es recogido en el capítulo escrito por Puneeta Goel, Rupali Misra, Suman Lodh, Monomita Nandy y Nandita Mishra, quienes se centran en las Empresas B en India, enfatizando las mismas como modelo de negocio sostenible

El capítulo catorce de la tercera parte del manual, escrito por Livia Ventura, toma como objeto de las empresas sociales y corporaciones benéficas en Italia

El caso japonés aparece referenciado en el capítulo siguiente, de manos de Nobuko Matsumoto, quien centra su perspectiva en las Corporaciones con fines sociales en el sistema jurídico japonés.

La idoneidad de la legislación luxemburguesa para las empresas B es la temática que se recoge en el capítulo dieciséis de la tercera parte del manual, escrito por David Hiez.

Luis Manuel C. Méjan, es el autor que recoge la experiencia mexicana, en torno a Empresas B certificadas en México.

La forma en la que beneficiar a las empresas en el ecosistema jurídico peruano, constituye la temática del capítulo dieciocho de la tercera parte del manual, centrado en Perú, y escrito por Claudia Ochoa Pérez y Juan Diego Mujica Filippi.

El capítulo diecinueve versa sobre Portugal las Empresas sociales y corporaciones benéficas en dicho país. Sus autoras son Deolinda Meira y Maria Elisabete Ramos.

“Encontrar espacio para la corporación B dentro del panorama legal sudafricano” es el título que da forma al capítulo veinte, de manos de Richard S. Bradstreet y Helena Stoop y centrado en el caso de Sudáfrica.

Corea del Sur es el caso estudiado por Hyeon Jong Kil, en su capítulo sobre las Empresas sociales y corporaciones benéficas en Corea del Sur

Para el caso español, Paula del Val Talens es la autora del capítulo titulado *“Empresas sociales y corporaciones benéficas en España”*.

Bajo el mismo título, pero diferenciado el país (Suiza, en este caso), encontramos el capítulo dedicado al caso de Suiza, escrito por Henry Peter y Vincent Pfammatter, sobre las empresas sociales y corporaciones benéficas en Suiza.

Coline Serres y Tine De Moor, hacen referencia, en su capítulo, a la situación de las Empresas sociales en los Países Bajos y se preguntan si es posible una mayor diversidad institucional.

El panorama en torno a las Empresas sociales, corporaciones benéficas y empresas de interés comunitario en el Reino Unido es tratado en el capítulo veinticinco de la tercera parte. Está escrito por Stelios Andreadakis.

El caso estadounidense viene de manos de Alicia E. Plerhoples, y analiza la situación de las Empresas sociales y corporaciones de beneficio en los Estados Unidos

Para terminar con los casos particulares por países, se encuentra el capítulo de Carlos de Cores Helguera, Patricia Di Bello y Natalia Hughes, sobre el caso de Uru-

guay. Los autores se centran en las “Sociedades y Fideicomisos de Beneficio e Interés Colectivo”, como ejemplificaciones de innovación en el Derecho Empresarial Uruguayo.

Para concluir, Carlos Vargas Vasserot, hace referencia a la situación de la regulación legal de las empresas sociales en otros países europeos. Concretamente, se centra en los casos de Finlandia, Eslovenia, Dinamarca, Rumania, Grecia, Letonia, Eslovaquia, Bulgaria y Lituania.

Teniendo en consideración el conjunto de alusiones realizadas, y a modo de conclusión, cabe destacar que nos encontramos ante una obra de obligada lectura para aquellas personas interesadas en la temática relativa a las empresas sociales. El manual *International Handbook of Social Enterprise Law – Benefit Corporations and Other Purpose-Driven Companies*, no sólo ofrece una bibliografía actualizada y de alta calidad científica, sino, también, un contenido sumamente relevante. Asimismo, las temáticas recogidas en la presente obra, constituyen interesantes puntos de partida para poder reflexionar sobre aspectos de candente actualidad vinculados al campo de estudio de las empresas sociales y el contexto que las rodea. En este sentido, es necesario tener en consideración que, dada la amplitud del objeto de estudio, el enfoque multidisciplinar que ofrece el manual es un aspecto que valoriza altamente la presente obra. Los capítulos que la componen ofrecen investigaciones desde diversas esferas del conocimiento, tales como la sociología, la filosofía, la economía, la historia y el derecho, aportando un enfoque holístico de la problemática a tratar.

Por último, tal y como se pone de manifiesto en los capítulos de la obra, es importante tener en cuenta la relevancia del hecho de que, desde la esfera comercial, se tomen en consideración elementos tales como los factores ambientales, sociales y éticos; aspectos que son tenidos en consideración por los emprendedores sociales. Asimismo, el creciente número y variedad de modelos de empresas sociales a escala internacional pone de manifiesto la relevancia y concienciación sobre determinadas problemáticas sociales, así como el poder transformador de esta figura organizacional y, por ende, su importante papel en la sociedad actual, marcada por amplios desafíos globales.

DOS DECENIOS DE ACTIVIDAD UNIVERSITARIA EN ECONOMÍA SOCIAL, COOPERATIVISMO Y EMPRENDIMIENTO DESDE EL INSTITUTO UNIVERSITARIO IUDESCOOP

RAFAEL CHAVES ÁVILA, MARÍA JOSÉ VAÑÓ VAÑÓ (COORD.)
(CIRIEC-ESPAÑA, UNIVERSITAT DE VALÈNCIA, IUDESCOOP,
GENERALITAT VALENCIANA, VALENCIA, 2023)
ISBN: 978-84-126157-8-4 N° de páginas: 428

Amalia Rodríguez González
Universidad de Valladolid

El presente trabajo colectivo coordinado por los profesores Rafael Chaves Ávila y María José Vañó Vañó está compuesto por treinta y seis trabajos de expertos y expertas en economía social y ofrece una visión completa e interdisciplinar de la economía social.

Se inicia con una introducción, redactada por los coordinadores en la que se hace mención a las numerosas actividades desarrolladas en el marco del Instituto, en el ámbito de la docencia universitaria y extrauniversitaria, la investigación, la difusión de la información, así como la cooperación con la comunidad científica nacional e internacional en la materia desarrollada desde las Facultades de Derecho y Economía de la Universidad de Valencia. En esta introducción se expone igualmente, la razón de ser del Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa, con una mirada retrospectiva de veinte años atrás, detallando las líneas y proyectos de investigación desarrollados, así como, las actividades de transferencia de conocimiento, tanto a nivel autonómico, como nacional, europeo e internacional. Se mencionan igualmente

las actividades de docencia, destacando máster y doctorado, consolidados y de gran prestigio y reconocimiento.

Los congresos y jornadas desarrollados dan cuenta de la excelente calidad de los mismos, enriquecidos con las aportaciones de investigadores relevantes como el Premio Nobel de Economía Paul Krugman y la economista Mariana Mazzucato entre otros.

El IUDESCOOP teje importantes redes de colaboración y partenariados que quedan igualmente reflejados en el texto como el desarrollado con la Generalitat Valenciana o Ciriec-España, la red EUNIES y con RULESCOOP.

En la introducción se hace referencia también al Centro de Documentación Europea de Economía Pública, Social y Cooperativa, centro adscrito a IUDESCOOP, que ofrece apoyo a la investigación y la formación. Cuenta con numerosas bases de datos y una biblioteca virtual, y edita la revista Noticias de la Economía Pública Social y Cooperativa.

Finalmente, esta introducción hace referencia a las numerosísimas publicaciones plasmadas en revistas de reconocido prestigio, publicación en capítulos de libro en editoriales de prestigio y monografías cuya autoría pertenece a expertos y expertas en economía social, como por ejemplo el dirigido por la profesora Vañó Vañó: *Mecanismos de colaboración público privada a través de entidades de la economía social* de 2023, el de las profesoras Fajardo García, Vañó Vañó y Merino Garrido: *Claves de la colaboración público. Cooperativa en el ámbito local: vivienda, empleo y servicios públicos* de 2021, el de *Políticas Públicas de Economía Social desplegadas por los ayuntamientos de la Comunitat València* de Catalá Estada de 2021, o el dirigido por Fajardo García y Escribano Pizarro, sobre *Despoblamiento y desarrollo rural. Propuestas desde la Economía Social*, de 2021.

