

Régimen económico de las cooperativas españolas

Por JOSÉ LUIS DEL ARCO ALVAREZ

El presente trabajo, en el pensamiento de su autor, es el capítulo de un libro en preparación, cuyo tema está centrado en el estudio crítico de la vigente legalidad española, contemplada ésta a la luz de los Principios cooperativos y contrastada con la no corta experiencia que supone su vigencia durante más de un cuarto de siglo, a lo largo de cuyo periodo de tiempo muchas cosas han cambiado en España y fuera de España, con referencia especial al cooperativismo.

De vez en cuando, el tema de la reforma de la legalidad cooperativa cobra actualidad, y ahora estamos viviendo nuevamente tales propósitos expresados desde sectores dispares.

Si el propósito se lleva a vías de hecho pudiera ocurrir que el proyectado libro llegara tarde y habría que pensar entonces en otro trabajo referido a la nueva legalidad que se dicta.

Entre tanto, ha considerado oportuno el autor anticipar la publicación de sus comentarios sobre tema tan importante cual es el relativo al régimen económico de las cooperativas, con el deseo de que pueda aprovechar a los metidos de lleno en la gestión de estas entidades y también para poner de manifiesto la imperfección de las vigentes normas y servir a la elaboración de una legalidad que trate de superar los obstáculos que hoy oponen aquéllas a una suficiente autofinanciación cooperativa dentro de una técnica más correcta y sin mengua de cuanto exijan los Principios cooperativos.

1. DOCTRINA COOPERATIVA

La construcción del cooperativismo como una economía basada en el trabajo, opuesta a la fórmula capitalista, ha de comportar necesariamente determinadas afirmaciones de principio, que son al mismo tiempo, repulsa o condena de los principios y objetivos que inscriban el sistema al que se opone.

Para la doctrina cooperativa el trabajo —entendido en su más amplio sentido— es el agente principal, por no decir único, creador de valores económicos, y es el trabajo el medio por excelencia para el desarrollo económico y social de la persona.

Frente a la primacía del capital, opone la primacía del trabajo, reduciendo aquél a simple instrumento (lo contrario que el sistema capitalista, que considera el trabajo mercancía) y reputa el trabajo como la fuente más legítima de la propiedad.

Estima que el sistema capitalista conduce inexorablemente a la explotación y es causa de lucro, definido éste como remuneración o ventaja a una actividad inútil o parasitaria, cuyo efecto es el encarecimiento injustificado de los bienes y el enriquecimiento inmerecido de ciertas categorías de personas a costa de otras, es decir, la injusticia económica y social.

Es curioso constatar que de estos presupuestos doctrinales se han derivado ciertas afirmaciones que son a modo de «slogans» en el léxico cooperativo. Se dice que las cooperativas no son lucrativas o que condenan el lucro y también se dice que las cooperativas se oponen a los intermediarios.

Pero una y otra frase deben explicarse para que se entiendan correctamente.

La cooperativa no es una sociedad benéfica o filantrópica y es siempre una empresa que busca la obtención, en las mejores condiciones, de un resultado económico que beneficia a sus socios. Al decir que las cooperativas no son lucrativas o que se oponen al lucro, se emplea esta palabra no en un sentido equivalente a utilidad, beneficio, remanente, etc., sino en el preciso que antes le dimos: remuneración o ventaja a una actividad inútil o parasitaria. Es decir, la cooperativa trata de eliminar en el proceso económico y en la determinación de los costos esos lucros que al incidir sobre los precios determinan el encarecimiento indebido.

De igual modo, cuando se afirma que las cooperativas luchan contra los intermediarios quéllese aludir exclusivamente a los intermediarios parásitos o innecesarios, que al interferirse en el proceso económico, esto es, en el camino que lleva los productos del productor al consumidor determinan igualmente, el encarecimiento y el enriquecimiento abusivo que venimos denunciando.

De ningún modo va contra el intermediario legítimo ni contra la ganancia justa a que éste tiene derecho, pues, incluso, puede afirmarse que la cooperativa cumple también en muchas ocasiones una función intermediaria en el camino del productor al consumidor.

Intimamente ligado con esta materia es la teoría del justo precio o precio de coste, como opuesto a competencia.

Lambert ha hecho una exposición muy atinada del tema al explicar los contradictorios puntos de vista de Charles Gide —defensor del justo precio— y Bernard Lavergne —para el que la tesis de aquél no es más que el resultado de una confusión de ciencia y doctrina y el precio óptimo es siempre el precio de la competencia.

Nos desviaría excesivamente detenernos en un examen más completo del tema, pero, coincidiendo en parte con Lambert, creemos que la idea del precio justo, tal y como la resucitó Charles Gide, es una idea-fuerza y un arma en las manos de los cooperativistas, pues usándola pueden denunciar el sistema actual de formación de precios.

La aspiración a eliminar el lucro exige determinados métodos de actuación, que se expresan en los dos Principios Cooperativos, que desde Rochdale se vienen repitiendo unánimemente, y que se enuncian «Devolución de los excedentes en proporción a la actividad» e «Interés limitado al capital».

En efecto, los primeros pensadores y realizadores del cooperativismo consideraron necesario idear una técnica nueva de distribución del beneficio más justa que el juego de la oferta y la demanda y que su atribución al capital en proporción al capital, cual propugna el sistema liberal-capitalista.

Los hombres de Rochdale acordaron que los excedentes habrían de retornar a cada socio en proporción al consumo efectuado y que el capital habría de ser retribuido solamente con un Interés fijo y limitado.

La doctrina posterior ha perfeccionado y generalizado la fórmula al proclamar que el beneficio creado o el exceso de percepción ha de atribuirse al grupo cuya actividad económica es la fuente de aquéllos, y dentro de cada grupo a cada individuo proporcionalmente a la parte que haya tomado en la actividad productora o consumidora.

Y esta norma es susceptible de aplicarse a todos los niveles —incluso el nacional— y a todos los sectores u órdenes de la economía —sector de la producción, o del consumo, o de la organización técnica de las empresas, o del sector del mercado.

Nuestro estudio ha de centrarse —por exigencia de los límites que nos hemos impuesto— en el modo de actuar dichos Principios dentro de la empresa cooperativa.

Es indispensable, ante todo, prevenir el riesgo de confusión entre la empresa cooperativa y la empresa mercantil o especulativa, al establecer las normas sobre la atribución de los beneficios a los socios. Incluso debe cuidarse el léxico, por ejemplo, huyendo de llamar *dividendo* al beneficio que el socio recibe por la actuación de su cooperativa.

La causa que lleva a asociarse a una cooperativa nunca puede ser su-
mar dinero al dinero aportado.

El socio de la cooperativa aspira a prolongar su actividad profesional o laboral, supliendo su insuficiencia individual, o bien a satisfacer sus necesidades económicas en las mejores condiciones de calidad y precio.

Extremando las diferencias, podríamos afirmar que en la sociedad capitalista lo especulativo es el dinero —o su equivalente—, y en la sociedad cooperativa lo especulativo es la actividad o necesidad que trata de prolongarse o satisfacer por medio de una empresa común.

En la empresa capitalista gana ~~o pierde~~ el capital puesto en común, y en la empresa cooperativa gana ~~o pierde~~ la actividad o necesidad a satisfacer, también en común.

Por tanto, las normas de distribución del beneficio obtenido cooperativamente, si no es dejado en común, o en la parte que no es dejada en común, deben asegurar su atribución al socio en proporción a la parte que tomó en la actividad productora o consumidora, sin otra deducción que la parte ~~subalterna y limitada~~ reconocida al capital asociado.

Intimamente relacionado con la técnica de la distribución del beneficio cooperativo ~~aunque sin confundirse~~ está el llamado **retorno cooperativo**, que alguien definió, en frase precisa, como la **devolución al socio de lo que se le cobró de más o se le pagó de menos**.

El retorno cooperativo no ha de darse necesariamente en toda cooperativa. Es, en primer término, el resultado de la **prudencia** o **cautela** en las operaciones comerciales de la entidad. Es prudente que no se abone al socio desde el comienzo la totalidad de lo que ha de percibir. Muchas veces la gerencia no podrá calcularlo exactamente y será aconsejable que se tome un margen más o menos amplio de cautela, o bien no convendrá pagar todo lo debido al socio para evitar dificultades de financiación o de tesorería. Pero si la gerencia acuerda abonar al socio desde el comienzo todo lo que le corresponde, no podrá darle retorno.

Tampoco se da retorno cuando los órganos rectores de la cooperativa fijan los precios que ha de pagar el socio en las cooperativas de suministros o de servicios, o que se le acreditarán por sus entregas o trabajos y deciden que las diferencias que se obtengan queden en fondos comunes —de reserva o para obras sociales— aplicando éstos, en todo o en parte, a fines sociales, cuyo aprovechamiento por los socios será más ventajoso que el percibo de las cantidades que les hubiera correspondido por el concepto de retornos. Por ejemplo: escuelas, colonias de vacaciones, asistencia sanitaria, etc.

Con lo dicho queremos destacar que la existencia del retorno no es indispensable para calificar la autenticidad de una cooperativa, y que incluso es elogiable la cooperativa que prefiere no repartirlo e invertir las diferencias o beneficios en fondos y servicios comunes.

También nos urge hacer una aclaración importante, sobre todo desde el punto de vista fiscal. El retorno, en sí mismo considerado, no es expresión de beneficio. Su importe puede completar el precio de coste, o estar por bajo o por encima de éste. La determinación del beneficio cooperativo o del que obtiene el socio por la actuación de la empresa cooperativa resultará de la consideración de otros factores, además del retorno. Nos remitimos a otro lugar en que haremos estudio más detallado de tan importante extremo.

En cuanto a la política de los retornos los criterios varían con los tiempos y los lugares y según el grado de desarrollo de las organizaciones cooperativas.

El abono al socio del retorno puede hacerse en **dinero efectivo** o en **especie** o en **cheques** sobre cuenta abierta al socio en la **Cooperativa** o sección de crédito de que se valga la misma entidad. Esta última forma es particularmente aconsejable, porque favorece el ahorro y fortalece a la cooperativa, pero sólo es fácil de aplicar cuando el espíritu cooperativo está perfectamente arraigado y difundido entre los socios.

También se discute si los retornos deben ser altos o bajos, fijos o variables.

Una **política de retornos altos** exige vender al socio por el precio de mercado —o valorarle sus entregas al coste o poco más— y puede producir el efecto psicológico de captar nuevos socios ante el aparente éxito de la cooperativa. Pero a la larga, en una economía de mercado, más favorece al desarrollo de las empresas capitalistas, en detrimento de la expansión del sector cooperativo.

Es más aconsejable vender al socio muy poco por encima del costo —o pagar al socio por sus entregas o prestaciones casi al precio de mercado— y dar después un **retorno bajo**. Esta política fortalece la economía de la cooperativa, fuerza a los competidores capitalistas a rebajar sus precios —y por tanto sus beneficios— y favorece la expansión del sector cooperativo.

Se observa que cuanto más progresivo y culto es el nivel de los socios, menos importancia conceden al montante del retorno y más a que los suministros proporcionados por la cooperativa mejoren en calidad y a que se multipliquen los servicios sociales, educativos, recreativos, etc.

También las organizaciones cooperativas más desarrolladas han aprendido que los retornos **no deben ser variables**, sino que es más conveniente estabilizarlos en un tanto por ciento fijo y bajo, por ejemplo, un 3 por 100. Los retornos variables, según los resultados de cada ejercicio, llevan consigo el riesgo de que cuando deben bajarse porque no permite mantener la cifra del año anterior, los socios se desmoralizan, pensando que su cooperativa va mal; mientras que la estabilización a un tipo fijo y bajo es una prudente medida que permite compensar los ejercicios buenos con los que no fueron tanto.

Otra modalidad de los retornos son los llamados **rotativos**, puestos en práctica en las cooperativas de América del Norte. Principalmente y que empezian a ser utilizados por nuestras cooperativas,

Consisten en que la cantidad acreditada a los socios por retorno no se les devuelve, sino después de transcurrir un plazo más o menos largo, por ejemplo, cinco o más años, devengando, entre tanto, un interés.

A medida que se cumple el plazo establecido se les entregan los retornos del año correspondiente, pero, como, entre tanto, habrán ingresado los de los siguientes años existe a disposición de la entidad un capital que refuerza considerablemente su propia financiación; tanto mayor cuanto más progresivo sea el desarrollo económico de la cooperativa.

Esta modalidad admite una gran variedad de estipulaciones en cuanto a plazos, intereses, condiciones de reintegro, incluso la no devolución o retención de parte al socio que cesa antes de cierto plazo de permanencia en la cooperativa o por causas determinantes de expulsión, etc.

* * *

También consideraron necesario los primeros pensadores y realizadores del cooperativismo que el capital que precisa básicamente la cooperativa, como cualquier empresa, no estuviera separado del trabajo, es decir, que uno y otro coincidieran en la misma persona.

El ejemplo que les brindaba la observación de las realidades les prevenía contra el riesgo que llevaba consigo la separación del capital y el trabajo, porque aquél, proclamándose indispensable, propugnaba llevarse beneficios o dividendos excesivos, no justificados, y a expensas de los otros factores de la producción.

