



VNIVERSITAT
DE VALÈNCIA

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

**Las Cooperativas Financieras y su régimen fiscal en España y países de
América Latina**

Tesis Doctoral

Presentada por: Graciela Lara Gómez

Doctorado en Economía Social

(Cooperativas y Entidades no Lucrativas)

Dirigida por: Dra. María Pilar Alguacil Marí

València (España), noviembre de 2019

TABLA DE CONTENIDO

Lista de figuras	9
Lista de tablas	11
Abreviaturas	13
Agradecimientos	15
Resumen en Castellano	17
CAPÍTULO PRIMERO	
INTRODUCCIÓN	21
1.1. Planteamiento del problema y pregunta de investigación	24
1.2. Relevancia, pertinencia y factibilidad	28
1.3. Objetivos	30
1.4. Metodología	31
1.5. Hipótesis y variables	34
1.6. Descripción del contenido	35
CAPÍTULO SEGUNDO	
LOS PRINCIPIOS, LOS SISTEMAS TRIBUTARIOS Y LOS INCENTIVOS	39
2.1. Los principios jurídicos, constitucionales y tributarios	41
2.1.1. Los principios jurídicos	41
2.1.2. Los principios constitucionales	43
2.1.3. Los principios tributarios	44
2.1.3.1. El principio de justicia y la equidad tributaria	45
2.1.3.2. La capacidad económica	50
2.2. Los sistemas y la estructura tributaria	52
2.3. Los impuestos directos e indirectos	60
2.4. Los incentivos en la economía	63
2.5. Los incentivos tributarios	68

2.5.1.	Los incentivos tributarios: sus beneficios y perjuicios	70
2.5.2.	Tipos de incentivos tributarios	73
2.5.3.	Los incentivos y el gasto fiscal	75
2.6.	Las exenciones o exoneraciones como una forma de incentivo tributario	76
2.7.	La justificación para el otorgamiento de incentivos para las cooperativas.	80
2.7.1.	La justificación basada en la idoneidad del modelo social	81
2.7.2.	La justificación fundada en argumentos jurídicos	83

CAPÍTULO TERCERO

MERCADOS FINANCIEROS Y COOPERATIVAS: UN ENFOQUE POLÍTICO, ECONÓMICO, LEGAL Y SOCIAL 89

3.1.	La diversidad política, económica y social en las cinco naciones	90
3.1.1.	Argentina	92
3.1.2.	Colombia	94
3.1.3.	Costa Rica	96
3.1.4.	México	99
3.1.5.	España	103
3.2.	Los indicadores en los cinco países	106
3.3.	El contexto legal de las cooperativas en cinco naciones	112
3.3.1.	Legislación cooperativa en Argentina	113
3.3.2.	Legislación cooperativa en Colombia	118
3.3.3.	Legislación cooperativa en Costa Rica	122
3.3.4.	Legislación cooperativa en México	125
3.3.5.	Legislación cooperativa en España	130
3.4.	Legislación comparada en materia cooperativa	136
3.4.1.	El acto cooperativo y la finalidad no lucrativa	138
3.4.2.	Similitudes y divergencias en la integración de las cooperativas	139

3.4.3.	Las Cortes en los cinco países	141
--------	--------------------------------	-----

CAPÍTULO CUARTO

	ESTRUCTURAS TRIBUTARIAS: LOS IMPUESTOS A LA RENTA Y AL CONSUMO PARA LAS COOPERATIVAS FINANCIERAS EN ARGENTINA, COLOMBIA, COSTA RICA, MÉXICO Y ESPAÑA	143
4.1.	El contexto tributario en países de América Latina y España	144
4.2.	La estructura de las administraciones tributarias en Latinoamérica y España	147
4.3.	La estructura fiscal en Argentina	152
4.3.1.	El sujeto, objeto, base y tipo de gravamen del Impuesto a las Ganancias en Argentina	155
4.3.2.	El Impuesto al Valor Agregado en Argentina	160
4.3.3.	La Contribución extraordinaria sobre el Capital de Cooperativas y Mutuales de Ahorro, de Crédito y/o Financieras, de Seguros y/o Reaseguros en Argentina	164
4.4.	La estructura fiscal en Colombia	167
4.4.1.	El sujeto, objeto, base y tipo de gravamen del Impuesto Sobre la Renta en Colombia	169
4.4.2.	El Impuesto Sobre las Ventas en Colombia	174
4.5.	La estructura fiscal en Costa Rica.	177
4.5.1.	El sujeto, objeto, base y tipo de gravamen del Impuesto Sobre la Renta en Costa Rica.	179
4.5.2.	El Impuesto al Valor Agregado en Costa Rica.	184
4.6.	La estructura fiscal en México	187
4.6.1.	El sujeto, objeto, base y tipo de gravamen del Impuesto Sobre la Renta en México	190
4.6.2.	El Impuesto al Valor Agregado en México	195
4.7.	La estructura tributaria en España	199

4.7.1.	El sujeto, objeto, base y gravamen del Impuesto Sobre Sociedades en España	202
4.7.2.	El Impuesto Sobre el Valor Añadido en España	209
CAPÍTULO QUINTO		
FISCALIDAD EN LAS COOPERATIVAS FINANCIERAS: UN ESTUDIO COMPARADO.		213
5.1.	Los principios tributarios en las Constituciones de Argentina, Costa Rica, Colombia, México y España	214
5.2.	La promoción de las cooperativas como mandato constitucional.	219
5.3.	Los fiscos y las Cortes nacionales	223
5.4.	Análisis comparado de los Impuestos a la Renta en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España	224
5.4.1.	Las normas tributarias del gravamen a la renta	225
5.4.2.	Los gravámenes a la renta en los cinco países	227
5.4.3.	La equidad horizontal y vertical en los gravámenes a la renta en los cinco países	230
5.5.	Comparación de Impuestos al consumo en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España	232
5.5.1.	Impuestos al consumo: denominaciones, sujeto y objeto	233
5.5.2.	Tratamiento impositivo del gravamen al consumo en las cinco naciones	235
5.5.3.	La equidad vertical y horizontal en los impuestos al consumo	236
5.6.	El análisis fiscal comparado para las sociedades en los cinco países	232
5.7.	El estudio comparado de los incentivos tributarios en las cinco naciones	239
5.7.1.	Los incentivos tributarios y el gasto fiscal en las legislaciones de los cinco países	242
5.7.2.	Análisis comparado de los incentivos fiscales en las cinco naciones	247

5.7.3.	Los incentivos tributarios para las cooperativas y su relación con el PIB	248
5.8.	La persistencia de las cooperativas financieras en las cinco naciones	250
5.8.1.	El rol de la competencia en la persistencia organizacional	251
5.8.2.	El papel de la regulación en la continuidad de las cooperativas financieras	253
	CONCLUSIONES	261
	<i>Contribuciones de la tesis</i>	278
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	281
	ANEXO LEGISLATIVO	295

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.	Características de los principios jurídicos	42
Figura 2.	Justicia y equidad	46
Figura 3.	La equidad vertical y horizontal	49
Figura 4.	El Sistema tributario	55
Figura 5.	La estructura tributaria	59
Figura 6.	Los incentivos y el sistema institucional	68
Figura 7.	Los países seleccionados y el PIB	90
Figura 8.	Datos sobre Argentina	93
Figura 9.	Datos sobre Colombia	95
Figura 10.	Datos de Costa Rica	98
Figura 11.	Datos de México	101
Figura 12.	Datos de España	105
Figura 13.	Densidad poblacional en los cinco países	108
Figura 14.	IDH en los cinco países	109
Figura 15.	Indicador Gini en las cinco naciones	110
Figura 16.	Población por debajo de la línea de la pobreza	111
Figura 17.	Entidades de crédito y legislación en Argentina	115
Figura 18.	Principios constitucionales	218
Figura 19.	La repercusión y la incidencia en los impuestos indirectos.	233
Figura 20.	Tipos de incentivos tributarios	243
Figura 21.	Gravámenes e incentivos tributarios para las cooperativas y su relación con el PIB	249

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.	Características de los sistemas fiscales	57
Tabla 2.	Los beneficios y perjuicios de los incentivos tributarios	73
Tabla 3.	Argumentos jurídicos que justifican el otorgamiento de incentivos para las cooperativas	87
Tabla 4.	Indicadores económicos en cinco países	107
Tabla 5.	Legislación cooperativa en Argentina	116-117
Tabla 6.	Legislación cooperativa vigente en Colombia	119
Tabla 7.	Legislación cooperativa en Costa Rica	123
Tabla 8.	Legislación aplicable a las cooperativas en México	129
Tabla 9.	Legislación cooperativa vigente en España	135
Tabla 10.	Ordenamientos jurídicos aplicables a las cooperativas en cinco países	137
Tabla 11.	Disposiciones en las legislaciones cooperativas	139
Tabla 12.	Definición de cooperativa	140
Tabla 13.	Recaudación tributaria en las cinco naciones	146
Tabla 14.	Estructura de las administraciones tributarias en América Latina y España	148
Tabla 15.	Impuestos a la renta o directos en cinco países	150
Tabla 16.	Impuestos al consumo o indirectos en cinco países	151
Tabla 17.	Impuestos Nacionales vigentes en Argentina	153-154
Tabla 18.	Elementos del Impuesto a las Ganancias en Argentina	159
Tabla 19.	Impuesto a las Ganancias para las sociedades en Argentina	160
Tabla 20.	Impuesto al Valor Agregado para las sociedades en Argentina	164
Tabla 21.	Gravámenes a la Renta para las cooperativas en Colombia	171
Tabla 22.	Elementos del Impuesto Sobre la Renta en Colombia	173
Tabla 23.	Gravamen a la renta para las sociedades en Colombia	174
Tabla 24.	Impuesto al Valor Agregado para las sociedades en Colombia	177
Tabla 25.	Elementos del Impuesto Sobre la Renta en Costa Rica	183
Tabla 26.	Impuesto al Valor Agregado para las sociedades en Costa Rica	187

Tabla 27.	Elementos del Impuesto Sobre la Renta en México	194
Tabla 28.	Impuesto Sobre la Renta para las sociedades en México	195
Tabla 29.	Impuesto al Valor Agregado para las sociedades en México	199
Tabla 30.	Elementos del Impuesto Sobre Sociedades en España	208
Tabla 31.	Impuesto Sobre Sociedades en España	209
Tabla 32.	Impuesto al Valor Añadido para las sociedades en España	211
Tabla 33.	Los Principios tributarios y las constituciones	216-217
Tabla 34.	La obligación del fomento de las cooperativas	222
Tabla 35.	Impuestos a la renta (sujeto pasivo y objeto)	226
Tabla 36.	Impuestos que gravan la renta de las sociedades, en los cinco países	228
Tabla 37.	Sujetos y objeto de los impuestos al consumo en cinco naciones	234
Tabla 38.	Impuestos al consumo o indirectos en cinco países	236
Tabla 39.	Comparativo de tributos entre cooperativas financieras y empresas de capitales	240
Tabla 40.	El gasto fiscal en países de América Latina y España	245
Tabla 41.	Tipos de incentivos a la renta y al consumo para las cooperativas financieras	247
Tabla 42.	Principales cooperativas financieras en las cinco naciones	252
Tabla 43.	Entidades supervisadas y no supervisadas por país	256

ABREVIATURAS

ACI	Alianza Cooperativa Internacional
AFIP	Administración Federal de Ingresos Públicos
Art.	Artículo
BANSEFI	Banco Nacional de Servicios Financieros
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CFEC	Creación del Fondo de Educación Cooperativa
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CONFECOOP	Confederación de Cooperativas de Colombia
DIAN	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
ETN	Estatuto Tributario Nacional
FARC	Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia
IDH	Índice de Desarrollo Humano
INFOCOOP	Instituto Nacional de Fomento Cooperativo
LAC	Ley de Asociaciones Cooperativas
LC	Ley de Cooperativas
LCC	Ley de Cooperativas de Crédito
LCCC	Ley de Cajas de Crédito Cooperativas
LCECC	Ley de Contribución Extraordinaria sobre el Capital de las Cooperativas
LDT	Ley de División Territorial
LF	Ley de Fortalecimiento
LGSC	Ley General de Sociedades Cooperativas
LGSM	Ley General de Sociedades Mercantiles.
LGT	Ley General Tributaria
LIF	Ley de Ingresos de la Federación
LIG	Ley de Impuesto a las Ganancias
LIGSV	Ley del Impuesto General Sobre las Ventas
LISR	Ley del Impuesto Sobre la Renta
LISS	Ley del Impuesto Sobre Sociedades
LIVA	Ley del Impuesto al Valor Agregado / Añadido

LRAIFOC	Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas
LRASCAP	Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
LRFC	Ley sobre el Régimen Fiscal de las Cooperativas
LRTE	Ley Reforma Tributaria Estructural
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
SCJN	Suprema Corte de Justicia de la Nación
SUGEF	Superintendencia General de Entidades Financieras
UE	Unión Europea
USD	United States Dollars
WOCCU	World Council of Credit Unions

AGRADECIMIENTOS

A los **docentes y administrativos del Doctorado en Economía Social (cooperativas y Entidades no lucrativas)**, mi imperecedera gratitud. Me considero muy afortunada por haber tenido una experiencia tan edificante y plena de nuevos conocimientos en la Universidad de Valencia.

Al **Dr. Rafael Chaves**, muchas gracias por su orientación y disposición para apoyarme durante mi permanencia en el programa doctoral.

Especialmente a mi directora de tesis, la **Dra. Pilar Alguacil Marí**. Le agradezco haber compartido sus conocimientos en las disciplinas del Derecho, las cooperativas y su fiscalidad. Mi eterno reconocimiento por su paciencia y acertadas recomendaciones en el desarrollo de la tesis.

A los **expertos, miembros del Tribunal de la tesis doctoral**, quienes tuvieron el tiempo y la diligencia para leer el trabajo y realizar las recomendaciones que contribuyeron a su mejora.

RESUMEN EN CASTELLANO

Desde una perspectiva internacional la tesis denominada *Las Cooperativas Financieras y su régimen fiscal en España y países de América Latina*, se inscribe en la línea de investigación *Derecho de la Economía Social*, particularmente en el tema *Fiscalidad de cooperativas, de entidades no lucrativas y de otras entidades de la Economía Social*. Con el estudio se busca dar respuesta a la pregunta central, ¿Cómo los incentivos y el tratamiento fiscal equitativo para las cooperativas financieras en España y países de América Latina, propician su persistencia y viabilidad en los contextos en que se desarrollan?

Para contestar el cuestionamiento, se construyó un marco teórico que alude a las instituciones, los incentivos, la equidad y a los ordenamientos jurídicos en materia de tributación, con lo que se presenta un marco idóneo para proporcionar respuestas a la dinámica que surge en los países y en el sector en el que participan las cooperativas.

Con apoyo en los ejes teóricos, fueron seleccionados los métodos de investigación exegético y comparado, lo que facilitó el diseño de un marco descriptivo – comparativo para la comprensión de los escenarios nacionales e internacionales, su perspectiva institucional, el sistema y políticas tributarias, así como la estructura impositiva que define las cargas a que estarán sujetos los miembros de un Estado¹. Con la recopilación teórica confrontada con la realidad económica y jurídica que predomina entre las cooperativas, fue posible establecer el objeto de estudio y comparar el marco tributario que rige para las cooperativas financieras en los países de Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España. De tal manera que se llevó a cabo una investigación de tipo sincrónica, lo que implicó la observación del fenómeno en un determinado tiempo y espacio.

Identificado el tratamiento fiscal aplicable para las cooperativas financieras, se procedió a evaluar si los incentivos tributarios que aplican a tales sociedades, cumplen con el postulado de equidad tributaria. De tal manera que se identificaron los macroprocesos institucionales que implican la introducción de incentivos en las estructuras tributarias nacionales, para

¹ De acuerdo con García – Máynez (2002, p. 98) se entiende por Estado a: “la organización jurídica de una sociedad bajo un poder de dominación que se ejerce en determinado territorio.

luego determinar su potencial para influir en la persistencia y viabilidad de las cooperativas financieras.

Con los resultados al examen de las estructuras tributarias, se determinó que son los impuestos al consumo y a la renta los principales tributos a los que están sujetas las cooperativas financieras en los países. En consecuencia, se estimó conveniente, incluir un estudio comparativo de los tratamientos contenidos en las leyes tributarias, con lo que fue viable contrastar los elementos normativos a la luz del principio de equidad tributaria. Por lo que, con el análisis de las diferentes normas, puede afirmarse que los preceptos constitucionales contienen principios jurídicos en materia tributaria, los que no siempre son cumplidos.

Esencialmente, las normas contenidas en el ordenamiento constitucional, buscan la igualdad, equidad o justicia, como eje de sus sistemas tributarios, pero no siempre se logra. De esta manera se determinó, que los incentivos para las cooperativas fundan su justificación en mandamientos constitucionales y legales que prescriben al Estado su promoción y fomento.

Del mismo modo se comprobó que, aunque las cooperativas están sujetas a impuestos similares, los beneficios y su tratamiento fiscal tiene algunas divergencias entre los países, por lo que se pudieron observar esquemas benéficos respecto de la Imposición a la Renta que se traducen en incentivos tributarios, expresados a través de reducciones y exenciones; pero también se estableció que existen tratamientos que gravan de manera importante a las cooperativas financieras o les imponen gravámenes complementarios.

En lo que atañe al impuesto al consumo pudo constatarse que en la mayoría de las naciones estudiadas se aplican exenciones, pero en algunos casos los requisitos son tan complicados de cumplir, que es difícil acceder a ellas. Cabe señalar que solo en Argentina se paga el impuesto al consumo por los intereses derivados del crédito.

Se concluyó que, la persistencia o desaparición de las cooperativas financieras en los cinco países, mantienen una importante relación con su contexto internacional, pero principalmente son el resultado de lo que acontece en la dinámica interna de las naciones,

por lo que las políticas fiscales deben atender al otorgamiento de beneficios a los que más lo requieren, de manera que las políticas constituyen un instrumento poderosos para el fomento, desarrollo y persistencia del modelo cooperativista.

En consecuencia, no debe soslayarse que las instituciones, los ordenamientos jurídicos y en general la regulación para las cooperativas financieras, desempeñan un papel preponderante en su permanencia en el tiempo y en su viabilidad económica.

Palabras clave: incentivos, tributación, equidad, impuestos, consumo, ingreso, naciones.

CAPÍTULO PRIMERO

INTRODUCCIÓN

Diversas organizaciones como la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), dan cuenta de la importancia del sector cooperativo y sus aportes al desarrollo de los países. De acuerdo con la ACI (2016) la presencia y la magnitud de las cooperativas en el mundo tienen un importante impacto a escala local y mundial. Esto se refleja en el contexto internacional con cooperativas que afilian a casi 1 000 millones de socios y generan 100 millones de empleos, esto es, un 20% más que las firmas multinacionales de capital. En cuanto al monto de ventas, las 300 cooperativas más grandes suman 1.1 trillones de USD, importe comparable al Producto Interno Bruto (PIB) de algunas de las economías nacionales más destacadas. Tan sólo en Canadá 4 de cada 10 personas son integrantes de al menos una cooperativa, cifra que se eleva en un 70% en la provincia de Quebec. En Estados Unidos las cooperativas rurales de electricidad dan servicio a más de 42 millones de residentes en 47 Estados, lo que representa el 42% de las líneas con que cuenta ese país. En Latinoamérica, países como Uruguay contribuyen con el 3% del PIB, mientras que Brasil aporta el 37.2% del PIB agrícola y el 5.4% del total. Asimismo, la OIT (2015) afirma que los ingresos agregados de las 300 empresas cooperativas más importantes del mundo ascienden a 1,6 billones de USD, cifra semejante al PIB de España –la novena economía mundial–.

Respecto a las cooperativas dedicadas a actividades financieras, la ACI ha dado a conocer que entre las que poseen mayor sostenibilidad se localizan algunas dedicadas a la banca y a los seguros, las que pertenecen a países como Canadá, Reino Unido, Estados Unidos, Japón y Francia (ACI, 2013). Dichas cooperativas participan de manera importante en la contribución al empleo, de tal manera que inciden en la oferta de puestos de trabajo, ya que como lo indica la ACI (2016) en Europa los bancos cooperativos emplean a unas 700 mil personas, mientras que en el contexto mundial las cooperativas contribuyen con unos 100 millones de trabajadores (OIT, 2015).

Además de lo indicado por la ACI (2016; 2013), el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU, World Council of Credit Unions por sus siglas en inglés), con

datos de 2014 ha referido que en el mundo existen 57 mil cooperativas de ahorro y préstamo, ubicadas en 105 países de 6 continentes, las que atienden a 217 millones de personas, poseen activos por 1.8 billones USD, mantienen préstamos por 1.2 billones USD y cuentan con 1.5 billones en aportaciones y ahorros. El organismo indica que tan sólo en Estados Unidos se ubican 6,399 de cooperativas financieras², las que poseen 1 136 122 466 854 de USD en activos, mientras que en Latinoamérica países como Ecuador y Brasil poseen 900 y 650 cooperativas respectivamente y esta última nación mantiene la mayor cantidad de activos por un monto de 39, 036 millones de USD (WOCCU, 2015).

Respecto a la participación de las cooperativas en los sistemas financieros nacionales, la ACI (2016) señala que Costa Rica posee el 8.5% de activos respecto del total del sistema financiero. Por su parte, en España las cooperativas financieras poseen el 6% de los activos totales del sistema financiero y han persistido exitosamente a crisis en el sector (Alda García, Asso Sanz y Marco Sanjuán, 2017).

Por su parte en México participa con un rango muy bajo de activos con menos del 1% (.66% según datos del Banco de México). No obstante, contrasta que esta nación posee el mayor número de cooperativas financieras de entre las naciones estudiadas y en ella se ubica la cooperativa financiera más grande de América Latina, por su monto de activos y número de socios (Lara, Pérez y Hurtado, 2017).

La importancia de las cooperativas en el sector financiero es evidente por los servicios de crédito y ahorro que proporcionan, aunado a que atienden necesidades de las personas, buscando su beneficio común y al mismo tiempo actuando en favor del desarrollo de los pueblos en donde se localizan. Entre sus aportaciones se puede decir que satisfacen necesidades fundamentales como la vivienda, la salud, el fomento de la educación formal y cooperativa, entre otros de igual importancia. Por su medio se persiguen objetivos de trascendencia para la sociedad, promoviendo el cuidado del medio ambiente, la equidad de género, la atención a la juventud y la niñez, así como la sustentabilidad, la justicia y la paz

² Para los fines de la tesis se identificará como Cooperativas Financieras (independientemente de su denominación en las legislaciones nacionales), a todas aquellas organizaciones constituidas al amparo de leyes cooperativas, dedicadas a la captación o colocación de recursos financieros, a través del ahorro, préstamo, inversión, remesas y en general las relacionadas con operaciones activas y pasivas de crédito.

(Martínez, 2014). A tales beneficios, se agrega la relevancia de las cooperativas en el combate al desempleo y el subempleo, además de la contribución para que los trabajadores accedan a la propiedad de la empresa (Rodrigo, 2003). Por lo que según Pastor (2012) la cooperativa es un modelo jurídico basado en principios y valores, que allanan el rumbo hacia el desarrollo económico y social del entorno donde se establecen, además de que propician la redistribución de la renta y el acceso de la población a los medios de producción y/o al consumo.

Los datos presentados muestran las bondades del cooperativismo y su contribución al desarrollo de las naciones. Sin embargo, Cracogna (2015) subraya que el sector dedicado al crédito cooperativo tiene dificultades como consecuencia de la regulación legal en algunos países, ya que en algunos casos la banca está reservada a las sociedades de capitales, relegando al sector cooperativo a las actividades financieras no bancarias enfocadas mayoritariamente a la atención de la población con menores ingresos.