Tras la introducción el primero de los trabajos cuyo autor es el profesor José Luis Monzón Campos lleva por título: “Economía Social (ES), sector no lucrativo (SNL) y economía social y solidaria (ESS)” y está compuesto por seis apartados. Tras la introducción, el profesor Monzón hace referencia al concepto europeo de economía social, al concepto anglosajón del sector sin fines de lucro, al concepto internacional de economía social y solidaria y finaliza con unas interesantes conclusiones que abordan desde un conocimiento profundo, los problemas de medición del sector formal de la ESS y también del informal, entendido como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o servicios con la finalidad primordial de general empleo e ingresos para las personas implicadas.

El segundo de los trabajos lleva por título: “El derecho cooperativo y la economía social en el Departamento de Derecho Mercantil de la universidad de la UVEG hasta la creación del IUDESCOOP” y está redactado por el profesor Jesús Olavarría

Iglesia, señalando las actividades desarrolladas en el ámbito docente, investigador, y también tomando la iniciativa en la creación y apoyo a estructuras universitarias y no universitarias de fomento del estudio y la investigación del Derecho Cooperativo y de la economía social y de las distintas entidades que lo conforman, con una larga e ininterrumpida actividad.

El tercero de los trabajos, redactado por el profesor Rafael Chaves Ávila, lleva por título: “El relato de la economía social y el papel de los científicos. Actualidad tras la aprobación de la primera ley mundial de la economía social” y comienza su estudio con la mención a la Resolución de la Asamblea General de Naciones Unidas de A/77/L60 titulada: “Promover la economía social y solidaria para el desarrollo sostenible” en el marco del discurso de la economía social de 18 de abril de 2023. El autor, experto y conocedor en profundidad de la economía social avanza en su trabajo en un innovador relato de la economía social, haciendo referencia al sector no lucrativo de la economía solidaria y de empresas con impacto, al relato de la economía social y la función del científico social, y finaliza con unas conclusiones y una relación de bibliografía actualizada. En las conclusiones, además de poner de manifiesto que el paradigma de la economía social se encuentra actualmente consolidado y con el respaldo de una amplia literatura científica, reconoce que no es el único paradigma existente; que no es ni economía pública ni economía capitalista; que convive con otras visiones como el sector no lucrativo, el de la economía solidaria y el de las empresas socialmente responsables y con impacto.

El cuarto trabajo está redactado por la profesora María José Vañó Vañó y lleva por título: “Comunidades energéticas en forma de cooperativa: a vueltas con el concepto de entidad jurídica” y está dividido en tres apartados que concluyen con una relación de bibliografía. El primero de los apartados hace referencia a las comunidades energéticas en forma de cooperativa mencionando la Directiva UE 2018/2002 y el Acuerdo de París de 2015 sobre el cambio climático y el marco de la Unión en materia de clima y energía para 2030. Este trabajo con un tema de actualidad, y bien documentado, comienza con la definición de las comunidades energéticas como entidades jurídicas y desarrolla una propuesta para una implementación adecuada de las entidades jurídicas en forma de comunidad energética, destacando el papel esencial del consumidor, las pymes y las autoridades locales para una adecuada transición energética.

El quinto de los trabajos está redactado por la profesora Gemma Fajardo García, y lleva por título: “El fondo de formación y promoción cooperativa en el Decreto Ley 4/2023 de modificación de la Ley de cooperativas de la Comunitat Valenciana, y analiza con visión completa y crítica, las razones extraordinarias y urgentes que justificaron su aprobación como Decreto Ley así como las principales materias objeto

de modificación, entre las que se encuentran la revisión del Fondo de Formación y Promoción Cooperativa, con el objeto de animar a su aplicación y de proporcionar seguridad jurídica en su dotación. Plantea la autora, un minucioso análisis que parte de la exposición de una duda, en relación con los destinos a los que hace referencia el nuevo artículo modificado, y si son coherentes con la razón de ser del fondo y con el marco jurídico excepcional que lo promueve. Finaliza con un apartado a modo de conclusiones en el que se pregunta qué fines justificarían medidas tan excepcionales donde detalla su opinión fundamentada al respecto.

El sexto de los capítulos lleva por título: “Mercadona y Consum, dos modelos de empresa” y está redactado por el profesor Francisco Vicent Chulià. Su trabajo está compuesto por cuatro puntos en los que tras destacar la actualidad de este tema en relación con el sector de la distribución del País Valenciano configurado por dos arquetipos alternativos de empresa como la mercantil Mercadona empresa familiar con forma de SA y la cooperativa de consumo Consum CoopV, analiza cada uno de estos modelos en los apartados segundo y tercero y finaliza en el cuatro con el análisis de Mercadona y Consum como alternativas, destacando que las empresas capitalistas (fundamentalmente las cotizadas) asumen voluntariamente la realización de ODS como valores propios en los Programas de Responsabilidad Social Corporativa, pero que en ningún caso podría equipararse con una cooperativa, por no estar aquéllas sometidas a los principios cooperativos. En las cooperativas como Consum, además, los grupos sociales de interés constituye (a diferencia de empresas como Mercadona) derechos subjetivos de los socios, incluidos los socios de trabajo, exigibles contra la persona jurídica y sus órganos sociales, ante los Tribunales incluso si ello la condujera a su insolvencia y destrucción.

El séptimo de los capítulos, redactado por Paulina Gómez Jiménez y Waldo e. Orellana Zambrano lleva por título: “Resiliencia y vigencia del sector de acción social en Chile. Evidencias en modelos de intervención comunitaria en desarrollo local”. Este trabajo de visión internacional, está compuesto por cuatro apartados que se inician con una introducción, y continúa con detallado análisis de las entidades sin ánimo de lucro en aquél país, y la sociedad civil organizada en Chile, así como las experiencias desarrolladas en este ámbito para la superación de la pobreza y finalmente, comentarios y conclusiones que acaban con la incorporación de una relación de bibliografía actualizada.

El octavo de los capítulos lleva por título: “La necesidad de un rearme ético en las finanzas. Las razones del desprestigio del sistema bancario tras la gran crisis financiera en España” y está redactado por Francisco Soler Tormo y Amparo Melián Navarro. El trabajo está dividido en seis apartados que finalizan con las conclusiones y la bibliografía. Tras la introducción los autores estudian los indicadores y causas del des-

prestigio de la banca, haciendo mención a la influencia y poder creciente y desproporcionado, al abuso de la complejidad, sofisticación y opacidad, a la cultura de la avaricia y de la arrogancia, y la (ir)responsabilidad ante la crisis. En las conclusiones destacan los fundamentos de la deriva de la actividad bancaria y proponen como reflexión el replanteamiento de la función real de la banca para orientarla al bienestar de la sociedad. Al igual que el resto de trabajos, concluye con una relación de bibliografía.

El capítulo noveno lleva por título “Inteligencia artificial. Implicaciones y aplicaciones en la economía social” y está redactado por Manuel Monreal Garrido. Está compuesto por cuatro apartados que finalizan con una relación de bibliografía. Tras la introducción se estudia el recorrido por la inteligencia artificial hasta nuestros días, y la imperiosa necesidad de regular y controlar la IA. De la misma forma el apartado cuatro analiza la economía social en el contexto de la inteligencia artificial, destacando que tal y como destacan prestigiosos autores las tecnologías digitales y la IA lejos de mejorar la democracia y participación ciudadana, en algunos de sus usos, han conducido a la denigración de la deliberación democrática. Deben ponerse en valor los principios y valores cooperativos de la economía social, como verdaderos referentes a la hora de potenciar una inteligencia relacional que supere o mitigue los efectos adversos en personas y en territorios de una inteligencia artificial basada en valores capitalistas y los perjuicios que pueden ocasionarse desde el punto de vista medioambiental o social. Una aportación interesante del autor es la referencia al caso de Orona que a través de su fundación y de la *Start-up Skootik* han puesto en marcha el proyecto “The Egg” en Gipuzkoa, la primera escuela de Inteligencia Artificial, ética, gratuita y sin profesores, a través del método “learning by doing”.

El siguiente trabajo lleva por título: “Las cooperativas como fórmula idónea para la igualdad de género: motivaciones y obstáculos de las mujeres para emprender” y está redactado por Rubén J. Cuñat Giménez y por Marta Cuñat Roldán. El trabajo está compuesto por tres apartados que comienzan con una introducción y finalizan con una sección de bibliografía precedida por las conclusiones. En el trabajo, de interés por la escasez de estudios en esta materia, se analiza el emprendimiento y las cooperativas desde la perspectiva de género, así como los factores que condicionan la creación de empresas por parte de las mujeres, así como las dificultades con las que se encuentran.