Ni siquiera creyeron en la justicia de ninguna retribución al capital, éste calificado de simple material y aquélla de privilegio injusto para el detentador. Fue el espíritu práctico de los hombres de Rochdale, en vista de la necesidad de procurarse capitales y la dificultad de conseguirlos incluso de los propios socios en una economía de mercado, el que dictó la regla que permite retribuir al capital —unido al trabajo— con un interés fijo y limitado. La regla ha sido aceptada por la doctrina y, como dice Paul Lambert, «no es conveniente que los cooperativistas digan nada más ni que se busquen profundas justificaciones al pago del interés». Se justifica por la necesidad y la conveniencia. Es evidente que favorece la autofinanciación de la cooperativa, liberándola de servidumbres extrañas, y estimula el ahorro individual de los socios y al comprometerlos más y más en la empresa cooperativa la sienten más suya y están más propicios a futuros esfuerzos y sacrificios.

Pero en este punto, como en tantos otros de la doctrina cooperativa, la mutación ha sido notable desde la inicial rigidez de su formulación.

A la vez que el sistema capitalista ha ido evolucionando para desembarcar en situaciones que han desfigurado su primera esencia y fisonomía, pues ya no es cierto, con valor absoluto, que el capitalista detente la soberanía y el beneficio de la empresa, también la doctrina cooperativa se ha ido haciendo más realista.

Es de vital importancia acceder a fuertes movimientos cooperativos, con potentes instituciones crediticias capaces de hacer efectiva la autofinanciación de sus unidades.

Pero el crecimiento de las empresas cooperativas plantea constantemente a los dirigentes la necesidad de nuevos capitales.

Concurre también otro factor, cual es el cada vez más acelerado proceso de envejecimiento de los signos monetarios, que al combinarse con

la irrepartibilidad del haber líquido en caso de disolución de la cooperativa, reduciendo el derecho del socio a obtener nada más que la restitución de una cifra nominal igual a su aportación, actúa desfavorablemente sobre la autofinanciación de las cooperativas, retrayendo al socio de nuevas aportaciones no rentables en definitiva.

Por esto ya no es tan fácil pronunciarse, con valor absoluto, sobre este principio de Interés fijo y limitado al capital asociado.

Existen leyes que, como una concesión a la realidad que venimos destacando, admiten lá concurrencia en una cooperativa de socios exclusivamente capitalistas, con participación en la soberanía y en los beneficios de la empresa, si quiera con limitaciones que aseguren la primacía de los socios aportantes de actividad.

En el informe que aprobó la A. C. I. en su asamblea general de Viena en 1966, después de reconocer las diversas soluciones advertidas en la práctica (cooperativas que no pagan interés al capital asociado; que lo pagan por bajo del normal; que fijan una tasa equivalente a la legal; que pagan un Interés suplementario para estimular la Inversión), agrega: «Si el movimiento cooperativo quiere ser algo más que un simple seguidor de un sector privado, más progresista para asumir un papel de pionero, orientando todo el sistema económico, la cuestión de la disponibilidad de capitales debe ser estudiada de un modo más ágil y dinámico que fue posible en el pasado. Esto no ha de implicar una desviación de los Principios que han sido aceptados hasta la fecha, sino solamente su aplicación de un modo más flexible.»

* * *

El ideal de toda sociedad, que sea a la vez una empresa económica, es que se autofinancie, esto es, que los recursos aportados por los socios sean mínimamente suficientes para la puesta en marcha y funcionamiento de las diferentes actividades económicas que constituyen su objeto. Lo que no excluye, naturalmente, la apelación a los recursos exteriores.

También la apelación a estos recursos externos deberán ser considerados al estudiar la financiación de la empresa y ponderar su amortización con los rendimientos presuntos y las aportaciones de los socios.

Pero los fundadores no deberán perder de vista que la empresa que se hipoteca económicamente también se somete a servidumbre políticamente, está es, pierde, en mayor o menor medida, su independencia, y corre constantemente el riesgo de zozobrar.

La cooperativa —lo hemos dicho muchas veces— es siempre una empresa económica. Las mismas leyes que actúan sobre cualquier empresa económica pesan inexorablemente sobre la cooperativa. Y, sin embargo, nuestra diaria experiencia nos demuestra que es el aspecto seguramente más descuidado por los fundadores de gran número de cooperativas, siendo la causa inmediata del fracaso de muchas de ellas.

Además, sobre la cooperativa, en cuanto empresa, pesan las limitaciones que imponen los principios que configuran la institución. No tiene libertad para procurarse recursos de los socios en cualquier forma.

Es quizá en este terreno donde puede justificarse una acción tutelar sobre las cooperativas. La inmadurez del movimiento cooperativo puede aconsejar una actuación de los organismos públicos especializados para proporcionar los asesoramientos técnicos conducentes a estudiar la iniciativa de los promotores de la proyectada cooperativa y concluir si es viable, y la conveniencia en caso afirmativo, de anticipar recursos económicos que completan las aportaciones insuficientes de los socios, todo esto a condición de que la acción oficial no vaya más allá del asesoramiento y no imponga de modo permanente condiciones incompatibles con los principios Informantes del cooperativismo.

Cuando el movimiento cooperativo ha adquirido madurez, el ideal es que sean las propias organizaciones cooperativas —federaciones y servicios— las que deben proporcionar dichos asesoramientos y recursos a las cooperativas nacientes, si éstas lo reclaman, canalizando también, a su través, y con su asesoramiento e intervención, las ayudas oficiales que ofrezca la política social.

Hemos querido destacar brevemente la importancia que tiene cuanto se refiere al régimen económico de las cooperativas. Cuando la cooperativa fracasa como empresa económica fracasa también su pretendida proyección social y humana, arrastrando, como secuela, el descrédito de la institución.

Y la ley debe contribuir con normas adecuadas a regular correctamente dicho régimen económico.

Desgraciadamente, nuestra imperfecta legalidad cooperativa extrema su imperfección en esta materia, siendo una razón más —y de las más poderosas —que clama por una nueva y urgente legalidad.

II. DERECHO POSITIVO ESPAÑOL

1. Capital social y patrimonio social.

No es fácil la determinación de estos conceptos en nuestras vigentes normas.

El artículo 1.º de la Ley define la cooperativa como sociedad «de capital variable».

El artículo 8.º apartado a) establece como una de las condiciones generales que deben presidir la constitución de las cooperativas la variabilidad del capital social.

El artículo 17 precisa que «el capital social podrá representarse por medio de títulos, siempre con carácter nominativo y en forma que no ofrezca duda la cuantía de la aportación de cada socio en la sociedad». Parece

deducirse de este precepto que el concepto de capital social está referido a las aportaciones de los socios. Pero ya tendremos ocasión de demostrar que no todas las aportaciones de los socios entran a formar parte del capital social.

El artículo 22 de la Ley aumenta la confusión. Su texto es como sigue: «Los acreedores personales de un asociado no tendrán derecho alguno sobre los bienes de la sociedad ni sobre la participación del mismo en el haber social. Únicamente podrán solicitar embargo o ejecución sobre las imposiciones voluntarias que han entrado a formar parte del capital social.»

Ha aparecido un nuevo concepto, **haber social**, que a nuestro juicio no se identifica con capital social, sino con patrimonio social, aunque su colocación en el artículo 22 es una pura incógnita. Y el segundo párrafo complica más las cosas al admitir el embargo de las **imposiciones voluntarias** que hayan entrado a formar parte del capital social. La expresión subrayada no puede ser más incorrecta e incompleta porque, como también veremos, el capital social se nutre de aportaciones —no imposiciones— obligatorias y voluntarias.

El Reglamento, lejos de haber aportado claridad, ha aumentado la confusión.

Conforme al artículo 4, el capital social no puede cifrarse en cantidad fija (apartado a), la variabilidad del capital social no autoriza a hacer en este disminuciones que puedan perjudicar a los acreedores sociales (apartado c), el valor de las aportaciones a **capital retenido** no puede exceder de 50.000 pesetas por cada socio, y en ningún caso el valor de las participaciones de los socios en el **patrimonio social** no podrá exceder de la tercera parte del mismo.

El artículo 11 se refiere a «las aportaciones de los socios que entren a formar parte del capital social...»

Y el artículo 12 alude a otras formas de imposiciones y de aportaciones para la obtención de servicios sociales y que constituyen siempre una propiedad del socio, olvidándose de que determinadas aportaciones al capital social también son propiedad del socio.

El confusionismo no puede ser más patente. En no muchas líneas hemos anotado conceptos como los de **capital social**, **haber social**, **patrimonio social**, **aportaciones** e **imposiciones que entran** a formar parte del capital social y otras que **no entran** a formar parte del mismo, y todos sin una exacta y oportuna definición.

Ante la necesidad de asirnos a ideas claras para no desorientarnos, estimamos que hay que partir de la distinción entre **capital social** y **patrimonio social**, y no tenemos inconveniente en ayudarnos de la técnica mercantil en este punto.

El **patrimonio social** es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones de la cooperativa en un momento dado, que dará un resultado **activo o pa-**

vivo según que los bienes y derechos valgan más que las obligaciones o al contrario.

Y el **capital social** es la suma de las aportaciones que han efectuado o que se obligan a efectuar los socios con destino precisamente a nutrir el capital social, porque —repetimos— en nuestra vigente legalidad se contemplan aportaciones de los socios que no entran a formar parte del capital social.

Aunque sea ilusorio en la mayoría de los casos, el capital social juega como cifra de garantía de los acreedores, y a esta exigencia responde el apartado c) del artículo 8.º del Reglamento, según el cual la variabilidad del capital social no autoriza a hacer en éste disminuciones que puedan perjudicar a los acreedores sociales.

Pero después de haber invocado en nuestra ayuda la técnica mercantil nos urge precisar que no existe parangón entre el capital social de las sociedades mercantiles y el de las cooperativas, consecuencia de la diversa naturaleza de unas y otras.

En aquéllas el capital es especulativo y los beneficios sociales se distribuyen en proporción al capital.

En las cooperativas, las aportaciones de los socios que entran a formar parte del capital social no son especulativas, es decir, no están a las resultas del éxito o fracaso de la empresa; representan —salvo las «a capital cedido»— un crédito del socio contra la entidad; no pueden disfrutar de dividendos, sino tan solo —en determinadas clases de aportaciones— percibir un interés que no exceda del normal del dinero, interés que, cuando está pactado, representa también un derecho de crédito del socio contra la cooperativa, igual que el que ostente un acreedor extraño, y con el efecto de que, mientras en la sociedad mercantil el dividendo expresa un beneficio y ha de tributar como tal, en la sociedad y en el socio; en la cooperativa el interés que percibe el socio por sus aportaciones al capital es gasto para la entidad, aunque, lógicamente, es un beneficio para el socio.

2. Aportaciones de los socios que entran a formar parte del capital social.

A. Sus diferentes clases.

Las enumera y define el artículo 11 del Reglamento, cuyo texto es como sigue:

«Las aportaciones que hagan los socios a las cooperativas y que entren a formar parte del capital social, podrán ser obligadas y voluntarias.»

«Las obligadas lo serán por disposición de sus Estatutos o por acuerdo de su Junta general, pudiendo hacerse la transmisión, bien en plena y definitiva propiedad a la cooperativa, o bien conservando el asociado la titularidad de las mismas.»

«En el primer caso se denominarán «a capital cedido» y, por lo tanto, no devengarán interés a favor del aportacionista, ni podrá este disponer de ellas sin que los acreedores personales de los asociados, posteriores a la cesión, puedan embargarla; en el segundo caso se denominarán «a capital retenido», teniendo derecho el aportacionista a percibir un interés que no exceda del normal del dinero, correspondiendo a la Sociedad el uso y disfrute de dichas aportaciones, que serán transmisibles solamente entre los asociados con autorización de la Junta Rectora, o por herencia, y los acreedores personales del socio podrán embargar exclusivamente las ventajas económicas que entren en el patrimonio del aportacionista».

«Las aportaciones voluntarias pueden realizarse con fines de garantía o de responsabilidad, conservando el asociado su propiedad, y son transmisibles en la forma legal anteriormente expresada; pueden gozar de un interés que no excederá del normal del dinero, los acreedores personales podrán pedir el embargo y ejecución, quedando a salvo el preferente derecho que la Sociedad haya adquirido.»

«Para llevar a efecto las aportaciones voluntarias necesitarán ser aprobadas por la Junta general de la cooperativa, respondiendo a necesidades evidentes de la misma, que deberán ser apreciadas como tales por la Obra Sindical de Cooperación.»

A continuación trataremos de hacer una exposición crítica de estas diferentes clases de aportación de los socios al capital social.

Aportaciones obligatorias a capital cedido.—Según el precepto reglamentario transcrito se caracterizan porque:

- a) Pasan en plena y definitiva propiedad a la cooperativa.
- b) No devengan interés en favor del aportacionista.
- c) No puede disponer de ellas el aportacionista.
- d) Los acreedores personales del socio aportante, posteriores a la cesión, no pueden embargarlas.
- e) Cabe agregar también —conjugándolos con otros preceptos reglamentarios— que no tienen límite en cuanto a su cifra.

No obstante la aparente sencillez de estas notas características, las aportaciones obligatorias a capital cedido plantean numerosos problemas y podemos anticipar que se trata de una figura jurídica extraña, prestándose a serias objeciones porque, incluso con una interpretación extrema, podría sostenerse la ilegalidad del Reglamento en este punto.