Con apoyo en lo indicado, en el siguiente apartado se presenta el planteamiento del problema de investigación, destacando la importancia de los países seleccionados para el estudio y el rol que desempeñan las cooperativas en el contexto económico, de tal manera que se manifiestan las vicisitudes que persisten en dichas sociedades, las que son influidas – en ocasiones negativamente– por el tratamiento fiscal al que son sometidas.

1.1. Planteamiento del problema y pregunta de investigación

Hoy en día es notoria la desigualdad económica y social que representa un lastre que persiste en países de todo el mundo, dado que la concentración de la riqueza está favoreciendo solo a unos pocos. Es notorio que prevalecen naciones pobres con altas concentraciones de riqueza entre pocos ciudadanos, lo que no es ajeno a los diferentes contextos nacionales que en esta tesis se analizan.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), un dato revelador demuestra que países como Colombia y México, tienen entre su población al 1% más rico, los que poseen poco más del 20% del ingreso total nacional (CEPAL, 2018). Paralelamente, en Costa Rica las políticas públicas han resultado eficaces en la disminución

de la pobreza, pues solo el 12% de la población es pobre y en consecuencia la clase media es el segmento poblacional más importante (Oviedo, et al., 2015). Mientras que España ha venido mostrando crecimiento económico, pero al igual que otros países ha sido afectado por significativas crisis en el contexto internacional, lo que ha deteriorado las condiciones sociales que han incidido en los indicadores de exclusión y pobreza monetaria según datos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2017a) y FOESSA (2014).

En cuanto a la situación financiera que ha predominado entre los países analizados, en Argentina las cooperativas financieras han transitado por diversas problemáticas que las ha orillado a desaparecer, lo que ha estado aparejado a las constantes crisis financieras que han surgido de manera recurrente. Las consecuencias son visibles en el país, por el deterioro sostenido que se ha sufrido en las últimas cuatro décadas y recientemente se ha reportado que durante 2016 la creciente informalidad laboral se ha agudizado por los niveles de pobreza que se han mantenido en el orden del 30.3% y los de indigencia en el 6.1%, lo que indica que la polarización del ingreso es una realidad presente en dicha nación.

En el país colombiano, la Confederación de Cooperativas de Colombia (CONFECOOP, 2017) ha reconocido que, pese al bajo crecimiento de la economía, en su conjunto el sistema financiero ha venido presentando un desempeño positivo, tal crecimiento se ha manifestado en la cartera de crédito y la liquidez del sector cooperativo. Respecto a la participación de las cooperativas en los sistemas financieros nacionales, la ACI (2016) ha destacado el posicionamiento de Costa Rica, donde se reporta la posesión en activos del 8.5% en el sistema financiero, además que participan activamente en el financiamiento y la prestación de otros servicios indispensables para sus agremiados.

Según el Banco Nacional de Servicios Financieros (Bansefi) Realidades de amplia desigualdad económica como la que persiste en México, muestran fuertes problemas de inclusión financiera, donde la penetración de financiamiento como porcentaje del PIB es del 28%, mientras que en otros países como Chile es del 70%. La desigualdad económica es una situación perceptible entre los sectores de la población más desprotegida, dado que en México el 51% de los municipios con menos de 50 mil habitantes no cuentan con una sucursal

bancaria o cajeros automáticos y el 60% de la población adulta accede únicamente a financiamiento informal (Bansefi, 2005).

Adicionalmente, en México las cooperativas autorizadas poseen menos del 1% de los activos totales del sistema financiero, cantidad que es pequeña respecto de la participación de los grandes bancos (en su mayoría de capital extranjero) ubicados en el país. Pese a su escasa participación por monto de activos, las cooperativas financieras prestan servicios indispensables entre las poblaciones con mayor grado de pobreza y marginación, haciendo de la inclusión financiera una realidad entre los ciudadanos con mayor vulnerabilidad (Lara, Pérez y Hurtado, 2017).

España es un país con un crecimiento económico sostenido, pero que ha sido influido por las crisis mundiales y la ausencia de políticas sociales eficientes, lo que ha limitado la mejora en los indicadores de desigualdad y pobreza monetaria (PNUD, 2017). Alda García, Asso Sanz y Marco Sanjuán (2017), señalan que, a raíz de la problemática del sistema financiero en España, en 2010 se inició un proceso de reestructuración, a través de fusiones y cambios de estructura jurídica. Esta situación afectó a muchas entidades financieras del sector cooperativo orillándolas prácticamente a desaparecer. Como resultado, para 2011 se tienen 78 sociedades cooperativas y 68 bancos nacionales. Además del total del segmento de crédito y depósitos, las cooperativas participan únicamente con el 6% del total. No obstante, tales sociedades cubren un importante rol en el financiamiento para personas físicas y sociedades.

Actualmente, en los sistemas financieros nacionales se involucra a organizaciones dedicadas al cooperativismo financiero, cuyo tratamiento fiscal en España y países de Latinoamérica, como Argentina, Colombia, Costa Rica y México, son el tema central de esta propuesta de investigación, que se inscribe en la línea de investigación *Fiscalidad de cooperativas, de entidades no lucrativas y de otras entidades de la Economía Social*. Es así como se presenta una investigación que distingue como objeto de estudio a las cooperativas financieras, las que son analizadas con la finalidad de identificar la realidad y práctica de su tratamiento fiscal en cinco países.

Aquí se reconoce que la madurez, tamaño e impacto económico de dichas organizaciones no es el mismo en todas las regiones, ya sea por el entorno en el que se operan o por la regulación que les aplica.

Es un hecho que el tratamiento fiscal para las cooperativas financieras atiende a las legislaciones tributarias locales, por lo que no existe una armonización real entre las que se encuentran vigentes en los diferentes contextos geográficas. Por tanto, es necesario identificar el contexto nacional en el que funcionan las cooperativas financieras, ya que como lo señala Ledgerwood (2000) el grado de formalización de las instituciones depende de su situación política y económica y, por consiguiente, tales elementos afectan en la forma como se proporciona el financiamiento. En tanto que Acemoglu y Robinson (2012) afirman que el desempeño y la persistencia de las organizaciones están restringidos a la eficacia con que funcione la estructura de incentivos en los países, lo que estaría condicionado por la conformación de sus instituciones.

De tal manera que se reflexiona en que una adecuada estructura de incentivos debería favorecer la viabilidad y persistencia de las cooperativas financieras, generando círculos virtuosos en beneficio de la población. Por lo que en los países sería deseable crear instituciones económicas inclusivas, ya que con ellas sería posible crear también mercados inclusivos, otorgando libertad a las personas para ejercer la profesión que mejor se acomode a su talento, además de proporcionar igualdad para hacerlo, dando rumbo a otros factores de la prosperidad: la tecnología y la educación (Acemoglu y Robinson, 2012).

Por ello se entiende que los incentivos fiscales o tributarios representan el estímulo que proporciona el Estado a sujetos pasivos que se ubican en determinadas hipótesis jurídicas para la promoción de actividades consideradas como de interés público. La finalidad es otorgar beneficios mediante reducciones o exenciones en el pago de determinados tributos, a fin de influir en su comportamiento con un costo fiscal limitado.

Sin embargo, Cracogna (2004) ha afirmado que el tratamiento fiscal para las cooperativas de países con bajo desarrollo económico son propicios mientras son reconocidos como trascendentes para detonar el desarrollo económico; pero cuando incrementan su potencial, se reducen los estímulos fiscales y se incrementan los gravámenes o alícuotas o bien son

reducidas. Además, señala que a partir de 1990 en América Latina inicio un proceso de modificaciones a las leyes fiscales, con la finalidad de eliminar tratamientos favorables para las cooperativas, principalmente en lo referido a los impuestos a las rentas y transacciones. Por su parte, Aguilar (2016; 2012) y Alguacil (2010, 2010 a, 2003) advertían que las cooperativas estaban siendo objeto de una importante presión tributaria, que se inició en el año 2000, cuando se denunció ante la Unión Europea (UE) el tratamiento favorable a las cooperativas lo que algunos suponen que son ayudas de Estado.

Puede aseverarse que en los diferentes contextos geográficos existen normas tributarias diversas, que en muchas de las veces no son favorables para las cooperativas y por el contrario resultan ser más onerosas que las establecidas para las empresas de capitales, o bien en ocasiones se incluyen incentivos fiscales cuyo cumplimiento es complejo, lo que resulta en una carga administrativa y financiera adicional para las cooperativas financieras.

Por lo que con las consideraciones previas y habiendo delimitado el problema de investigación, se sustenta la duda o interrogante que es el punto de partida que se presenta con la formulación de la pregunta central de investigación, que enseguida se muestra:

¿Cómo los incentivos y un tratamiento fiscal equitativo para las cooperativas financieras en España y países de América Latina propician su persistencia y viabilidad en los contextos en que se desarrollan?

Para responder la pregunta, se construyó un amplio marco teórico y se seleccionaron métodos de investigación propios del Derecho, particularmente el método exegético y comparado de las ciencias jurídicas, que se sustentan en un importante apoyo documental que sirve como punto de partida para la comparación de las normas jurídicas de los países seleccionados. Además, se discutió en torno a la intención del legislador para crear determinada disposición jurídica en materia fiscal y cooperativa.

En el documento se evalúa la equidad tributaria como un principio jurídico contenido en las constituciones nacionales, que se presenta como un postulado indispensable para comprender las razones que conducen al legislador a establecer o liberar a las cooperativas

financieras de la Imposición a la Renta y al Consumo³. Además, se incorporan argumentaciones constitucionales y legales, en torno a las motivaciones para proporcionar incentivos a las cooperativas, entre otras razones por su importante finalidad social y económica.

Por tanto, se efectuó un recorrido teórico para establecer los argumentos que sustentan la presente tesis. Al respecto, diversos autores como Alguacil (2010), Merino (2009) y Rodrigo (2003) aclaran que los incentivos constituyen un tratamiento diferenciado, pero no preferente, lo que es congruente con los principios constitucionales, pues en atención al principio de equidad tributaria se reconoce la característica diferenciadora de la empresa de capitales *vs* las cooperativas que poseen elementos particulares respecto de otras sociedades y justifican su creación y promoción por los beneficios que derraman entre la población.

Con lo anterior, se presenta una investigación que toma como objeto de estudio a las cooperativas financieras y su tratamiento fiscal, considerando que los incentivos que se otorgan mediante legislaciones fiscales favorecen la viabilidad y persistencia de tales organizaciones. Es así como se propone, tal como lo mencionan Alguacil (2010) y Merino (2009), que los incentivos se constituyen en un tratamiento equitativo que proporciona beneficios fiscales mediante dispositivos legales congruentes con los principios constitucionales.

1.2. Relevancia, pertinencia y factibilidad

Las cooperativas financieras además de su actuación en contextos locales, han traspasado sus propias fronteras, lo que tiene implicaciones de índole fiscal cada vez más complejas, tanto para las administraciones tributarias, como para las propias cooperativas. De manera que, el análisis de las normas tributarias debe abordarse desde el contexto local hacia uno internacional más amplio, adoptando las mejores prácticas que se llevan a cabo en los países,

³ Para los fines de la investigación se denominará de manera genérica como Gravamen a la renta e Gravamen al consumo, a los diferentes impuestos directos e indirectos que se aplican a las cooperativas financieras en los países seleccionados para el estudio.

para cumplir con los fines fiscales, pero también buscando la equidad entre los sujetos del tributo.

El tema de las cooperativas financieras y su régimen fiscal en España y países latinoamericanos, justifica su pertinencia a partir de la congruencia que existe con la línea de investigación Derecho de la Economía Social, que se inscribe en el tema denominado, *Fiscalidad de cooperativas, de entidades no lucrativas y de otras entidades de la Economía Social* temática que, en relación con los lineamientos del Doctorado en Economía Social, se aborda desde una perspectiva internacional incluyendo en el estudio a España y a una selección de cuatro países Latinoamericanos.

Se persigue que la investigación tenga un importante enfoque basado en la doctrina y en los ordenamientos jurídicos vigentes, pero también se contempla el acercamiento a la realidad a través del análisis de los indicadores económicos que existen en cada contexto geográfico, efectuando contrastaciones sobre los diferentes tratamientos fiscales y los esquemas de incentivos que favorecen a las cooperativas financieras.

En este sentido, se considera que las diversas teorías que aluden a las instituciones, la equidad y en general lo relativo a la tributación en los países, brinda un marco idóneo para construir respuestas en torno a la dinámica que surge al interior del sistema financiero y que atañe a las cooperativas, como organizaciones integrantes de dicho sistema y cuya particularidad es diferenciada de las entidades de la banca formal, enfatizando su doble finalidad social y económica.

Estudiar a las cooperativas financieras en sus diferentes realidades es factible, debido a la disponibilidad de información jurídica, económica y reportes de organismos gubernamentales y no gubernamentales, así como por los contactos previos con investigadores y expertos que atienden el tema cooperativo en Universidades en Europa y América adscritas a la Red Rulescoop.

1.3. Objetivos

Considerando como punto de partida la pregunta de investigación se plantearon los objetivos; iniciando con el objetivo general y derivando en los objetivos específicos como a continuación se muestra:

Objetivo general

Identificar a la luz del principio de equidad tributaria, el tratamiento fiscal y la estructura de incentivos aplicable a las cooperativas financieras en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España, estableciendo si tales elementos propician su persistencia y viabilidad.

Objetivos específicos

1. Identificar las vertientes teóricas relacionadas con los principios jurídicos, constitucionales y tributarios, así como de los sistemas tributarios y de incentivos, que en el marco de la Economía Social y el Cooperativismo, enfatizan la relevancia del principio de equidad tributaria en la regulación de las cooperativas financieras.
2. Contextualizar la situación política, económica, social y legal en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España, derivando en un análisis comparado de las constituciones y leyes nacionales que contemplan el fomento de las cooperativas en atención a su doble característica económica y social.
3. Identificar la estructura tributaria de los impuestos a la renta y al consumo en las empresas de capitales y las cooperativas financieras, así como su estructura de incentivos en los cinco países seleccionados.
4. Efectuar un análisis comparado con apego al principio de equidad tributaria de los impuestos a la renta y al consumo aplicable a las cooperativas financieras de Argentina, Costa Rica, Colombia, México y España, determinando si el tratamiento fiscal y la estructura de incentivos propician su persistencia y viabilidad.

Con el objetivo número 1 se busca estructurar un marco teórico consistente, centrado en los aportes de los diferentes autores relevantes en el Derecho y la Economía Social, particularmente los referidos a la fiscalidad de las cooperativas, con lo que sustenta la ruta

que ha de seguir la tesis para lograr el objetivo general y cumplir con el diseño metodológico planteado.

Con el objetivo específico número 2, se contextualiza la situación que predomina en los países seleccionados, reconociendo que en las diferentes regiones existe una importante diversidad política, económica, social y legal, lo que sería determinante en el tipo de instituciones y sus efectos en la sociedad.

Con el objetivo específico número 3, se persigue conocer cuáles son los sistemas y estructuras fiscales que persisten en los países seleccionados, así como la preeminencia de la recaudación de los impuestos denominados como al ingreso o a la renta y al consumo. Con lo que se busca establecer el esquema tributario que aplica tanto a las empresas de capitales, como a las cooperativas financieras, a efecto de reconocer las diferencias y si estas son equitativas.

Con el objetivo específico número 4, se busca establecer desde una perspectiva comparada, los aspectos del principio de equidad que se encuentran presentes en las diferentes normas tributarias aplicables a las cooperativas financieras de las cinco naciones, asimismo, se consigue esquematizar la estructura de incentivos tributarios y en general el tratamiento fiscal que se otorga a dichas sociedades en los cinco países. Además del tratamiento que se asigna a las cooperativas financieras en los diferentes países y en su caso los beneficios que surgen a partir de la creación de una estructura de incentivos. También se analiza si tales elementos contribuyen a la viabilidad y permanencia de tales sociedades en el mercado financiero en el que actúan.

1.4. Metodología

La tesis se sustenta en las aproximaciones del método exegético y comparado, que son útiles para marcar el camino que sigue la investigación, estableciendo el marco jurídico en el que se desarrollan las cooperativas en sus realidades nacionales, para luego efectuar un estudio comparado de las legislaciones tributarias vigentes. Por lo que es este el punto de partida para estudiar el fenómeno.

De tal forma que Mancera (2008) dice respecto al derecho comparado, que es un método que persigue entender elementos extranjeros, mediante la comparación y contrastación, lo que ayuda a verificar la relación entre los sujetos comparados, determinando sus similitudes o distinciones. Entonces son viables de comparación los sistemas y subsistemas jurídicos, las normas, las instituciones, entre otros (Tamayo y Salmorán, 2007).

En primer término, se describe el sistema jurídico, que para fines de esta tesis se refiere al Derecho Romano – Germánico (empleado en Latinoamérica y Europa Occidental), que da preferencia a la legislación sobre la costumbre y a los principios generales del derecho (Mancera, 2008). Para luego establecer la selección del material jurídico (Tamayo y Salmorán, 2007) que para en el estudio corresponde a los ordenamientos jurídicos vigentes en cuatro países de América Latina –Argentina, Colombia, Costa Rica y México– y uno de Europa Occidental –España–.

Las naciones mencionadas, pueden ser contrastadas por la existencia de un sistema jurídico creado con bases similares, es decir, prevalece el Derecho Positivo en la creación de los ordenamientos, los que luego se expresan a través de los subsistemas y estructuras tributarias que tiene como finalidad recaudar de los ciudadanos las cantidades suficientes para sufragar el gasto público. Por consiguiente, los diversos ordenamientos jurídicos como la legislación y los principios contenidos en las constituciones poseen amplias similitudes normativas.

En este orden de ideas, para la aplicación del método comparado fue necesario delimitar el nivel de contrastación, siendo imprescindible iniciar con la descripción, para luego, describir, identificar y explicar los diferentes elementos objeto de análisis (Mancera, 2008):

- La descripción, incluyó la delineación de los conceptos, de las reglas e instituciones tanto en lo individual, como en el conjunto de las naciones seleccionadas, todo ello con la finalidad de reconocer las características centrales de cada país y de los sectores, así como sus similitudes con otros.
- La identificación, permitió ubicar las semejanzas y diferencias, para establecer las características individuales y colectivas.

- Con la explicación. Fue posible indicar a detalle las particularidades que le dan homogeneidad a los objetos comparados, o bien, qué los hace diferentes.

Es ineludible mencionar que, la interpretación tiene como fin el conocimiento del auténtico significado del concepto, de la norma jurídica o del rol de las instituciones en cada contexto nacional o internacional. En consecuencia, para el estudio se usó además el método jurídico denominado exegético, con el que se buscó establecer la función del legislador a la hora de redactar la norma jurídica. Con lo mencionado, se facilitó la construcción de un marco descriptivo – comparativo para la contextualización de los escenarios nacionales en los que se insertan las cooperativas, identificando las políticas públicas y regulación fiscal aplicable al estudio.

La investigación en cuanto a su temporalidad fue sincrónica, lo que significó que se efectuó en un único periodo, esto es, en un determinado tiempo y espacio. En consecuencia, los ordenamientos y sus normas jurídicas en materia constitucional, cooperativa y tributaria que fueron consultadas son las publicadas hasta 2018.

Asimismo, con la recopilación teórica confrontada con la realidad económica y jurídica en la que persisten las cooperativas, fue factible acceder a información pertinente (constituciones nacionales, leyes, reglamentos y jurisprudencias aplicables a las cooperativas financieras), para luego llevar a cabo el análisis de los datos y generar explicaciones que permitieran dar respuesta a la hipótesis de la investigación planteada y comprendiendo cómo con los macro procesos institucionales como la construcción de las estructuras de incentivos fiscales en los países diferentes es posible influir en la persistencia y viabilidad de las cooperativas financieras.

El enfoque de la tesis adopta los métodos de investigación jurídica que se han citado, por lo que se realizó un acercamiento internacional a la realidad a partir de la selección de los cinco países para estudiar el efecto del tratamiento fiscal en las cooperativas financieras y su relación con su viabilidad y persistencia. Consecuentemente, se formularon las proposiciones de investigación que fueron construidas considerando la realidad jurídica y económica que se explica, fundamentada en la teoría y buscando una relación entre variables que son susceptibles de ponerse a prueba para determinar su validez.

1.5. Hipótesis y variables

Considerando la pregunta de investigación, el marco teórico, los objetivos y el planteamiento del problema. La hipótesis surge como una explicación previa o una respuesta tentativa al problema que se ha construido.

La hipótesis central para la investigación, se describe enseguida:

Hipótesis central

Las características legales que se traducen en incentivos o beneficios fiscales en las cooperativas financieras de España y países de América Latina, son garantes de la equidad tributaria, favoreciendo su persistencia y viabilidad en el entorno nacional.

Planteada la hipótesis, fue necesario definir las variables, que son entendidas como cualidades o características del fenómeno estudiado, tomando en cuenta sus categorías o atributos. Con lo expuesto y en concordancia con lo planteado, las variables se presentan a continuación:

Variable independiente

Las características legales que se traducen en incentivos o beneficios fiscales en las cooperativas financieras en España y países de América Latina.

Variable dependiente

La garantía de equidad tributaria, la viabilidad y persistencia de las cooperativas financieras en el entorno en el que se desarrollan.

Con las variables se busca esclarecer el rol de los incentivos fiscales que generalmente se encuentran incorporados en las leyes, para así determinar si tales elementos influyen en la persistencia y viabilidad de las cooperativas financieras; los que se expresan por su permanencia en el mercado financiero y su rol en desarrollo de los espacios geográficos en los que se localizan.

1.6. Descripción del contenido

El capítulo primero presenta la *Introducción*, apartado en el que se incluyen los diversos elementos que sirven de justificación para llevar a cabo una investigación en la línea de investigación la *Fiscalidad de cooperativas, de entidades no lucrativas y de otras entidades de la Economía Social*. En dicho capítulo se esboza un problema que aborda la situación que persiste en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España, respecto al tratamiento fiscal y la estructura de incentivos que se otorga a las cooperativas financieras. Además, se agrega la aproximación metodológica y se explica sobre el contexto referido a los países seleccionados para el estudio de las cooperativas financieras, además de los objetivos, la hipótesis y sus variables. Además, se detalla el contenido de cada uno de los capítulos que estructuran esta tesis doctoral.

En el capítulo segundo denominado *Los principios, los sistemas tributarios y los incentivos*, se presenta la aproximación teórica que da rumbo al análisis de las cooperativas financieras en cinco naciones. Se retoman los aportes de Acemoglu y Robinson (2012) así como de Ledgerwood (2000) quienes apuntan que el desempeño y la persistencia de las organizaciones están condicionados a la eficacia con que funcione la estructura de incentivos en los países, lo que en buena medida es determinado por su dinámica económica, lo que refuerza Williamson (1975, 1985) quien confirma que el rol de los incentivos debería ser determinante para la persistencia organizacional. Con este punto de partida se efectúa una revisión de los principales aportes en materia tributaria, sobre los principios jurídicos, los incentivos y el rol del gasto fiscal. Además, se adiciona un análisis de los impuestos y su clasificación, como un elemento útil para valorar la relevancia de los impuestos al consumo y a la renta, enfatizando el rol central de la equidad tributaria en las instituciones y su configuración en las estructuras fiscales de los países. Luego se atiende el aspecto tributario de las cooperativas financieras, partiendo de los aportes de diversos autores como Pastor (2016), Aguilar (2012) Alguacil (2010, 2003), Merino (2009) Cracogna (2004) y otros, que colocan en el centro del análisis la importancia de las cooperativas y su tratamiento fiscal. Previamente se hace una revisión de los sistemas y estructuras y tributarias a efecto de identificar la dinámica que predomina en los cinco países seleccionados.