Manuel Alegre Nueno redacta el siguiente trabajo que lleva por título: “La necesaria actualización del marco regulador de las empresas de inserción como instrumento esencial para la reducción de la pobreza”, y está compuesto por tres apartados que hacen mención al papel de las empresas de inserción en la erradicación de la pobreza, el marco normativo regulador de las empresas de inserción, y la propuesta para la actualización del marco regulador de las empresas de inserción. Estudia el autor las

carencias que se vislumbran, a la vez que es de agradecer la incorporación en el trabajo de interesantes propuestas de mejora

Belen Catalá Estada, Teresa Savall Morera, y Rafael Chaves Ávila, abordan el trabajo que lleva por título: “El ecosistema de la economía social: modelo, dimensiones y rasgos característicos” en el que analizan con detalle y desde un amplio conocimiento, el modelo de la economía social valenciana. En las conclusiones se subraya la relevancia de la caracterización por la homogeneización de los criterios de análisis, situando a la economía social en el centro del modelo y porque facilita la comprensión a los actores implicados en el ecosistema. Facilita igualmente el diseño de políticas públicas dirigidas a mejorar el propio ecosistema y fomento la actividad investigadora. Concluye con una relación de bibliografía.

El siguiente trabajo, escrito por Miguel Ángel García Calavia, con el sugerente título: “Sindicatos y organizaciones comunitarias de acción social. Un pequeño balance de un encuentro socialmente necesario”, está compuesto por tres apartados y una relación de bibliografía. Tras la introducción en la que sitúa el objeto de estudio, analiza la cooperación entre sindicatos y organizaciones comunitarias de acción social (OCAS), así como destaca el autor, la necesidad de definir en IUDESCOOP un programa de investigación que incluya variados puntos en relación con la sistematización teórica de la cooperación. Finaliza con una relación de bibliografía.

Gustavo Zaragoza Pascual es el autor del interesante trabajo: “Longevidad y economía social en la Comunitat valenciana. Algunas reflexiones” compuesto por cuatro apartados, el último de ellos dedicado a las conclusiones. El autor pone de manifiesto la necesidad de una alianza necesaria en el ámbito de la economía social para un abordaje idóneo de la longevidad y de sus consecuencias. Destaca la necesidad de promover, proteger y garantizar el pleno disfrute de todos los derechos humanos y libertades fundamentales de todas las personas mayores, en pie de igualdad, poniendo de manifiesto la necesidad de que la sociedad se adapte al fenómeno y la importancia en este ámbito, de las empresas de la economía social, que deben asumir un papel preponderante en el sector cuidados y desde una perspectiva transversal, no limitándose solo a los cuidados.

Tomás González Cruz, Deyanira Sánchez Amézquita e Isabel Castillo Espinós son autores del trabajo: “La incorporación de la responsabilidad social a los sistemas de reporte de la empresa: marcos de referencia, estándares y enfoques de gestión”, compuesto por cuatro apartados que finalizan con unas conclusiones y una relación de bibliografía. En este trabajo se analizan los marcos de referencia: “Triple Bottom Line”, objetivos de desarrollo sostenible, Pacto global de las Naciones Unidas, ESC y economía del bien común, así como los estándares de sostenibilidad, y los enfoques de gestión de la sostenibilidad.

Cristina Blanco González-Tejero, Enrique Cano Marín, Virginia Simón Moya y Domingo Ribeiro Soriano, son autores del trabajo: “Business Insights para cooperativas a través de la extracción de noticias públicas y el procesamiento del lenguaje natural”. Este innovador trabajo está dividido en cuatro apartados, las conclusiones, y las referencias bibliográficas. Analizan el marco teórico, la metodología y los resultados. Partiendo de que los *Business Insights* o información estratégica, son de vital importancia para el desarrollo y éxito de las cooperativas en la actualidad dado el marcado dinamismo del mercado, se hace necesario (destacado en la última de las conclusiones que ahora queremos subrayar en este comentario) la necesidad de investigación y actualización constantes dada la digitalización actual, y una llamada a la necesidad de continuar con la investigación de estas materias en el sector cooperativo (dadas sus actuales limitaciones y *gap* existentes)

Francisco J. Medina Albaladejo es autor del trabajo que lleva por título: “Entre eficiencia y equidad. Las cooperativas de consumo españolas antes de la Guerra Civil” y su trabajo está dividido en tres apartados, unas conclusiones y bibliografía. El autor analiza las cooperativas de consumo en Europa y en España a partir de las primeras experiencias con un documentado análisis de las mismas. Destaca el equilibrio entre la eficiencia y la equidad de las cooperativas de consumo en el marco de un fuerte deterioro de la capacidad del poder adquisitivo de los trabajadores, pero subrayando el objetivo de ayudar a mejorar niveles de vida de sus asociados, y de forma eficiente.

El siguiente trabajo lleva por título: “El emprendimiento social como catalizador de la economía circular Una consideración desde la experiencia mexicana” y está redactado por Juan R. Gallego Bono, y María R. Tapia Baranda. El trabajo está dividido en dos apartados más unas conclusiones y una relación de bibliografía. Tras la introducción con la mención sobre cómo las empresas sociales pueden desarrollar la economía circular, analizan la pluralidad del emprendimiento social para impulsar la economía circular. Las empresas sociales se constituirán, como planes de cambio en los *clusters* tradicionales y destacan también los autores el impacto global de las empresas sociales de base científico-tecnológica.

Ana García Granero y Francisco Javier Ortega Colomer son autores del trabajo: “La economía social a través de las Cátedras Universitarias”. El estudio está dividido en cinco apartados que finalizan con unas reflexiones finales y las referencias bibliográficas. Sitúan su trabajo en el marco de la investigación en economía social, destacado el problema de su transferencia y su valorización. Partiendo del contexto actual caracterizado por problemas sociales agravados por las crisis financieras, el Covid 19 o la extrema situación en la que viven las personas refugiadas, quieren poner en valor, en relación con estas cuestiones, el papel de la economía social como alternativa a los modelos organizativos tradicionales; se analiza el relevante papel de las cátedras como

mecanismos de transferencia del conocimiento estudiando la cátedra de economía social y cooperativa de la Universidad de Zaragoza y la Cátedra de Economía Social, Ética y Ciudadanía “El Roble” de la Universidad Pablo Olavide.

Angel Soler Guillén e Isidro Antuñano Maruri son los autores del trabajo: “Luces y sombras en las estadísticas de la economía social”. Su trabajo está dividido en seis apartados. El último detalla algunas interesantes propuestas sobre cuantificación de la economía social. Finaliza con unas actualizadas referencias bibliográficas.

El vigésimo primero de los trabajos lleva por título: “El tercer sector y la formación para el empleo: entre la acción social y la cualificación” y son autores del mismo Fernando Marhuenda Fluixá e Ignacio Martínez Morales. Tras el análisis del tercer sector de acción social y la formación para el empleo en España, analizan la formación para el empleo en el tercer sector de acción social en la actualidad. El trabajo finaliza con una relación de bibliografía.

“Liderazgo organizacional en las entidades de la economía social: el caso de las empresas de inserción” es el siguiente de los estudios y está redactado por Manuel Salinas Tomás y Carmen Montalbá Ocaña. Su trabajo se divide en tres apartados a los que se suma el cuarto dedicado a las conclusiones y finalmente una relación de bibliografía. El segundo apartado, tras la introducción, se refiere al liderazgo en el acompañamiento a la inserción y las variables identificadas, y el tercero estudia la conceptualización del liderazgo ajustada a la necesidad de la organización.

El siguiente trabajo, escrito por Juan Francisco Albert Moreno lleva por título: “Sistema bancario y discriminación racial en Estados Unidos. ¿Podría la banca social aumentar la inclusión financiera? El estudio se divide en cuatro apartados -incluidas las conclusiones- sobre la banca social. Tras la introducción, subraya la brecha racial de riqueza en EE. UU y realiza un análisis de las diferencias raciales en la composición de la riqueza neta. Aporta igualmente, una relación de bibliografía.