En efecto, es innegable que la regulación de esta clase de aportaciones no ha tenido muy en cuenta los preceptos de la Ley, que admiten el embargo por los acreedores del capital social —artículo 22— su transferibilidad —apartado g) del artículo 8.º— y su devolución al socio cesante —apartados d) y e) del artículo 12— supuestos éstos que están en abierta contradicción con la regulación de esta clase de aportaciones del ar-

título 11 reglamentario. Incluso podrán representarse por medio de títulos, según el artículo 16 de la Ley, aunque se nos antoja que serán títulos honoríficos, al no proporcionar ningún derecho efectivo a su titular, aparte del justificativo del pago efectuado.

Pero frente a estos reparos legales cabe objetar que nada se opone a que los socios efectúen aportaciones en plena y definitiva propiedad a la cooperativa y, por otra parte, el Reglamento se ha limitado a recoger lo que suele ser práctica usual en las entidades cooperativas. En efecto, es muy corriente que los Estatutos impongan al socio el pago de una cantidad —generalmente muy moderada— en concepto de cuota de entrada, y el pago periódico —por ejemplo, por meses o trimestres o años— de otra cantidad cifrada en muy pocas pesetas, pagos que funcionan aproximadamente como los que se efectúan en un casino o círculo recreativo.

Es lógico que estos pagos tengan las características que les atribuye el artículo 11 del Reglamento en cuanto a no devengo de intereses, inembargabilidad y pérdida definitiva por el aportante.

En nuestra opinión, lo censurable es la técnica reglamentaria. La insuficiencia de normas deja abierta la puerta al fraude, en perjuicio de los socios y de terceros, aunque la experiencia no ha confirmado estos temores. La realidad demuestra que los socios no suelen ser muy generosos al establecer la obligatoriedad de aportaciones a capital cedido.

En una futura regulación legal no parece aconsejable mantener una técnica y terminología que se viene prestando a no pocas confusiones.

Aportaciones obligatorias a capital retenido.—Según el Reglamento se caracteriza porque:

- a) Conserva el asociado la titularidad de las mismas.
- b) El aportacionista tiene derecho a percibir un interés que no exceda del normal del dinero.
- c) Corresponde a la sociedad el uso y disfrute de las mismas.
- d) Son transmisibles entre los socios con autorización de la Junta Rectora o por herencia.
- e) Los acreedores personales del socio pueden embargar exclusivamente las ventajas económicas que entren en el patrimonio del aportacionista.
- f) No pueden exceder de 50.000 pesetas, conforme al apartado g) del artículo 4.º del Reglamento.
- g) Y no debe olvidarse que, conforme al apartado f) del mismo artículo 4.º, el valor de las participaciones del socio en el patrimonio social no puede exceder de un tercio.

Esta clase de aportaciones son las que realmente merecen el nombre de aportaciones al capital social y a las que se refieren, o pueden referir,

sin excesivas complicaciones ni perplejidades jurídicas, los preceptos legales y reglamentarios alusivos al capital social. Pero, una vez más, la deficiente técnica y terminología de nuestra legalidad, hacen un tanto aventurado este comentario.

Trataremos de sistematizar la materia y de resolver las cuestiones más importantes que pueden plantearse.

a') Según el artículo 15 de la Ley, las aportaciones a la sociedad cooperativa podrán hacerse en dinero, crédito, efectos, trabajo y actividad industrial, debiendo constar en los Estatutos las bases para el avalúo de las aportaciones no dinerarias.

Las aportaciones en dinero no ofrecen dificultad y son el medio más natural y corriente de efectuarlas.

Tampoco se presta a graves objeciones las aportaciones en créditos o derechos o bienes tangibles —muebles o inmuebles— aunque no sean forma corriente, y el problema más arduo se refiere a la valoración de las mismas. Conforme al citado artículo deberán establecer los Estatutos las bases para el avalúo de las aportaciones no dinerarias, pero esto no pasa de ser una declaración poco eficaz y lo práctico es hacer la valoración al tiempo de la aportación, conforme a criterios normales aceptados por los órganos responsables de la entidad y hechos públicos para evitar fraudes en perjuicio de los socios o de terceros.

En cambio, creemos no procedentes las aportaciones en forma de trabajo o de actividad industrial. El socio debe suscribir y aportar de una manera efectiva y actual al capital social en la cifra prevista estatutariamente o en acuerdos válidos de la Junta general. Cabe que, conforme al artículo 17 de la Ley, el pago de la aportación suscrita se efectúe fragmentariamente, por medio de cuotas-partes, semanales o mensuales, y cabe también que si el socio es un trabajador de la cooperativa —como socio o como asalariado— se compensen, en los respectivos vencimientos y hasta donde alcance su importe y siempre que el trabajador perciba los mínimos indispensables para su holgado sustento, los respectivos créditos. Otra interpretación resultaría ilusoria y hasta podría ser un procedimiento para dejar a merced del socio el cumplimiento de su deber de aportar.

b') Dice el artículo 11 del Reglamento que el socio conserva la titularidad de sus aportaciones, correspondiendo a la sociedad el uso y disfrute de las mismas.

La incorrección de estos conceptos salta a la vista.

El dinero, los créditos o derechos y los bienes muebles o inmuebles aportados en propiedad no hay duda que pasan a la cooperativa para disponer ésta de aquellos conforme a su destino. Ni siquiera en el caso hipotético y no frecuente de que se hubiera aportado un derecho de uso y disfrute cabe reputar correcta la declaración reglamentaria, porque lo que retuvo el socio no lo aportó, y lo que aportó se adquirió por la cooperativa

en sus propios términos y según su naturaleza, esto es, ni más ni menos, que un derecho de uso o de disfrute. ¿Cuál es esa titularidad que conserva el socio aportante?

c') A los títulos —entendidos como documentos— se refiere el artículo 16 de la Ley en los siguientes términos: «El capital social podrá representarse por medio de títulos, siempre con carácter nominativo y en forma que no ofrezca duda la cuantía de la aportación de cada socio a la sociedad. No podrán existir títulos preferentes ni partes de fundador o combinación alguna que trate de asegurar privilegios o ventajas especiales a determinadas personas, siendo nulo todo acto o acuerdo en contrario».

Este precepto tiene su lógico complemento en el apartado g) del artículo 8.º, que limita la transferencia de las participaciones que expresan dichos títulos solamente entre los socios (con autorización de la Junta rectora) o por herencia.

Es decir, en ningún caso los títulos representativos del capital social pueden ser títulos-valores (llamados así los que incorporan los derechos a la posesión del documento mismo y son transmisibles, no sólo por los medios del derecho común, sino mediante agente de cambio o corredor de comercio, característicos de las sociedades mercantiles capitalistas).

La prohibición del último párrafo del artículo 16 de la Ley es también consecuencia de la consideración personalista de la cooperativa, y para evitar que las participaciones en el capital social rebasen de los límites estatutarios y legales.

Finalmente la exigencia de que dichos títulos no ofrezcan duda sobre la cuantía de la aportación del socio es correcta, pero, a nuestro juicio, donde esta exigencia ha de tener especial reflejo es en la contabilidad de la entidad, de modo que la cifra del capítulo social no debe expresar más que las aportaciones efectivamente desembolsadas por los socios, sin incluir las que, aun suscritas, no hayan sido desembolsadas por haberse admitido el pago fraccionado o por cualquier otra causa. Es una garantía para los terceros que se relacionen con la cooperativa.

d') Estas aportaciones pueden devengar, en favor del socio, un interés con las siguientes limitaciones:

- que haya sido previsto en los Estatutos o acordado por la Junta general si los Estatutos no lo prohibieron o guardaron silencio sobre este punto.
- que no exceda del normal del dinero.

Es oportuno recordar aquí que el artículo 10 del Reglamento prohíbe terminantemente repartir dividendos activos al capital social.

Estas normas son aplicación de los principios cooperativos que atribuyen los excedentes obtenidos en las operaciones sociales a los socios en proporción a la parte que hubieran contribuido a ellos con su actividad (retornos cooperativos) y que prohíbe atribuir beneficios al capital, retribuyéndole tan sólo con un interés fijo y limitado.

El Reglamento precisa que dicho interés no exceda del normal del dinero lo que no ha de confundirse con el interés legal. El interés legal fue establecido por Ley de 7 de octubre de 1939 en el 4 por 100 hasta que otra disposición de igual rango no lo modifique. El interés normal es el precio del dinero en el mercado de capitales, es decir, el de la coyuntura, que sube o baja —como cualquier otra mercancía— según escasee o abunde el dinero que se ofrece para ser tomado a crédito.

Por estas razones estimamos peligroso el precepto reglamentario, por cuanto que, si la determinación del tipo de interés queda a la decisión de la Junta general y ningún precepto legal prohíbe a aquella modificar su acuerdo cuantas veces lo desee, por ejemplo, al aprobar las cuentas de cada ejercicio, fácil es prever que la prohibición de dividendos activos puede burlarse señalando en cada ocasión a las participaciones del capital social un interés tan elevado como lo permita la coyuntura.

A nuestro juicio la norma correcta viene dictada por los principios cooperativos y estos se refieren a un interés fijo y limitado.

Quizá, con referencia a nuestro país y en la actual coyuntura el interés legal del 4 por 100 es poco atractivo y, por tanto, puede fijarse un tope más elevado, pero entendemos que no debe pasar del 6 por 100 y que su determinación debería establecerse en los Estatutos, de tal modo que no podría cambiarse sino con las formalidades establecidas para la modificación estatutaria.

En otra parte hemos razonado que este interés no puede confundirse con el dividendo de las sociedades capitalistas, y que tiene en la cooperativa la consideración de gasto deducible.

También es oportuno anotar que no existe identidad entre las aportaciones al capital social de la cooperativa y los préstamos y, por tanto, no son aplicables las presunciones que establece la Ley fiscal para estos, en los supuestos de que no se haya pactado interés o se haya fijado un tipo inferior al legal.

e') La declaración del artículo 11 del Reglamento, según la cual los acreedores personales del socio sólo pueden embargar las ventajas económicas que entran en el patrimonio del aportacionista, no se distingue por su tecnicismo.

Efectivamente, los acreedores podrán embargar los intereses que, si acaso, devenguen dichas aportaciones, y también podrán embargar la aportación misma —o lo que en su día se devuelva al socio en los casos de cese o de disolución de la entidad—, pero sin que tales embargos puedan afectar ni condicionar en modo alguno —salvo las retenciones procedentes— los derechos adquiridos por la cooperativa sobre lo que entró a formar parte de su capital social.

Pero cabe preguntarse hasta qué punto este precepto reglamentario cumple o contradice el artículo 22 de la Ley, que dispone: «Los acreedores

personales de un asociado no tendrán derecho alguno sobre los bienes de la sociedad ni sobre la participación del mismo en el haber social.»

La interpretación de este artículo no deja de suscitar problemas.

Parece obvio que los acreedores del socio no tengan derecho alguno sobre los bienes de la cooperativa.

Ya no parece tan evidente que dichos acreedores no tengan derechos sobre la participación del socio en el haber social, siquiera las medidas que adopten aquellos para asegurar sus derechos no afecten en modo alguno a la cooperativa y deban esperar a que tal participación se convierta en algo que el propio socio pueda reclamar individualizadamente para pasar efectivamente a su propio patrimonio.

El último párrafo del artículo 22 de la Ley no es cuidado en su técnica (habla de imposiciones voluntarias que hayan entrado a formar parte del capital social), pero, sobre todo, nos sume en grandes confusiones al relacionarlo con el artículo 11 del Reglamento, que distingue entre aportaciones obligatorias y voluntarias. ¿Ha de entenderse que, no obstante lo dispuesto en este precepto reglamentario, los acreedores del socio no podrán embargar las ventajas económicas que produzcan a éste las aportaciones obligatorias a capital retenido? ¿Debe interpretarse que una cosa es la aportación misma —no susceptible de embargo o ejecución— y otra cosa las ventajas económicas de la aportación, susceptibles de embargo?

Esta última solución permite poner de acuerdo el texto legal y el texto reglamentario.

f') La limitación establecida en el artículo 4, apartado g), del Reglamento según el cual estas aportaciones no pueden exceder de 50.000 pesetas es seguramente uno de los más desdichados preceptos de nuestra vigente legalidad.

Y si, además, se considera que ningún otro precepto legal impone a los socios la obligación de hacer mínimas aportaciones al capital social, la crítica desfavorable ha de extremarse.

Nada más elocuente para poner de manifiesto el modestísimo alcance con que el legislador concibió nuestro cooperativismo, basado en sociedades de limitadas posibilidades económicas, incapaces de alcanzar las dimensiones óptimas como empresa.

En efecto, cabe, en hipótesis, dentro de nuestra legalidad, constituir cooperativas sin que se impongan al socio sacrificios económicos congruentes con los objetivos económicos perseguidos, más claramente, sin capital social.

Por contra, la legítima ambición de los socios de dar vida a una empresa fuerte se verá frenada con ese tope de las 50.000 pesetas, salvo que opten por hacer aportaciones obligatorias a capital cedido, lo que no es conforme con la realidad de las cosas, o se apoyen en las llamadas «aportaciones voluntarias», que seguidamente estudiaremos, las que por sus características y requisitos tampoco son instrumento normal de la autofinanciación que toda empresa económica reclama imperativamente.