El capítulo tercero se denomina *Mercados financieros y cooperativas: un enfoque político, económico, legal y social*, en el mismo se presenta las divergencias y convergencias que existen al interior de los países, considerando que la realidad de las cooperativas y el contexto en que se desarrolla una nación, lo que se explica a partir de la institucionalidad que persiste en las organizaciones. De tal forma que el análisis incluye aspectos de la conformación política y geográfica, condiciones sociales, aspectos jurídicos vinculados con la constitución y las leyes cooperativas de cada país, así como el análisis de los indicadores económicos. Se cierra el capítulo con un examen comparado de los indicadores económicos y las normas jurídicas en las cinco naciones.

En el capítulo cuarto, denominado *Estructuras tributarias y los impuestos a la renta y al consumo para las cooperativas financieras en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España*, se inicia explicando la dinámica que persiste en la imposición de tributos como los impuestos a la renta y al consumo que se encuentran vigentes en los países seleccionados, enfatizando el tratamiento para las cooperativas financieras y efectuando una comparación con los diferentes tratamientos para las empresas de capitales. Para tal efecto, se parte del análisis de la recaudación nacional como porcentaje del PIB y su posicionamiento con relación a los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), luego se definen las características de los sistemas y estructuras tributarias, así como los principales impuestos vigentes y especialmente los que aplican para las cooperativas financieras. Posteriormente, se extraen los principales elementos contenidos en las leyes tributarias, que aplican de manera general a los sujetos de los impuestos al consumo y a la renta, para luego particularizar en el esquema tributario para las cooperativas financieras. Se concluye el capítulo con la especificación de los gravámenes o su liberación a través de exenciones y reducciones, explicitando cómo afectan o contribuyen en las sociedades cooperativas.

Por su parte en el capítulo quinto, llamado *Fiscalidad en las cooperativas financieras: un estudio comparado*, se presenta el análisis comparativo de los principios constitucionales en materia fiscal, enfatizando la preeminencia de la igualdad, equidad y justicia, se compara además la estructura tributaria, observando la prevalencia de los impuestos directos e indirectos, incluyendo un análisis de las diferentes disposiciones constitucionales y legales

que establecen el fomento de las cooperativas. El análisis se efectuó desde una perspectiva comparada, comparando e identificando a las instituciones tributarias, los ordenamientos jurídicos y las diferentes normas. Asimismo, se realizó una contrastación de los diferentes tratamientos fiscales en las cinco naciones, particularizando lo referido a los incentivos tributarios. Se cierra el capítulo con algunas reflexiones en torno a establecer si el tratamiento fiscal y la estructura de incentivos propician la persistencia y viabilidad de las cooperativas financieras en los contextos en los que se desarrollan.

Finalmente, en las conclusiones se vuelve a los objetivos inicialmente planteados y a la hipótesis de la investigación, a efecto de derivar explicaciones, así como detallar cómo los objetivos fueron cumplidos a lo largo de la investigación, se retoma la hipótesis y se exponen los hallazgos. Para cerrar la tesis, se indican las limitaciones y la factibilidad de abrir nuevas líneas de investigación en torno al fenómeno tributario que atañe a las cooperativas financieras en diversos contextos.

CAPÍTULO SEGUNDO

LOS PRINCIPIOS, LOS SISTEMAS TRIBUTARIOS Y LOS INCENTIVOS

Es en las instituciones⁴ donde se crean los incentivos con los que una sociedad actúa, por lo que su rol es central en la actividad económica local y global de los países, lo que no es ajeno a las regiones desarrolladas y en desarrollo, y a sus respectivos sistemas financieros que poseen particularidades que influyen en sus características y que están definidas por su regulación, dinámica económica, mecanismos de control y política monetaria, entre otras de igual importancia.

Al respecto Ledgerwood (2000) ha señalado que el grado de formalización de las instituciones obedece a la situación que persiste en los diferentes contextos geográficos. Por tanto, las organizaciones se desempeñan en campos o nichos de mercado distintos y tienen una composición política y económica diferenciada, lo que explica en buena parte su trascendencia o declinación.

Como es sabido el Estado ejerce la potestad tributaria, facultad que le es conferida a través de las constituciones que rigen en cada país, es en este ordenamiento jurídico donde quedan plasmados los postulados básicos que habrán de regir la relación entre el Estado en su carácter de Fisco y los contribuyentes. Entendiendo como Fisco “al órgano del Estado encargado de la determinación, liquidación y administración de los tributos” (Arrijoja, 2014, p. 19).

Por lo que la relación que surge entre los contribuyentes (sujetos pasivos) y el Fisco (sujeto activo), es una relación protegida a través de principios tributarios contenidos en las constituciones, que es la fuente de donde emana la esencia de las leyes específicas, las que contienen preceptos normativos que confieren derechos y obligaciones para los sujetos pasivos y para las instituciones creadas por el Estado. Por tanto, el sujeto activo es el Fisco, que es un ente soberano con potestad tributaria; mientras que el sujeto pasivo es la persona

⁴ North (1990) explica que las instituciones son “las reglas del juego en una sociedad; más formalmente, son restricciones creadas por las personas para dar forma a la interacción humana” (p. 3), esto es, “las instituciones son las reglas del juego y las organizaciones los jugadores” (p. 52).

(ciudadano o sociedad) que debe satisfacer el mandato constitucional y legal de contribuir para el gasto público, es decir, representa a quien lleva a cabo el hecho generador del tributo y es el que otorga las aportaciones monetarias al Fisco (Arriola, 2014).

En lo que corresponde a las cooperativas financieras, el tema tributario es de particular importancia, tanto en el contexto nacional como en el internacional, ya sea por la heterogeneidad de sus actividades que implican tratamientos diferenciados o por la carga tributaria que deben asumir, lo que hace que su aplicación práctica en diversas ocasiones se asimile al que se les asigna a las empresas de capitales (Lara y Alguacil, 2017), dejando de lado el enfoque de beneficio social que las distingue y reduciendo su impacto positivo en las poblaciones donde operan.

De tal manera que, con la exploración teórica se pretende desarrollar el objetivo específico, que se expresa de la siguiente manera:

Identificar las vertientes teóricas relacionadas con los principios jurídicos, constitucionales y tributarios, así como de los sistemas tributarios y de incentivos que, en el marco de la Economía Social y el Cooperativismo, enfatizan la relevancia del principio de equidad tributaria en la regulación de las cooperativas financieras.

Por tanto, con el presente capítulo se efectúa una búsqueda de las diferentes aproximaciones teóricas referidas a los principios, los incentivos y los sistemas tributarios, destacando la prevalencia de los principios constitucionales, los principios tributarios, así como de las instituciones y su conformación de las estructuras fiscales, para luego analizar su vinculación con el gasto fiscal en las naciones y su relación con los incentivos.

Finalmente, se explica el rol de las exenciones como una de las formas de incentivo tributario, así como su efecto e impacto en los impuestos directos e indirectos. De tal manera que se realizarán argumentaciones sobre las razones de equidad que justifican la incorporación de los incentivos en los diferentes dispositivos jurídicos.

2.1. Los principios jurídicos, constitucionales y tributarios

En el siguiente apartado se aborda la perspectiva teórica de los principios generales del derecho o jurídicos, así como lo relativo a los principios constitucionales y los aplicables en materia tributaria.

2.1.1. Los principios jurídicos

Desde una perspectiva positivista, un sistema jurídico se integra por reglas y por principios jurídicos que deben proporcionar una respuesta única para los casos en que las reglas no lo hagan (Alexy, 1988). Para Navarro (1998) los principios jurídicos se caracterizan por ser generales y tener uno o varios valores, a los que se suma un espacio jurídico de influencia que se satisface por el valor o valores que son protegidos; la idea central es existen sujetos obligados a respetarlos y otros que son salvaguardados. Por lo que los principios jurídicos significan una garantía de derechos.

Atienza y Ruiz (1991) dicen que los principios –llamados también principios generales de derecho– deben formularse siempre como enunciados que vinculen casos con soluciones. Por tanto, la diferencia entre principios y reglas estiba en que los primeros configuran el caso en forma abierta y las reglas en forma cerrada. Entonces según Alexy (1988) las reglas son normas de cumplimiento pleno y estas pueden o no ser cumplidas, mientras que los principios son mandatos que pueden ser cumplidos en distintos grados lo que depende de las posibilidades reales y jurídicas.

Según Islas (2011) los principios jurídicos tienen una función determinante para la resolución de casos y una función regulatoria por la que se limita la obtención del resultado, desde su perspectiva significan: “la relación razonada que correlaciona un fundamento, valor, meta, o fin, o en general un estándar establecido como destacado para el derecho, con aquello con que se deba relacionar; siendo la *relación razonada* el elemento determinante del principio jurídico y el *fundamento, valor, meta, fin o estándar* su esencia.” (p. 399).

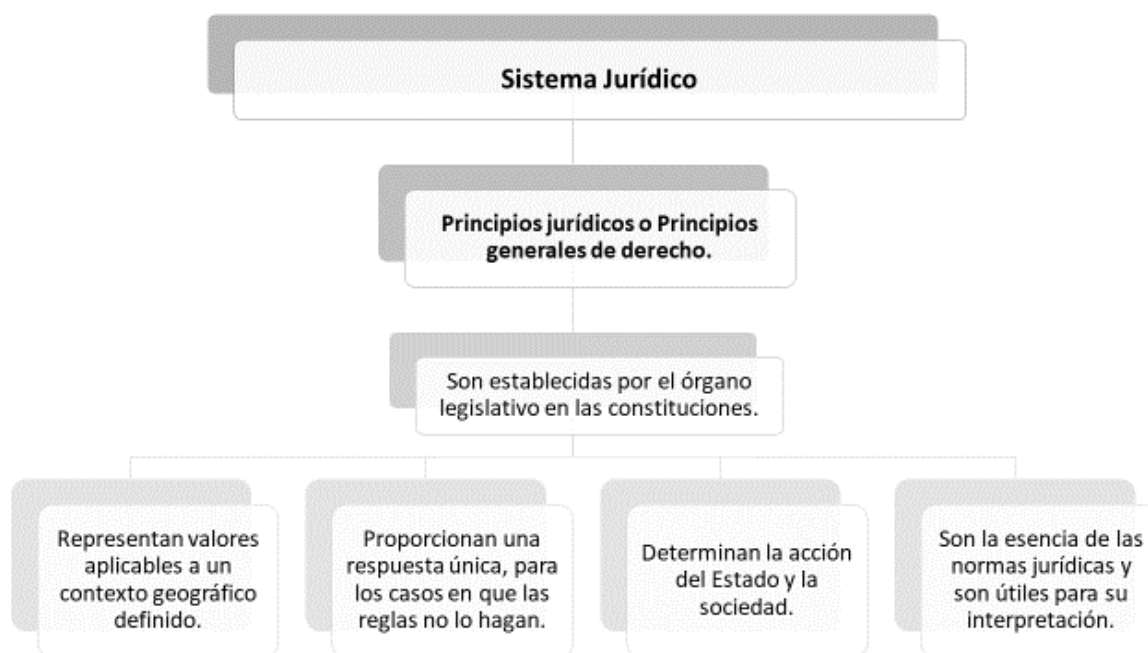
Navarro (1998) concibe a los principios jurídicos como la esencia incluida en la norma jurídica, que significan las ideas fundamentales del Derecho, con una jerarquía superior que

trasciende al tiempo y los fenómenos sociales lo que otorga estabilidad y seguridad al sistema jurídico.

Entonces, se defiende que los principios jurídicos dan forma a la constitución, es decir, la determinan en cuanto a su contenido y del mismo modo este efecto permea a las leyes que emanan de la misma (Islas, 2011). Así, Hincapié (2004) y Navarro (1998) afirman que con los principios es factible interpretar las normas jurídicas integrando sus lagunas normativas.

Enseguida se muestran las características de los principios jurídicos o generales de derecho, en atención a su aproximación doctrinaria que reconoce la existencia de un poder legislativo, como responsable del proceso de crear los ordenamientos jurídicos (figura 1).

Figura 1. Características de los principios jurídicos



Fuente: elaboración propia, con base en Islas (2011), Novelli (2007), Navarro (1998) y Atienza y Ruiz (1991).

2.1.2. Los principios constitucionales

En este sentido, Upegui (2011) afirma que no hay un único listado de principios constitucionales, ya sea por el conflicto propio de la acepción principio, o por la concepción de lo tributario desde el individuo o las instituciones, esto quiere decir, que en el dispositivo jurídico se encuentran las garantías individuales y desde las instituciones se contemplan diversas normas que estructuran orgánicamente el sistema tributario.

Novelli (2007) indica que los principios constitucionales representan el límite a la potestad tributaria, esta puede ser entendida como la facultad que tiene el Estado para establecer y cobrar tributos a los sujetos obligados. Al respecto Flores Zavala (2004) advierte que la expresión práctica de los principios debe ser dimensionada desde el pensamiento filosófico – jurídico imperante en la nación en la que se apliquen, por ejemplo, para Hernández (2016) la Constitución Española (CE 1978) está centrada en un modelo basado en principios y valores, más que en derechos individuales o instituciones.

Desde la visión de Tanzi (2000), es en la constitución de cada país que deben establecerse las normas que orienten sus políticas, las que son observadas por los ciudadanos a través de leyes que son apoyadas por reglamentos. Para Hincapié (2004) los principios constitucionales son los que dan dirección a las acciones del Estado y la sociedad, ya que en ellos se conjuntan diversos elementos, tales como: la carta de derechos, la nacionalidad, la participación ciudadana, la estructura del Estado, las funciones de los poderes, los mecanismos de control, las elecciones, la organización territorial y los mecanismos de reforma.

Novelli (2007) aporta a la discusión señalando que es el Estado, a través del órgano idóneo del Poder Legislativo, quien determina los principios constitucionales, así como a los límites previstos en las normas jurídicas, ya que al no hacerlo podrán invalidarse los actos que por su medio se realicen.

Hincapié y Valencia (2014) e Hincapié (2004) coinciden en que los Principios Constitucionales determinan la acción del Estado y de la sociedad, ya que sin ellos no es posible concebir a las instituciones o los procedimientos que en la constitución se plasman. Por su parte, Masbernat (2013) puntualiza que en el derecho comparado se distinguen los

principios formales de los materiales, entre los formales se encuentra principios como la justicia y legalidad, mientras que los materiales se expresan a través de la generalidad, igualdad, progresividad, no confiscatoriedad y capacidad económica. Enfatiza que los principios materiales quedan incluidos en el principio de justicia tributaria, postulado que constituye el soporte fundamental para exigir la contribución al gasto público. Dice, que no debe soslayarse que los principios tributarios concurren con otros que se encuentran integrados al sistema constitucional.

En consecuencia, Upegui (2011) afirma que se ha utilizado la expresión ‘principio’ de manera indiscriminada, dado que incluyen derechos o bien prohibiciones, por lo que reitera que no debe hablarse de un listado único de principios constitucionales tributarios, lo que tiene su origen en las diferentes concepciones teóricas que los doctrinarios tienen de los principios de justicia, igualdad y equidad. Por su parte, Hernández (2016) subraya que en la Constitución Española se incluye a la justicia como principio general de derecho y como un valor superior en el ordenamiento jurídico.

2.1.3. Principios tributarios

Flores Zavala (2004) ha advertido sobre la diversidad jurídica en las naciones, lo que es oportuno considerando lo expresado por Margain - Manautou (1983) y Arrijoja (2014) promueven la idea que los principios de Justicia, de Certidumbre, de Comodidad y de Economía propuestos por Adam Smith, son retomados y observados por los legisladores al momento de crear cualquier ley de índole tributaria, dado que así se evita el abuso y la arbitrariedad al momento de exigir el pago de los impuestos.

Upegui (2011) continúa diciendo que en diversas constituciones los principios propuestos por Adam Smith son los que permean en los sistemas tributarios nacionales (como en México y Colombia). Arrijoja (2014) va más allá, afirmando que las ideas de este destacado economista son observadas en la mayoría de las constituciones de países occidentales.

En consecuencia, es posible que los principios generales de derecho sean retomados en las constituciones nacionales y entonces, entre los principios constitucionales podrían ubicarse los principios tributarios, que como se ha dicho, han sido adoptados de la teoría

dogmática. Más adelante podrán verse los principios tributarios contenidos en las constituciones nacionales de los países analizados.

2.1.3.1. El principio de justicia y la equidad tributaria

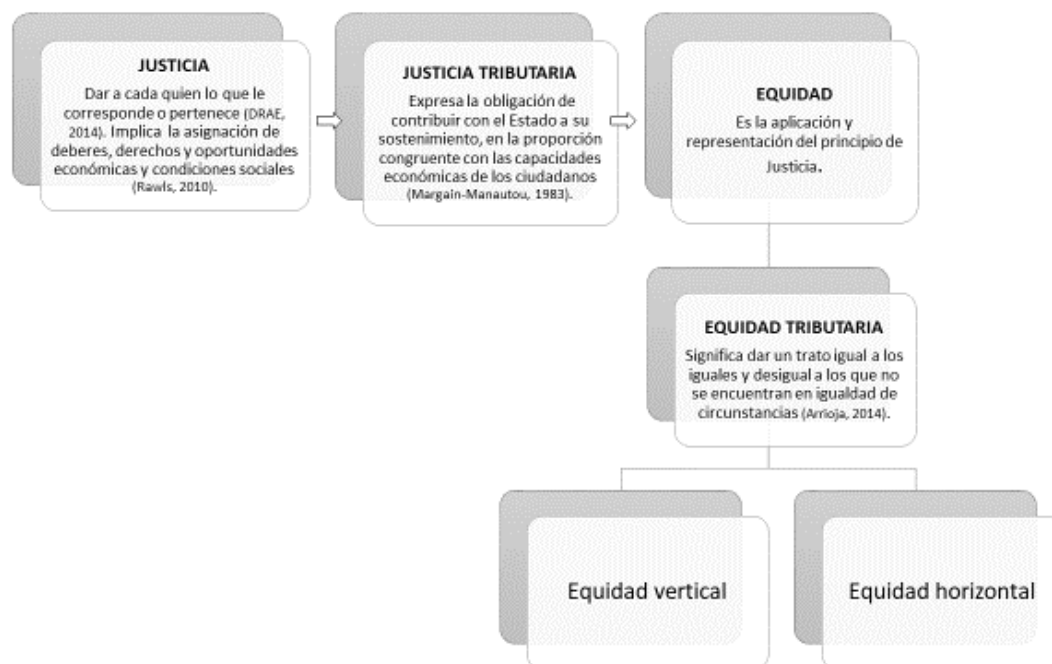
Rawls (2010) afirma que la virtud primigenia de las instituciones es la justicia, por lo que se asume su supremacía, entonces las instituciones son justas cuando no se efectúan diferenciaciones arbitrarias. Por consiguiente, la justicia depende de cómo se asignan los deberes y derechos, así como de las oportunidades económicas y las condiciones sociales que se tengan. En este sentido, la justicia es entendida como el “Principio moral que lleva a dar a cada uno lo que le corresponde o pertenece”; también debe ser entendido como el derecho, la razón y la equidad, por lo que esta última concepción significa la “disposición del ánimo que mueve a dar a cada uno lo que merece.” (DRAE, 2014, p.1).

Efectivamente, la idea de equidad es la representación y aplicación fundamental en el concepto de justicia, con el que se persigue el bienestar de las personas que se encuentren en desventaja. En consecuencia, la equidad debe ser entendido como un principio que deriva del valor de la justicia, lo que implicaría de acuerdo con Margain-Manautou (1983) que la justicia expresa la obligación para que los miembros de un Estado contribuyan al sostenimiento de este en la proporción que sea congruente con sus capacidades económicas, ya que de observar o no este principio se origina la igualdad o desigualdad entre los ciudadanos.

Así, un tributo será justo o equitativo, si es general y uniforme. Que sea general indica, que incluya a las personas contempladas por la ley y excluir a aquellas que carezcan de capacidad contributiva, y, ser uniforme significa que los ciudadanos sean iguales frente al tributo (Margain-Manautou, 1983).

Entonces la justicia se muestra como un principio general de derecho que aplica en el campo tributario y su expresión práctica está dada por la equidad (figura 2).

Figura 2. Justicia y equidad



Fuente: elaborado con base en DRAE (2010), Rawls (2010), Margain Manautou (1983) y Arrijoja (2014).

Lo anterior significa según Arrijoja (2014), que la equidad se logra “tratando igual a los iguales y en forma desigual a los que no se encuentran en igualdad de circunstancias” (p. 259).

Por lo que siguiendo a Rawls (2010) se propone que la equidad significa que la sociedad en general estará en mejores condiciones, si lo está la persona que se encontraba en una situación desfavorable como resultado de una política determinada.

Por su parte, Gómez-Sabaini, Santiere y Rossignolo (2002) expresan que la madurez de una sociedad puede ser determinada a partir de la equidad, no únicamente en las relaciones interpersonales, sino en la sociedad en su conjunto. Jiménez, Gómez - Sabaini, y Podestá (2010) anotan que la equidad y la igualdad son conceptos cercanos que deben ser diferenciados, dado que la igualdad tiene una connotación más bien descriptiva y es útil para establecer las diferencias que existen entre personas, grupos o territorios.

Adicionalmente para Stiglitz (1995), el concepto de equidad tiene una importante carga de subjetividad que dificulta la elaboración de normas fiscales para decidir quién se ubica en la hipótesis jurídica y en qué condiciones debe pagar más que otros. No obstante, es la equidad (que integra el postulado de justicia) uno de los cinco elementos esenciales que debe contener un adecuado sistema tributario (los otros son, eficiencia económica, sencillez administrativa, flexibilidad y responsabilidad política). Por lo que, a la manera de Pareto, las estructuras tributarias eficientes serían aquellas que maximizan el bienestar de un grupo de individuos, siempre que el Estado recaude la cantidad suficiente de los que reciben mayores niveles de utilidad, pero apunta que no es posible mejorar el bienestar de ninguna persona sin perjudicar el de otro.

Para Gómez - Sabaini, Santiere y Rossignolo (2002) el concepto de equidad es central para el análisis de las estructuras tributarias y dicho concepto debe ser entendido en su definición más amplia; por ejemplo, Bentham prescribe que “la sociedad estará mejor de estarlo todos”, o bien, Baumol con su teoría de la ausencia de envidia afirma que “una situación es equitativa si nadie envidia la situación del otro” (p. 18). Por tanto, en materia tributaria, se cumple con la equidad cuando los sectores que poseen una mayor capacidad contributiva pagan una cantidad mayor, respecto de los demás. En contraste, los gastos públicos cumplen con dicho argumento, cuando se beneficia a los sectores desprotegidos o de ingresos inferiores.

Stiglitz (1995) asevera que se ha criticado duramente a los sistemas tributarios por su carencia de equidad, pero es difícil definir a qué se refiere esta. Por ejemplo, un sistema es equitativo horizontalmente, si los sujetos son iguales en todos los aspectos y reciben el idéntico trato, mientras que será equitativo verticalmente si considera que algunas personas tienen mejores condiciones que otros para realizar el pago de los impuestos, por lo que, de ser así, deben pagarlos.

La característica redistributiva de los impuestos está vinculada con el concepto de equidad vertical, lo que indica que los ciudadanos con mayor capacidad contributiva paguen proporcionalmente mayores tributos. Por tanto, en la equidad horizontal, los tributos deben afectar de igual manera a los que tienen la misma capacidad contributiva, lo que influye en

la legitimación de un sistema tributario, por lo que este tipo de equidad tiene un papel indirecto en la redistribución del ingreso (Jorratt, 2011).