Adoración Mozas Moral, Raquel Puentes Poyatos y Enrique Bernal Jurado son los autores del trabajo que lleva por título: “Medición de la contribución de la economía social y solidaria a la consecución de los ODS: un reto por alcanzar”. En este trabajo analizan la medición de los objetivos de desarrollo sostenible, y la relación entre éstos y la responsabilidad social corporativa. Nos parece un trabajo interesante, innovador y bien fundamentado que nos da pistas sobre el papel de la economía social y su relación con ambos. El trabajo finaliza con una selección actualizada de bibliografía.

Teresa García Muñoz es autora de “Iudescop, 20 anys acompanyant les polítiques públiques” donde analiza -entre otros- de este Instituto como protagonista y referente en el acompañamiento de la colaboración público-privada. Finaliza destacando que la Universidad de Valencia, en este caso mediante la acción del IUDESCOOP supone un ejemplo de colaboración público-privada que ayuda a la Generalitat Va-

lenciana a poner en marcha acciones y programa de estímulo del cooperativismo lo que se traduce en nuevos modelos de innovación social en el ámbito empresarial de la economía social en este territorio..

Juan Antonio Pedreño Frutos es autor del trabajo: “Perspectivas para las empresas de economía social para el próximo trienio”. Su trabajo está dividido en siete apartados a los que se suman las conclusiones. Destacar en éstas el firme empeño de la Confederación y del resto de organizaciones del cooperativo valenciano, por transformar las economías para hacerlas más justas, equitativas, participativas, y sostenibles.

Luis Vañó Gisbert, es autor del trabajo: “La gobernanza participativa del tercer sector y su impacto en la economía social: perspectiva desde el tercer sector de acción social de la Comunidad Valenciana”. Destaca el papel esencial de la misma en la promoción de la economía social y en el bienestar de la comunidad en el que la participación activa de los diferentes actores sociales, desde los beneficiarios, hasta los voluntarios y los trabajadores, garantiza una gestión más eficiente si transparente de las organizaciones.

Saïo Arando, Eunat Elio y Carmen Marcuello son autoras del estudio: “La investigación en economía social y género: una respuesta al gran reto de la igualdad”. Su trabajo, dividido en tres apartados que finalizan con una relación de bibliografía, hacen referencia, a la indudable necesidad de estudios en este ámbito dado que la revisión de la investigación en la materia de economía social y solidaria y género, pone de manifiesto la escasez de los mismos. Plantean en el tercero de los apartados de su trabajo, una propuesta en relación con una agenda de investigación sobre género y economía social que, entre otros, visibilice la contribución de las mujeres a la economía social, recopilando y analizando datos sobre la participación de las mujeres desde una perspectiva global y en realidades particulares (con diferentes familias de entidades, contextos económicos, sectores y también teniendo en cuenta el ámbito geográfico) con el fin de dar pasos hacia la igualdad entre mujeres y hombres.

El siguiente trabajo lleva por título: “Las cooperativas de segundo grado de nueva generación, como respuesta al reto de la integración empresarial” y está redactado por Juan F. Juliá Igual, Felipe Palau Ramírez, Elena Meliá Martí, Erasmo Isidro López Becerra y Eduardo Miranda Ribera.

El innovador trabajo realizado atiende a una necesidad empresarial, por lo que consideramos muy adecuado su desarrollo; está bien documentado y cuenta con una relación de bibliografía final que sin duda alguna, ayudará al lector interesado a profundizar en esta materia; analiza en tres apartados, incluidas las conclusiones, los procesos de integración empresarial en las cooperativas y dentro de ellos la cooperativa de segundo grado de nueva generación, destacando en las conclusiones que el modelo de cooperativa de segundo grado podrá ser válido siempre que derive de

una verdadera integración en el ámbito de la gestión. De ahí el termino “de nueva generación” que persigue una integración real de la dirección operativa y comercial de sus secciones hortofrutícolas.

Carmen Pastor Sempere y Laura Llopis Pastor son autoras del trabajo: “Cooperativas de iniciativa social en los sectores energéticos y de las telecomunicaciones”. Su trabajo nos parece de enorme interés y escasamente tratado; está dividido en tres apartados incluidas las conclusiones y una relación de bibliografía. Tras la exposición teórica, el apartado segundo muestra algunos ejemplos concretos en el ámbito de los servicios esenciales haciendo referencia en primer lugar a las comunidades energéticas, y después a las redes de telecomunicaciones. En las conclusiones destacan las autoras que la cooperativa de iniciativa social es un tipo societario idóneo para la colaboración público-privada en la provisión de servicios esenciales para la sociedad, y que su peculiar gobernanza democrática impide que puedan ser objeto de adquisición por grandes fondos de inversión. Su interesante reflexión conduce a la idea de que estas cooperativas evitarán la especulación sobre recursos esenciales y la exclusión en el acceso a los mismos, a precios de coste en su producción y distribución para las capas sociales desfavorecidas, entre las que incluyen las autoras a las pymes.

Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas, Paloma Bel Duran, Josefina Fernández Guadaño, Sonia Martín López y Manuel López Millán son autores del trabajo: “Educación y formación en economía social: la formación profesional dual como una oportunidad para el desarrollo de modelos empresariales de la economía social” y analizan en cuatro apartados y unas conclusiones la formación profesional dual en centros de economía social de la Comunidad de Madrid, tras el análisis del marco normativo de referencia compuesto por la legislación nacional y la autonómica. El trabajo nos parece de gran interés y actualidad ya que poco a poco se va viendo la importancia de este tipo de formación profesional, imprescindible por su fuerte vinculación con la empresa y aún son pocos los estudios que lo abordan desde la Academia; finaliza con una referencia bibliográfica completa y actualizada.

María José Senent Vidal y Amalia Rodríguez Gonzales son autoras del trabajo: “Apuntes para la identificación de las entidades de economía social como agentes para una nueva ruralidad. Una perspectiva de género” Tras la exposición de la situación actual en un contexto de despoblamiento en muchas zonas de nuestro territorio, hacen referencia a la necesidad de trabajar con carácter general y con efectividad en tres ejes: fomento del empleo y del emprendimiento de las mujeres en la nueva ruralidad; el desarrollo y la mejora de las infraestructuras y los servicios de proximidad teniendo en cuenta necesidades específicas y del desarrollo de otras políticas y medidas proactiva para la igualdad, que permitan visibilizar el trabajo de las mujeres y su participación en pie de igualdad en todos los ámbitos de decisión.

Marcos Carchano Alcaraz e Inmaculada Carrasco Monteagudo son autores de: “Economía social y eco-innovación: una propuesta de investigación” y analizan en dos puntos más unas reflexiones finales y una relación de bibliografía, la idea de las cooperativas y su papel fundamental como agentes de innovación ambiental a la hora de contribuir simultáneamente a los objetivos de desarrollo sostenible y la satisfacción de necesidades sociales que cada vez demandan productos más sostenibles, mediante la implementación de innovaciones ambientales. Todos estos aspectos abren nuevas e interesantes líneas de investigación que deberán ser exploradas sin lugar a dudas.

Deolinda Meira es la autora del trabajo: “Breves notas sobre el marco jurídico del sector de no mercado de la economía social en Portugal. Especial referencia las instituciones particulares de solidaridad social”. Su trabajo se divide en cinco apartados incluyendo las consideraciones finales y una referencia bibliográfica actualizada. Analiza las IPSS en el Derecho portugués partiendo de su concepto, objeto y actividades y destacando en el trabajo también la tipología jurídica de estas entidades para obtener el estatuto de IPSS y su régimen de tutela. Esta interesante perspectiva nos acerca al régimen de las IPSS en el país vecino, y entendemos que es una aportación interesante sobre una figura de la economía social en aquel país.

El trigésimo sexto y último de los trabajos de esta monografía colectiva lleva por título: “Realidad y potencialidades de la cooperación interuniversitaria en materia de formación en economía social y cooperativas” y está redactado por los profesores Catalina Maturana Rubilar y Mario Radrigén Rubio. Su trabajo está dividido en cinco apartados que incluyen unas reflexiones finales e incorporación una relación de la obligación. Tras la presentación general y el análisis de los procesos formativos en Chile en materia de económica social y cooperativas analizan entre otros aspectos, un caso de colaboración en materia de formación en economía social y cooperativa entre la América Latina y Europa.