Si agregamos que desde que se publicó el Reglamento ha transcurrido más de un cuarto de siglo, que nuestra divisa monetaria perdió su valor adquisitivo en muchos tantos por cientos y que esa cifra de 50.000 pesetas sigue invariable, parece obvio todo comentario.

Pero como la realidad es más fuerte que la letra escrita, aquélla ha desbordado sobre ésta, y lo mejor que podemos decir es que dicha limitación reglamentaria es desobedecida por las cooperativas que tienen un verdadero espíritu y que los organismos oficiales y sindicales que deberían velar por su cumplimiento han puesto de manifiesto su buen juicio al olvidarse del apartado g) del artículo 4 del Reglamento. Pero es desmoralizador en toda Comunidad que la letra escrita de la norma legal pierda su prestigio.

g') Finalmente, si con ese confusionismo que hemos denunciado entre patrimonio social y capital social, al disponer el apartado f) del artículo 4 del Reglamento que el valor de las participaciones del socio en el patrimonio social no puede exceder de la tercera parte, quere referirse a las aportaciones en concepto de capital social, el precepto es defendible porque aunque la cooperativa no es una sociedad capitalista y los derechos del socio sobre voto y participación en los excedentes no guardan relación con sus aportaciones capitalistas, no es menos cierto que, indirectamente, las participaciones en el capital social presionan en el sentido de que será un grave riesgo para la entidad que un socio posea una elevada participación que habrá que devolverle —con las deducciones previstas— en caso de baja, de donde la conveniencia de que un solo socio no pese excesivamente como capitalista.

h') Sobre la devolución al socio de estas aportaciones, en caso de baja o de disolución de la cooperativa, nos remitimos a lo explicado en otra parte de este tratado.

Aportaciones voluntarias.—Siguiendo el esquema que nos hemos trazado para las otras dos clases de aportaciones, diremos que éstas se caracterizan, según el Reglamento, porque:

- a) Son voluntarias.
- b) Se realizan con fines de garantía o de responsabilidad.
- c) Conserva el socio su propiedad.
- d) Son transmisibles solamente entre los socios, con autorización de la Junta Rectora, o por herencia.
- e) Pueden gozar de un interés que no exceda del normal del dinero.
- f) Los acreedores personales del socio sólo podrán pedir el embargo y ejecución, quedando a salvo el preferente derecho que la sociedad haya adquirido.

Hagamos también el comentario de cada una de estas características.

Se las llama voluntarias porque, a diferencia de las obligatorias a capital cedido o retenido, que se exigen a todos los socios, aquéllas son suscritas por los socios que lo desean nada más.

Partiendo de la necesidad de financiación en que se encuentra la cooperativa y no estimándose posible o conveniente la exigencia de aportaciones obligatorias, se adopta un acuerdo por el que la entidad acepta aportaciones de los socios que voluntariamente las suscriben en las condiciones que previamente se establecen.

El Reglamento dice que estas aportaciones han de hacerse con fines de garantía o responsabilidad, pero en la práctica, amparándose en la falta de rigor técnico con que aparece redactada tal limitación, tales aportaciones voluntarias se regulan con gran libertad de criterio..., y será muy difícil objetar que no sirven, directa o indirectamente, de garantía o de reforzamiento de las responsabilidades de la cooperativa. Incluso hemos sabido de aportaciones voluntarias que no llevan consigo un efectivo desplazamiento de bienes, sino tan sólo el aval o afianzamiento suscrito por los socios que aceptaron prestarlo a determinada operación social, reconociéndoseles el compromiso de aval o afianzamiento como aportación voluntaria, con derecho a disfrutar del interés previamente acordado.

En lo demás —y con iguales o parecidos conceptos, que acusan notable incorrección jurídica— las características de estas aportaciones voluntarias vienen a coincidir con las aportaciones obligatorias a capital retenido, pero con una diferencia fundamental, y es la siguiente:

Las aportaciones obligatorias a capital retenido no se devuelven al socio sino en caso de baja o de disolución de la entidad.

Las aportaciones voluntarias se rigen por los términos del acuerdo admitiéndolas. Y es condición corriente establecer un plazo, transcurrido el cual, son amortizadas, automáticamente en unos casos, previa petición del socio aportante en otros.

B) Requisitos y procedimiento para la exigencia de las diferentes clases de aportaciones que se han examinado.

El artículo 11 dispone que las aportaciones obligatorias, a capital cedido o a capital retenido, «lo serán por disposición de sus estatutos o por acuerdo de su Junta General».

El acuerdo llevado a los estatutos no plantea problemas. Los fundadores lo habrán aceptado en sus propios términos y los que posteriormente entren a formar parte de la cooperativa habrán podido tener conocimiento de los estatutos antes de decidirse a solicitar su ingreso.

Pero el acuerdo adoptado en Junta General suscita, por la falta de regulación legal, problemas, algunos de innegable importancia, de muy difícil solución y con el riesgo de abocar a situaciones de manifiesta injusticia o abuso.

Al no establecerse preceptivamente que el acuerdo sea adoptado en Junta General extraordinaria, será suficiente la Junta General ordinaria, y al no prevenirse un especial «quorum» se observará lo dispuesto en el artículo 32 del Reglamento, esto es, será necesaria la asistencia, en primera con-

vocatoria de la mitad más uno de los socios, y en segunda convocatoria podrá tomarse acuerdo cualquiera que sea el número de los asistentes. Y parece innecesario aclarar que bastará que el acuerdo se adopte por la mayoría simple, en uno y otro caso.

Estas reglas, a fuer de insuficientes, pueden entrañar peligros, no sólo cuando el acuerdo se refiera a la exigencia de nuevas aportaciones obligatorias, a capital cedido o a capital retenido, sino también cuando se trate de aportaciones voluntarias, siquiera en este caso existe el correctivo de la necesaria autorización de la Obra Sindical de Cooperación. Pensamos especialmente en el socio que no está en condiciones económicas para hacer nuevos desembolsos.

Una regulación más previsora debería exigir para el acuerdo de nuevas aportaciones obligatoria una mayoría calificada, no inferior a la exigida para la modificación de estatutos. Además, el socio disconforme con el acuerdo que le exigiera nuevas aportaciones y, en general, le impusiera obligaciones no previstas en los estatutos, habría de gozar de un plazo breve, pero suficiente, para manifestar su deseo de separarse de la sociedad, considerándose su baja, a todos los efectos, como forzosa.

Tratándose de aportaciones voluntarias, el último párrafo del artículo 11 agrega otros requisitos. Han de responder a necesidades evidentes de la entidad, que deberán ser apreciadas como tales por la Obra Sindical de Cooperación.

Esta exigencia podría aparecer en cierto modo justificada, dentro de los criterios informantes de la vigente legalidad. Se quiere evitar que la economía de la cooperativa se vea gravada con la carga de unas aportaciones —tal vez efectuadas por un exiguo número de socios— innecesarias.

En la práctica, sin embargo, la autorización de la Obra se otorga sin exigir ninguna clase de justificaciones, por lo que ha quedado reducido este requisito a la observancia de un mero trámite.

C) Aportaciones en forma fragmentada o a plazos.

Dispone el artículo 17 de la Ley: «La aportación podrá hacerse en forma fragmentaria por medio de cuotas-partes, semanales o mensuales, determinándose en los estatutos los efectos que produzcan la falta de pago de las mismas.»

Es modalidad a la que suelen acudir las cooperativas modestas, para facilitar el deber de aportación del socio. Los plazos no tienen que ser necesariamente semanales o mensuales, y otra forma usual es la de detraer al socio todo o parte de sus retornos cooperativos hasta cubrir las aportaciones suscritas, con el resultado de que los socios que operan mucho con su entidad ven rápidamente cubiertas sus aportaciones, en tanto que los socios con actividad nula o reducida —a veces por ser remisos en la utilización de los servicios sociales— demoran excesivamente el pago.

Por esta causa, nuestro juicio no es favorable a esta fórmula, salvo que en la práctica asegure una igualdad sustancial de trato a los socios.

En términos generales, cualquier fórmula de pago aplazado debería utilizarse con criterio restrictivo justificándose por la modestia económica de los socios.

No favorece la adecuada y oportuna financiación de la cooperativa, ya que lo que el socio no aporta lo estará pagando la entidad en financiación exterior más cara, ni contribuye a formar en el socio una conciencia de solidaridad y sacrificio, desde el momento que sus deberes de aportar se dilatan en el tiempo y los contempla como una detracción del beneficio que, entre tanto, sacará de la cooperativa.

Según la Ley, los estatutos deberán determinar los efectos que produzca la falta de pago de las aportaciones aplazadas.

A nuestro juicio, la iniciativa de los promotores goza de un amplio margen discrecional en este punto. Puede acordarse un interés de demora lo suficientemente elevado para desanimar al socio remiso e, incluso, establecerse una suspensión de los derechos del socio, por ejemplo, del derecho de voto o del derecho de servirse de las actividades de la entidad. Innecesario es que por tratarse de un deber jurídicamente exigible, la cooperativa podrá reclamar judicialmente el pago de las aportaciones adeudadas.

D) Aportaciones de los nuevos socios.

Dispone el artículo 18 de la Ley que «los estatutos determinarán la forma y cuantía en que deba contribuir el nuevo socio».

Este precepto, aislado y sin ulterior desarrollo, deja abierta la posibilidad a todas las soluciones, incluso las abusivas y en desacuerdo con los principios cooperativos. Con la sanción de este artículo, la cooperativa puede cerrarse a la admisión de nuevos socios imponiéndoles aportaciones desproporcionadas.

Tampoco es frecuente que los estatutos —pese a la exigencia legal— se pronuncien sobre este punto, y más bien suelen dejar la decisión a los acuerdos de la Junta General o, lo que es más expuesto, de la Junta Rectora.

La solución correcta no es fácil. Algunos entienden que el nuevo socio debe contribuir con una cantidad no inferior a la que aportaron los socios ya existentes acrecida con la parte proporcional de las reservas.

Otros estiman que si la cooperativa es una empresa de servicio al socio y va agotando su objeto en cada momento mediante la prestación de dichos servicios en las mejores condiciones y si, por otra parte, los fondos de reserva son irrepartibles, no debe exigirse al nuevo socio más aportaciones que a los anteriores.

Seguramente habrá que conjugar las exigencias que impone en toda empresa económica una adecuada autofinanciación con las derivadas del carácter altruista de las cooperativas, carácter que nunca debe perderse de vista.

3. Aportaciones de los socios que no entran a formar parte del capital social.

A) A ellas se refiere el artículo 12 del Reglamento, en los siguientes términos:

«Las imposiciones de fondos, las entregas de productos o materias primas para la gestión cooperativa y, en general, las aportaciones para la obtención de los servicios sociales, constituyen siempre una propiedad del socio y es una forma de la utilización por éste de dichos servicios, sujetos, sin embargo, a las condiciones fijadas o contratadas con la sociedad; pueden transmitirse y son embargables por los acreedores personales de los asociados, dejando a salvo los derechos de indemnización que pudieran corresponder a la cooperativa.»

Estas aportaciones guardan directa relación con la utilización por el socio de las actividades que constituyen el objeto de la cooperativa y en razón a las cuales se asoció.

La inteligencia del precepto transcrito no suscita dificultades, pero cabe apuntar que la alusión a las **imposiciones de fondos** es incorrecta si se refiere a los que puedan efectuarse en una cooperativa de crédito en las diferentes modalidades admitidas de cuenta corriente, libreta de ahorros o imposiciones a plazo fijo, pues la actividad específica de una cooperativa de tal clase es facilitar crédito a sus socios, y las **imposiciones de fondos**, se realicen por el socio o por un tercero, son medio para obtener recursos con los que atender al fin específico de las cooperativas de crédito.

Y aún cabe otro comentario a propósito de este precepto. El apartado c) del artículo 8 de la Ley dispone que todos los socios tendrán igualdad de derechos y el apartado e) del artículo 4 del Reglamento precisa que dicha igualdad de derechos no impide que éstos sean disfrutados en proporción a sus aportaciones.

Pues bien, si la referencia es a las aportaciones al capital social, el precepto reglamentario dice algo que es inadmisibles en buena doctrina cooperativa, y sólo puede aceptarse si se refiere a las aportaciones que regula el comentado artículo 12 del Reglamento, porque es cierto que una clase de derechos del socio es el derecho a los retornos cooperativos, y éstos han de efectuarse proporcionalmente a las entregas de productos o materias efectuadas por el socio para la gestión cooperativa.

Pero estos esfuerzos para establecer una interpretación admisible no dispensa a las normas reglamentarias de que nos estamos ocupando de un juicio adverso por su mal cuidada técnica.

B) En nuestro esfuerzo por superar las poco meditadas normas reglamentarias en orden a la autofinanciación de las cooperativas y apoyándonos en los propios términos del artículo 11 del Reglamento, hemos venido interpretando que dicho artículo —y los que con él se relacionan— se refiere a las **aportaciones que hagan los socios a las cooperativas y que entren a formar parte del capital social** y que, a «sensu contrario», los socios

pueden hacer cualquier otra clase de aportaciones que no entren a formar parte del capital social, no afectando a estas aportaciones extracapitalistas las limitaciones establecidas para las aportaciones «a capital retenido» y voluntarias.