Considerando los aportes de los autores citados (Stiglitz, 1995; Jorratt, 2011) es factible establecer los argumentos que sustentan y caracterizan a la equidad vertical y horizontal, como enseguida se presenta:

Equidad horizontal

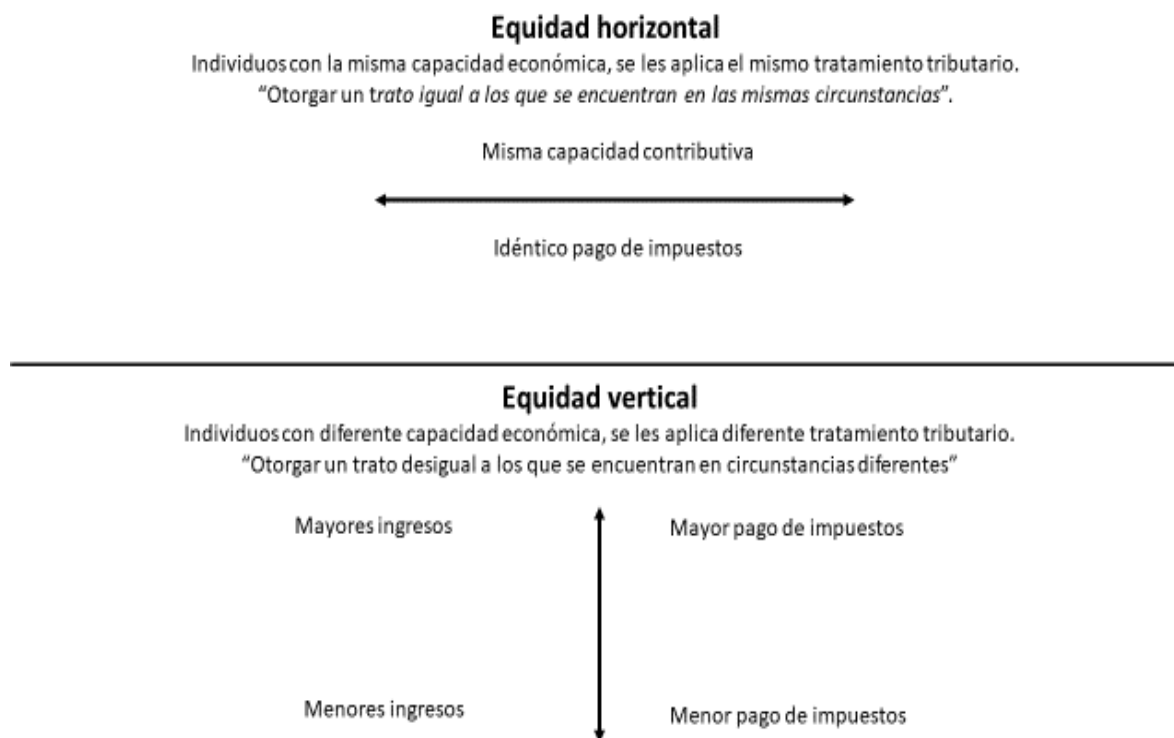
- Los sujetos son iguales y poseen la misma capacidad contributiva, por lo que deben recibir el mismo trato.
- En consecuencia, el gravamen impositivo será idéntico para los contribuyentes en la misma situación.

Equidad vertical

- Incluye sujetos que tienen mayor capacidad contributiva que otros con menor capacidad, por tanto, los primeros deben pagar impuestos en mayor proporción y los segundos en menor.
- Los impuestos equitativos verticalmente, poseen características redistributivas que son observables a través de alícuotas o tarifas progresivas que gravan los ingresos.
- En consecuencia, se beneficia a los sectores con menor capacidad económica.

Según Gómez - Sabaini, Santiere y Rossignolo (2002) la equidad vertical y horizontal determinan la progresividad o regresividad de la carga fiscal, en las estructuras tributarias, al cumplir o no con la equidad vertical. Las expresiones prácticas de la equidad vertical y horizontal son perceptibles a través de la capacidad económica, como medida de la contribución que el ciudadano debe entregar al Estado como consecuencia de un mandato legal (figura 3).

Figura 3. La equidad vertical y horizontal



Fuente: elaboración propia.

Esto quiere decir que, de mantener impuestos progresivos, los mismos recaerán en forma proporcionalmente mayor sobre los estratos de ingreso más elevados, coadyuvando a la redistribución de dicho ingreso fiscal, por lo contrario, los tributos regresivos impactarán en mayor magnitud sobre las personas que obtengan menores ingresos, lo que implica reconocer que no todos los ciudadanos tienen la misma capacidad contributiva o económica. En este orden de ideas, se entiende que un impuesto es progresivo, cuando se basa en la capacidad económica del sujeto pasivo, en cuanto mayor es su renta, mayor será su pago de impuestos, mientras que el regresivo, tiene el efecto de gravar en mayor medida a los contribuyentes con rentas (ingresos) bajas (Gómez - Sabaini, Santiere y Rossignolo, 2002).

De tal manera que los sistemas fiscales tienen como objetivo alcanzar un impacto redistributivo definido, con impuestos que graven los ingresos con gravámenes progresivos. Tal efecto se ve modificado en la medida que los niveles de evasión, elusión y morosidad

sean elevados. Todo ello, interfiere en la equidad horizontal, donde individuos con la misma capacidad de pago no enfrentan la idéntica carga tributaria como sucedería en la equidad vertical, por lo que los que tienen mayor capacidad contributiva, también obtienen más oportunidades de infringir el objetivo tributario mediante estrategias de evasión y elusión fiscal (Jiménez, Gómez - Sabaini y Podestá, 2010).

2.1.3.2. La capacidad económica

Gorospe y Herrera (2007) dicen que la capacidad económica o tributaria se encuentra en el centro del sistema fiscal, pues contiene implícito el criterio de igualdad tributaria. En este sentido, Masbernat (2013), Gorospe y Herrera (2007), así como Rodríguez Bereijo (2005) coinciden en que la capacidad económica es la medida de la igualdad tributaria, por lo que al argumentar sobre el principio de capacidad económica es absolutamente necesario para hablar de equidad, ya que un sistema tributario será justo siempre que la distribución de la carga fiscal sea equitativa y cuando los que tienen capacidad económica contribuyan al sostenimiento del gasto público de acuerdo con las leyes.

Del mismo modo que la igualdad, la progresividad y la no confiscatoriedad significan efectos de la capacidad económica, ya que con la progresividad se aspira a obtener la igualdad material, mientras que con la no confiscatoriedad se pone un límite a la progresividad, de tal manera que no se agote la capacidad contributiva y se respete el derecho a la propiedad privada (Gorospe y Herrera, 2007). Por tanto, según Rodríguez Bereijo (2005) la capacidad económica se relaciona directamente con la generalidad y la igualdad tributaria, ya que un sistema tributario será justo, si los que tienen capacidad económica contribuyen al gasto público en igualdad.

Al respecto Masbernat (2013) nos recuerda que en España inicialmente no se contempló en el principio de capacidad económica como un postulado con características jurídicas, pero con el tiempo esto fue cambiando, principalmente por la influencia del Derecho Comparado y luego, por su integración a la Constitución de 1978. No obstante, el reconocimiento constitucional del principio de capacidad económica, algunos desestiman su relevancia y valor como principio. Por ejemplo, en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM 1917) no se encuentra plasmado el principio en dicho dispositivo

jurídico, pero si la equidad y la proporcionalidad que según Córdova (2016) se manifiesta mediante la capacidad contributiva, aclarando que ambos principios actúan en espacios diferentes y que en su conjunto buscan la justicia tributaria que representa la aplicación formal de la igualdad.

García y Ríos (s.f.) piensan que el principio de capacidad de pago es un criterio que legitima la obligación tributaria, por lo que el legislador debe incorporar preceptos apegados a la capacidad contributiva del ciudadano, los que deben acoplarse a criterios cuantitativos (riqueza) y a cualitativos a efecto de conocer la verdadera situación del sujeto, esto es conocer su situación personal y familiar para determinar su potencial contributivo, pero este último criterio es difícil de definir.

Flores Zavala (2004) dice que la capacidad contributiva es un concepto que muestra cierta dificultad para su determinación, pero debe considerarse en su aplicación que la misma por encima de la cantidad que sea suficiente para que un individuo sufrague sus necesidades de subsistencia, por lo que, si una persona no cuenta con lo mínimo para contribuir, deberá quedar comprendida en un esquema de exención lo que no debe concebirse como un privilegio sino como el reconocimiento de la falta de capacidad contributiva.

En este orden de ideas, Masbernat (2013) afirma que la importancia de la capacidad económica impacta definitivamente en los demás principios integrados a la constitución, pues con él se mantiene una característica ética indispensable en la construcción de un sistema tributario, que se concentra en el principio de justicia.

Alguacil (1999) trata el tema de la capacidad económica en el sistema fiscal español, indicando en concordancia con Gorospe y Herrera (2007) que la importancia de dicho principio ha sido soslayada en los tribunales, particularmente por el Tribunal Constitucional Español, donde se expresan a través de la resolución de amparos y posterior emisión de la jurisprudencia, que no es posible alegar con éxito la inobservancia de dicho principio, pues éste no figura entre los que gozan de la protección del juicio de amparo. En este sentido, debe considerarse que la capacidad económica es la medida de la igualdad tributaria, situación que ha sido debatida enérgicamente en los tribunales.

Contribuyendo a la discusión, Carbonell (2003) repasa las ideas de Ronald Dworkin quien ha clarificado lo relativo a la igualdad, distinguiendo la ‘igualdad económica’ de la ‘igualdad política’. La primera es observable a partir de dos perspectivas, una de ellas considera los recursos con los que cuentan las personas, lo que evidenciaría la importancia de la riqueza o ingreso, mientras que la otra visión, no tiene una connotación monetaria o de riqueza, sino con el bienestar de la gente, lo que estaría determinado por la cantidad de recursos con los que cuenta un ciudadano para llevar a cabo sus fines. Es esta última variable, la que muestra de manera clara los intereses de los individuos, pues su enfoque central es el bienestar, representando a los recursos únicamente como un componente instrumental. Por su parte la igualdad política, tiene relación con la democracia, como una forma de gobierno en el que los ciudadanos se consideran como iguales y con derechos a la participación política.

Precisamente es la denominada igualdad económica la que interesa en el tema tributario, dado que con dicha vertiente se contrasta un posicionamiento que va más allá de la capacidad económica. Incorporando el bienestar de la gente como la disponibilidad de recursos para que los ciudadanos sean capaces de llevar a cabo sus actividades. Con dicha concepción se abona al análisis de la equidad tributaria para los diversos sujetos del impuesto, ya que no únicamente debe considerarse la riqueza para establecer el tributo, sino además otras características de tipo cualitativo, ya que según la CEPAL (2018) cuando las personas no se encuentran en condiciones de acceso al bienestar, son vulnerables y tal condición obstaculiza las posibilidades de desarrollo e incrementa la desigualdad.

2.2. Los sistemas y la estructura tributaria

Para comprender cómo y por qué los Estados incluyen en sus esquemas fiscales diferentes tipos de incentivos; es ineludible explicar cómo se integran, por qué existen los sistemas tributarios y cómo derivan de estos las estructuras fiscales, además de explicitar dónde se incluyen los diferentes impuestos y otras partidas que puede percibir el Estado en su carácter de Fisco.

Con la directriz mencionada, Arrijoa (2014) señala que existen justificaciones doctrinarias para la existencia de los tributos, por ejemplo, la Teoría de la Relación de la

Sujeción, que es defendida por tratadistas alemanes de Derecho Público. Con dicha teoría se justifica la exigencia de participar con el pago de contribuciones económicas para cubrir el gasto público nace del simple sometimiento a la soberanía de los que detentan el poder público, independientemente de que los ciudadanos reciban o no beneficios. Adicionalmente, la Teoría del Beneficio Equivalente, propuesta en la escuela anglosajona del Derecho Público por Hugh Dalton y Simon Kuznets, postula que los tributos tienen como fin sufragar los servicios que el Estado presta, por lo que los mismos, deben significar un beneficio equivalente a las contribuciones que se hayan entregado.

La Teoría del Beneficio Equivalente incorpora la perspectiva institucional y organizacional (Caballero, 2002) como justificación de la existencia de los sistemas tributarios, los que deben ser comprendidos desde el conjunto de normas y regulaciones tendientes a legitimar la existencia del Fisco y su relación con aquellos que se reconocen como contribuyentes (Benegas y Dania, 2000; Seminari d'economia crítica Taifa, 2005). Mientras que la estructura fiscal debe quedar referida al conjunto de tributos que se establecen en cualquiera de los niveles de gobierno.

Arteaga Mac Kinney (2010) dice que las instituciones tributarias son también políticas, por lo que en ellas se concentran elementos de legitimidad de un Estado democrático, por lo que con una apropiada estructura tributaria se cumplen con una buena parte de los derechos sociales que se encuentran en las constituciones nacionales.

Así que el sistema tributario se configura a través de mecanismos institucionales que el Estado establece. En consecuencia, el Fisco como responsable de la recaudación, administración y liquidación de los tributos, es parte esencial de los sistemas tributarios, cuya función principal se centra en la recaudación de tributos en una nación, tales como los impuestos y otros ingresos tributarios.

Por tanto, el Estado, los órganos tributarios, la regulación (leyes reglamentos, códigos, etc.), los legisladores, entre otros, integran el sistema tributario, que de acuerdo con el Seminari d'economia crítica Taifa (2005), es definido como: “el conjunto de leyes, normas y disposiciones acerca de la forma de obtener los ingresos públicos, en particular por medio de los impuestos.

El sistema tributario es una de las piezas clave de la organización institucional de cualquier Estado, por dos razones: primera, en los Estados modernos es la forma de obtener los ingresos necesarios para el funcionamiento del Estado, y segunda y no de menos importancia, a través del sistema fiscal, utilizando los impuestos, el Estado puede modificar sustancialmente la distribución de la renta en un país.” (p.1).

Desde la concepción de Benegas y Dania (2000) el sistema tributario “hace referencia a un conjunto de tributos, en especial de impuestos, coordinados y armonizados entre sí en función de objetivos fiscales o extra-fiscales determinados” (p. 4). De acuerdo con estos autores, el concepto nace de los postulados de la generalidad y equidad, siendo este el medio para sufragar los gastos públicos en una economía democrática y de mercado.

Por su parte Caballero (2002) argumenta que en el sistema fiscal coexisten dos componentes, uno institucional y otro organizacional. En el primero, se ubica al sistema fiscal como la institución que es concebida como institución formal, integrando leyes, reglamentos y otros dispositivos jurídicos, con los que el Estado regula el funcionamiento de dicho sistema y la aplicación de normas tributarias a los agentes económicos, donde el conjunto legal son las reglas del juego y su aplicación moldea el comportamiento del jugador e incentiva su conducta –a la manera de North (1990) el sistema tributario son las reglas y las organizaciones los jugadores–, por lo que las conductas determinan los resultados y las reglas fiscales los resultados económicos. Para completar al sistema fiscal como institución, según Caballero (2002), en un segundo sentido se encuentran al conjunto de individuos que actúan para formular y aplicar las normas fiscales, los que se integran a una organización creada por el Estado, la que ostenta la potestad tributaria, pero también se incorporan los encargados de la función legislativa y todos aquellos que con distintas acciones cumplen funciones en la Hacienda Pública.

Con los argumentos expuestos previamente, es viable esquematizar el sistema tributario fundamentado en los componentes institucional y organizacional, así como los diferentes componentes que en cada mecanismo se incrustan y que son determinados por el propio Estado (figura 4):

Figura 4. El Sistema tributario



Fuente: elaborado con base en Caballero (2002) y Benegas y Dania (2000).

Es así como los elementos que se incluyen en un sistema fiscal se enuncian de la siguiente manera:

- El *Estado*, en su carácter *de fisco* y la organización que la conforma,
- Las *normas jurídicas* incluidas en las leyes, reglamentos y demás ordenamientos jurídicos en materia tributaria, y
- Los *sujetos*, expresados como los ciudadanos contribuyentes del tributo.

En consecuencia, Bárcena y Serra (2012) indican que, a pesar de las grandes diferencias entre los países de América Latina, se ha logrado crecimiento económico y un importante avance en materia de tributación, pero con un examen minucioso queda de manifiesto que los sistemas fiscales existentes favorece la constante desigualdad económica y social. La recaudación es muy dependiente del ciclo económico y es difícil de incrementar, por lo que la relación entre ciudadanos y Estado es frágil y obstaculiza la obtención de mayores

beneficios derivados del crecimiento económico expresados a través de la reducción de la pobreza, aunado a que el sistema tributario es sostenido por muy pocos. En este sentido, los autores afirman que en las reformas fiscales que integren elementos de progresividad, debe contemplarse como eje central, la lucha contra la pobreza y la desigualdad, pero al mismo tiempo, debe integrarse el impulso a la competitividad y una mejora en el funcionamiento de los mercados.

Jiménez, Gómez - Sabaini y Podestá (2010) indican que parece ser que América Latina se aleja de una estructura óptima, ya que en dicha región el enfoque tributario es dirigido a una baja presión tributaria, con impuestos regresivos y elevados porcentajes de evasión y elusión. Los autores afirman que se ha relegado la equidad distributiva en la búsqueda de propósitos diversos, ya que existen grupos de presión que han conseguido trasladar la carga tributaria a otros sectores.

Por lo señalado, resulta de principal importancia, fortalecer las instituciones fiscales para lograr mayor justicia entre los habitantes de una nación. Con las consideraciones planteadas, Stiglitz (1995) aporta cinco elementos clave para un sistema tributario óptimo, donde destaca la justicia como uno de los aspectos que abonan a la transparencia del sistema:

- La eficiencia económica, la que corresponde a la distribución adecuada de los recursos;
- La sencillez administrativa, que implica la eficacia y bajo costo de la administración; la flexibilidad, que implica la adaptación rápida a las modificaciones del entorno económico;
- La responsabilidad política, que concierne a informar al individuo sobre que está pagando para el sistema político; y,
- La justicia, que implica el trato equitativo a los distintos sujetos.

Es así que, no existe un sistema fiscal óptimo, ya que su conformación depende de las características de cada país, las que son perceptibles a través de: su nivel de desarrollo, cómo funcionan sus instituciones, el grado de apertura económica, entre otras de igual importancia.

De manera que, sean cuales fueren sus características, se aspira a que los sistemas fiscales cumplan con el principio de equidad y al mismo tiempo eliminen las distorsiones en la economía, sean estables, simples y accesibles para el contribuyente y el Fisco (Ricciardi, 2009).

No debe soslayarse que los sistemas fiscales funcionan debido a la existencia de una estructura tributaria, integrada por ingresos aportados por los contribuyentes, principalmente por concepto de impuestos.

En este sentido, Yañez (1990) abona a la discusión, destacando que los sistemas fiscales de los diferentes países guardan características particulares que los hacen heterogéneos, dado que cada uno incluye diferentes tipos de contribuciones; citando a Beltrame, el autor comparte que dichos sistemas se agrupan por las características de su desarrollo económico, haciendo una clara diferenciación de los sistemas fiscales que se ubican en países industrializados y de los que se encuentran en regiones consideradas como en vías de desarrollo (tabla 1).

Tabla 1. Características de los sistemas fiscales

Países industrializados	Países en vías de desarrollo
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alto rendimiento de recaudación con relación al PIB. 2. Una estructura equilibrada que combina contribuciones al ingreso, al gasto, seguridad social, y en menor medida, al capital. 3. Un elevado grado de sofisticación, que responde a evitar lagunas legislativas que permitan al contribuyente evitar la carga impositiva. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Un rendimiento de recaudación débil. 2. Una estructura desequilibrada, originada por la preponderancia de impuestos indirectos y una excesiva recaudación de impuestos aduaneros. 3. Administraciones desorganizadas con personal poco calificado y regulación débil.

Fuente: elaboración propia, con base en Yañez (1990).

Hernández (2016) considera que el sistema tributario será eficaz en tanto que se apoye en el principio de justicia, ya que resultará en la articulación, coordinación y aplicación de

los principios constitucionales, como la generalidad, la capacidad económica, igualdad y progresividad como los que se encuentran previstos en la Constitución Española (CE 1978).

Adicionalmente se considera que la eficacia o ineficacia de los sistemas tributarios, puede estar centrado en la calidad de las instituciones, ya que tal como lo señalan Acemoglu y Robinson (2012) existen dos tipos de instituciones: las extractivas y las inclusivas, las primeras son perjudiciales para las naciones pues favorecen a un pequeño sector privilegiado, dejando sin incentivos a la mayoría; mientras que las instituciones inclusivas, motivan la participación, el emprendimiento y la innovación, tal condición propicia el desarrollo de actividades económicas en un ambiente de respeto a la propiedad y a los derechos jurídicos, que representan incentivos atractivos para la población.

Aquí es preciso destacar lo señalado por Acemoglu y Robinson (2012) quienes han afirmado que el desarrollo económico sostenido está asociado a las mejoras tecnológicas que permiten que las personas con su mano de obra, las tierras y el capital existente sean más productivos. Tal círculo virtuoso de innovación es posible gracias a instituciones económicas que promueven la propiedad privada, hacen cumplir los contratos, generan igualdad de condiciones, fomentando y permitiendo la creación de nuevas empresas.

No obstante, Arellano y Lepore (2009) advierten que en el proceso se observa en los intereses de los grandes grupos empresariales, que influyen en el desarrollo institucional de los países, principalmente en los emergentes. Al respecto, Stiglitz (2012) asevera que en tanto el poder económico continúe repartiéndose de forma tan desigual, ello traerá consecuencias políticas, dado que los que detentan el poder económico influyen poderosamente en las leyes, consiguiendo que ellos tengan la posibilidad de explotar a los demás. Por tanto, si un grupo controla el proceso político, lo empleará para diseñar un sistema económico que le sea favorable, mediante leyes y otras normativas que regulen las quiebras, la propiedad intelectual, los impuestos o el acceso al sistema judicial.

Por su parte, García y Ríos (s.f.) defienden que es falso que altos impuestos inhiban el crecimiento económico y en consecuencia el contribuyente disminuya su productividad, por lo que un sistema fiscal debe estar orientado a criterios de equidad. En este sentido, los grandes grupos en el poder pugnan por una clase capitalista fuerte, defendiendo el argumento

de que son ellos los que tienen la capacidad de invertir y generar empleo, lo que es falso, ya que nunca se ha visto que la concentración de riqueza tenga un efecto positivo entre los más pobres. Por tanto, los esquemas de bajos impuestos tienen efectos devastadores en la economía, ya que únicamente estarán satisfechos aquellos que detentan el poder económico.

Sobre la estructura tributaria, Ramírez (2007) señala que se define como “un sistema financiero que limita o contrae el gasto privado permitiendo con ello el gasto público; la manera en que este sistema financiero extrae los recursos de los agentes privados es mediante el establecimiento de diversos impuestos que pueden gravar en términos generales la renta o el consumo” (p. 124). El autor afirma que en múltiples casos los impuestos distorsionan la economía, por lo que no es posible favorecer el crecimiento económico de manera sostenida, siendo indispensable que para mejorar la recaudación la estructura tributaria sea eficiente.

La estructura tributaria y sus características, pueden verse enseguida (figura 5).

Figura 5. La estructura tributaria



Fuente: elaboración propia.

Con las consideraciones previas, la estructura tributaria se concibe como el conjunto de impuestos y otros ingresos de carácter fiscal o extra-fiscal que establece un país, para la obtención de ingresos de los ciudadanos (contribuyentes) a fin de sufragar el gasto público; tal estructura está representada por impuestos directos e indirectos, o también llamados al ingreso o a la renta y consumo respectivamente, los que se integran a dispositivos legales que regulan la actuación de los sujetos pasivos y establecen las condiciones aplicables para los sujetos activos.

Son los impuestos una de las partidas más cuantiosas en los presupuestos de ingresos de los países, ya que en conjunto con otras percepciones el Estado a través de la recaudación, es capaz de asignar recursos para actividades prioritarias y sostener el gasto público.