Nos encontramos con una monografía de reciente publicación y enorme interés. Escrita por especialistas en la materia, nos ofrece un marco de referencia de obligada lectura, por su rigor expositivo, por la información actualizada que aporta, y por las referencias bibliográficas que acompañan a cada uno de los trabajos. Se trata de un texto de enorme interés para los estudiosos y estudiosas de la economía social que aborda temas actuales, innovadores, que nos dan la pista sobre lo que es, y lo que puede ser la economía social en un mundo globalizado y con constantes cambios. Felicitamos al Instituto y a sus responsables por estos veinte años, a la vez que nos congratulamos de esta nueva aportación científica colectiva en el ámbito de lo académico.

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa es una revista jurídica de periodicidad semestral, cuyo campo de estudio es la Economía Social y las empresas y entidades que la conforman, principalmente cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, fundaciones y asociaciones.

Página web: <http://ciriec-revistajuridica.es/>
 Dirección Postal: CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa
 Campus Els Tarongers. Facultad de Economía,
 Despacho 2P21, 46022 Valencia

El Consejo de Redacción de **CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa** examinará todos los artículos relacionados con el mencionado objeto de estudio que le sean remitidos.

Los trabajos deberán ser inéditos y no estar presentados para su publicación en ningún otro medio. Se supone que todos los autores han dado su aprobación para que el manuscrito se presente a la revista.

Los originales serán sometidos al criterio de evaluadores externos anónimos (doble *referee*). Serán criterios de selección el nivel científico y la contribución de los mismos al intercambio de información entre el ámbito investigador y el de los profesionales de las administraciones públicas y de las empresas de la economía social.

Los trabajos podrán ser aceptados, sujetos a revisiones menores o mayores, o rechazados. La decisión editorial será comunicada a los autores, indicando las razones para la aceptación, revisión o rechazo del manuscrito.

Los autores de los manuscritos aprobados para su publicación deberán ceder el copyright del artículo y autorizar a la Revista para publicar el artículo en su página web y a incluirlo en diversas bases de datos científicas, conforme a la legalidad vigente, conservando el derecho a autoarchivo.

Tarifas de autor

No se aplica ninguna tarifa o cargo para el procesamiento de manuscritos y / o la publicación de materiales en la revista. Los artículos serán de acceso abierto y sin coste de publicación para los autores.

Envío de originales

Los autores deben registrarse y subir su trabajo al sis-

tema de gestión electrónica de *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. Esto debe hacerse a través del enlace:

<https://ojs.uv.es/index.php/juridicaciriec/author/submit/1>

Además, deben de remitir una copia de su artículo a ammb@uv.es.

Los autores deben, asimismo, remitir un escrito a la revista asegurando que el texto enviado es enteramente original y propiedad de los autores, y que no se encuentra en proceso de evaluación en otra revista.

Normas de edición

1. Los artículos estarán redactados en lengua española, portuguesa o inglesa o, de manera extraordinaria, en cualquier otra lengua.

2. Su primera página deberá incluir:

- Título del artículo en el idioma original y en inglés. Si el título es largo deberá contener un título principal que no excederá de los 40 caracteres y un título secundario.
- El/los nombre/s, dirección/es e institución a las que pertenecen el/los autor/es, y el máximo rango académico alcanzado por cada autor hasta la fecha, señalando, asimismo, la dirección a la que habrá de remitirse la respuesta del consejo de redacción.
- Un resumen de 100 a 150 palabras, en la lengua original, en español y en inglés.
- Entre cuatro y ocho palabras clave o descriptivas, en la lengua original, en español y en inglés.
- Entre tres y seis claves-escritores alfanuméricos conforme al sistema de clasificación de Econlit <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>. Al menos una de ellas debe ser propia o próxima a la Economía Social.
- Así mismo, deberá contener un resumen amplio, que se presentará cuando el artículo haya sido aceptado, de entre 1.000/1.500 palabras y siguiendo la tipología de texto indicada, íntegramente en inglés (o en español, para aquellos trabajos presentados originalmente en inglés).
- Sumario.

3. El artículo, redactado con letra a tamaño 12 y en interlineado simple, tendrá una extensión de entre 15 y 30 páginas, incluidos textos, tablas y elementos gráficos, bibliografía y anexos, en formato Word o similar.

4. En la fase preliminar, el artículo no debe contener autocitas de manera que permitan la identificación del autor e impidan su evaluación “ciega”.

5. La bibliografía del estudio se citará siguiendo la última versión de las reglas APA. Cuando los documentos citados tengan DOI, éste deberá indicarse como un elemento más de la referencia bibliográfica.

5.1 En el texto, se indicará entre paréntesis el autor, el año de su publicación (distinguiendo a, b, c, ... si hay varias publicaciones del mismo autor) y eventualmente las páginas. Por ejemplo: (Botana, 2004:87).

5.2. Todas las citas deben aparecer al final del artículo en orden alfabético y cronológico, bajo el título de **Bibliografía**.

Se citará de la siguiente manera:

A. **Monografía:** AUTOR (AUTORES) (Año): *Título de la obra*, Editorial, Lugar.

Ejemplo: MARTÍN BERNAL, José Manuel (2005): *Asociaciones y Fundaciones*, Civitas, Madrid.

B. **Capítulo de libro:** AUTOR. (AUTORES) (Año): “Título del capítulo”. En: *Título* (Responsabilidad Principal). Editorial, Lugar, páginas.

Ejemplo: TODOLÍ SIGNES, Adrián: (2018) “La jurisprudencia del Tribunal Supremo en materia de fal-

sas cooperativas”. En: *La promoción del emprendimiento y la inserción social desde la economía social* (coord. Fajardo García, Isabel Gemma), CIRIEC-España, Valencia, pp. 87-92.

C. **Artículo:** AUTOR (AUTORES) (Año): “Título del Artículo”, *Nombre de la revista o publicación*, Número, Año, páginas. DOI: xxxx

Ejemplo: FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (2005): “La masa activa y pasiva en el concurso de cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 16, pp. 9-11. DOI: xxxx

Ejemplo 4 o más autores: OLAVARRÍA IGLESIA Jesús, MONZÓN CAMPOS, José Luis & FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma, et al.: (2005): “La masa activa y pasiva en el concurso de cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 16, pp. 9-11. DOI: xxxx

Cómo citar artículos de esta revista. Ejemplo:

FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (2005): “La masa activa y pasiva en el concurso de cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 16, págs. 9-11. DOI: xxxx

INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa is a six-monthly law journal that studies the Social Economy and the companies and organisations that it encompasses, mainly cooperatives, worker-owned enterprises, mutual societies, foundations and associations.

Website: <http://www.ciriec-revistajuridica.es>

Postal Address:

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa

Campus Els Tarongers. Facultad de Economía,
despacho 2P21, 46022 Valencia

The Editorial Board of **CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa** will examine all the articles related to the aforementioned object of study that are sent to it.

Papers must be unpublished and not submitted for publication in any other medium. It is assumed that all authors have given their approval for the manuscript to be submitted to the journal.

The originals will be subject to anonymous external evaluation criteria (double *referee*). The selection criteria will be the scientific level and the contribution of the papers to the exchange of information between the research field and the professionals of public administrations and social economy enterprises. Entries may be accepted, subject to minor or major reviews, or rejected. The editorial decision will be communicated to the authors, indicating the reasons for acceptance, review, or rejection of the manuscript. Authors of manuscripts approved for publication must assign the copyright of the article and authorise the journal to publish the article on its website and to include it in various scientific databases, in accordance with current legislation, while retaining the right to self-archive.

Author Fees

Fees or charges for processing manuscripts and/or publication of materials in the journal are not required. The articles will be open access and without publication cost for the authors.

Sending originals

Authors must register and upload their work to the

electronic management system of *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*. This must be done through the link:

<https://ojs.uv.es/index.php/juridicaciriec/author/submit/1>

In addition, they should send a copy of their article to. ammb@uv.es

Authors must also submit a written statement to the journal assuring that the text submitted is entirely original and the property of the authors, and that it is not being evaluated in another journal.

Editing rules

1. The articles will be written in Spanish, Portuguese or English or, in exceptional cases, in any other language.

2. Your first page should include:

- The title of the article in the original language and in English. If the title is long, it should contain a main title that does not exceed 40 characters and a secondary title.
- The name(s), address(es) and institution(s) to which the author(s) belong(s), and the highest academic rank achieved by each author to date, also indicating the address to which the reply from the editorial board should be sent.
- An abstract of 100 to 150 words, in the original language, in Spanish and in English.
- Between four and eight key or descriptive words, in the original language, in Spanish and in English.
- Between three and six alphanumeric descriptors or keys in accordance with Econlit's classification system <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>. At least one of them must be in the field of the Social Economy or in a closely related field.
- It should also contain a comprehensive summary, to be submitted when the article has been accepted, of between 1,000/1,500 words and following the text typology indicated, in full in English (or in Spanish, for those papers originally submitted in English).
- A summary.