Nos hacemos cargo de la posible sutileza del razonamiento, pero creemos que bien merece exponerse a tal crítica si abre cauce para una más holgada autofinanciación de las cooperativas.

Un caso concreto se nos ha presentado con frecuencia en la práctica. La cooperativa inicia su actividad económica apoyándose principalmente en un crédito concedido por un establecimiento de crédito, por ejemplo, el Banco de Crédito Agrícola, con cuyo importe monta sus instalaciones. El crédito se amortiza en el plazo previsto mediante una deducción a los socios en las liquidaciones que se les hacen de sus entregas de productos para la gestión cooperativa, con el consiguiente abono. El resultado final es que el crédito del Banco ha cambiado de acreedor, sustituido éste por los socios en la cantidad que a cada uno se retuvo para amortizar dicho crédito.

¿Cómo regular concretamente la posición del socio acreedor? ¿Es un prestamista? Pero falta el ánimo expreso en tal sentido y quedaron muchos extremos del negocio jurídico contraído sin regular. ¿Son aportaciones al capital social? Tampoco lo quisieron de modo expreso y, además, se tropezó muchas veces con el obstáculo de rebasar ampliamente el tope de las 50.000 pesetas establecido para las aportaciones a capital retenido.

No queda mejor solución práctica que aceptar las determinaciones que libremente adopte la Junta General de la entidad en cuanto a la regulación de estas aportaciones, no reputándolas capital social en el sentido estricto que las regula el artículo 11 del Reglamento y los relacionados con éste. Por otra parte, los términos más amplios del artículo 15 de la Ley no rehazan la interpretación que venimos defendiendo.

APORTACION DE LA ACTIVIDAD ESPECIFICA QUE EXIGE EL FIN ECONOMICO DE LA COOPERATIVA

La cooperativa se propone, sin excepción, el cumplimiento de uno o más fines económicos que interesan directamente a sus socios y en razón a los que éstos se asociaron.

En todos los casos la cooperativa nació para prestar a sus socios determinados servicios que interesan a las economías de éstos.

Como consecuencia del llamado principio **mutualista**, la cooperativa no puede prestar, como **regla general**, los servicios que constituyen su objeto más que a sus socios: vender los productos de éstos, comprar lo que necesitan, facilitarles crédito, proporcionarles puestos de trabajo, etc.

La clientela normal de la cooperativa son sus propios socios. Aquélla vende lo que éstos le entregan, con o sin previa transformación, compra lo que ha de ceder a éstos, sólo puede dar crédito a sus socios, no puede utilizar más fuerzas de trabajo que las de sus socios, etc.

Sólo **excepcionalmente**, la cooperativa puede prestar tales servicios a los extraños.

Se entra a formar parte de la cooperativa con una doble cualidad: como **socio** y como **usuario**. Esta doble exigencia es tan rigurosa que —como hemos explicado al tratar de la **accesibilidad**, distinta de la capacidad— sólo puede ser socio de la cooperativa quien necesita de los servicios de ésta y en tanto que los necesite.

De donde se sigue que la cooperativa ha de organizar los servicios en vista de las necesidades presuntas de sus socios, y éstos tienen el **derecho** pero también el **deber** de utilizar tales servicios.

He aquí un aspecto de las relaciones entre la cooperativa y sus socios que reputamos no sólo importante, sino decisivo para la subsistencia y desarrollo de la entidad y para edificar el cooperativismo sobre sólidas bases.

Y, sin embargo, es un aspecto totalmente olvidado en nuestra vigente legalidad.

La relación del socio, en cuanto **usuario**, con su cooperativa, ha de construirse como **derecho** y como **deber**. Aquél tiene el derecho de usar de los servicios de la cooperativa, pero tiene también el deber. Y apurando los argumentos, sostenemos que es **antes deber que derecho**, porque sólo mediante el desarrollo normal de las actividades que exige el fin o los fines económicos de la entidad podrá ésta ponerse en condiciones de procurar de-

rechos a sus socios, y dicha normalidad exige inexcusablemente la colaboración en actividad social por parte de todos los socios, ni más ni menos que el deber de cumplir las aportaciones convenidas al capital social.

En determinada clase de cooperativas la actividad del socio viene claramente impuesta por la propia exigencia de la función, cual ocurre en todas las cooperativas de producción industrial, llamando así a las formadas por trabajadores que ponen su actividad en común en un taller o en una fábrica. Es indudable que si el socio-trabajador no trabaja o es negligente, perjudica el resultado de la empresa y, de rechazo, a los demás socios.

En otras clases de cooperativas el deber no es tan aparente, pero no es menos exigible. Y el cumplimiento, en la medida que se generalice, pone en crítica situación a la empresa cooperativa, llevándola finalmente a la muerte.

Ni la Ley ni el Reglamento de Cooperación se preocupan de imponer al socio el deber de servirse de la cooperativa, y más bien, a través de sus preceptos, sólo parece que han pensado en el derecho a utilizar dichos servicios.

El silencio legal no sería grave si la conciencia de los cooperativistas hubiera sido formada en la idea del deber antes que del derecho. Pero la realidad es muy otra, y creemos servir al auténtico cooperativismo denunciando como un mal grave esta **falta de formación del espíritu cooperativo**.

La realidad demuestra que los promotores de las cooperativas se sienten más acuciados por la urgencia en construir la entidad que por la necesidad de edificar ésta sobre sólidas bases, y vencen la resistencia o duda de los remisos destacando los derechos que van a adquirir más que los deberes que han de cumplir para el éxito de la obra proyectada.

Se olvida, al proceder así, que la cooperativa es una **empresa comunitaria**, que ha de descansar, sobre todo, en el espíritu de solidaridad, disciplina y mutua ayuda, entre los que la forman, y que se debe ingresar en ella con espíritu altruista antes que egoísta, y pensando que los problemas que se plantearán desde el primer día han de ser resueltos por el esfuerzo de todos y cada uno de los socios y no gracias a ayudas externas.

No es de extrañar que el socio que ingresó sin la suficiente formación poniendo en primer plano sus derechos, a la primera dificultad o, simplemente, al comparar lo que puede costarle el servicio de la cooperativa con el que le ofrecen desde fuera, opte en cada momento por la solución que le aconseja su inmediato egoísmo.

Nos hemos encontrado, con más frecuencia de lo deseable, con cooperativas abocadas a situaciones críticas por la defección de parte de sus socios, que, procediendo egoístamente, sacrificaron a una momentánea ventaja personal el interés colectivo.

Para estas conductas la Ley no ofrece directa solución y lo más que suelen hacer los estatutos es establecer que aquellas conductas serán causa de expulsión.

Pero este remedio, llegado el caso, no suele ser eficaz porque el socio desleal echó sus cuentas y prefirió desligarse de la entidad más que utilizar unos servicios que, en su miopía y con visión a muy corto alcance, consideró onerosos.

La solución a esta conducta antisocial —demasiado generalizada, por desgracia— ha de venir por un doble camino: por el de la formación del espíritu cooperativo y por el de la norma imperativa.

Ambos caminos llevan al mismo fin y han de complementarse, pero como la educación es de efectos más lentos, aconsejamos no esperar y propugnamos la adopción de normas obligatorias y jurídicamente exigibles.

Una futura legalidad deberá resolver este problema.

Lejos de nuestro ánimo abogar por preceptos de extrema rigidez. Sería suficiente que la futura ley dispusiera que en los estatutos de cada cooperativa se detallan las actividades que pretende cumplir la entidad y que, de modo expreso, cada socio, al ingresar o anticipadamente a la puesta en servicio, se obligara a utilizar uno o más de los servicios proyectados en las condiciones que acordaran los órganos rectores dentro de las limitaciones y poderes que se les hubieran conferido.

De este modo, cada socio sabría claramente a lo que se obligaba —entrega de productos, adquisiciones de mercancías, incluso con especificación de calidades, fechas, etc.— y cuáles eran sus derechos. Y en las demás actividades de la cooperativa respecto de las que el socio no hubiera mostrado interés, tampoco la entidad estaría obligada a contar con él.

Mientras se promulga una nueva legalidad, bueno sería formar a los socios de nuestras cooperativas en estas convicciones, llevando a los estatutos o a pactos complementarios las mismas reglas que acabamos de aconsejar.

Sólo así las gerencias podrían operar sobre sólidas bases, sin el temor de que cualquier cambio de las previsiones o de la coyuntura aleje a un número menor o mayor de los socios que inicialmente parecieron estar interesados en el servicio, haciendo inútiles y arriesgados los cálculos mejor estudiados y contribuyendo al descrédito de la actuación cooperativa.

Establecido estatutariamente o por pacto complementario, la obligatoriedad del socio de utilizar uno o más de los servicios sociales, ya no podría desligarse sin más que darse de baja o provocar su expulsión. El socio infiel vendría constreñido por las responsabilidades económicas derivadas del incumplimiento de lo acordado, que se le podrían exigir incluso judicialmente, y seguramente este temor sería suficiente para apartar de su pensamiento el propósito egoísta de ser desleal a los demás.

Hasta que estas convicciones no calen hondo en los socios de nuestras cooperativas, nuestro cooperativismo estará amenazado de estar edificando sobre cimientos de arena.

Remanente líquido o beneficio cooperativo.

Pocas materias ganan en importancia a la determinación de los remanentes líquidos o beneficios de la cooperativa, ya que los mismos son base para una estimación correcta de los fondos comunitarios obligatorios y para una justa fiscalidad.

La confusión que sobre la materia se advierte ampara más de lo deseable acuerdos de cooperativas evasivos de los deberes que le imponen un robustecimiento de la entidad, en cuanto empresa económica y en cuanto llamada a cumplir fines sociales, y esa misma confusión es causa de discusiones interminables con el Fisco sobre la determinación de bases impositivas.

Y es que muchas de las discusiones que se suscitan traen su causa en que no se valora debidamente un factor esencial, cual es que **la cooperativa es una persona jurídica, distinta de sus socios**, lo que produce, como consecuencia insoslayable, que las relaciones entre aquella y estos se presentan diferentes, según que se las contemple desde el punto de vista económico o desde el punto de vista jurídico.

Se dice —y es ya un lugar común— que la cooperativa es a modo de un mandatario de sus socios; que aquella opera por y para estos; que la cooperativa es una prolongación económica del socio; que todo el resultado de la actividad cooperativa recae en el socio, etc., y se concluye que la cooperativa, por ser una empresa de servicio al socio, no puede obtener beneficios, y que estos beneficios sólo pueden buscarse en la economía del socio.

Todo esto es cierto, pero al interponerse la personalidad jurídica de la cooperativa en las relaciones y negocios jurídicos entre los socios y terceros, aquellas declaraciones se ven profundamente afectadas, con inevitables repercusiones, especialmente en el orden fiscal.

Hay otra razón para no aceptar incondicionalmente y con valor absoluto la tesis de que las cooperativas no obtienen beneficios, y es la necesidad de reforzar la autofinanciación de estas entidades y de estimular la formación de fondos comunitarios para reservas y para las atenciones del llamado Fondo de Obras Sociales.

Más claramente: si la cooperativa es una empresa, su actuación ha de producir resultados empresariales, igual que en cualquier otra empresa económica, y como tal empresa puede generar rentas. Es más, debe generarlas, porque lo contrario serían pérdidas que comprometerían rápidamente la existencia de la entidad.

Existe una cierta repugnancia a llamar **beneficio** a dichas rentas, prefiriendo denominarlas **remanentes**, para establecer una diferencia con las empresas especulativas o típicas de beneficios, pero entendemos que tal preocupación es un tanto pueril y, desde luego, irrelevante.

Resulta en sentido afirmativo la posibilidad de que las cooperativas obtengan beneficios. La cuestión, seguramente más ardua, se centra en la determinación de dichos beneficios.

En las empresas mercantiles la determinación del beneficio se reduce a una operación de resta, en la que en el minuendo se pone cuanto ingresan aquellas por cualquier concepto, y en el sustraendo lo que les costó obtener las cosas o servicios que después cederían a terceros mediante precio, siendo la diferencia, si la hay, el beneficio. Las normas que rigen la economía de las empresas y las mismas disposiciones fiscales fijan con suficiente rigor los conceptos de ingresos y gastos.

La cooperativa en cuanto empresa económica, funciona igual que una empresa especulativa, pero con una diferencia sustancial: el objetivo económico de la cooperativa tiene normalmente un destinatario, que es el socio. La cooperativa compra para sus socios, organiza el crédito para sus socios, monta servicios para sus socios, vende los productos de sus socios, etc. Es decir, la operación económica de la cooperativa comienza o termina normalmente en el socio.

Y esta diferencia sustancial introduce en la determinación del beneficio de la empresa cooperativa un factor incierto, que es la causa en gran medida del confusionismo que se advierte alrededor del tema.

Parece conveniente insistiendo en conceptos ya expuestos, hacer una aclaración. El retorno cooperativo, en cuanto devolución al socio de lo que se le cobró de más o se le pagó de menos, no es, en sí mismo considerado, expresión de beneficio en la empresa cooperativa. Más claramente, puede haber retornos con pérdidas efectivas para la entidad y puede no haber retorno y haber beneficio. Y cualquier pretensión fiscal de referir al retorno y a su cuantía la determinación del beneficio sancionaría una pura arbitrariedad.

Pero con lo dicho no hemos hecho otra cosa que despejar una incógnita, y la determinación real del beneficio de la empresa cooperativa queda en pie.