2.3. Los impuestos directos e indirectos

En los apartados anteriores se ha señalado reiteradamente la expresión impuesto, pero no se ha definido su significado. En este sentido podemos decir que los impuestos son uno de los elementos destacables de la estructura tributaria que, en conjunto con otros ingresos de carácter fiscal o extrafiscal, son útiles para sufragar el gasto público de una nación.

Al respecto Flores Zavala (2004) indica que el impuesto es en esencia:

“Una aportación que deben dar los miembros del Estado, por un imperativo derivado de la convivencia en una sociedad políticamente organizada, para que el Estado se encuentre en la posibilidad de realizar las atribuciones que se le han señalado” (p. 63).

Además, citando a Nitti, Flores Zavala (2004) ofrece una definición adicional de impuesto:

“El impuesto es una cuota, parte de la riqueza, que los ciudadanos dan obligatoriamente al Estado y demás entidades de derecho público, que las mismas reclaman, en virtud de su poder coactivo, en forma y cuantía determinadas unilateralmente y son contraprestación especial con el fin de satisfacer las necesidades colectivas” (p. 47).

Arteaga Mac Kinney (2010) comparte que el Estado es el garante de la propiedad y la seguridad, en consecuencia, los impuestos representan “un mal necesario: son útiles y dolorosos a la vez” (p. 102)

Independientemente de su definición o efecto, la existencia de impuestos desde la perspectiva económica incluye un mecanismo mediante el cual el Estado en cualquiera de sus niveles recauda fondos para financiar los proyectos públicos (Mankiw, 2012). Para Hincapié (2014) los impuestos significan algo inherente a la sociedad, son fundamentalmente una inversión que hace un asociado (contribuyente) para conformar un patrimonio común que será distribuido por el Estado a la sociedad a través de bienes y servicios, es por ello por lo que con esta acción surge la justicia legal, que es la condicionante para que se cumpla con la justicia distributiva.

Flores Zavala (2004) advierte que la concepción de impuesto ha variado, por ejemplo, se le ha considerado como el precio de los servicios que el Estado presta a los particulares; también se ha calificado como una prima de seguros, o bien, como la cantidad requerida para sufragar los gastos que requiere la explotación del capital nacional, o bien como un sacrificio, y, finalmente, como un deber que no necesita de fundamentación jurídica. El autor considera que la propuesta de John Stuart Mill quien propone que el impuesto es un sacrificio es la más acertada, dado que el ciudadano no puede percibir de manera cierta el beneficio que le significa pagar impuestos. Por consiguiente, es el Estado el responsable de vigilar que tal sacrificio sea el menor, es decir, debe atenderse a las rentas y el patrimonio que cada ciudadano posee.

Debe mencionarse que, en la mayoría de los países, predominan los impuestos directos e indirectos como una significativa fuente de percepción fiscal, siendo ahí que se cimienta la obligatoriedad contributiva. Algunos autores indican que clasificar los impuestos en directos e indirectos, podría ser impreciso, dado que no existe un criterio uniforme para distinguirlos. No obstante, se reconoce que tal clasificación es de las más utilizadas en el ámbito tributario (Rodríguez, 2011), pues de acuerdo con Jiménez (2004), es la de mayor arraigo tanto entre los aportes doctrinarios como en la legislación de los diferentes países, remontando su origen al siglo XVII cuya existencia consta en evidencias documentales, ya que su divulgación se ubica a partir del siglo XVIII. Una peculiaridad de la clasificación es que no siempre se le ha imaginado en los mismos términos, esto quiere decir que en distintos momentos y espacios geográficos un impuesto directo pudo haber sido calificado como indirecto y viceversa.

Pero ¿Qué son los impuestos directos e indirectos? Al respecto Margain Manautou (1983) dice que “el impuesto directo es aquel que no es repercutible y el indirecto el que si lo es” (p. 89). La repercusión, implica la traslación como un dispositivo de transferencia de la carga impositiva por el contribuyente, a una persona no considerada como tal, ya sea por razones económicas o para simplificar la recaudación del tributo.

Mientras que Arriola (2014) apunta que lo apropiado es diferenciarlos de acuerdo con su incidencia, ya que los directos inciden en las utilidades o rendimientos y los indirectos en las operaciones de consumo. De la Garza (2012) contribuye a la discusión señalando que el impuesto directo no puede trasladarse, sino que incide en el patrimonio del contribuyente, mientras que en el impuesto indirecto el sujeto pasivo traslada el impacto económico que significa el tributo, por lo que no se considera la riqueza obtenida sino el consumo.

Según Flores Zavala (2004) los impuestos directos inciden en las personas, las posesiones o la riqueza, que son del verdadero contribuyente; mientras que los indirectos, comúnmente surgen de actividades de compra – venta e inciden en un tercero o consumidor final, por lo que no grava al que se exterioriza como sujeto del impuesto, ya que existe un traslado de este al último adquirente. Por tanto, como señala Fernández (2003), se entiende como traslado, la trasmisión del monto de las contribuciones a otros sujetos, lo que ocurre por disposición legal. Jiménez (2004) señala que el traslado del impuesto realmente lo asume en su economía es el último consumidor, quien no es el contribuyente legal, pero sí de hecho.

En materia de Impuesto al Valor Agregado, el autor Delgadillo (2012) insiste en la importancia de la repercusión del impuesto, ya que el legislador no grava al verdadero contribuyente, sino que lo grava por repercusión. Por tanto, la calidad de sujeto pasivo y pagador del tributo son distintas, pero se aplica legítimamente a sabiendas que administrativamente es un mecanismo ágil para la recuperación del ingreso tributario.

Rodríguez (2011) reitera que, para distinguir los impuestos directos de los indirectos, se puede recurrir al criterio de la incidencia, que menciona sobre la imposibilidad de trasladar los impuestos, pues no podrán ser recuperados de otras personas. Por tanto, los indirectos si pueden ser trasladados y recuperados de otros. La idea central es que no inciden en el patrimonio del sujeto pasivo, esto significa, que la incidencia según Fernández (2003), ocurre

cuando el impuesto cesa de pasar a otra persona y esta última es en quien realmente recae el tributo, esto significa hacia el sujeto incidido, porque es el que ve afectado su patrimonio por el pago.

Para Delgadillo (2012) el impuesto incidido es también, el impuesto percutido, esto quiere decir, que en ningún caso ocurre la traslación del impuesto, por tanto, es clara la identificación del sujeto pasivo con el obligado al pago del impuesto, como se ha dicho el ejemplo típico es el relativo al Impuesto Sobre la Renta. Por su parte Jiménez (2004) dice que la traslación impositiva, es el procedimiento en el que el sujeto contribuye en términos de las disposiciones jurídicas, transfiriendo a un tercero, en forma parcial o total, la carga impositiva, siendo el contribuyente legal el que paga el impuesto y el tercero o consumidor final es el sujeto incidido.

Para diferenciar los impuestos directos de los indirectos, Rodríguez (2011) agrega un criterio adicional basado en la capacidad contributiva, señalando que los impuestos directos recaen sobre la manifestación de la capacidad contributiva, como la riqueza (renta o patrimonio) y, se consideran impuestos indirectos, los que recaen en manifestaciones indirectas como los consumos o transferencias.

2.4. Los incentivos en la economía

Para el entendimiento de los factores que orientan la conducta y la toma de decisiones de los seres humanos, la psicología, la sociología y la economía han realizado, por separado y en conjunto aportes a la teoría de los incentivos, clasificándolos en intrínsecos (relacionados con el sistema de valores que motiva al individuo) y extrínsecos (proporcionados por el ambiente). También han sido comúnmente clasificados de acuerdo con su naturaleza financiera, moral o coercitiva. Por otra parte, bajo el enfoque de la economía institucional se destaca la importancia de los hábitos, las normas, las reglas y distintos tipos de instituciones como factores adicionales que influyen en la conducta de los agentes económicos (Jaso, 2009).

Mankiw (2012) indica que los incentivos son centrales en el estudio de la economía, mientras que Laffont y Martimort (2009) apuntan que dentro del pensamiento dominante se

postula que la actividad económica tiene como premisa la existencia de un sistema de incentivos que hace que los agentes se conduzcan y tomen sus decisiones de un modo específico, tomando en consideración el medio ambiente y los estímulos externos que gobiernan la conducta de los agentes. Ya que como lo señala Jaso (2009) son las instituciones con sus reglas, factores que influyen en la conducta de los agentes económicos. En este sentido, Amaro y Villavicencio (2015), Khodakivska, (2015) y Romero (1999) Beaman (2015) coinciden en que la creación de incentivos selectivos propicia la participación de los individuos, ya que condicionan, alientan o inducen comportamientos proclives a la movilización de la economía.

Por su parte, Steven Levitt ya advertía que los incentivos económicos están en la raíz de todo comportamiento humano y presentan una serie de temas para demostrar cómo los diversos incentivos impulsan el comportamiento en diferentes caminos de la vida. Sus trabajos muestran que la mayoría de los análisis e interpretación de datos son impulsados por la economía, específicamente, los incentivos económicos (o políticos) en juego que impulsan a la gente a manipular los datos e interpretarlos en su propio beneficio (Beaman, 2015).

Pero, ¿cuál es el significado y alcance de los incentivos? De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española (2014) los incentivos constituyen el “Estímulo que se ofrece a una persona, grupo o sector de la economía con el fin de elevar la producción y mejorar los rendimientos.” (p.1).

Por su parte, Mankiw (2012) considera que los incentivos son uno de los principios centrales en la disciplina económica, prescribiendo que “las personas responden a los incentivos” (p. 7), esto implica que son “algo que induce a las personas a actuar y puede ser una recompensa o un castigo” (p.7). El autor afirma que las personas toman decisiones considerando el impacto de los beneficios y las consecuencias perjudiciales, por lo que en la selección de incentivos importa el costo y el beneficio.

Amaro y Villavicencio (2015) y Khodakivska (2015) confirman que desde la perspectiva de la economía de la innovación, los incentivos representan señales que condicionan, alientan o inducen los comportamientos de los agentes hacia actividades de la innovación organizacional, tecnológica y productiva. Entonces, según North (2003) la estrategia es

introducir cambios estructurales en las organizaciones y sus campos a efecto de proporcionar incentivos a las organizaciones que estén dispuestas a apegarse a las condiciones del agente. Por tanto, el orden y la equidad social dependen de su sistema institucional, ya que es ahí donde se estructuran los incentivos para el intercambio político, social o económico.

Acemoglu y Robinson (2012) coinciden en que el Estado es un elemento fundamental en la vida institucional, ya que es el responsable de crear los incentivos y las normas que tendrán carácter coercitivo, ya que es en la política y las instituciones políticas donde se definen las instituciones económicas y son estas las que determinan si un país es pobre o no.

Fligstein (1999) concibe al Estado como un influyente elemento en el ambiente organizacional, puede modificar dicho ambiente de manera profunda y sistemática. Señala que el Estado es “un conjunto de organizaciones formales que interactúan de manera muy parecida a otras organizaciones. (...) el Estado en realidad puede establecer las reglas del juego para cualquier campo organizacional, aunque no sea un participante directo en ese campo. Puede mediar entre las organizaciones que se encuentran en él e intentar actuar en favor de todas las organizaciones con el fin de estabilizar los campos.” (p. 387).

En este tenor, Mankiw (2012) reitera la importancia del Estado como responsable de adoptar las medidas necesarias para determinar cuáles serán los incentivos adecuados. Por lo que debe estar atento a su efecto, que potencialmente conduce a resultados indeseables y modificar el comportamiento de los individuos. En concordancia, Tanzi (2000) distingue al Estado como un actor importante en el desempeño económico, el que debe alcanzar sus objetivos con una reducida distorsión del mercado con cargas fiscales bajas y con el menor uso de recursos económicos, lo que implica llevar a cabo acciones transparentes y exentas de corrupción que maximicen la equidad y rentabilidad.

Mankiw (2012) indica que se ha estudiado ampliamente en Economía los fallos de mercado (aunque la mano invisible es muy importante), las que se expresan a través de la incapacidad que tienen algunos mercados sin regulación para asignar recursos eficientemente. Cuando ocurren los fallos de mercado, el Estado interviene a través de las políticas públicas para remediar el problema e incrementar la eficiencia económica, pero en muchas de las veces dichas políticas derivan en problemáticas de equidad. Por ejemplo, los

economistas tienen diferentes visiones sobre si debe gravarse el ingreso o el consumo. Los que se pronuncian por gravar el consumo piensan que se promovería el ahorro, ya que este no sería objeto de impuestos y el ahorro hace que existan más recursos para la acumulación de capital, lo que derivaría en mayor productividad e incremento en los niveles de vida, mientras que los que están a favor de gravar el ingreso, defienden que los ahorros de las familias no responderían demasiado a un cambio de leyes fiscales.

Scott y Meyer (2001) aseveran que las organizaciones se adaptan y coexisten en ambientes débiles o fuertes, teniendo mayor posibilidad de éxito, aquellas que se ubiquen en fuertes ambientes institucional y técnico. En este sentido, Lara y Pérez (2015) proponen que las sociedades cooperativas del sector financiero, tienden a entrar en dinámicas de isomorfismo que propicia la imitación a aquellas entidades que se consideran exitosas, lo que aseguraría su persistencia.

Por tanto, en los ambientes técnico e institucional donde se crean y proporcionan los incentivos y desincentivos para los individuos (Romero, 1999), que deberían ser determinantes para la persistencia de las organizaciones, dado que la competencia influiría en su desaparición, como resultado de un proceso de selección que conduciría al declive de las organizaciones que se han convertido en ineficientes (Williamson, 1975, 1985).

Los incentivos se manifiestan a través de una serie de mecanismos cuyo origen o fuente proviene de las instituciones, por lo que se pueden considerar incentivos aquellos que tengan que ver con: políticas públicas (en distintos niveles) en tanto que establecen una serie de lineamientos y mecanismos para fomentar actividades productivas y tecnológicas; las leyes y reglamentos en la medida en que se establecen los límites de acción de los actores en temas específicos; y, las relaciones de mercado acompañadas de un marco legal, representan los mecanismos que incentivan o inhiben la actividad productiva de las empresas (Amaro y Villavicencio, 2015; Khodakivska, 2015).

Adicionalmente, se argumenta que la calidad del sector público es óptima, cuando el número de leyes es relativamente pequeño, están correctamente redactadas –lo que evita su interpretación–. En contraste, se dificulta su aplicación cuando las leyes son demasiado

numerosas, de redacción oscura y no cubren todos los aspectos de la actividad económica o incluyen contradicciones (Tanzi, 2000).

Por tanto, según Caballero (2002) el legislador crea leyes fiscales, valorando el contexto fiscal del país en los últimos años y analizando la legislación vigente, por lo que los patrones de actuación están determinados por la experiencia en el pasado. En consecuencia, puede expresarse que “En función de cómo sea el Estado, así será el fisco” (p. 275).

En cuanto a las relaciones de mercado, el Estado asume responsabilidades para promover el bienestar, por ejemplo, los mercados son ineficientes cuando los monopolios lo distorsionan, o cuando la información no está al alcance de los participantes, o es costosa; es entonces que participa creando impuestos para generar externalidades negativas y subvencionar a aquellos que generan externalidades positivas, así como construyendo instituciones que satisfagan las necesidades del pueblo y que incorporen controles y mecanismos de coacción. Por lo que la calidad del sector público está condicionada a la existencia de instituciones especiales o al deficiente funcionamiento de las ya existentes (Tanzi, 2000).

Considerando las aproximaciones teóricas que se han expuesto, puede afirmarse que a través de los incentivos se fijan las recompensas o castigos que motivan, condicionan o inducen la participación de los individuos y las organizaciones en el contexto social y la economía.

Para legitimar la existencia de los incentivos, hace falta que el Estado participe y determine un sistema institucional que incluya políticas públicas, leyes y reglamentos, además de contemplar las relaciones que se dan en el mercado, lo que de acuerdo con Acemoglu y Robinson (2012) en su conjunto definirán la abundancia o pobreza de una nación.

Enseguida se muestra un esquema que incluye una definición, los diferentes elementos del sistema institucional, los participantes por conducto del Estado y su relación con los incentivos (figura 6).

Figura 6. Los incentivos y el sistema institucional



Fuente: elaboración propia, con base en Mankiw (2012), Acemoglu y Robinson (2012), Tanzi (2000), Amaro y Villavicencio (2015) y Khodakivska (2015).

Mankiw (2012) afirma que una gran parte de los economistas comparten la idea de que una política fiscal que incluya la reducción de los impuestos o mayor gasto público genera un efecto positivo, alentando a economías con desempleo hacia una economía con pleno empleo. Por tanto, en la creación de los incentivos hace falta la existencia de una política fiscal y económica que justifique su incorporación en las normas jurídicas de cada país y que en el momento oportuno regule la participación de las personas y las organizaciones en el mercado.

2.5. Los incentivos tributarios

Desde una posición coincidente con la propuesta por Acemoglu y Robinson (2012), pero enfatizando la relevancia de los incentivos tributarios, Arias y Caballero (2008) así como Caballero (2002) apuntan que el rol Estado es determinante para la configuración de instituciones y organizaciones de tipo fiscal, por lo que el mismo puede ser visto a partir de dos perspectivas:

- La primera, corresponde al Estado depredador, que extrae recursos en beneficio de la clase social que lo sostiene;
- La segunda, es relativa a la teoría de contratos, donde se identifica un Estado contractual que persigue maximizar la riqueza para la sociedad, priorizando el crecimiento económico, por lo que la sociedad exige instituir derechos de propiedad eficientes, reduciendo los costos de transacción⁵ y aumentar la producción a efecto de que redunde en el incremento de las bases tributarias y la recaudación.

Para Caballero (2002) los impuestos son el límite para los derechos de propiedad y pueden ser contemplados como la frontera de los derechos exclusivos, ya que en un marco de finanzas públicas depredadoras se permiten los derechos exclusivos incompletos, donde el impuesto al patrimonio significa la reducción de la propiedad y el impuesto al valor agregado o añadido supone modificar el derecho a enajenar las propiedades.

Entonces, los incentivos son observables desde dos perspectivas, la primera es la que impulsa su existencia ya que producen beneficios y la segunda indica que incorporarlos al sistema tributario es un error, ya que producirá consecuencias nocivas para la economía. Es por ello, que surge el interés de medir su efecto y conocer cuál es su impacto en las finanzas públicas, de tal manera que surge el gasto tributario o fiscal, como un concepto que contiene todos los incentivos fiscales que se otorgan a los sujetos que en principio debieran pagar impuestos directos e indirectos.

En los siguientes apartados se analizan las ventajas y desventajas de incorporar incentivos, se determinan los tipos de incentivos y se profundiza desde la perspectiva del gasto fiscal en los países.

⁵ De acuerdo con Williamson (1998) el estudio de los costos de transacción tiene su origen desde 1970 en las propuestas iniciales de Ronald Coase, a la que luego se suman Davis y North, Williamson, Alchian y Demsetz. En costos de transacción unen dos vertientes teóricas: el nuevo institucionalismo económico y la economía organizacional (aunque debe considerarse que también se ha integrado al campo teórico el nuevo institucionalismo organizacional).

2.5.1. Los incentivos tributarios: sus beneficios y perjuicios

Al evaluar distintas medidas, los economistas ponen un interés especial sobre la eficiencia económica, criticando la imposición de tributos, ya que reducen los incentivos para trabajar, mientras que los monopolios restringen la productividad y presionan el alza de los precios (Stiglitz, 1995). Apoyándose en los preceptos de Smith, Ricciardi (2009) sostiene que, con un sistema tributario óptimo, deberían reducirse los efectos negativos sobre la eficiencia económica, pero debe aceptarse que todos los impuestos afectan los incentivos, por lo que con ello se altera el comportamiento de los consumidores, productores y trabajadores, y en consecuencia se reduce dicha eficiencia.

En palabras de Arrijoja (1978), los incentivos fiscales significan “un sacrificio en las percepciones tributarias que el Estado acepta en aras de promover un mayor desarrollo industrial y una mayor captación de divisas tendiente al mejoramiento de la balanza comercial” (p. 301 y 302). Esta definición es concordante con lo que se conoce como gasto tributario o fiscal, concepto que más adelante se analiza de manera amplia.

Jiménez y Podesta (2009) proponen que los incentivos tributarios “constituyen instrumentos por medio de los cuales se busca afectar el comportamiento de los actores económicos a un costo fiscal limitado.” (p. 9). Para tales autores, a través de los incentivos los gobiernos persiguen incrementar la inversión a efecto de desarrollar regiones rezagadas, se busca promover las exportaciones, la industrialización, la generación de empleo, el cuidado del ambiente, la transferencia de tecnología, la diversificación de la estructura económica y la formación de capital humano. No obstante, al mismo tiempo que se buscan beneficios, se tienen consecuencias nocivas, como la disminución del pago de los impuestos en los sectores favorecidos afectando la recaudación y la equidad; los sistemas tributarios se vuelven poco transparentes y complejos, aumentando los costos de cumplimiento y la evasión y se distorsiona la asignación de recursos.

Acemoglu y Robinson (2012) han señalado que los países son diferentes por la heterogeneidad de sus instituciones, lo que determina el funcionamiento de la economía y de los incentivos, los que tienen su eje en las leyes, los derechos de propiedad, los servicios públicos, las oportunidades económicas y la libertad de contratación e intercambio. Como se

ha dicho, el adecuado funcionamiento de las estructuras de incentivos es labor del Estado, dado que es ahí que da forma a la vida institucional, ya que es el responsable de crear los incentivos y las normas que tendrán carácter coercitivo, pues de ello depende el desempeño y la persistencia de las organizaciones.

Fuentes Quintana (en Mijangos, 1991) advierte al menos tres argumentos que explican la incorporación de incentivos fiscales en los sistemas tributarios, los que pueden ser comprendidos dado que:

1. Existe una motivación ideológica, llamada por Louis Eisenstein, *ideología de los obstáculos y la disuasión*, que se refiere a que la economía se deteriora como consecuencia de que los distintos gravámenes son altos y disminuyen la posibilidad del contribuyente para ahorrar, para invertir y para trabajar. Tal situación apoya la concesión de beneficios tributarios para generar ese ahorro e incentivar la inversión, entre otros.
2. Surge una motivación que es táctica y es relativa a la facilidad con que la Hacienda pública otorga beneficios y es vulnerable, pues se considera que no está adecuadamente preparada para su concesión, ya que no es una función habitual, dado que el gasto fiscal no es un ingreso, por tanto, no se encuentra integrado como una partida en el presupuesto gubernamental, pero tampoco es un gasto real, por lo que no puede integrarse en un presupuesto de egresos.
3. Además, existe el motivo institucional, que incluye las formas que adoptan los incentivos fiscales, los que se adecuan a cualquier necesidad y pueden identificarse a través de una diversidad de formas jurídicas que los justifican. Sin embargo, dichos incentivos pueden permanecer en el tiempo, aún después de que haya desaparecido la causa que los originó, por lo que suprimirlo es complicado ya que la forma de conseguirlo es suprimiendo el impuesto del cual depende.

Por otra parte, Jiménez y Podesta (2009) muestran cómo los incentivos se exteriorizan a través de diferentes formas, observando que una buena parte de los beneficios otorgados por países en desarrollo está integrada por exenciones de impuestos, derechos de importación,

permisos para invertir utilidades y alícuotas diferenciadas de impuestos. En los países de la OCDE el porcentaje de países que utilizan estos beneficios sólo llega al 20%, que se expresa a través de préstamos subsidiados. En contraste, el 18% de los países en desarrollo utiliza tal instrumento como incentivo a la inversión.