3. The article, written in font size 12 and single-spaced, will be between 15 and 30 pages long, including texts, tables and graphic elements, references, and annexes, in Word format or similar.

4. In the preliminary phase, the article should not contain self-citations in a way that allows the identification of the author and prevents its “blind” evaluation.

5. The references of the study, will be cited according to the latest version of the APA rules. When the documents cited have a DOI, this must be indicated as an additional element of the bibliographic reference.

5.1. In the text, the author and the year of publication should be indicated in parentheses (distinguishing a, b, c, ... if there are several publications by the same author) and eventually the pages. For example: (Botana, 2004:87).

5.2. All citations should appear at the end of the article in alphabetical and chronological order, under the heading **References**.

It will be cited as follows:

A. Monograph: AUTHOR(s) (Year): *Title of the work*, Publisher, Place.

Example: MARTÍN BERNAL, José Manuel (2005): *Associations and Foundations*, Civitas, Madrid.

B. Book Chapter: AUTHOR. (AUTHORS) (Year): “Chapter Title.” In: *Title* (Principal Responsibility). Editorial, Place, pages.

Example: TODOLÍ SIGNES, Adrián: (2018): “The jurisprudence of the Supreme Court in matters of false cooperatives”. In: *The promotion of entrepreneurship and social insertion from the social economy* (coord. Fajardo García, Isabel Gemma), CIRIEC-España, Valencia.

C. Article: AUTHOR (AUTHORS) (Year): “Article Title”, Name of the journal or publication, Number, pages. DOI: xxxx

Example: FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (2005): “La masa activa y pasiva en el concurso de cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, no. 16, pp. 9-11. DOI: xxxx

Example: 4 or more authors: OLAVARRÍA IGLESIA Jesús, MONZÓN CAMPOS, José Luis & FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma, et al. (2005): “La masa activa y pasiva en el concurso de cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, no. 16, pp. 9-11. DOI: xxx

How to cite articles from this journal. Example:

FAJARDO GARCÍA, Isabel Gemma (2005): “La masa activa y pasiva en el concurso de cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, no. 16, pp. 9-11. DOI: xxxx

Listado de ponentes y evaluadores (desde 2022)

El Consejo de Dirección de CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa desea agradecer la colaboración de los siguientes ponentes y evaluadores:

PONENTES

Rosalía ALFONSO SÁNCHEZ
Paloma BEL DURÁN
Aitor BENGOETXEA ALKORTA
Jorge COQUE MARTÍNEZ
Ifigenia DOUVITSA
Gemma FAJARDO GARCÍA
Isabel FERNÁNDES TORRES
Alberto GARCÍA MULLER
Ronaldo GAUDIO
Ana LAMBEA RUEDA
Deolinda MEIRA
Marta MONTERO SIMÓ

Alfredo MUÑOZ GARCÍA
Sagrario NAVARRO LÉRIDA
Jesús OLAVARRÍA IGLESIA
Felipe PALAU RAMÍREZ
Carmen PASTOR SEMPERE
Sebastián REYNA FERNÁNDEZ
Amalia RODRIGUEZ GONZÁLEZ
Luis Ángel SÁNCHEZ PACHÓN
María José SENENT VIDAL
Carlos VARGAS VASSEROT
Itziar VILLAFÁÑEZ PÉREZ

EVALUADORES

Emilio ABAD SEGURA
Marina AGUILAR RUBIO
Rosalía ALFONSO SÁNCHEZ
André ALMEIDA MARTINS
Igone ALTZELAI
Ignacio ÁLVAREZ ARCA
Henar ÁLVAREZ CUESTA
Pablo AMAT LLOMBART
María del Mar ANDREU MARTÍ
José Luis ARGUDO
Vega María ARNÁEZ ARCE
Jon ARRIETA ALBERDI
Francisco Javier ARRIETA IDIAKEZ
José Manuel AUSÍN GÓMEZ
Carmen María ÁVILA RODRÍGUEZ
Inmaculada BALLESTER PASTOR
Paloma BEL DURÁN
Aitor BENGOETXEA ALKORTA
María Jesús BLANCO SÁNCHEZ
Silvia BOBOC
Mari Carmen BOLAÑO PIÑEIRO
Manuel BOTANA AGRÁ
Filipe CERQUEIRA ALVES
Pilar CHARRO BAENA
María Alejandra COBO DEL ROSAL PÉREZ
José Miguel CORBERÁ MARTÍNEZ
Antonio COSTA REYES
Julio COSTAS COMESAÑA
Rui DIAS
Gabriel DOMENECH PASCUAL
Nuria DOMÍNGUEZ FERNÁNDEZ
Juan ESCRIBANO GUTIÉRREZ
Irene ESCUIN IBÁÑEZ
Maira FAJARDO LINHARES PEREIRA
Mercedes FARIAS BATTLE
Tiago FERNANDES
José Antonio FERNÁNDEZ AVILÉS
Linda NAVARRO MATAMOROS
Antonio FICI
María GALLEGO LANAU
Marta GARCIA MANDALONIZ

Andrea GARCÍA MARTÍNEZ
Alberto GARCÍA MÜLLER
Borja GARCÍA VÁZQUEZ
Francisco Xabiere GÓMEZ GARCÍA
Sara GONZÁLEZ SÁNCHEZ
Humberto GOSÁLBEZ
Mati HERNÁNDEZ ALFARO
Macarena HERNÁNDEZ BEJARANO
Daniel HERNÁNDEZ CÁCERES
Rafael JORDÁ GARCÍA
Djamil Kahale KAHALE CARRILLO
Ana LAMBEA RUEDA
Elisa LANAS
Gustavo LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS
Erasmo Isidro LÓPEZ BECERRA
Lucía LÓPEZ DE CASTRO GARCÍA MORATO
Josune LÓPEZ RODRÍGUEZ
Jaume MARTÍ MIRAVALLS
Miguel MARTÍNEZ MUÑOZ
Francisco MARTÍNEZ SEGOVIA
Javier MEGÍAS LÓPEZ
Deolinda MEIRA
Elena MELIÁ MARTÍ
Daniel MENEZES
Amparo MERINO SEGOVIA
Rafael MILLÁN CALENTÍ
Luis María MIRANDA SERRANO
Cristóbal MOLINA NAVARRETE
Horacio MOLINA SÁNCHEZ
Miriam MONJAS BAENA
Ana MONTIEL VARGAS
José Luis MONZÓN CAMPOS
Purificación MORGADO PANADERO
María José MORILLAS JARILLO
Ana Felicitas MUÑOZ PÉREZ
Carlos NARANJO
María del Sagrario NAVARRO LÉRIDA
Linda NAVARRO MATAMOROS
Nuria de NIEVES NIETO
Jesús OLAVARRÍA IGLESIA
Felipe PALAU RAMÍREZ

Ricardo PALOMO ZURDO
Manuel PANIAGUA ZURERA
Carmen PASTOR SEMPERE
Isabel PÉREZ CAMPOS
José Vicente PLA PASTOR
Fernando POLO GARRIDO
José Antonio PRIETO JUÁREZ
Raquel PUENTES POYATOS
Achim PUTZ
Jesús QUIJANO GONZÁLEZ
Francisca RAMÓN FERNÁNDEZ
Marina REVUELTA GARCÍA
Sebastián REYNA FERNÁNDEZ
Isabel RODRÍGUEZ MARTÍNEZ
Juan José ROJAS
José Ramón SALELLES CLIMENT
Francisco SALINAS RAMOS
Roxana SÁNCHEZ BOZA
Luis Ángel SÁNCHEZ PACHÓN
Guillermo SÁNCHEZ-ARCHIDONA HIDALGO
Enrique SANJUAN Y MUÑOZ
Pablo SANZ BAYÓN
Mario Saul SCHUJMAN
María José SENENT VIDAL
María Eugenia SERRANO CHAMORRO
Ana Isabel SERRANO ESTEBAN
Dulce SORIANO CORTÉS
Alexandre SOVERAL MARTINS
Eduardo TALENS VISCONTI
Adrián TODOLÍ SIGNES
María José VAÑO VAÑO
Carlos VARGAS VASSEROT
Trinidad VÁZQUEZ RUANO
Rafael VERDERA SERVER
Ciara VICENTE MAMPEL
Aristides Jorge VIERA GONZÁLEZ
Rodrigo VIGUERA REVUELTA
Itziar VILLAFÁÑEZ PÉREZ
Alicia VILLALBA SÁNCHEZ

Declaración ética y de buenas prácticas

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa es una publicación cuyo campo de estudio es el formado por las empresas y entidades que tienen como finalidad el servicio del interés general o social, más concretamente la economía social. El equipo editorial de *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa* consideramos que el deber de toda revista científica es velar por la difusión y transferencia del conocimiento, garantizando el rigor y la calidad científica, con un alto compromiso ético. De ahí que adoptemos como referencia el Código de Conducta que, para editores de revistas científicas, ha establecido el Comité de Ética de Publicaciones (COPE: Committee on Publication Ethics).