Al llegar a este punto nos será forzoso contemplar las diferentes formas de operar —al menos en líneas generales— de las cooperativas, para ir deduciendo conclusiones más concretas.

En las cooperativas, cuyo objeto es la venta en común de los productos suministrados por los socios se dan, a su vez, dos variantes, a saber: que los productos sean objeto, antes de su venta por la cooperativa de una transformación en instalaciones industriales de la propia cooperativa, o que se vendan en el mismo estado que el socio las aportó.

Cuando se trata de una cooperativa que transforma los productos de sus socios antes de cederlos a terceros, por ejemplo, una bodega o una almazara, el factor incierto a que más arriba aludimos es el costo para la cooperativa de los productos aportados por los socios para su previa transformación.

Los que sostienen la radical solución de que una cooperativa no puede obtener beneficios por definición, razonan que el socio no vendió sus productos a la cooperativa, sino que los aportó para la gestión cooperativa,

que en este caso era transformarlo previamente para vender a terceros un nuevo producto, ya que entregó uva y vendió vino o entregó aceituna y vende aceite, y que la cooperativa se limita a hacer en conjunto lo que cada uno podría haber hecho por sí solo.

Pero este modo de razonar no es convincente. En primer lugar, no es cierto que la cooperativa hace lo mismo que hubiera podido hacer sólo el socio. La realidad es que, al no poder hacerlo, al menos en condiciones económicas rentables, se asoció con otros en cooperativa.

En segundo lugar, puede objetarse que, aún en el supuesto de que hubiera podido hacer dicha transformación, no la hizo y prefirió confiársela a otra persona distinta de él, y este hecho es relevante necesariamente. Si paramos un momento la atención en como se desarrolla nuestra actividad económica y de relación, nos saldrán al paso infinitos ejemplos que evidencian que si pudimos hacer una cosa y preferimos confiársela a otra persona, de esta diferente conducta se van a derivar muchas consecuencias con repercusión económica y fiscal.

Ha de concluirse que cuando el socio entrega sus productos para que la cooperativa los someta a un proceso de transformación que aquél no pudo o no quiso hacer, se desposeyó de dichos productos para entrar éstos en posesión de la cooperativa —persona distinta del socio.

A nuestro entender, el problema no es ya si la cooperativa puede o no obtener beneficios sino, cómo determinar éstos, teniendo en cuenta que la cooperativa no realizó con su socio un negocio jurídico de compra-venta—cual hubiera realizado otra empresa de igual actividad económica, pero especulativa o mercantil— y, por tanto, es preciso dar un valor en cifra concreta expresada en dinero a dicho factor incierto.

En la economía del socio el producto tiene un valor teórico en el momento de salir de la posesión de aquél, y dicho valor ha de ser necesariamente el corriente o promedio en el mercado en esa misma fecha. Su determinación en concreto tendrá todas las dificultades de prueba que supone la referencia a precios corrientes o promedio en el mercado y en una fecha concreta, pero en teoría la afirmación es irreprochable.

Estas ideas se reflejan también, aunque con técnica imperfecta, en los artículos de la Ley y del Reglamento. El artículo 19 de la Ley y el 14 del Reglamento refieren el beneficio o los remanentes líquidos (en el supuesto que ahora nos ocupa) a los márgenes de previsión, definiendo éstos el artículo 15 reglamentario, como las diferencias numerarias entre el **coste** y no **precio** lo cual es correcto.

Pero el mismo artículo 15 concluye con una declaración inadmisibles, y es la que dichos márgenes «serán determinados por disposición de los estatutos, por acuerdo de la Junta Rectora o por convenios legales entre la cooperativa y sus asociados».

Las palabras entrecomilladas, o son de imposible cumplimiento (no se comprende por ejemplo cómo los estatutos pueden contener reglas pre-

cisas y objetivas para la determinación de dichos márgenes y, de hecho, no conocemos un solo estatuto en que se haya hecho uso de esa facultad) o pueden sancionar prácticas abusivas, traducidas en acuerdos de la Junta Rectora o en convenios, que eliminen los márgenes y, de rechazo, burlen la obligación de formar los fondos comunitarios.

Por el contrario, entendemos que la determinación de dichos **costes** exige criterios más objetivos para que no resulten vulnerados los fines y los intereses de la cooperativa.

Cuando el objeto de la cooperativa es la venta en común de los productos aportados por los socios sin someterlos a una previa transformación la solución no puede apartarse sensiblemente de la del caso anterior, siquiera las dificultades de prueba se acrecen al referir el **coste** de dichos productos al valor corriente o promedio del mercado, e incluso podrá sostenerse que coinciden el **coste** (o precio para el socio) y el precio para la cooperativa, y que no existe beneficio para ésta.

Ayudará a esta última interpretación el artículo 12 del Reglamento de Cooperación, según el cual «las entregas de productos o materias primas para la gestión cooperativa y, en general, las aportaciones para la obtención de servicios sociales, **constituyen siempre una propiedad del socio y es una forma de la utilización por éste de dichos servicios, sujetos, sin embargo, a las condiciones fijadas o contratadas con la sociedad**».

Claro es, que podrá objetarse que el reconocimiento de dicha propiedad sigue sin resolver cual deba ser el coste de los productos entregados por el socio para la gestión cooperativa; que el socio sólo podría vender a precio de productor y que la cooperativa accedió a mercados más lejanos; que incluso el precio fue mejorado al utilizarse por la cooperativa marcas comerciales acreditadas o técnicas de penetración y de publicidad inaccesibles a la economía del socio, etc., etc., y que el mayor precio conseguido ha de considerarse —después de deducir los demás gastos— como beneficio de la cooperativa.

Estas consideraciones son exactamente aplicables a las cooperativas que asocian trabajadores para la realización de cualquier actividad productora. En estos casos, la cooperativa se propone inicialmente mejorar las condiciones económicas —y sociales— de sus socios, por ejemplo, permitiendo que obtengan retribuciones directas superiores a las que percibirían en una empresa de tipo capitalista. Cabe sostener que para la determinación del beneficio cooperativo ha de considerarse como gasto la retribución de sus socios —trabajadores sólo en cuantía igual o similar a sus equivalentes laborales en otras empresas de la localidad.

En las cooperativas de servicios, suministros o compras en común —y en la misma línea hay que colocar las de crédito— el problema se presenta con las diferencias que imponen los distintos modos de operar.

La diferencia más importante es que en esta clase de cooperativas los precios a que adquiere la entidad están determinados en cada caso con-

creto, incluso documentalmente, por ser requisito normal de los negocios jurídicos en virtud de los que la cooperativa compra a terceros las cosas o recibe en sus cajas —las de crédito— el dinero que después venderá o dará en crédito a sus socios. Y también están determinados los precios a que la cooperativa cede las cosas y los servicios o el interés que percibe por los créditos proporcionados a los socios.

Este distinto modo de operar es tenido en cuenta también por los preceptos legales y reglamentarios.

Dispone el artículo 19 de la Ley: «Los fondos... se nutrirán con los beneficios que se obtengan por exceso de percepción...»

Y el artículo 20 de la Ley precisa: «Las cooperativas de consumo, cuando vendan a precios corrientes en el mercado, destinarán el exceso de percepción...»

El artículo 14 del Reglamento dice que «Los remanentes líquidos de las sociedades cooperativas consistirán en las ganancias que se obtengan por... excesos de percepción, después de deducir toda clase de gastos generales.»

Y el artículo 16, también del Reglamento, define: «Son excesos de percepción las diferencias que las cooperativas obtienen entre el precio de compra y el de venta en el mercado consumidor.» Definición esta última que para ser completa le falta decir que el mercado consumidor está integrado normalmente por los propios socios.

En las cooperativas de suministros o compras en común y en las de crédito aún resulta más aleatorio que en las otras clases la determinación, en concreto, de sus beneficios. En efecto, si ceden las cosas a sus socios al mismo precio que les costó —agregando todo lo más, la parte alicuota en los gastos generales— o si procura créditos al mismo interés que le costó ese dinero a la entidad, esta no refleja ningún beneficio en sus cuentas, y hasta puede reflejar pérdidas.

Pero llevando el análisis más lejos, cabe preguntar si no es necesario establecer las cuentas de tal modo que reflejen el verdadero beneficio proporcionado por la —y en la— empresa cooperativa, aunque aparezca luciendo desde el primer momento en las cuentas del socio, que compró cosas u obtuvo créditos por bajo del precio normal del mercado.

Para tranquilidad de los que, leyendo estos comentarios, se alarmen pensando en las derivaciones de tipo fiscal, hemos de precisar que el problema lo estamos enjuiciando desde un punto de vista **extrictamente teórico**, y al margen de su fiscalidad.

Diremos más. Conforme a nuestra vigente legalidad, las cooperativas de servicios o suministros o de crédito no están obligadas a reflejar en sus cuentas ese beneficio seguramente teórico. El artículo 20 de la Ley se refiere a cuando las cooperativas de consumo **vendan a precios corrientes en el mercado**. El artículo 16 del Reglamento alude a las diferencias entre el precio de compra y venta en el mercado consumidor.

Pero aún nos falta por citar otro precepto más elocuente. Conforme al artículo 22, las cooperativas «tendrán la consideración de mayoristas y podrán detallar como minoristas, en la distribución o ventas». Es decir, si la consideración de mayoristas se las asigna de modo imperativo, el detallar como minoristas es facultativa en ellas y, por tanto, nada se opone a que cedan a los socios al costo, y en este caso no reflejarán en cuentas beneficios susceptibles de ser gravados fiscalmente por Impuesto de Sociedades.

Nos hemos detenido especialmente en esta materia, porque concedemos a la misma excepcional importancia. Y por que no podemos aceptar la tesis de los que sostienen que las cooperativas, atendiendo a su naturaleza y especial modo de operar, no pueden obtener beneficios.

Esta afirmación, en términos absolutos, nos lleva al absurdo y hiere directamente a la propia institución cooperativa.

Si las cooperativas de ventas en común, con o sin previa transformación, o de trabajadores, no reflejan en sus cuentas beneficios o remanentes, y lo mismo hacen las cooperativas de servicios, de suministros o de créditos, etc. ¿Cuál será la base para la formación de los indispensables fondos comunitarios? Y al emplear la palabra **indispensable** no estamos pensando en las exigencias legales, sino en las que impone a la cooperativa su doble carácter de empresa y de sociedad, para la realización de fines económicos y sociales, imposibles de realizar sin una adecuada autofinanciación.

No se nos oculta que el problema se complica por sus repercusiones fiscales, pero estaremos en camino de resolverlo si es tratado con objetividad, incluso para ayudar a una correcta solución del aspecto fiscal, que no deja de ser subordinado y objetivo.

Destino de los beneficios o remanentes líquidos de las cooperativas.

Pudiéramos resumirlo, diciendo que han de acreditarse directamente a los socios, menos en aquella parte que han de destinarse a los fondos comunitarios, obligatorios y voluntarios.

Pero, una vez más, el Reglamento de Cooperación nos sale al paso con uno de sus preceptos más extraños e indescifrables. Nos referimos al artículo 19, cuyo texto es como sigue: «La diferencia numeraria entre las cantidades dedicadas a fondo de reserva y de obras sociales y el total de los márgenes de previsión o excesos de percepción se destinarán a los fines propios de las cooperativas».

¿Qué margen deja este artículo a los llamados retornos cooperativos? ¿Quiere decir que en nuestra vigente legalidad no son admisibles? Sin embargo, por lo que se refiere a las cooperativas de consumo, están admitidos en el artículo 20 de la Ley

¿Da por supuesto este artículo del Reglamento que los retornos cooperativos forman parte del costo de las cosas o servicios, desde el momento

que el artículo 15 también del Reglamento previene que los márgenes de previsión y excesos de percepción pueden determinarse en los estatutos, o por el acuerdo de la Junta Rectora o por convenios entre la cooperativa y sus socios? Pero acabamos de comentar que este precepto es inadmisible en buena técnica cooperativa.

El artículo 19 del Reglamento, al cabo de los años, como la Esfinge, si- que sin revelarnos su secreto y lo mejor que podremos hacer, para no su- mirnos en confusiones insolubles, es olvidarlo.

Retornos cooperativos

Hemos de insistir en que el retorno, en sí mismo considerado, no es expresión de beneficio, ni en la sociedad ni en el socio. Más concretamente aún: con retorno puede darse pérdida en la sociedad y en el socio. Y sin retorno puede existir beneficio en la sociedad y en el socio.

Será necesario computar, además de lo entregado al socio como retorno, las demás entregas que se le hayan efectuado a cuenta, y tener presente cuanto acabamos de explicar sobre el concepto de remanente líquido o beneficios cooperativos, para concluir si existe o no beneficio en la sociedad y en el socio; y en qué cuantía para aquélla y para éste.

Ejemplos: En una bodega cooperativa se entregó al socio por su uva, y a cuenta, una pequeña cantidad y al terminar la operación sólo se le pudo dar como retorno otra cantidad, y la suma de ambas no llega al valor de la uva en el mercado. El resultado fue que la cooperativa y el socio per- dieron.

En una cooperativa de producción formada por trabajadores, se fue en- tregando a éstos por su trabajo pequeñas cantidades y al final del ejercicio sólo se les pudo retornar otra cantidad sin que la suma de ambas llegara a la retribución normal del trabajo en la plaza. El resultado fue de pura pérdida para la entidad y, para el socio.