En palabras de Romero (1999) el gobierno introduce reglamentaciones e incentivos a efecto de hacerse del control. No obstante, según Galaskiewicz (1999) no solamente el Estado es quien crea los incentivos, sino que son los propios participantes los que buscan que la colectividad siga las metas comunes. Por su parte, Mankiw (2012) indica que los responsables de las políticas públicas incorporan impuestos en los sistemas fiscales, a efecto de lograr una mayor recaudación para sufragar el gasto público e incidir en los resultados del mercado. En sí mismos, los impuestos son un desincentivo para los participantes en el mercado, de manera que, aunque los impuestos son necesarios para las sociedades, sus resultados no lo son.

Además, la OECD (2003) destaca los aspectos negativos que poseen los incentivos ya que si bien es cierto los hacedores de políticas públicas tiene un nicho atractivo para tratar de impulsar los mercados e influir en el comportamiento de ciertos contribuyentes, también lo es, que al aplicar políticas públicas que implican incentivos apoyados en gasto fiscal, se fomenta la desigualdad y la regresividad, lo que es negativo pues se beneficia solo a algunos contribuyentes. Por otra parte, existen incentivos como las reducciones de la base imponible, que ocasionan dificultades para presupuestar los ingresos fiscales, lo que complejiza la formulación de las leyes impositivas, incrementando el costo de hacerlas cumplir y se dificulta la transparencia de los presupuestos gubernamentales.

Para que funcionen los incentivos fiscales y no terminen causando más males que beneficios, Acemoglu y Robinson (2012) insisten en que es el Estado el responsable de establecer los dispositivos jurídicos y medidas de orden que conducirán a su óptimo funcionamiento. Por lo que según Jiménez y Podesta (2009), la estabilidad política, económica, seguridad jurídica, mano de obra calificada, adecuada infraestructura y la apertura comercial, son los mecanismos que garantizarían que los incentivos sean benéficos.

Enseguida se agrega un listado de argumentos que justifican las bondades y detrimentos que pueden causar los incentivos tributarios en las economías (tabla 2).

Tabla 2. Los beneficios y perjuicios de los incentivos tributarios

Beneficios	Perjuicios
<ol style="list-style-type: none"> 1. Se persigue incrementar la inversión para desarrollar regiones rezagadas, 2. Se busca promover las exportaciones, 3. Se fomenta la industrialización, 4. Se alienta la generación empleo, 5. Se promueve el ahorro y la inversión, 6. Se promueve el cuidado del ambiente, 7. Se estimula la transferencia de tecnología, y 8. Se diversifica la estructura económica de los países y la formación de capital humano. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se disminuye el pago de los impuestos en los sectores beneficiarios afectando la recaudación y la equidad, 2. Los sistemas tributarios se tornan poco transparentes y complejos, 3. Se incrementan los costos de cumplimiento y la evasión, 4. Se distorsiona la asignación de recursos, y 5. Es difícil eliminarlos.

Fuente: elaboración propia con base en Jiménez y Podesta (2009), Mankiw (2012) y OCDE (2003).

No obstante, lo que se ha analizado, debe considerarse lo sostenido por Stiglitz (1995), quien advierte que para que sea posible ganar algo en materia de equidad, es necesario renunciar a parte de la eficiencia económica.

2.5.2. Tipos de incentivos tributarios

Algunos ejemplos de incentivos citados por Arias y Caballero (2008) son los subsidios, contratos o beneficios fiscales, los que son concedidos cuando se demuestra que los ciudadanos se ajustan a los requisitos, lo que implica el establecimiento de complejos mecanismos de control.

Entre las formas legales por las que se expresan los beneficios fiscales más frecuentes se encuentran los que enseguida se enlistan (Jiménez y Podesta, 2009; Villela, Lemgruber, y Jorratt, 2009).

1. Exenciones o exoneraciones de impuestos.
2. Ingresos o transacciones que se excluyen de la base imponible.
3. Deducciones (cantidades que permiten disminuir la base del impuesto).
4. Gravámenes reducidos (las que son inferiores a la aplicación general establecida en Ley).
5. Incentivos a la inversión, estableciendo mecanismos para la depreciación acelerada o parcial (por ejemplo, deducción inmediata de activos fijos nuevos).
6. Diferimientos (que permiten postergar o rezagar el pago de un impuesto). De acuerdo con el Instituto Belisario Domínguez (2018), este concepto menciona el tratamiento diferenciado que genera pérdidas de ingresos para el Estado en el ejercicio presente, los cuales se deberían recuperar en ejercicios futuros.
7. Establecimiento de zonas de tratamiento privilegiado: como derechos de importación, gravamen a la renta y al valor agregado.
8. Subvenciones directas.
9. Incentivos al empleo, a través de deducciones de impuestos por contratación de trabajadores.

Todos los incentivos tributarios que se han mencionado, se consideran como instrumentos de política pública, incorporándose en las legislaciones y demás regulaciones, teniendo una finalidad específica centrada en la aspiración de impulsar el desarrollo o estimular la economía, entre otras razones de índole social y económica.

Para Jiménez y Podesta (2009), son las exenciones o exoneraciones temporales, la reducción de gravámenes, los incentivos a la inversión y el diferimiento de créditos fiscales, conceptos que persiguen crear un efecto positivo sobre la inversión. Sin embargo, subrayan que los incentivos fiscales han sido efectivos sólo cuando se han fijado por países con cierta estabilidad política y económica, seguridad jurídica, mano de obra calificada y un buen nivel

de infraestructura y apertura comercial. Estos autores, además indican que, a partir de la década de los noventa del siglo XX, ha habido un auge importante en lo que se ha denominado *zonas francas*, las que son áreas delimitadas de un país donde existen ciertos beneficios tributarios, como la exención en el pago de derechos de importación, impuestos y otros gravámenes en materia aduanera. Cabe señalar que los gobiernos al establecer las zonas francas, buscan la promoción y diversificación de las exportaciones, la adquisición de divisas, atraer inversión extranjera, crear empleo y desarrollar económicamente a las regiones deprimidas.

2.5.3. Los incentivos y el gasto fiscal

Para Agoisin, Barreix, Gómez-Sabaini, y Machado (2005) los gastos tributarios o fiscales, constituyen el punto de partida para el estudio de los incentivos fiscales; concepto que es considerado para las naciones como una pérdida de ingresos, mientras que para el contribuyente implica una reducción de impuestos.

Jiménez y Podesta (2009) dicen que puede entenderse por gasto fiscal a “aquella recaudación que el fisco deja de percibir producto de la aplicación de franquicias o regímenes impositivos especiales y cuya finalidad es favorecer o estimular a determinados sectores, actividades, regiones o agentes de la economía” (p. 24).

Aunado a lo anterior, Bosh (1995) sugiere que las exenciones se expresan a partir del gasto fiscal, concepto que no aparecen como una partida de egreso en las cuentas públicas, por lo que determinar el beneficio que se otorga a través de las exenciones es sumamente complejo.

Tal idea es compartida por Mijangos (1991), quien dice que en la estructura de cada impuesto se introducen exenciones, deducciones, entre otras hipótesis jurídicas. Por ejemplo, las exenciones existen cuando un imperativo legal no se aplica a determinados sujetos, por lo que existen exenciones objetivas, que impiden el nacimiento del tributo y las que excluyen de la obligación al sujeto al exentarlo. Mientras que las deducciones, son reducciones propias de cada tributo que se restan de la base imponible para obtener la base gravable y se emplean para fomentar actividades de exportación, de ahorro y para evitar la doble tributación; otras

más se vinculan con el crédito impositivo o desgravación, que se proporciona a través de crédito contra impuestos, propiamente es una bonificación, que es más apropiada que las deducciones ya que con el crédito se conoce la cantidad que se deja de recaudar. También puede expresarse a través de tarifas especiales diferentes a la forma general de tributo y los aplazamientos, que se caracteriza por beneficios anticipados a través de la aceleración de deducciones.

2.6. Las exenciones o exoneraciones como una forma de incentivo tributario

Efectivamente, el sistema tributario es el instrumento a través del cual el Estado tiene la posibilidad de efectuar la recaudación de los impuestos y otros ingresos federales que son necesarios para sufragar el gasto público. Con su existencia se persigue atenuar la desigualdad, fomentar la inversión, promover la creación de empleos y apoyar a sectores específicos. El sistema tributario pretende ser un medio con el que se pretende equilibrar la carga tributaria o fomentar la economía nacional. En las normas legales se introducen incentivos como las exenciones, que se integran a los rubros de los presupuestos de gasto fiscal, particularmente en los impuestos directos o indirectos. Al respecto, Jiménez y Podesta (2009) afirman que las exenciones son una partida importante en materia de incentivos y se incluyen en las legislaciones nacionales como una figura que libera bajo ciertas circunstancias al sujeto pasivo de la obligación de contribuir.

De tal manera que la exención es definida como “una figura jurídica tributaria, en virtud de la cual se eliminan de la regla general de causación, ciertos hechos o situaciones imposables, por razones de equidad, de conveniencia o de política económica” (Margain – Manautou, 1983, p. 305).

En este orden de ideas, Arrijo Vizcaíno (2014) cita la sentencia que en México ha pronunciado el Tribunal Fiscal de la Federación 6582/47, señalando que “Las exenciones son excepciones a la regla general de causación del impuesto” (p. 527).

Margain – Manautou (1983) menciona a Bielsa, para destacar la oposición de este último a la existencia de exenciones. El autor indica que se viola el principio de generalidad, dada la ambigüedad para determinar la cantidad que los ciudadanos requieren para vivir,

agregando que “si todos participan por medio del voto en el gobierno de la cosa política, todos también deben participar en el sostenimiento de los gastos públicos” (p. 42). En contraste, Bielsa, defiende que la cantidad mínima para la subsistencia debe quedar exenta, pues exigir a estas personas el pago de los impuestos, los lleva a un empobrecimiento mayor.

En este sentido, Flores Zavala (2004) y Sánchez (2009) comparten la opinión de que la generalidad no debe entenderse en un sentido estricto, sino limitada por la capacidad contributiva, por lo que existen razones que tienen que ver con la justicia, para establecer exenciones, por ejemplo, ciertas categorías de sociedades quedan exceptuadas del pago del impuesto porque no se ubican en el mínimo de subsistencia, como las empresas nuevas, las cooperativas y las necesarias para el desarrollo de ciertos sectores como el agrícola, ganadero y pesca entre otros.

Por tanto, desde la perspectiva de Arrijoja (2014) Flores Zavala (2004) y Sánchez (2009), la exención representa una excepción al principio de generalidad, dado que si un ciudadano no cuenta con capacidad contributiva no tiene por qué pagar impuestos. Es por ello por lo que los principios de capacidad económica o contributiva y el de igualdad en el sacrificio mínimo, ayudan a generar explicaciones sobre los desgravamientos que se otorgan en la mayoría de las legislaciones tributarias (Flores Zavala, 2004).

Por otra parte, Margain – Manautou (1983) indica que las exenciones pueden ser clasificadas en: objetivas y subjetivas, permanentes y transitorias, constitucionales, económicas, distributivas, y con fines sociales.

- Exenciones objetivas y subjetivas. De la Garza (2012) advierte que son diversas las razones por las que el legislador puede declarar la exención para ciertas circunstancias. Desde la perspectiva de Jarach, la exención objetiva “son hechos que entran en la definición legal del supuesto de la imposición, o sea, del hecho imponible, y que el legislador excluye de la imposición” (p. 446). Mientras que las exenciones subjetivas son: “aquellas en que determinados hechos imponibles se atribuyen a sujetos que resultarían contribuyentes, pero, por su naturaleza especial, y atendiendo a fines de diferente índole, como de fomento, de favorecimiento, etc., quedan exentos

de impuestos”. Asimismo, el autor clasifica las exenciones como totales o parciales, mostrando diversos escenarios para su aplicación:

- i) las que por su magnitud quedan debajo de un cierto límite, por lo que no son significativas económicamente;
- ii) con las que se pretende una aplicación más equitativa del impuesto;
- iii) otras que sirven para delimitar, cuáles serán los hechos imposables.

Además, existen las exenciones subjetivas, que otorgan en favor de determinadas personas y circunstancias, por ejemplo, la exención a los diplomáticos. También se indica que las exenciones subjetivas tienen su justificación en argumentos de tipo político, económico o social, que dependen de condiciones externas a los declarados como exentos, por lo que en palabras de Giannini “las exenciones no representan, por tanto, un privilegio y, como tales no contradicen el principio de igualdad tributaria” (De la Garza, 2012, p. 519).

- Exenciones Permanentes y Transitorias. Corresponden a las exenciones que persisten en el tiempo, es decir, existen hasta en tanto la ley no sea reformada; mientras que las transitorias se aplican en un determinado lapso de tiempo, por ejemplo, las que se otorgan mediante decretos (Margain – Manautou, 1983).
- Exenciones Absolutas y Relativas. Las exenciones absolutas son las que eximen al sujeto pasivo de sus obligaciones tributarias (obligaciones principales y secundarias). Respecto a las exenciones relativas, solo se exime de la obligación principal, pero no de las secundarias (Margain – Manautou, 1983). En este sentido, Arrijoja (2014), aclara que la obligación principal es la eliminación total del tributo, mientras que las secundarias significan la supresión de las obligaciones formales como llevar libros contables, presentar declaraciones, entre otros.

- Exenciones Constitucionales. Son los establecidos en la constitución de cada país, debido a exceptuar de gravámenes a actos específicos, por ejemplo, liberar del pago del impuesto al salario mínimo (Margain – Manautou, 1983).
- Exenciones Económicas. Son establecidas con la finalidad de apoyar el desarrollo económico de un país, pueden ser establecidas a través de decretos, por ejemplo, para la descentralización industrial (Margain – Manautou, 1983).
- Exenciones Distributivas. Son las que se incorporan a los dispositivos legales para evitar las injusticias impositivas, que se generarían si se gravarían a personas sin capacidad contributiva o a una misma persona con dos o más impuestos. Este tipo de exenciones es útil para distribuir equitativamente las cargas fiscales (Margain – Manautou, 1983).
- Exenciones con fines sociales. Se establecen con la finalidad de coadyuvar con actividades específicas, como la difusión de la cultura, el arte, el deporte, etc. (Margain – Manautou, 1983).

En lo que corresponde a las exenciones, en México la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) a través de la resolución del Juicio de Amparo en revisión 325/2010, ha dilucidado el alcance del concepto de exención tributaria, estableciendo que estas contribuyen a ajustar el tributo a la realidad económica o la diversidad de capacidades. La resolución dictada, se puede ver enseguida:

“Esta figura ha abandonado la connotación excepcional y negativa del tributo que la caracterizaba, para erigirse como un elemento eficaz que impide la aplicación de parámetros comunes de tratamiento que resulten excesivos e injustos, permitiendo una detallada y exacta definición del hecho imponible en atención a que la carga tributaria se modula a través de técnicas desgravatorias. (...) la exención delimita la mecánica interna que inspira un determinado tributo, no para contradecirla, sino para adaptarla a la razón que inspira el sistema tributario en su conjunto, es decir, ajustarla a la realidad económica imperante y a la diversidad de capacidades que merecen cierta distinción, incluso, en una misma categoría de contribuyentes.” (SCJN, 2010, p. 1444).

En este sentido, Flores Zavala (2004) defiende la exención en las economías donde sus habitantes se encuentran en situación de subsistencia, cuando no se puede aplicar el postulado de generalidad, ya que dicho precepto considera la contribución entre todos los que poseen la misma capacidad contributiva, por lo que la inexistencia de dicha capacidad debe ser tratada en una categoría que considere la situación de las personas, sean estas físicas o morales, como las cooperativas o las industrias de nueva creación.

No obstante, este principio no es suficiente para explicar porque dos contribuyentes con la misma renta, deban ser gravadas de manera desigual cuando su fuente es distinta. En este sentido, se acude al principio de igualdad de sacrificio, propuesto por John Stuart Mill, que fundamentalmente alude a la distribución equitativa de los impuestos y el señalamiento de la carga o cuota adecuada al gravamen. Se ejemplifica este principio con dos tipos de renta, la primera originada del trabajo y la segunda del capital, la primera fuente de riqueza representa un esfuerzo mayor, del que corresponde a la obtención de réditos originados del capital, por lo que debe gravarse en menor medida al obtenido por el trabajo. El principio de igualdad de sacrificio, debe complementarse con el principio de mínimo sacrificio, que prescribe que los ciudadanos deben contribuir a los gastos públicos, pero que su sacrificio debe ser el menor posible, esto quiere decir, que el Estado sólo debe exigir lo necesario para cubrir su presupuesto (Flores Zavala, 2004).

2.7. La justificación para el otorgamiento de incentivos para las cooperativas

El aporte que las cooperativas hacen al desarrollo económico y social de los países, debe ser la evidencia más sólida para su promoción mediante políticas públicas acordes a su función basada en la práctica de principios y valores de la cooperación. Por lo que su existencia y actuación en favor de las comunidades, debe ser la justificación central para el otorgamiento de incentivos fiscales.

En este sentido, Fici (2005) considera que se confiere a las cooperativas la característica de realizar una función social, a partir de su inclusión en los dispositivos constitucionales que rigen la vida social en los países. En consecuencia, para que las normas vigentes sean consideradas como legítimas a la luz del principio de igualdad, es ineludible que posean una identidad jurídica diferente a la de otras sociedades (v. gr. las sociedades de capitales); lo que

significa que el régimen jurídico requiere de una idoneidad determinada que sea acorde a su finalidad económica – social; como el fin de la mutualidad, su estructura democrática, altruismo, solidaridad y preeminencia de la persona sobre el capital.

2.7.1. La justificación basada en la idoneidad del modelo social

No obstante que se tienen argumentos para limitar la existencia de incentivos, también surgen explicaciones con las que es posible defender su aplicación en las cooperativas. La propia OECD (2003) puntualiza factores considerados como positivos, entre ellos, se fomenta la participación del sector privado en programas de índole social, se requiere menos supervisión del ejercicio de los gastos fiscales, por lo que, a la hora de establecer incentivos, es necesario evaluar su eficacia ya que con el paso del tiempo se dificulta su desaparición. Igualmente se ha defendido profusamente la necesidad de otorgar incentivos a las cooperativas, esencialmente por su contribución al desarrollo social y económico en sus regiones de influencia, ya que como lo señala Martínez (2015) a través de las cooperativas se ha impulsado el empoderamiento de las mujeres y la equidad de género, mejorando su situación económica, cultural y social.

Debe subrayarse la importancia de la función social de las cooperativas, ya que su especificidad depende según Fici (2015) de las leyes que le confieran una identidad específica y la preserven, pues de esta manera se podrá afirmar que existe diferencia entre los diversos tipos de sociedades y merecerán un trato congruente con sus características propias, recompensando su contribución a la comunidad, ya que de no hacerlo será complicado justificar un trato diferenciado bajo el Derecho de la competencia.

De la misma manera Alguacil (2010, 2010 a) retoma la añeja discusión en torno al trato ‘beneficioso’ que se considera se otorga a las cooperativas por concepto de exenciones o incentivos, lo que se encuentra plenamente justificado por razones sociales y de solidaridad y que se apoyan en valores y principios constitucionales propios del Estado. Tal posición es compartida por Rodrigo (2003), quien aduce que en gran medida el patrimonio social es obtenido por el esfuerzo de los miembros y luego es revertido a la comunidad, por lo que resulta congruente que las cooperativas contribuyan en menor medida a los gastos públicos

o en menor porcentaje, ya que queda plenamente justificado su aporte a la sociedad y, por tanto, debe ser un sujeto pasivo con un tratamiento fiscal que incluya incentivos tributarios.

Martínez (2015) indica que tales sociedades llevan a cabo sus actividades apoyadas en principios y valores que han sido aprobados por la ACI en su Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional de 1995. Los postulados que dan sentido a la acción cooperativa, son la autoayuda, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad, la solidaridad, la ética, la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social de sus socios. Pastor (2012) agrega que la cooperativa, además de representar un modelo jurídico fundamentado en principios y valores, contribuye al desarrollo sostenible de su entorno, favoreciendo la redistribución de la renta y el acceso a los medios de producción y/o al consumo.

Entre las aportaciones que las cooperativas efectúan, se puede decir que satisfacen necesidades fundamentales como la vivienda, la salud, el fomento de la educación formal y cooperativa, entre otros. Por su medio se logran objetivos para la trascendencia de la sociedad, promoviendo el cuidado del medio ambiente, la equidad de género, la atención a la juventud y la niñez, así como la sustentabilidad, la justicia y la paz (Martínez, 2015).

Igualmente, las cooperativas tienen un rol fundamental en la erradicación de la pobreza, puesto que han sido el vínculo para brindar servicios básicos en zonas rurales. Al respecto, Martínez (2015), Pastor (2012), Fici (2005), Cracogna (2004) y Rodrigo (2003) recuperan los aportes que las cooperativas hacen en las comunidades donde despliegan sus actividades, entre ellas se mencionan:

- El fomento de la ayuda mutua,
- Crean estructuras democráticas, que propician la participación de los asociados en la toma de decisiones,
- Practican el altruismo,
- Son solidarias,
- El eje de su actuación responde a la primacía de la persona sobre el capital,
- Contribuyen en el combate el paro y el subempleo,

- Permiten el acceso a la propiedad,
- Facilitan la promoción social y la formación de sus miembros,
- Crean y apoyan en programas de sociales (educación, salud, vivienda, atención a la niñez y la juventud),
- Contribuyen a la innovación (por ejemplo, en el sector agrícola),
- Realizan acciones en favor del empoderamiento de la mujer y la equidad de género,
- Participan en programas de educación cooperativa y formal,
- Contribuyen en la erradicación de la pobreza,
- Incluyen a los sectores marginados, y
- Ayudan al cuidado del medio ambiente.

Considerando las actividades que las cooperativas efectúan, puede indicarse que su función es necesaria para el desarrollo de los países, ya que en múltiples ocasiones sustituyen al Estado en sus actividades o coadyuvan en programas de carácter público en favor de los ciudadanos e influyen en las realidades locales en donde operan.

2.7.2. La justificación fundada en argumentos jurídicos

Cracogna (2004) ha señalado que el tratamiento fiscal para las cooperativas de países con bajo desarrollo económico se mantiene con características favorables mientras se les considera como trascendentes para detonar aspectos económicos y sociales, pero cuando incrementan su potencial, el tratamiento tributario es reformado reduciendo los estímulos, exenciones, alícuotas preferenciales o eliminando la reducción de gravámenes.

No obstante, los evidentes aportes que las cooperativas hacen al desarrollo social y económico; el tratamiento fiscal de tales sociedades empezó a cuestionarse en el año 2000, cuando se presentó una denuncia por parte de asociaciones de empresarios ante la UE, lo que luego condujo a que fueran sujetas a diversas exigencias tributarias que han desmotivado las iniciativas empresariales, sociales o laborales (Aguilar, 2016, 2012; Alguacil, 2010, 2010 a).

Según Cracogna (2004) las argumentaciones políticas en cuanto a otorgar incentivos han ido cambiando paulatinamente, este autor afirma que, en la década de 1990 en los países de América Latina, se fomentaba el desarrollo de ciertos sectores en las economías nacionales aplicando exenciones o desgravamientos, por lo que las cooperativas eran favorecidas recibiendo tratamientos fiscales benéficos en los distintos gravámenes con incidencia en el patrimonio, las rentas o las transacciones. Ya que como lo han señalado Jiménez, Gómez - Sabaini, y Podestá (2010), América Latina ha mantenido un sistema fiscal enfocado a una baja presión tributaria, con impuestos regresivos y elevados; por lo que Gómez – Sabaini (2007) dicen que se ha relegado la equidad distributiva en la búsqueda de propósitos diversos, que se deben a la existencia de grupos de presión que han conseguido trasladar la carga tributaria a otros sectores.

Por tanto, Alonso (2009) coincide en que el régimen fiscal para las pequeñas y medianas empresas puede resultar, en muchos de los casos más atractivo para las cooperativas que su propio régimen fiscal. Por lo que Pastor (2012) dice que otorgar un trato diferenciado a las cooperativas, trae como consecuencia, la pérdida de ingresos fiscales.