Obligaciones y responsabilidades generales de los Editores

En su calidad de máximos responsables de la revista, los Editores de *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa* se comprometen a:

- esforzarse por satisfacer las necesidades de los lectores y autores;
- mejorar constantemente la revista;
- asegurar la calidad del material que publican;
- velar por la libertad de expresión;
- mantener la integridad académica de su contenido;
- impedir que los intereses comerciales comprometan los criterios intelectuales;
- estar dispuesto a publicar correcciones, aclaraciones, retractaciones y disculpas cuando sea necesario.

Buenas prácticas editoriales en igualdad de género

La revista está comprometida con la existencia y mantenimiento de un porcentaje mínimo del 40% de mujeres en la composición conjunta de sus órganos y como revisoras de los trabajos recibidos; con el uso de lenguaje inclusivo en sus artículos científicos; así como la visibilidad de su autoría y participación en las investigaciones de origen.

Relaciones con los lectores

Los lectores deben estar informados acerca de quién ha financiado la investigación y sobre el papel en la investigación de la entidad financiera.

Relaciones con los autores

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa se compromete a asegurar la calidad del material que publica, dejando constancia de los objetivos y normas de la revista, así como de sus diferentes secciones.

Las decisiones de los editores para aceptar o rechazar un documento para su publicación se basan únicamente en la relevancia del trabajo, su originalidad y claridad expositiva, así como en la pertinencia del estudio en relación a la línea editorial de la revista.

La revista incluye una descripción de los procesos seguidos en la evaluación por pares de cada trabajo recibido, comprometiéndose a dejar constancia y justificar cualquier desviación importante de los procesos descritos (caso de que se produzcan). Para todo ello, la revista cuenta con una guía de autores en la que consta todo aquello que se espera de éstos. Dicha guía se actualiza regularmente y contiene un vínculo a la presente declaración ética.

Se reconoce el derecho de los autores a apelar contra las decisiones editoriales. Los editores no modificarán su decisión en la aceptación de envíos, a menos que se detecten irregularidades o situaciones extraordinarias. Cualquier cambio en los miembros del equipo editorial no afectará a las decisiones ya tomadas salvo casos excepcionales en los que confluyan graves circunstancias.

Relaciones con los evaluadores

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa pone a disposición de los evaluadores una guía acerca de lo que se espera de ellos. Dicha guía se actualiza regularmente y contiene un vínculo al presente código ético.

La identidad de los evaluadores se encuentra en todo momento protegida, garantizándose su anonimato.

Proceso de evaluación por pares

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa garantiza que el material remitido para su publicación será considerado como materia reservada y confidencial mientras se evalúa.

Reclamaciones

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa se compromete a responder con rapidez a las quejas recibidas y a velar para que los demandantes insatisfechos puedan canalizar otras quejas. En cualquier caso, si los interesados no consiguen satisfacer sus reclamaciones, se considera que están en su derecho de elevar sus protestas a otras instancias.

Fomento del debate

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa admite la publicación de artículos de crítica sobre los trabajos que aparecen en la revista. En tales casos, los autores de los trabajos criticados tendrán la oportunidad de réplica.

Los estudios que reportan resultados negativos no deben ser excluidos.

Fomentar la integridad académica

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa asegura que el material que publica se ajusta a las normas éticas internacionalmente aceptadas.

Protección de datos individuales

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa garantiza la confidencialidad de la información individual (por ejemplo, de los profesores y/o alumnos participantes como colaboradores o sujetos de estudio en las investigaciones presentadas).

Es responsabilidad última/directa de los autores el disponer de las autorizaciones pertinentes para imágenes (fotografías personales, marcas comerciales...) y otros datos (edad, sexo, nivel social, etc.) de personas o productos comerciales.

Seguimiento de malas prácticas

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa asume su obligación para actuar en consecuencia en caso de sospecha de malas prácticas o conductas inadecuadas. Esta obligación se extiende

tanto a los documentos publicados como a los no publicados. Los editores no sólo rechazarán los manuscritos que planteen dudas sobre una posible mala conducta, sino que se consideran éticamente obligados a denunciar los supuestos casos de mala conducta. Desde la revista se realizarán todos los esfuerzos razonables para asegurar que los trabajos sometidos a evaluación sean rigurosos y éticamente adecuados.

Política antiplagio

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa garantizará la originalidad de todos los manuscritos mediante el uso del software antiplagio facilitado por la Universitat de València. Esta política permitirá asegurar unos estándares de originalidad y detectar coincidencias y similitudes entre los textos enviados a publicación y los publicados previamente en otras fuentes. En caso de detectarse una práctica de plagio, el manuscrito será descartado para su publicación.

Integridad y rigor académico

Cada vez que se tenga constancia de que algún trabajo publicado contiene inexactitudes importantes, declaraciones engañosas o distorsionadas, debe ser corregido de forma inmediata.

Si se detecta algún trabajo cuyo contenido sea fraudulento, será retirado tan pronto como se conozca, informando inmediatamente tanto a los lectores como a los sistemas de indexación.

Entre otras, se consideran prácticas inadmisibles, y como tal se denunciarán, las siguientes: el envío simultáneo de un mismo trabajo a varias revistas, la publicación duplicada (o con cambios irrelevantes) del mismo trabajo, o la fragmentación artificial de un trabajo en varios artículos.

Relaciones con los propietarios y editores de revistas

La relación entre editores, editoriales y propietarios es a menudo compleja, pero debe quedar siempre sujeta al principio de independencia editorial. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa* garantizará siempre que los artículos se publiquen en base a su calidad e idoneidad para los lectores, y no con vistas a un beneficio económico o político. En este sentido, el hecho de que la revista no se rijan por intereses económicos y defienda el ideal

de acceso al conocimiento libre, universal y gratuito, facilita dicha independencia.

Conflicto de intereses

CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa habilitará/adecuará los mecanismos necesarios para evitar/solventar los posibles

conflictos de intereses de autores, evaluadores y/o el propio equipo editorial.

Quejas/denuncias contra editores

Cualquier autor, lector, evaluador o editor puede remitir sus quejas a los organismos competentes correspondientes.

CIDEC

El **CIDEC** es el Centro de Información y Documentación Europea de Economía Pública, Social y Cooperativa, del IUDESCOOP (Instituto Universitario de Investigación en Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento), Universitat de València, y de la asociación científica CIRIEC-España.

Desde 1989 ofrece información y asesoramiento a investigadores, estudiantes y otras personas interesadas en temas de Economía Social, en especial cooperativas de trabajo asociado, cooperativas agrarias, otras cooperativas, entidades sin ánimo de lucro y asociacionismo, y en temas de empleo, servicios sociales y turismo rural.

El CIDEC edita la revista de información Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa y colabora en todas las publicaciones de CIRIEC-España y dispone de un Servicio de Alerta por correo electrónico.

El CIDEC procesa, almacena e indexa en su Base de Datos los artículos contenidos en las revistas, tanto nacionales como internacionales, que versan sobre Economía Social y Cooperativa y sobre Economía Pública existentes en su centro de documentación. Además cuenta con una Biblioteca Virtual (<https://go.uv.es/cidec>) con documentos accesibles online, incluyendo los TFM del Máster en Economía Social y las tesis doctorales del Doctorado en Economía Social de la Universitat de València.