En los mismos casos, la cooperativa pudo pagar, desde el comienzo, al socio mayor precio que el normal de la uva o mayor salario que el normal del trabajo en la plaza y no le dio después ningún retorno. La cooperativa y el socio obtuvieron beneficios.

Otros ejemplos: La cooperativa de consumo vendió a sus socios a precio de mercado y después no les dio retornos. La cooperativa obtuvo normal- mente beneficios.

La Cooperativa de Crédito percibe por los préstamos a sus socios inte- reses que le dejan un holgado margen, sin dar retorno. La cooperativa ob- tuvo beneficio.

Los ejemplos, para poner de manifiesto nuestra afirmación, podríamos multiplicarnos, pues las situaciones que se presentan en la práctica son muy variadas.

Lo cierto es que la técnica del retorno cooperativo manejada con ligereza o con malicia puede ser causa de graves perturbaciones en la economía de la entidad.

Una técnica muy depurada de la economía de la empresa y un cultivado espíritu cooperativo en sus socios son las seguras guías para encauzar por el buen camino un sano cooperativismo, lo que equivale a tener siempre presente las exigencias de una economía sana y el mejor servicio a los fines sociales que caracterizan aquél.

El Reglamento de Cooperación contiene en este punto un precepto elogiado. Nos referimos al artículo 75, que encomienda a la Obra Sindical de Cooperación velar porque «las sociedades cooperativas no desvíen su verdadero sentido, asegurándose de que la determinación de márgenes de previsión, y excesos de percepción, fondos de reserva y obras sociales y retornos cooperativos se ajuste a criterios normales y no encubra beneficios indebidos de los asociados, en perjuicio del fin social de la entidad».

Loables aspiraciones que para convertirse en realidad exigirían que la Obra Sindical de Cooperación contara con una organización adecuada y que el espíritu cooperativo estuviera más difundido.

RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS POR LAS OPERACIONES SOCIALES

No obstante su importancia, la materia es tratada en la vigente legislación con manifiesta imprecisión.

La Ley dedica un solo artículo, cuyo texto es como sigue: «Todos los socios tendrán una misma responsabilidad». Lo que agrega muy poco a la declaración contenida en el apartado c) del artículo 8.º.

El Reglamento ha querido ser más explícito. Su artículo 17 dispone: «La responsabilidad de los socios frente a terceros por las operaciones sociales, será de una misma clase dentro de cada cooperativa, y podrá ser ilimitada o ilimitada, según se determine en los estatutos».

«Los acreedores de la sociedad deberán en todo caso hacer previa exclusión del haber social».

La Ley de Cooperativas de 1931 había sido más precisa. Su artículo 5.º disponía: «Las sociedades cooperativas pueden ser:

a) Cooperativas de responsabilidad limitada, de cuyos compromisos y obligaciones responde sólo el haber social.

b) Cooperativas de responsabilidad suplementada, en las que los socios pueden constituir una garantía suplementaria con un máximo fijado de antemano.

c) De responsabilidad ilimitada, en la que cada socio responde con la totalidad de sus bienes.

Las cooperativas de consumidores no podrán constituirse con la condición de responsabilidad ilimitada.

Las personas jurídicas no pueden formar parte de una sociedad con responsabilidad ilimitada.

Trataremos de sistematizar los diferentes supuestos que, en nuestro entender, pueden presentarse.

Primer supuesto.

Que los estatutos de la entidad hayan previsto expresamente la clase de responsabilidad de los socios.

Dice el artículo 17 del vigente Reglamento que esta responsabilidad puede determinarse estatutariamente como limitada o como ilimitada.

Pero no podemos contentarnos con esta cita sino que debemos profundizar más.

¿Qué quiere decir responsabilidad limitada?

Por de pronto, que el socio limita su responsabilidad a las aportaciones al capital social a que se hubiera obligado estatutariamente. En este caso no ofrece duda alguna. El socio aceptó los estatutos de la entidad y, por tanto, se obligó a efectuar las aportaciones previstas en los mismos, y si no las efectúa, la entidad tiene acción contra el mismo y también los acreedores de la entidad.

¿Y si las aportaciones fueron acordadas en Junta general, sin estar previstas en los estatutos? La respuesta requiere aclaraciones.

Si el socio contribuyó con su voto, no podrá después alegar que no está obligado a aportar, porque se responsabilizó por la teoría de los actos propios.

Si el socio no contribuyó con su voto, su obligación es muy discutible y nos remitimos a lo dicho en otra parte de este tratado. Como criterio de referencia, hemos de defender una interpretación restrictiva en cuanto a la obligatoriedad de tales aportaciones, y hasta negar la eficacia del acuerdo frente al socio disconforme.

¿Cabe establecer en los estatutos la responsabilidad suplementada? Pese al silencio legal, nuestro criterio es rotundamente afirmativo.

En realidad, la responsabilidad suplementada —que admitía expresamente la Ley de 1931— es una variante de la responsabilidad limitada.

Consiste en el pacto estatutario en virtud del cual los socios se obligan a responder de las operaciones sociales no sólo con sus aportaciones al capital sino con otra cantidad —**suplemento de responsabilidad**— determinada de antemano, por ejemplo en dos, tres o más veces (pero fijas) el importe de dichas aportaciones.

Esta modalidad no sólo es recogida en legislaciones extranjeras sino que en alguna, y como luego veremos, viene establecida preceptivamente y aunque los estatutos guarden silencio.

Su admisibilidad en nuestro Derecho es incuestionable al amparo de la libertad de pactos. Y su utilidad es manifiesta porque, sin imponer a los socios desembolsos efectivos, acrece la responsabilidad y garantía de la cooperativa frente a terceros, contribuyendo eficazmente a una mejor autofinanciación.

¿Cuál es el alcance de la responsabilidad cuando se establece en los estatutos la responsabilidad ilimitada?

También aquí conviene distinguir.

En principio, quiere decir que el socio responde con todos sus bienes de las operaciones sociales.

Pero la responsabilidad ilimitada no presupone necesariamente la solidaridad.

En este punto habremos de acudir al Código Civil, indudablemente supletorio. Y los artículos 1.137 y 1.138 dan la solución correcta.

Dispone el primero que «la concurrencia de dos o más... deudores de una sola obligación, no implica que cada uno de... estos deba prestar íntegramente las cosas objetos de la misma. **Sólo habrá lugar a esto cuando la obligación expresamente lo determine, constituyéndose con el carácter de solidaria.**

Y agrega el segundo artículo citado: Si del texto de las obligaciones a que se refiere el artículo anterior no resulta otra cosa... la deuda se presumirá dividida en tantas partes iguales como... deudores haya... reputándose distintas unas de otras.

En consecuencia, si los estatutos se limitan a establecer que los socios responderán **ilimitadamente** por las operaciones sociales, **sin agregar que dicha responsabilidad es solidaria**, la deuda social —después de hacer previa excusión del haber social— se entenderá dividida en tantas partes iguales como sean los socios responsables, y cada uno responderá con sus bienes hasta el importe de dicha parte, pero no estará obligado a suplir la insolvencia de los demás socios.

Pero si los estatutos disponen que la responsabilidad de los socios por las operaciones sociales es **ilimitada y solidaria**, los acreedores podrán dirigirse, por la totalidad de su crédito —siempre después de haber hecho previa excusión del haber social— contra cualquiera de los socios, sin perjuicio del derecho del socio que pagó de reclamar a los demás socios la parte que a cada uno corresponda, con los intereses de anticipo —artículo 1.145 del Código Civil— porque entre los deudores la obligación deja de ser solidaria.

La exigencia del artículo 17 del Reglamento de la previa excusión del haber social, convierte la responsabilidad de los socios, aunque se haya pactado la ilimitación y la solidaridad, en subsidiaria respecto de la cooperativa.

Y aún cabe hacer una observación que reputamos de la mayor importancia.

Una antigua sentencia del Tribunal Supremo, contemplando el caso del alcance de la responsabilidad de los socios de un Sindicato Agrícola, cuyos estatutos habían establecido la responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios, resolvió que tal pacto estatutario no constituía a los socios, sin más, en responsables solidarios de las obligaciones de la entidad frente a terceros, sino que de aquél sólo se derivaba una acción para exigir la entidad a sus socios que se comprometieran ilimitada y solidariamente en el negocio jurídico concreto celebrado con terceros, de tal modo que, sin pactar tal compromiso directamente los socios en el respectivo documento, el acreedor de la entidad no tenía acción contra los socios, ni siquiera invocando el precepto estatutario.

No hemos conocido más que una sentencia que estableciera tal doctrina y no sabemos si, planteada nuevamente la cuestión, se mantendría.

Entre tanto, nos limitamos a llamar la atención sobre un punto que no dudamos de calificar de dificultoso en la práctica.

Segundo puesto.

Que los estatutos no contengan ningún precepto alusivo a la responsabilidad de los socios por las operaciones sociales.

La cuestión es ardua y en la práctica puede ocasionar a los interesados sorpresas desagradables.

Algunas legislaciones extranjeras que conocemos abordan el tema y lo resuelven de forma diferente, cuando no contradictoria.

Conforme al Código de Obligaciones suizo —reforma de 18 de diciembre de 1936— la presunción es de **no responsabilidad** de los socios por las deudas sociales, que sólo son garantizadas con el haber social. La responsabilidad personal de los socios ha de resultar indudablemente de precepto estatutario. Es más, para que el nuevo socio venga obligado a efectuar aportaciones suplementarias o con responsabilidad personal es preciso que estas obligaciones sean **expresamente** previstas y aceptadas por el candidato. Y si una sociedad que no ha previsto en sus estatutos la responsabilidad personal la introduce después por reforma estatutaria, los miembros disconformes tienen derecho a salirse de la sociedad dentro de los tres meses siguientes al día en que aquella reforma se hubiese hecho pública.

En Francia y bajo el régimen de la Ordenanza de 1945 y de los Decretos de 20 de mayo de 1955 y 4 de febrero de 1959, las pérdidas se entendían divididas entre los socios proporcionalmente al número de partes sociales que tuvieran suscritas, y la responsabilidad de cada socio se limitaba a **cinco veces** el montante del capital por él suscrito, comprendiendo el valor de su participación, esto es, cuatro más una.

El Decreto de 5 de agosto de 1961 y la Ley de 29 de diciembre del mismo año ha reducido esta responsabilidad a **dos veces** el capital social suscrito por el socio, es decir, una más una. Se exceptúan las responsabilidades sociales frente al Estado o el Crédito Nacional que alcanzan a los socios ilimitada y solidariamente.

En nuestra legalidad cooperativa no existen normas especiales y será forzoso resolver la cuestión acudiendo al Derecho común, que es supletorio.

Transcribimos en este punto el comentario de Castán (Derecho Civil, Tomo 4.º, edición 1956, página 581). Dice así:

«Tratándose de una sociedad simplemente civil, que no adopte algunas de las fórmulas del Código de Comercio, esa responsabilidad de los socios por las deudas sociales ¿afecta sólo a lo aportado por ellos y que constituye el patrimonio social, o afecta también, en el caso de que este resulte insuficiente para cubrir dichas deudas, a los bienes propios y personales de los socios? Es regla tradicional —que se remonta, como observa Planiol, a los tiempos en que la sociedad estaba desprovista de personalidad jurídica— la de que las deudas sociales gravan personalmente a los asociados. Aunque nuestro Código, a diferencia de algunos extranjeros, como el francés, no contenga norma explícita sobre este punto, parece responder a esa

misma tradición el sentido del artículo 1.968 (unido al principio general del artículo 1.911) y, por su parte, la doctrina científica (v., por ejemplo, Ponsá Gil, De Buen, Casso, Viñas, Batlle y Azurza) suele admitir estas dos conclusiones: 1.^a Que si en el convenio social nada se dispone, la responsabilidad de los socios es ilimitada; y 2.^a Que los socios tienen libertad para limitar su responsabilidad, por tenerla para toda clase de estipulaciones sobre pérdidas y ganancias, si bien para que surta efectos contra terceros dicha limitación habrá de hacersele conocer cuando con él se contrate. (Esta última conclusión es conforme con el artículo 17 del Reglamento de Cooperación, cuando expresamente se haya establecido en los estatutos la limitación de responsabilidad).

El mismo comentarista Castán, reconoce que han abogado por la solución contraria Pérez González y Alguer, inspirándose en principios generales del contrato de sociedad y del Derecho de Obligaciones: siendo como es —argumentan— la sociedad en el Código Español un sujeto de derecho distinto de los socios, de las deudas de la sociedad sólo responderá ésta con todos los bienes presentes y futuros (artículo 1.911); la obligación subsidiaria de los socios sería responsabilidad por deuda ajena o fianza, y ésta no se presume (artículos 1.822, apartado 1.º y 1.827, apartado 1.º).

Definición de la pérdida social.—Cuando la sociedad está en marcha, sus actividades se traducen en un complejo de derechos y obligaciones, de créditos y débitos.

Las deudas o pérdidas en el curso del ejercicio son compensadas por los resultados favorables de otras operaciones y por el capital, las reservas, provisiones, e incluso por los excedentes de otros ejercicios.