En este sentido, se ha debatido ampliamente por las instituciones de la UE, el tratamiento diferenciado a las cooperativas, los que rigen en varios de sus Estados miembros, como España, dado que el pretendido incentivo puede entenderse como una ayuda de Estado, que se encuentra prohibida por el artículo 107 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, por tanto es incompatible con otros regímenes fiscales en dicha región (Alguacil, 2010, 2010 a, 2003; Rodrigo, 2010, Aguilar, 2012).

Dice Pastor (2012) que las cooperativas se han adaptado a los constantes cambios en la sociedad, pasando de una posición antiempresarial a su participación activa en el mercado, adoptando instrumentos favorables a su viabilidad económica. No obstante, existen partidarios de que el lucro es una característica propia de las cooperativas y que sería deseable un acercamiento mayor a las empresas capitalistas a efecto de fortalecer su carácter empresarial. Adicionalmente Cracogna (2004) afirma que la eliminación paulatina de los incentivos ha obligado a las cooperativas a migrar de una situación financiera que roza la subsistencia, hacia nuevos horizontes donde sea posible participar en igualdad de condiciones

en una economía de mercado, cuya constante sea la competencia, observando la rentabilidad financiera, pero al mismo tiempo la creación de valor social.

Al respecto existen opiniones encontradas respecto de otorgar o no beneficios fiscales a las cooperativas –como los que se han indicado antes–, Rodrigo (2003) señala que en materia de incentivos fiscales pueden vislumbrarse dos posturas: una que defiende el libre mercado y que rechaza las medidas discriminatorias o ventajas infundadas; y otra que defiende un sistema bonificado por su contribución social, abatiendo el paro y el subempleo, permitiendo el acceso a la propiedad, facilitando la promoción social y formación de sus miembros, así como la contribución a la innovación en el campo.

Entre los que pugnan por un tratamiento fiscal que otorgue incentivos fiscales a las cooperativas se encuentran Pastor (2012), Alguacil (2010, 2010 a, 2003) y Merino (2009) quienes señala que el tratamiento tributario es amparado en argumentos consistentes, que van de la justicia contributiva a la idoneidad del modelo social, por lo que los tributos deben ser congruentes con la aplicación de los principios constitucionales, por lo que es trascendente que los impuestos tengan una aplicación equitativa respecto de las sociedades de capitales. Dichos autores han destacado que el trato diferenciado a dichas entidades, no implica un tratamiento preferente a las cooperativas, sino por el contrario, confirma la máxima de justicia al tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales.

La posición descrita antes, es compartida por Aguilar (2016, 2015), Alguacil (2010, 2003) y Ordoñez de Haro (2006) quienes expresan que un régimen fiscal privilegiado es asociado con la particularidad del capital y los beneficios cooperativos; por lo que la idea central es que para su otorgamiento se atiende a su función social. Pero fundamentalmente, la fiscalidad para las cooperativas debe responder al mandato contenido en la constitución, que prescribe la obligación de los poderes públicos de proveer una legislación adecuada, otorgando incentivos fiscales con apoyo en los principios constitucionales. Por lo que en sí misma, la política fiscal puede representar según Aguilar (2015), una herramienta poderosa para el fomento y desarrollo del modelo cooperativo.

Por su parte, Rodrigo (2003) argumenta que de ninguna forma puede concebirse la aplicación de un tratamiento uniforme a las cooperativas y a las empresas capitalistas, ya que

existen motivaciones de fondo –de tipo constitucional– con los que es posible legitimar un régimen bonificado para las primeras, dado que el postulado de justicia no puede ser desvinculado de la capacidad económica, la igualdad y la generalidad. De tal manera que el artículo 129.2 de la Constitución Española (CE 1978) ordena, que los poderes públicos mediante ley fomenten a las sociedades cooperativas. En consecuencia, resulta lógico que las cooperativas contribuyan en menor medida en el pago de impuestos, dado que una parte importante del patrimonio social se revierte en beneficios para la comunidad, con lo que, a partir de sus características propias y su real capacidad contributiva, deberán ser beneficiadas con exenciones adaptando el régimen tributario a las características particulares de las cooperativas.

Con la posición anterior coincide Pastor (2016, 2012), quien apunta que las cooperativas y las empresas de capitales poseen características que diferenciadoras, dado su carácter mutual, por lo que el sistema tributario debe considerarlo, ajustando el gravamen a la capacidad económica. Por tanto, los principios tributarios son decisivos al juzgar la legitimidad de los incentivos y estos se justifican cuando se manifiestan como un modelo eficaz para alcanzar objetivos de política económica y social.

La necesidad de otorgar un trato diferenciado a las cooperativas es avalada en la legislación tributaria específica para las cooperativas (LRFCA 20/1990, de 19 de diciembre) vigente en España, que contempla a tales sociedades como especialmente protegidas y beneficiarias de mayores incentivos, dada su función en sectores desprotegidos por la limitada capacidad económica de sus integrantes (Ordoñez de Haro, 2006). Sin embargo, debe recordarse que el tratamiento no aplica para todas las sociedades, situación que ya han advertido Aguilar (2016, 2012) y Alonso (2009), aunado a que, según los teóricos, las disposiciones legales contienen inequidades respecto al tratamiento de los resultados extra cooperativos o las normas que consideran como ayuda de Estado los incentivos otorgados (Rodrigo, 2010).

Rodrigo (2003) afirma que una buena parte de los doctrinarios se inclinan por normas que permitan adecuar la legislación general a las cooperativas, corrigiendo la inequidad y diferencias, distinguiendo las normas de ajuste de las verdaderas exenciones.

El propósito de las cooperativas es en sí mismo, un argumento sólido que avalaría el otorgamiento de estímulos, como las exenciones de impuestos, lo que como ya se ha dicho por diversos autores (Aguilar, 2016, 2015; Fici, 2015; Pastor, 2012; Alguacil, 2010, 2003; Merino, 2009; Ordoñez de Haro, 2006; Rodrigo, 2003) no es un privilegio para las cooperativas, sino la expresión de dar un trato equitativo a los que se encuentran en situaciones jurídicas diferentes.

Para abundar en la explicación, enseguida se retoman los elementos constitucionales y basados en principios jurídicos que apoyan el impulso de las cooperativas como una atribución de los poderes públicos (tabla 3).

Tabla 3. Argumentos jurídicos que justifican el otorgamiento de incentivos para las cooperativas

Argumento	Justificación	Teóricos
Constitucional	La fiscalidad para las cooperativas debe responder al mandato contenido en la constitución, que prescribe la obligación de los poderes públicos de proveer una legislación adecuada, otorgando incentivos fiscales con apoyo en los principios constitucionales.	Aguilar (2016, 2015), Alguacil (2010, 2003) y Ordoñez de Haro (2006).
Principios jurídicos Justicia, Capacidad contributiva, y Equidad.	La justificación de otorgar exenciones para las cooperativas, va de la <i>justicia</i> contributiva a la idoneidad del modelo social. Es decir, debe existir congruencia en la aplicación de los principios constitucionales, por lo que los impuestos deben aplicarse <i>equitativamente</i> respecto de las sociedades de capitales, respetando la real <i>capacidad contributiva</i> del sujeto pasivo; lo que no implica un trato preferente, sino que confirma la máxima de justicia al tratar igual a los iguales y de manera desigual a los desiguales.	Aguilar (2016, 2015); Fici, 2015; Ordoñez de Haro (2006); Pastor (2012), Alguacil (2010, 2003); Merino (2009) y Rodrigo (2003).

Fuente: elaboración propia.

Por tanto, puede afirmarse que los incentivos para las cooperativas se justifican a partir de argumentos constitucionales, que se sustentan en el cumplimiento de los principios jurídicos que deben coexistir en los países, pero también en evidencias de carácter social, que se basan en el bien común que incluya a todos los ciudadanos.

Se comparte que las cooperativas deben contribuir en menor medida con el pago de impuestos, dado que por sus características propias deben ser favorecidas con exenciones, adaptando el régimen tributario a su naturaleza. Por tanto, la finalidad cooperativa es en sí misma, un argumento sólido que avalaría el otorgamiento de beneficios fiscales.

Entonces, puede afirmarse que es ineludible incorporar en el sistema fiscal disposiciones regulatorias que reduzcan la desigualdad, promuevan la inversión, así como la creación de empleos y apoyen sectores específicos. Tales exigencias, representan una necesidad tangible en todas las naciones, principalmente en las que poseen altos niveles de desigualdad como los países que se encuentran en vías de desarrollo, donde la complejidad legal, la escasa recaudación y los esquemas fiscales preferenciales dirigidos para los que más poseen, marcan la disparidad de tratamiento entre los contribuyentes.

Por lo mencionado, la aplicación de incentivos fiscales debe atender a la práctica de los principios tributarios, como la justicia, expresada por la igualdad, la equidad, la proporcionalidad, la capacidad de pago, entre otras máximas y valores constitucionales de igual importancia.

CAPÍTULO TERCERO

MERCADOS FINANCIEROS Y COOPERATIVAS: UN ENFOQUE POLÍTICO, ECONÓMICO, LEGAL Y SOCIAL

La diversidad regional, el crecimiento y el desarrollo desigual en los diferentes contextos, se agudiza entre otras razones por la inequitativa distribución de la riqueza, donde un pequeño sector de la población concentra el capital y una gran cantidad de personas sobrevive en condiciones precarias.

En el contexto mundial el fenómeno de la desigualdad económica y social se reproduce constantemente en diversas realidades. Latinoamérica y España no son ajenos a lo que sucede con la globalización económica y sus consecuencias. No obstante, entre las naciones existen diferencias importantes que son caracterizadas por la forma de gobierno, por la población que se encuentra por debajo de la línea de pobreza, por el PIB per cápita, entre otros indicadores de similar importancia.

Aquí, se considera que la heterogeneidad que persiste en las realidades económicas, políticas y sociales, son determinantes de la solidez o laxitud institucional (CEPAL, 2018; Acemoglu y Robinson, 2012; Ledgerwood, 2000). En este sentido, en el sistema financiero se reflejan los factores globales que inciden en los países, pero que también se ve influido por la legislación y la participación del Estado, como elementos determinantes de cómo un país se desarrolla y estructura sus organizaciones.

Con el capítulo se pretende cumplir con el objetivo específico delineado previamente, con el que se busca:

Contextualizar la situación política, económica, social y legal en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España, derivando en un análisis comparado de las constituciones y leyes nacionales que contemplan el fomento de las cooperativas en atención a su doble característica económica y social.

Se reconoce que los países de ambos continentes poseen divergencias, que pueden vislumbrarse a partir de la medición del PIB (figura 7), pero también tienen coincidencias,

como la estructura y los diversos ordenamientos jurídicos que regulan la actividad financiera del Estado en su carácter de Fisco.

Figura 7. Los países seleccionados y el PIB



Fuente: elaboración propia con apoyo en OCDE, et al. (2018), OECD (2017).

En los siguientes apartados se analizan los diferentes contextos en los países, explicando sus peculiaridades y principales indicadores económicos, así como el rol del sector de las cooperativas financieras y la relevancia de su impulso a través de políticas públicas que se apoyen en ordenamientos de índole constitucional y legal.

3.1. La diversidad política, económica y social en las cinco naciones

Se ha sugerido reiteradamente que el Estado tiene un papel fundamental en la configuración de las instituciones de un país. Pueden caracterizarse dos tipos de Estados, uno depredador o contractual (Arias y Caballero, 2008; Caballero, 2008), o bien, como un Estado que promueve instituciones inclusivas y extractivas (Acemoglu y Robinson, 2012). Entonces, la política pública que siga un país determinará su prosperidad o pobreza (Acemoglu y Robinson, 2012), pues con las instituciones se delimitan las oportunidades y libertades de las

que se puede gozar, las que se delinear por el Estado a través de normas jurídicas y políticas económicas que concedan mejores condiciones sociales, que en suma den certeza y seguridad a los ciudadanos.

Se reconoce que la desigualdad depende de factores diversos, pero también deben contemplarse las condiciones internas en las que un país funciona. Algunas condiciones son: la especialización productiva, la estructura fiscal, la situación laboral, la salud, educación la política económica, la desregulación de los mercados financieros, entre otros. En efecto, son las condiciones internas, determinantes en el impacto de la pérdida del dinamismo económico originado por los factores externos (CEPAL, 2018).

Ante tal escenario, las cooperativas representan una alternativa para paliar los efectos de la desigualdad, ya que por sus características, son relevantes en los contextos locales e internacionales. Este hecho es patente por el reconocimiento que diversos organismos no gubernamentales (como la ONU y la OIT) hacen a tales sociedades. Entre otros reconocimientos se pueden mencionar los siguientes:

- La ONU proclamó en el año 2012 como el “Año Internacional de las Cooperativas”, por su aporte al desarrollo económico y social, así como su efecto en la reducción de la pobreza, la creación de empleos y promover la integración de la sociedad (ONU, 2012).
- La OIT difundió la “Recomendación sobre la promoción de las cooperativas (R193)”, donde se reconoce a las diferentes formas cooperativas en su rol como creadoras de puestos de trabajo, la movilización de recursos, el fomento de las inversiones y en lo general su aporte a la economía y al desarrollo social (OIT, 2002).

El rol que juegan las cooperativas en el desarrollo económico de los países mediante la inclusión financiera, ha sido central en la construcción de políticas públicas que apoyan a los sectores más desprotegidos de la sociedad y son eficaces cuando se enfrentan crisis económicas. Es conocido que además del ahorro y el crédito, las cooperativas coadyuvan con el Estado, en actividades sociales que benefician a los usuarios, sus familias y a la comunidad.

Enseguida se explican aspectos de la diversidad política, económica, social y legal, en los cinco países y la situación que predomina entre las cooperativas financieras.

3.1.1. Argentina

De acuerdo con el Instituto Geográfico Nacional (IGN, 2017) la Nación Argentina, se encuentra ubicada en el extremo sur de América, posee una extensión territorial de 3.761.274 km² –incluyendo el Territorio Continental Antártico e Islas del Atlántico Sur–, su capital es Buenos Aires y de acuerdo con el Banco Mundial (2017) para 2015 contaba con una población de 43´416,755 habitantes.

De acuerdo con la Constitución de la Nación Argentina, dicho país es una república que incluye 23 provincias, las que se dividen en departamentos y la Ciudad autónoma de Buenos Aires, que se integra en partidos y departamentos, que en su conjunto son 2150. Dicho país está regido por una forma de gobierno de tipo representativa republicana federal, donde se profesa el culto católico. El poder legislativo está constituido por un Congreso que a su vez se integra por la Cámara de Diputados (uno por cada 33 mil habitantes o fracción que no baje de 16 500), los diputados permanecerán en su encargo por cuatro años y tienen posibilidad de ser reelectos. El Senado se integra por tres senadores por cada provincia y 3 por la Ciudad de Buenos Aires, los senadores duran en su cargo por seis años, siendo reelegibles indefinidamente, este órgano se renueva en una tercera parte cada dos años. En la Cámara de Senadores, el presidente será el vicepresidente de la República (CNA 1994).

La Constitución argentina, contempla la figura del “defensor del pueblo”, que es una investidura designada por el Congreso de la Nación, permanece en su encargo cinco años y puede ser reelecto en una sola ocasión. Entre sus funciones según el art. 65 CNA, se tiene: “la defensa y protección de los derechos humanos y demás derechos, garantías e intereses tutelados en esta Constitución y las leyes, ante hechos, actos u omisiones de la Administración, y el control del ejercicio de las funciones administrativas públicas”. En lo que respecta al Poder Ejecutivo, dicho cargo es desempeñado por un presidente de la República, quien permanece en su puesto por cuatro años y puede ser reelegido por un periodo adicional. Por su parte, el Poder Judicial de la Nación será ejercido por la Corte Suprema de Justicia y por los tribunales inferiores que el Congreso establezca (CNA 1994).

Argentina es un país representado poblacionalmente por los pueblos originarios e importantes migraciones internacionales. En la mayor parte del siglo XX, este país venía mostrando bajos niveles de pobreza, por ejemplo, en 1974 la pobreza en la capital era de 3.1%, pero dicho indicador fue creciendo hasta llegar a niveles de 47.3% durante la crisis de 1989 y a un 57.5% en la crisis de principios del siglo XXI. Hace cuatro décadas este país era el más igualitario de América Latina, situación que se deterioró por la caída del ingreso de los trabajadores no calificados, así como por la lenta adaptación al cambio tecnológico, por el incremento de la precarización laboral, por la segmentación de los sistemas educativos y de salud, así como al deterioro de los servicios públicos (PNUD, 2017).

De acuerdo con datos de Expansión (2018) en Argentina se tiene una PEA de 22.13 millones de habitantes, de entre ellos, 11.8 se encuentran empleados, 1.2 millones en paro y el resto es población inactiva. Enseguida se presentan algunos datos relevantes sobre la nación Argentina (figura 8):

Figura 8. Datos sobre Argentina



Fuente: elaboración propia, con base en IGN (2017) Banco Mundial (2017) y CNA 1994.

A este respecto Acemoglu y Robinson (2012) recuerdan que, para finales de 2001, Argentina sufría las consecuencias de la crisis económica que derivaba de las políticas adoptadas desde 1989 en el gobierno de Carlos Menem. En esa época, las exportaciones cesaron y las importaciones incrementaron drásticamente, lo que condujo a la fuga de capitales, lo que derivó a la conversión de cuentas en dólares a pesos argentinos, lo que se denominó ‘el corralito’ que finalmente detonó en una importante devaluación.

Lo que ha ocurrido años después es descrito por el PNUD (2017a), señalando que durante el segundo semestre de 2016, fueron reportaron niveles de pobreza del 30.3% y de indigencia del 6.1%, por lo que es evidente que predomina una importante polarización del ingreso, ya que existen sectores con adecuado acceso a la salud y la educación, mientras que otros tienen niveles muy bajos de ingreso y escaso acceso a servicios, lo que se agudiza por la alta informalidad laboral y la problemática de vivienda. Tal desigualdad se replica en las provincias del norte, lo que contrasta con la situación más favorable del centro y sur. Hoy en día, este país debe superar sus rezagos, desigualdades y mejorar sus indicadores, cambiando la tendencia de crecimiento económico volátil, a uno sostenido y creciente.

3.1.2. Colombia

La República de Colombia se encuentra ubicada en América del Sur, su población total es de 48'228,704 (Banco Mundial, 2017). Es un país tropical con una amplia biodiversidad y se ubica al noroccidente de América del Sur, tiene una extensión territorial de 1'141,748 km², donde se hablan 64 lenguas amerindias. Es un país pluricultural y multilingüe, con población blanca y mestiza, además cuenta con 87 etnias indígenas, 3 grupos de población afrocolombiana y el pueblo ROM o gitano (PNUD, 2013).

De conformidad con la Constitución Política de Colombia (CPC 1991), dicho país se encuentra organizado como República unitaria descentralizada, democrática y con autonomía de sus entidades territoriales. Esta nación se divide en departamentos, distritos, municipios y territorios indígenas, se integra por 32 departamentos, 4 distritos y 1 099 municipios. El castellano es el idioma oficial y en el país se garantiza la libertad de cultos. La estructura del poder público se divide en: la legislativa, la ejecutiva y la judicial. La primera está representada por el Congreso de la República, que se integra por el Senado –100 miembros–

, y la Cámara de Representantes –dos representantes por cada circunscripción, adicionados según el número de habitantes–, ambas Cámaras permanecerán en su encargo por cuatro años. El Poder Ejecutivo está personificado por el presidente de la República y permanecerá en su cargo por cuatro años. Por su parte, la Corte Constitucional, la Corte Suprema de Justicia y el Consejo de Estado integran el Poder Judicial.

A continuación se muestran algunos datos sobre Colombia (figura 9):

Figura 9. Datos sobre Colombia



País: Colombia
Organización Política: República unitaria descentralizada, democrática y con autonomía de sus entidades territoriales
División territorial: Departamentos, distritos y municipios.
Superficie territorial: 1'141,748 km²
Número de habitantes: 48.2 millones.
PEA: 38.7 millones.
Ocupados: 24.4 millones.
Poder legislativo: Representada por el Congreso de la República que se integra por la Cámara de diputados y la Cámara de Representantes.



Fuente: elaboración propia, con base en Banco Mundial (2017), PNUD (2013) y CPC 1991.

Cabe recordar que el pueblo colombiano ha vivido en un conflicto interno desde 1958, lo que ha originado el desplazamiento de habitantes de diversas comunidades. En agosto de 2012 el Gobierno Nacional y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), celebraron un acuerdo de paz que ha sido apoyado por la Organización de las Naciones Unidas (PNUD, 2013).

Algunos datos económicos sobre esta nación muestran que posee un índice pobreza multidimensional del 17.8%, un Índice de Desarrollo Humano (IDH) del .72%, el ingreso per

cápita se reporta en 5,805.61 USD y una tasa de desempleo del 8.9. Además, existe una importante inequidad entre la población, lo que representa un gran reto para el Estado, ya que muestra un coeficiente Gini de .539 (PNUD, 2013). Además, para 2018 la PEA se ubicó en un poco más de 38.7 millones de personas, mientras que la población ocupada fue de 24.4 millones (Hoyos, 2018).

Un dato revelador proporcionado por la CEPAL (2018) menciona el grado de concentración de la riqueza entre la población, pues se ha establecido que dicha nación concentra el 20% del ingreso total, entre solamente el 1% de la población.

3.1.3. Costa Rica

De acuerdo con la Constitución Política de la República de Costa Rica (CPRCR 1949) dicho país está constituido como una República democrática, se encuentra situada geográficamente entre el mar Caribe, el océano Pacífico y las Repúblicas de Nicaragua y Panamá. Es una República que se divide territorialmente en provincias, estas en cantones y los cantones en distritos. Actualmente, dicho país cuenta con 7 provincias, 81 cantones y 464 distritos (LDT 4366 /1969, de 5 de agosto). En 2015, este país contaba con una población total de 4'807,850 habitantes (Banco Mundial, 2017).

Oviedo, Sánchez, Lindert y López (2015) señalan que Costa Rica tiene una extensión de 51,100 km². Tal nación es reconocida por su estabilidad política, prosperidad y conciencia ambiental, que se traducen en el crecimiento de los ingresos y aciertos en la superación de la pobreza e inclusión de la totalidad de la población a los servicios médicos, ya que el gasto social es uno de los más altos de la región y es equiparable con otros países de la OCDE.

Oviedo, et al. (2015) subrayan que las políticas públicas han resultado eficaces en la disminución de la pobreza. Considerando una línea de pobreza de 4 USD, solo el 12% de la población es pobre, lo que es menos de la mitad del promedio de América Latina por lo que la clase media es el segmento poblacional más importante del país. Para 2016 la PEA se estimó en poco más de 2.4 millones de personas, mientras que la población ocupada se estimó en 1.7 millones (Rosero, et al, 2018).

De acuerdo con la Constitución Política de la República de Costa Rica (CPRCR 1949) la organización política, se integra por el gobierno que es ejercido por los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial. La Corte Suprema de Justicia es el órgano responsable de determinar la inconstitucionalidad de las normas de cualquier tipo y de los actos sujetos al Derecho Público está integrada por magistrados –no menos de 125– quienes permanecen en su cargo por ocho años. La Asamblea Legislativa es el órgano insignia del Poder legislativo, se integra por 57 diputados electos por provincias, permanecen en su encargo cuatro años y no podrán ser reelectos en forma sucesiva.