Contacto

CIDEC
Campus Tarongers
Biblioteca de Ciencias Sociales Gregori Maians
46022 – VALENCIA (ESPAÑA)
Web site: <http://www.uv.es/cidec>
E-mail: cidec@uv.es
Telf. 96 382 87 44 - 96 162 51 11



OBSERVATORIO ESPAÑOL DE LA ECONOMÍA SOCIAL

- Estadísticas de la economía social en España
- Área socio-laboral
- Área jurídica
- Noticias de actualidad
- Boletín informativo por e-mail
- Agenda de eventos
- Novedades legislativas
- Novedades bibliográficas
- Jornadas, cursos y premios

ACTUALIDAD OBSERVATORIO 18:30 - Lunes, 15 de mayo de 2006

01.12.2005 BIENVENIDOS AL OBSERVATORIO DE LA ECONOMÍA SOCIAL.
 El primer número del Observatorio Español de la Economía Social, en el que se publica el primer número del Boletín Informativo de la Economía Social, se publica en el primer número del Observatorio Español de la Economía Social. Este número, en el que se publica el primer número del Boletín Informativo de la Economía Social, se publica en el primer número del Observatorio Español de la Economía Social. Este número, en el que se publica el primer número del Boletín Informativo de la Economía Social, se publica en el primer número del Observatorio Español de la Economía Social.

18.05.2006 EMPLEO ESTABLE AUMENTA EL EMPLEO EN COOPERATIVAS Y GOBIERNO ESPAÑOL.
 El año de récord del acuerdo alcanzado por los sindicatos sociales y el Gobierno en la Mesa de Diálogo Social, ha resultado en el trabajo de 45.843 cooperativas y sociedades laborales en España que dan empleo directo a 258.979 personas. [...] [LEER MÁS](#)

02.05.2006 AUMENTA EL EMPLEO EN SOCIEDADES LABORALES UN 4% EN EL ÚLTIMO AÑO.
 Según los datos de afiliaciones a la Seguridad Social, en el mes de marzo de 2006 había 45.843 cooperativas y sociedades laborales en España que dan empleo directo a 258.979 personas. [...] [LEER MÁS](#)

10.05.2006 LA OIRA SOCIAL DE LAS CAJAS ASCIENDE A 1.63 MILLONES EN 2004.
 La Conferencia Española de Cajas de Ahorro (CECA), presenta a la Comisión y Memoria 2004 de la Oira Social. [...] [LEER MÁS](#)

10.05.2006 LA GENERALITAT REFORMA LA LEY DE CAJAS DE AHORRO CATALANA.
 El Gobierno catalán aprobó ayer el texto de la Ley de Cajas de Ahorro, que cambia los marcos de los presupuestos y el porcentaje de cuatro a seis años. [...] [LEER MÁS](#)

18.04.2006 El Congreso del CIRIEC en el Congreso Internacional del CIRIEC en Valencia.
 El servicio de traducción, interpretación y soporte en las sesiones plenarios y de trabajos de comisiones, así como en todas las salidas de economía social.

ÁREA SOCIO-LABORAL EVOLUCIÓN DE ENTIDADES

Cooperativas constituidas

Sociedades Cooperativas constituidas por Comunidad Autónoma. Evolución 2000-2005.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005(*)
Asturias	702	915	913	719	586	521
Aragón	94	92	85	80	87	64
Aragón	28	20	15	21	17	14
Baleares	13	20	15	20	10	3
Canarias	55	20	43	29	12	9
Cantabria	7	4	8	3	2	3
Castilla-La Mancha	101	118	93	67	81	72
Castilla-La Mancha	67	103	137	110	159	87
Cataluña	434	419	290	234	207	129
Cataluña	224	208	244	214	192	164
Extremadura	65	51	38	41	44	15
Galicia	65	62	63	73	40	37
Madrid	163	159	242	165	168	118
Madrid	163	227	211	225	227	168
Navarra	22	25	23	18	28	8
País Vasco	52	60	62	69	111	60
País Vasco	14	12	17	7	6	9
Océano y Maritim	15	3	16	3	6	3
Rioja	14	68	33	27	40	30
TOTAL	2.506	2.515	2.204	2.126	2.042	1.395

(*) Datos a 30/09/05.
 Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Secretaría General de Empleo, Dirección General de la Economía Social, Trabajo Autónomo y Fondo Social Europeo.

Cooperativas constituidas según clase y año de constitución. Evolución 2000-2005.

Descargar (archivo PDF)

Socios iniciales de las Cooperativas constituidas por Comunidad Autónoma. Evolución 2000-2005.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005(*)
Asturias	4.980	5.048	4.817	3.768	3.008	3.314
Aragón	625	395	468	391	406	378
Aragón	111	103	78	123	86	222
Baleares	52	71	58	77	50	3
Canarias	279	154	260	180	80	31
Cantabria	30	26	37	16	13	12
Castilla-La Mancha	1.326	782	606	2.468	1.273	786
Castilla-La Mancha	695	669	667	674	1.889	771
Cataluña	2.910	1.822	2.358	1.938	984	689
Cataluña	4.243	3.266	11.874	13.793	8.919	23.293
Extremadura	618	588	773	372	205	152
Galicia	628	2.206	1.118	1.246	1.108	321
Madrid	708	2.314	1.486	800	846	513

SUMARIO

Cooperativas ante la crisis: estrategias de resiliencia en México frente al COVID-19, por Igor Antonio Rivera González, Herly Tatiana Rodríguez Reyes y Denise Díaz de León Bolaños

Desafíos en la regeneración de grandes grupos cooperativos: un estudio de caso de Mondragón, por Aingeru Ruiz e Ignacio Bretos

Close to me. Intercooperation between cooperative retailers, local food suppliers and public institutions to boost regional agrifood systems. The case of Eroski, by Josu Santos Larrazabal and Imanol Basterretxea

La cooperativa como alternativa de emprendimiento colectivo. Su presencia y fomento en las universidades públicas andaluzas, por Antonio Manuel Ciruela Lorenzo, Juan José Plaza Angulo y Samuel Medina Claros

Economía Social, estudios críticos de gestión y universidad: un estudio de caso del Laboratorio de Economía Social, por Ignacio Bretos, Millán Díaz-Foncea y Carmen Marcuello

Corporate Social Responsibility in credit unions seen from Carroll Pyramid Model: a qualitative study in Colombia, by Mónica López Santamaría, Merlin Patricia Grueso Hinestroza and Juan Fernando Álvarez Rodríguez

Sustainable Development Goal in the beekeeping sector and its cooperative network, by Jimena Andrieu, Enrique Bernal Jurado, Adoración Mozas Moral and Domingo Fernández Uclés

Análisis del voluntariado corporativo a través de un modelo DAFO, por Ana Lor Serrano y M^a Luisa Esteban Salvador

El capital social de organizaciones productivas rurales de la economía social, por Juanita Salinas Vásquez, María Urgilés Salinas y Susana Sastre Merino

La transformación de las entidades asociativas en empresas sociales en su proceso de scaling up. La perspectiva financiera del tercer sector deportivo, por Antonio González Rojas y Rafael Chaves Ávila

El gasto social y la pobreza multidimensional en Ecuador, por Diego García Vélez y José Javier Núñez Velázquez

www.ciriec-revistaeconomia.es

CON EL PATROCINIO DE:



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

DIRECCIÓN GENERAL DEL
TRABAJO AUTÓNOMO,
DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE
LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
DE LAS EMPRESAS



Unión Europea
Fondo Social Europeo

CON LA COLABORACIÓN DE:



VNIVERSITAT (C%)
ID VALÈNCIA
Facultat d'Economia

VNIVERSITAT (C@)
ID VALÈNCIA

IUDESCOOP
Institut Universitari d'Investigació
en Economia Social, Cooperativisme
i Emprenedoria

www.ciriec-revistajuridica.es

Patrocina:



DIRECCIÓN GENERAL DEL
TRABAJO AUTÓNOMO,
DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE
LA RESPONSABILIDAD SOCIAL
DE LAS EMPRESAS



Unión Europea
Fondo Social Europeo

Con la colaboración de:

VNIVERSITAT [Ⓢ] [Ⓜ]
ID VALÈNCIA [Ⓢ] [Ⓜ]

IUDESCOOP
Institut Universitari d'Investigació en Economia
Social, Cooperativisme i Emprenedoria



Centro de Información y
Documentación Europea
de la Economía Pública,
Social y Cooperativa.

www.ciriec-revistajuridica.es