La responsabilidad del socio por las operaciones sociales sólo se plantea cuando es preciso proceder a la liquidación de la sociedad, lo que ocurrirá normalmente al disolverse, pero también en los estados excepcionales de concurso de acreedores o quiebra. Y la pérdida será la diferencia entre el activo y el pasivo. A esa pérdida o diferencia hay que referir la doctrina que acabamos de desarrollar a propósito de la responsabilidad del socio por las operaciones sociales.

Inmediatamente se alcanza la enorme complejidad de los problemas que pueden presentarse en el supuesto de una variación de los socios, lo que no será infrecuente, porque en la cooperativa los socios entran y salen en virtud del principio de puerta abierta.

¿Cuando se produjo la pérdida? ¿Qué socios y en qué cuantía o proporción son afectados? Limitar la responsabilidad a los existentes en el momento de la liquidación, exonerando a los que quizá hubieran cesado —voluntaria o involuntariamente— en época inmediatamente anterior y cuando ya la entidad estaba en pérdida no parece justo. Investigar el proceso económico que llevó a la entidad a la situación de pérdida puede ser labor dificultosa en extremo y expuesta a fácil impugnación en sus resultados.

Un criterio demasiado simplista será referir los resultados a los balances de situación de cada ejercicio económico.

Lo que es casi seguro que los presupuestos de dichos balances no sean coincidentes con el resultado que arroje la liquidación, tanto en la estimación de los elementos del activo como del pasivo.

Prescripción de la responsabilidad del socio.—En algunas legislaciones extranjeras se establecen plazos especiales de prescripción. La Ley francesa, por ejemplo, establece que dicha responsabilidad prescribe a los cinco años contados desde que el socio causó baja voluntaria o involuntaria, responsabilidad que, en caso de fallecimiento, alcanza a sus derecho-habientes.

En nuestra legalidad, a falta de precepto especial, habrá que acudir al Derecho común, concretamente al artículo 1.964 del Código Civil, que establece el plazo de quince años para las acciones personales que no tengan señalado plazo especial de prescripción.

Como hemos comentado en otra parte, estimamos excesivo este plazo.

FONDOS DE RESERVA Y DE OBRAS SOCIALES

Dispone el artículo 19 de la Ley: «Se formará necesariamente, un fondo de reserva y otro de obras sociales, con el carácter determinado en el apartado a) del artículo 8.º». Esto es, **irrepartibles**.

Y el artículo 13 del Reglamento precisa: «Los estatutos contendrán, necesariamente, normas para la constitución de los fondos de reserva y de obras sociales, pero podrá dejarse su determinación a las Juntas generales, con vistas a las necesidades, previsiones aconsejables y desarrollo económico de la entidad».

Uno y otro fondo responden a dos exigencias perfectamente definidas.

El fondo de reserva trata de favorecer la autofinanciación de la cooperativa dotando a ésta de recursos propios a través de un proceso teóricamente ininterrumpido.

El fondo de obras sociales se impone por la Ley a las cooperativas para que no esté vacía de contenido la definición de éstas como entidades para el cumplimiento de fines **sociales**, además de económicos (recuérdese la definición del artículo 1.º de la Ley).

Uno y otro son **irrepartibles**, pues, en caso contrario, se quebrantaría la prohibición de dar dividendos activos al capital, consecuencia legal del principio que sólo permite retribuir el capital cooperativo con un interés fijo y limitado.

En las cooperativas de crédito habrá de destinarse a estos fondos de reserva y de obras sociales el 30 por 100 de los rendimientos líquidos de cada ejercicio, según ordena el artículo 44 de la Ley, y en las demás cooperativas el porcentaje se reduce al 25, de acuerdo con el artículo 13 del Reglamento.

Ni la Ley ni el Reglamento impone una determinada distribución entre uno y otro fondo. Por otra parte, el artículo 13 del Reglamento, permite un holgado margen de libertad a las decisiones de las Juntas generales, si así se previó en los estatutos.

Por tanto, respetando en el total de ambos fondos los porcentajes expresados, y dentro de las normas estatutarias, las cooperativas podrán moverse con amplio albedrío para decidir qué parte dedicarán a fondo de reserva y qué parte a fondo de obras sociales. El único correctivo a esta libertad —pero sin el suficiente desarrollo— lo encontramos en el artículo 75 del Reglamento de Cooperación, según el cual, la Obra Sindical

de Cooperación, se asegurará de que la determinación de fondos de reserva y de obras sociales se ajuste a criterios normales y no encubra beneficios indebidos de los asociados, en perjuicio del fin social de la entidad.

Sobre la dificultad para una justa estimación de los porcentajes de estos fondos y la posibilidad de abusos, sin remedios eficaces para evitarlos, téngase aquí por reproducido cuanto acabamos de explicar a propósito de la determinación del beneficio cooperativo.

Dispone el apartado h) del artículo 4.º del Reglamento que «los fines que deberá cumplir el fondo de obras sociales, serán de carácter moral, cultural, profesional o benéfico, en interés de la sociedad, y deberán ser fijados con la mayor precisión posible en los estatutos». Precepto reglamentario coincidente con el apartado f) del artículo 8 de la Ley.

Lo cierto es que, en la práctica, los estatutos de las cooperativas no determinan con precisión los fines que deberá cumplir dicho fondo, lo cual es explicable por la dificultad de preverlos de antemano, contentándose los estatutos con una declaración de carácter general, asunto más o menos literal del texto reglamentario.

Más importante es la exigencia con que concluye el apartado h) del artículo 4.º reglamentario, según la cual, corresponde «a la Obra Sindical de Cooperación la aprobación de los acuerdos que sobre aplicación concreta de los Fondos de Obras Sociales acuerde la Junta General de la Cooperativa».

Esta exigencia se viene cumpliendo y la Obra Sindical de Cooperación procede con un amplio criterio al aprobar las iniciativas de las cooperativas, sin otra preocupación que la de asegurar que se trata de una efectiva aplicación social y que ésta redunde en beneficio de la entidad o de sus socios.

Antes de poner punto final a este apartado, creemos oportuno agregar unas consideraciones dictadas por la experiencia.

La intención del legislador al imponer a las cooperativas la formación de los fondos de reserva y de obras sociales es loable, pero los resultados no han respondido a las intenciones.

La falta de un recio espíritu cooperativo y la inobservancia de las leyes económicas que rigen las empresas son causas principales del raquitismo que adolecen estos fondos en la inmensa mayoría de las cooperativas.

No anima a los socios el deseo de fortalecer la financiación de la cooperativa, prefiriendo obtener ventajas individuales e inmediatas, en detrimento de la estabilidad económica y de la solidaridad y altruismo que debieran estar en el primer plano de las preocupaciones de los socios para edificar una empresa sólida y, a la vez, una asociación humana y generosa.

Coadyuvan en la misma dirección —pero con menor intensidad— la depreciación de la moneda y la presión fiscal. Y decimos en menor medida

porque, aún siendo causas ciertas, nada podrían si los socios fueran guiados por un potente espíritu de solidaridad y con vigor empresarial.

Concretamente, y por lo que se refiere al fondo de obras sociales la modestia de sus aplicaciones reduce prácticamente a cero la intención del legislador. Y los intentos que periódicamente afloran a la realidad para suscitar en las cooperativas un movimiento de solidaridad —de tal modo que canalizando a unas pocas obras comunes los mínimos recursos que bajo la rúbrica de este fondo lucen en los balances de las cooperativas, pudiera ofrecerse unas realidades tangibles— se diluyen en la falta de acogida y en el escepticismo.

Una futura legalidad deberá prestar atención a esta materia, de indudable importancia, si no se prefiere prolongar la actual situación decepcionante.

Con tal propósito, parecerá conveniente regular:

La correcta determinación de la base a que referir los porcentajes de los fondos.

La asignación de un porcentaje mínimo a cada fondo.

Las aplicaciones concretas del fondo de obras sociales favoreciendo las actuaciones conjuntas para evitar la excesiva atomización y poniendo especial énfasis en la directa intervención del Consejo Superior de Cooperación, regulado éste como un órgano con auténtica representatividad.

Las aportaciones al capital social, la irrepartibilidad de las reservas y la depreciación de los signos monetarios.

Nuestra vigente legalidad, inspirada en este punto en los clásicos principios, prohíbe los dividendos activos al capital social, y admite que este pueda disfrutar un interés fijo y limitado y que las aportaciones se devuelvan al socio al salir de la cooperativa o al disolverse la entidad, pero sólo sus aportaciones.

Esta legalidad, irreprochable desde el punto de vista de la doctrina más rigurosa, tiene una grave objeción fundada en el hecho, que se da universalmente —en mayor o menor medida—, de la constante depreciación de los signos monetarios.

Porque, aceptando que el socio no se enriquezca especulativamente, es también de equidad que no se empobrezca, lo que, de hecho, ocurre si al cesar en la cooperativa o disolverse ésta se le devuelven unas aportaciones que, nominalmente, son del mismo valor, pero cuyo poder adquisitivo ha experimentado una baja, tanto más considerable cuanto mayor haya sido la depreciación monetaria en el tiempo que medió desde que aportó hasta que se le devuelve lo aportado.

Este problema —íntimamente relacionado con el de la repartibilidad o irrepartibilidad de las reservas o del haber líquido en caso de disolución— divide a la doctrina.

Es innegable que la aceptación a ultranza de la irrepartibilidad de las reservas, ni siquiera en caso de disolución, no favorece la autofinanciación de la cooperativa y enfrenta paradójicamente el interés de ésta con el interés de los socios, porque éstos temen que cuanto más aporta al capital social más se empobrecen a la larga.

Los que sostienen la opinión contraria arguyen que la cooperativa, en última instancia, es una empresa privativa de sus socios, que aquella pertenece íntegramente a éstos, y que el establecimiento de una especie de derecho hereditario en favor de otras instituciones o entidades cooperativas presupone el reconocimiento de una identidad de aspiraciones y fines de orden trascendente que no tiene porqué imponerse «a fortiori» y contra la convicción de las propias cooperativas.

Sin embargo, nos sumamos a la opinión de los que sostienen que la esencia de la cooperativa está en la exaltación de los valores sociales y morales y en la solidaridad entre todas, pues no en balde se habla del movimiento cooperativo.

La más rotunda expresión del sentido altruista de las cooperativas está en la formación de los fondos comunitarios y en la irrepartibilidad de los mismos aun en caso de disolución, aceptando una herencia forzosa en favor de otras entidades o actividades cooperativas.

La repartibilidad de las reservas, equivaldría a permitir dividendos al capital, y la repartibilidad del haber líquido de la cooperativa disuelta sancionaría, además, un privilegio irritante e injustificado en favor de los socios existentes en el momento de acordar el reparto, y más de una vez, sería un estímulo a favor de la muerte de las cooperativas prósperas a mano airada de un grupo mayoritario de socios egoístas.

No se olvide que la cooperativa es una empresa para la prestación de servicios a sus socios, y que su finalidad, en favor de éstos, desde el punto de vista económico, se agota con la prestación de dichos servicios en las mejores condiciones de calidad y precio. Todo lo demás es una plus valía la que no debe llamarse el socio, sino que es un acervo común que debe robustecerse durante la vida de la entidad para el fortalecimiento económico de ésta y aplicarse, en parte, a fines educativos, culturales, morales, religiosos, etc., siempre en utilidad del socio, pero sin alentar en éste el pensamiento de que ese acervo común puede convertirse en una herencia crematística para su propio bolsillo.

Por estas razones nos adscribimos sin reservas a la tesis de la irrepartibilidad de las reservas y del activo líquido en caso de disolución.

Cuestión distinta es la injusticia que se produce frecuentemente por la devaluación incesante de los signos monetarios.

El remedio a esta injusticia puede estar en que la Ley regule o los estatutos provean las llamadas cláusulas estabilizadoras que aseguren al socio la restitución de un equivalente en poder adquisitivo igual a lo que aportó un día.

La licitud de estas cláusulas estatutarias es indudable, y más de una vez los cooperativistas han hecho uso de esta previsión.

Las dificultades vienen del lado fiscal, porque, a falta hoy de una regularización adecuada, la actualización del valor de las aportaciones lleva consigo necesariamente una paralela revalorización de activos, y ésta es estimada por el Fisco como beneficio, con la consiguiente tributación.

La futura ley deberá abordar este problema, pues de su acertada solución dependerá en gran medida que pueda superarse el enfrentamiento de intereses —cooperativa = socios— que hemos puesto de manifiesto, salvando, a la vez, los principios cooperativos y los legítimos intereses de los cooperativistas.

En nuestro entender, la futura legalidad debería consentir que la cooperativa regularizara periódicamente el valor de su activo, siguiendo las normas que dictara al efecto el Ministerio de Hacienda o aplicando a los valores inmovilizados los índices generales de precios publicados por el Instituto Nacional de Estadística, sin que esta regularización deba determinar necesariamente tributación por beneficios.

Nos hacemos cargo de las dificultades que una norma de tal clase encontraría en los medios fiscales, por afectar muy directamente a la actual técnica impositiva, y también contamos con que se nos pueda contestar que el problema, con las obligadas adaptaciones, se plantea en parecidos términos en las empresas especulativas.

Pero estamos convencidos de la justicia de las medidas que propugnamos, y si es así, lo obligado es que la técnica fiscal sirva la justicia objetiva mediante fórmulas que no dudamos podrán encontrarse.