En lo que toca al Poder Ejecutivo, está representado por el presidente de la República y los ministros del gobierno, el periodo presidencial tiene una duración de cuatro años, se contempla el nombramiento de dos vicepresidentes, quienes sustituirán al presidente de acuerdo con el orden en que hayan sido nombrados. Se contempla como religión oficial la católica, apostólica, romana, estableciendo que el Estado debe contribuir a su mantenimiento. No obstante, existe libre práctica religiosa que no se opongan a la moral, ni a las buenas costumbres. El idioma oficial es el español y se contempla que el Estado velará por la conservación de las lenguas indígenas nacionales (art. 76 CPRCR 1949). La educación preescolar, básica y diversificada son obligatorias y gratuitas, el gasto que se aplique a este rubro no podrá ser menor al 6% del PIB (CPRCR 1949).

La economía de Costa Rica se ha centrado en la apertura comercial, siendo significativo la firma de Tratado de Libre Comercio de América Central y otros acuerdos con Canadá, China, la UE, México, Perú y Singapur. Asimismo, la actividad del ecoturismo es el más importante de la región, siendo el país más visitado (Oviedo, et al., 2015). Algunos datos económicos muestran que el PIB per cápita es de 15,594 USD (Banco Mundial, 2017).

Según el PNUD (2018), en Costa Rica el 20.7% de su población se encuentra en condiciones de pobreza, 9.1% está desempleado, el PIB per cápita es de 9,665 USD y su IDH es de .77, ocupando el lugar número 62 en el mundo, por lo que este país es considerado como una de las democracias más consolidadas de América. Además, es el cuarto país de América Latina con mayor porcentaje de clase media.

Algunos datos sobre la nación de Costa Rica, pueden verse enseguida (figura 10):

Figura 10. Datos de Costa Rica



Fuente: elaboración propia, con base en PNUD (2018), Banco Mundial (2017) y CPRCR 1949.

Según el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP) en Costa Rica las cooperativas desempeñan un rol importante en el tema social, dejando ver sus efectos en un espectro amplio de la población. No obstante, medir sus impactos no es algo fácil, dado que en el país no se ha generalizado el uso del balance social, cuyo instrumento daría una idea clara de lo que ocurre en el sector en tal materia, ya que estas sociedades tienen finalidades económicas, pero van más allá, resolviendo situaciones de índole social. Se asegura que es innegable que las cooperativas proporcionan empleo, son incluyentes y permiten la generación de trabajo entre sus beneficiarios (INFOCOOP, 2016).

En este sentido, los resultados de una investigación empírica del INFOCOOP exponen diversas contribuciones de las cooperativas en el desarrollo de Costa Rica, entre ellos se mencionan:

- La inclusión democrática en proyectos productivos y plataformas de comercialización,
- Inclusión a partir de emprendimientos en beneficio de grupos vulnerables y/o en exclusión,
- Soporte solidario a personas de la comunidad en situación de pobreza,
- Becas y otros subsidios estudiantiles,
- Soporte solidario a personas de la comunidad en caso de desgracia,
- Generador de emprendimientos cooperativos, y
- Encadenamientos locales.

Es importante señalar que gracias al vínculo de confianza que existe entre los participantes, es posible detectar y atender problemas sociales, lo que redundará en el posicionamiento de las cooperativas en temas de interés público que inciden en el rol político que se ejerce desde tales sociedades (INFOCOOP, 2016).

3.1.4. México

Estados Unidos Mexicanos es el nombre oficial de México, país que se encuentra ubicado en la parte meridional de América del norte. En dicha nación se reconoce en su constitución la existencia de 32 entidades federativas, 2,456 municipios y 16 delegaciones políticas que corresponden a la Ciudad de México. Cuenta con una extensión territorial (superficie continental) de 1'960 189 km² (INEGI, 2013).

De acuerdo con el Banco Mundial (2017), para 2015 la población era de 127'017,224. La densidad poblacional promedio es de 57 habitantes por km², siendo la Ciudad de México la que tiene el primer lugar, con 5,920 personas por km² y Baja California Sur la menor con 9 habitantes por km². El grado de escolaridad promedio de los habitantes de 15 años o más era de 8.6 años, esto es casi el tercer grado de educación secundaria.

El idioma oficial es el español y se cuentan 6.9 millones de hablantes de alguna de las 89 lenguas indígenas existentes. Las viviendas, el 97.8% tienen energía eléctrica, el 90.3% tiene drenaje, 65 de cada cien viviendas cuenta con teléfono celular y 40.9 millones de personas usan internet (INEGI, 2013).

México está organizado políticamente como República federal, integrando tres poderes: el Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial. El Poder Ejecutivo es responsabilidad de un presidente, quien es electo democráticamente y permanece en su cargo por 6 años (CPEUM 1917).

El Poder legislativo tiene su representación en el máximo órgano que es el Congreso de la Unión, conformado por la Cámara de Diputados y la Cámara de Senadores, los integrantes de la Cámara de Diputados permanecen en su cargo tres años y se integra por 300 representantes electos por votación y 200 electos de acuerdo con listas regionales y por representación proporcional. Por su parte, la Cámara de Senadores se integra por 128 senadores que permanecen en su cargo por seis años, 32 de ellos son elegidos por representación proporcional y el resto por votación (CPEUM 1917).

En lo que concierne al Poder Judicial, se encuentra representado por la Suprema Corte de Justicia de la Nación. Dicho órgano, queda integrado en pleno por: 11 ministros que es el máximo tribunal constitucional del país, los que son designados en su cargo por 15 años; además integran el poder judicial un Tribunal Electoral, los Tribunales Colegiados y Unitarios de Circuito y los Juzgados de Distrito (CPEUM 1917).

Algunos datos relevantes sobre México, pueden verse enseguida (figura 11):

Figura 11. Datos de México



Fuente: elaboración propia, con base en OCDE (2017), Banco Mundial (2017) y CPEUM 1917.

Según la OCDE (2017) México es la undécima economía del mundo (en cuanto al PIB medido según la paridad del poder de compra). Su población económicamente activa para 2018 era de 56 millones de personas y una tasa de desocupación del 3.3% (INEGI, 2018). De acuerdo con el CONEVAL (2013), 53.3 millones de personas que equivale al 45.5% de la población se encontraban en situación de pobreza en 2012. En México, según el INEGI (2013) el ingreso promedio trimestral en 2012 fue de 2,941.74 USD. Sin embargo, el 10% de los hogares con las percepciones más altas superó en 19 veces las del 10% con las percepciones más bajas, lo que pone de manifiesto la gran disparidad de ingresos entre los mexicanos, lo que se traduce en oportunidades limitadas para el acceso a la educación, vivienda, salud y principalmente al trabajo; lo que en vinculado con otros factores ha conducido a que 53.3 millones de personas (45.5% de la población) se ubiquen en situación de pobreza (CONEVAL, 2013).

En México se han firmado 12 tratados de libre comercio con 46 naciones, incluyendo EE. UU. Canadá, la UE y Japón (OCDE, 2017). El comercio se concentra en operaciones con EE. UU., debido a que 77.6% de las exportaciones tuvieron ese destino y el 49.9% de las importaciones provienen de dicho país. Las principales exportaciones realizadas fueron de televisores, aguacate, sandía y papaya. Este país ocupa el primer lugar mundial en producción de plata (INEGI, 2013).

Actualmente, persisten grandes desafíos mundiales que están siendo atendidos a partir de las políticas macroeconómicas, por lo que en México se ha dado paso a una economía resistente y abierta. No obstante, se ha recomendado replantear la prioridad del gasto público para proveer de infraestructura, capacitación, salud y reducir la pobreza; dado que el crecimiento ha sido inequitativo en el país. Esto significa que no se han logrado condiciones de vida aceptables para las familias y es evidente el incremento de las desigualdades en una economía moderna con alta productividad en el Norte y el Centro, que es contrastante con lo que ocurre en una economía tradicional como la que prevalece en el Sur. (OCDE, 2017)

En México la concentración de la riqueza entre unos cuantos es evidente, dado que el 1% de la población más rica, posee el 20% del ingreso total (CEPAL, 2018). Lo que contrasta con la importante cantidad de población en condiciones de pobreza, lo que indica que existen grandes brechas que originan la desigualdad en México. En este tenor, Acemoglu y Robinson (2012) recuerdan que en la década de los noventa del siglo XX se instrumentaron políticas propuestas por organismos internacionales, quienes tenían por objetivo la liberalización de los mercados a efecto de reducir el rol del Estado en la economía. Una de las acciones fue privatizar los activos propiedad del Estado, lo que pasó de ser monopolios estatales a monopolios privados. Estas acciones fueron el origen de las fortunas de personajes conectados con la política –como Carlos Slim–.

En contraste, el Estado mexicano ha instrumentado estrategias para impulsar la inclusión financiera, intentando paliar la problemática de financiamiento en México las comunidades más pobres. Un dato contundente, es que el 51% de los municipios con menos de 50,000 habitantes no cuenta con servicios bancarios o infraestructura financiera como los cajeros

automáticos, lo que se torna grave en regiones como el sur y el sureste, donde se tienen menos de tres cajeros automáticos por cada 10 mil adultos (Bansefi, 2015).

Otros datos apuntan a que 42% de la población nunca ha contratado cuentas de ahorro y crédito en el sistema financiero formal. De entre la población adulta, 41.9 millones no utilizan sucursales bancarias, siendo los motivos, la falta de ingresos, la lejanía de las sucursales, la inseguridad o desconfianza y el alto costo de comisiones (ENIF, 2012).

La inclusión financiera sigue siendo una tarea pendiente, por lo que las cooperativas financieras representan una opción para coadyuvar con los esfuerzos que desde el gobierno se realizan, a efecto de incluir a un mayor segmento de la población en programas de ahorro y crédito. En este sentido, las cooperativas tienen un importante grado de penetración y aceptación en las comunidades rurales, participación que es sensiblemente mayor a la representada por la banca formal –el 37.7% de las cooperativas tiene presencia en comunidades rurales, mientras que la banca formal representa el 9.5%–. Debe recordarse que las cooperativas funcionan en contextos locales lo que ocasiona que los recursos que son captados de entre los socios, se queden en la misma región generando desarrollo (Bansefi, 2015). Sin embargo, se ha detectado que entre estos intermediarios financieros existe una gran heterogeneidad, dado que entre el padrón de cooperativas se tienen algunas altamente tecnificadas, con productos acordes a las necesidades del segmento poblacional que atienden y con un sólido sistema de gobernabilidad, en cambio otras poseen una manifiesta debilidad técnica, financiera y operativa.

Las cooperativas financieras en México son indispensables para el desarrollo de las comunidades, ya que son una alternativa de financiamiento viable y que poseen una alta penetración en el sector rural y urbano. Por tanto, son la única fuente de financiamiento formal y a bajo costo (Bansefi, 2015).

3.1.5. España

La nación española tiene su ubicación geográfica al sur de Europa y al norte de África. Tiene una superficie territorial de 505,991 km² y según datos estimados por el Instituto Nacional de Estadística, la población es de 46.5 millones de habitantes (INE, 2018). Este

dato puede compararse con el del Banco Mundial (2017), quien señala que en 2015 la población fue de 46'418,269 de personas.

En la Constitución Española (CE 1978) se señala que en dicha nación prevalece la monarquía parlamentaria como organización política. Se contempla un sistema de organización territorial autónomo, llamado Estado de las Autonomías, que presenta similitudes con un Estado Federal, dividiendo a España en municipios, provincias y comunidades autónomas, distribuyendo las competencias entre estas y el Estado.

El país cuenta con 17 comunidades autónomas más dos ciudades autónomas (Ceula y Melilla), provincias y municipios. Las provincias se integran por municipios, Islas Baleares está constituida por consejos insulares y Canarias por cabildos (Adiego, 2010). El idioma oficial es el castellano. Las demás lenguas españolas serán también oficiales en las respectivas Comunidades Autónomas de acuerdo con sus Estatutos. Según la OCDE (2013). Otro dato relevante indica que en España, las personas entre cinco y 39 años tienen un grado de escolaridad en promedio de 17.6 años.

En España el poder ejecutivo está a cargo de un gobierno integrado por el presidente y ministros, el Jefe de Estado es el Rey, quien se somete a las decisiones parlamentarias. El poder legislativo está representado por las Cortes generales que están formadas por dos cámaras, el Congreso de los Diputados y el Senado, el primero está integrado por un mínimo de 300 y hasta 400 diputados que permanecen en su cargo por cuatro años. El Senado es electo por un periodo idéntico y se integra por representación territorial, cuatro senadores por cada provincia, Ceula y Melilla dos, y las islas de uno a tres, Las Comunidades Autónomas designan además un Senador, y otro más por cada millón de habitantes de su respectivo territorio. El Poder Judicial está representado por jueces y magistrados, el Consejo General es el órgano de gobierno de este (CE 1978).

La Encuesta de Población Activa indica que la población ocupada se situó en algo más de 19 millones de personas, mientras que la tasa de actividad alcanzó el 58.35% de la población de 16 y más años, además la tasa de paro es del 14.7% (INE, 2018).

Respecto a la actividad laboral el 75.6% de los ocupados laboran en el sector servicios. España es líder en pesca y producción acuícola. En lo relativo a la actividad comercial, España vende más productos que los que adquiere de países de la Unión Europea, el 65,7% de las exportaciones se envían a dichos países y el 54,9% de las importaciones provienen de estos, Francia y Alemania son los principales países con los que se realiza comercio exterior y una de cada cinco empresas vende por comercio electrónico. (INE, 2018).

Enseguida se muestran los datos más relevantes de la nación española (figura 12):

Figura 12. Información de España



Fuente: elaboración propia.

España es un país que ha tenido crecimiento económico, pero que también ha sido afectada por las crisis internacionales, que han incidido en lo social, En este sentido, en FOESSA (2014) se comparte que a pesar del crecimiento económico de España, en el país no se contempló un su modelo social que previera las consecuencias de la pobreza y la exclusión social, todo ello se tradujo, en que durante las últimas cuatro décadas no se redujeron los indicadores de desigualdad y pobreza monetaria. En ese tiempo se experimentó crecimiento económico y en las tasas de empleo, pero no en las percepciones, lo que fue

observable por la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, la preponderancia de los salarios bajos y el empleo precario.

Es así como en España, el bajo gasto social desde los años '90 del siglo pasado abrió la brecha de desigualdad hasta quedar por debajo de la media europea, lo que trajo precariedad, vulnerabilidad y pobreza, como característica de la estructura social. Todo ello ha resultado en un alto número de trabajadores pobres, por lo que el factor trabajo ha venido perdiendo su característica de asegurar el bienestar y la integración (FOESSA, 2014).

Tal como lo señalan Díaz y Marcuello (2010) la Comisión Europea destaca el rol de las cooperativas en la economía de Europa, pues se cuenta con alrededor de 250,000 organizaciones que agrupan en dicho continente a 163 millones de personas. En consecuencia, la situación social y la baja en el poder adquisitivo de los salarios en España han dado lugar al surgimiento de una importante diversidad de empresas de carácter social, como las cooperativas, las que han mostrado gran fortaleza en la conservación y calidad del empleo en periodos de crisis.

3.2. Los indicadores en los cinco países

Para conocer las características de los cinco países desde su realidad económica, enseguida se incluyen los principales indicadores que están referidos al IDH, el Índice Gini, a la población por debajo de la línea de pobreza, al PIB per cápita y a la brecha de pobreza.

Los diferentes indicadores que se han presentado para cada una de las naciones, son recopilados a través de la información que a continuación se detalla (tabla 4):

Tabla 4. Indicadores económicos en cinco países

País	Población total 2015	IDH 2014	Índice Gini	Año	Población bajo el nivel de pobreza (%)	Año	PIB PER CÁPITA 2015	Brecha de pobreza 2014
Argentina	43'416,755	0.836	42.67	2014	52	2014	20,364.3822	0.97
Colombia	48'228,704	0.720	53.50	2014	33	2012	13,829.0682	2.31
Costa Rica	4'807,850	0.766	48.53	2014	30	2014	15,594.6358	0.69
México	127'017,224	0.756	48.21	2014	21	2012	17,268.5187	0.81
España	46'418,269	0.876	35.89	2012	25	2011	34,526.5019	ND

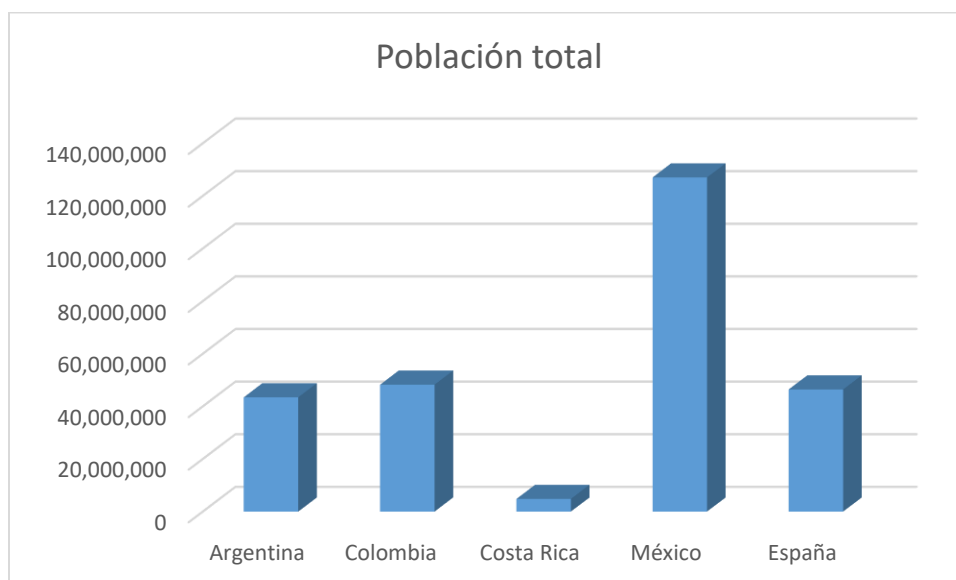
Fuente: elaboración propia con base en (Banco Mundial, 2017; PNUD, 2017; Central Intelligence Agency, 2017).

De los indicadores mencionados, en primer término se analiza con la densidad poblacional (figura 13). En la tabla anterior se observa México es el país más poblado, ya que casi triplica a tres de los países más cercanos, mientras que Costa Rica es la nación menos poblada y con la menor extensión territorial.

Cabe indicar que este indicador se basa en la definición de facto de la población, el que incluye a todos los residentes independientemente de su estado legal o de ciudadanía, con excepción de los refugiados no asentados permanentemente en el país de asilo, los que suelen considerarse parte de la población del país de origen.

Sobre los datos recopilados, debe aclararse que los valores mostrados son estimaciones de mitad de año (Banco Mundial, 2017) y pueden variar respecto a los indicadores presentados por cada nación.

Figura 13. Densidad poblacional en los cinco países

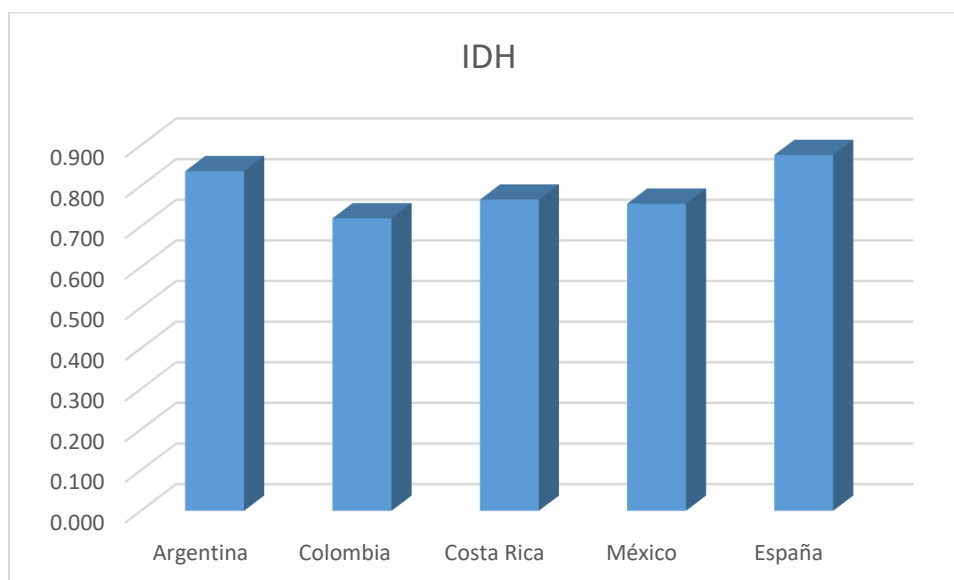


Fuente: elaboración propia.

En segundo lugar se analiza el IDH, que es un índice compuesto que mide el promedio de los avances en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: vida larga y saludable, conocimientos y nivel de vida digno (PNUD, 2017).

Según los indicadores nacionales de los cinco países. Las naciones mejor posicionadas con indicadores cercanos a 1.0 son: Argentina y España con .836 y .876 respectivamente, lo que significaría que predominan condiciones de vida más favorables que en el resto, siendo Colombia, Costa Rica y México los que mantienen un IDH con valores cercanos al 0.7, siendo Colombia, el país que presenta el IDH más bajo de los países estudiados, con el 0.72 (figura 14).

Figura 14. IDH en los cinco países

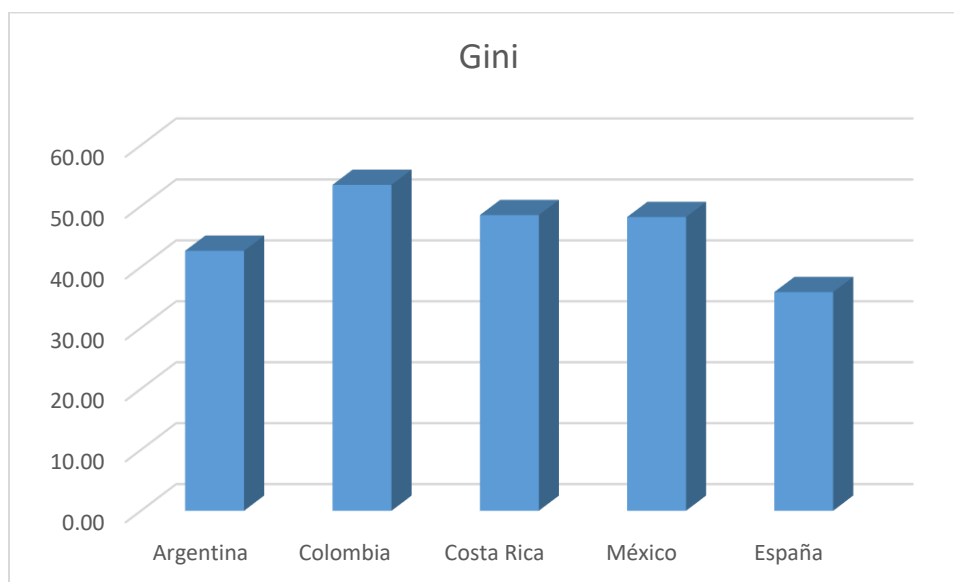


Fuente: elaboración propia, con base en PNUD (2017a).

El siguiente indicador es el denominado como Índice Gini, que mide hasta qué punto la distribución del ingreso (o en algunos casos, el gasto de consumo) entre individuos u hogares dentro de una economía, se aleja de una distribución perfectamente equitativa. Una curva de Lorenz muestra los porcentajes acumulados de ingreso recibido total contra la cantidad acumulada de receptores, empezando a partir de la persona o el hogar más pobre. El Índice de Gini mide la superficie entre la curva de Lorenz y una línea hipotética de equidad absoluta, expresada como porcentaje de la superficie máxima debajo de la línea.

De tal forma que un Gini de 0 (cero) significa una equidad perfecta, mientras que un índice de 100 representa una inequidad perfecta (Banco Mundial, 2017). La información muestra que España es el país mejor posicionado, con un índice de 35.89; mientras que en contraste, Colombia seguido de Argentina son los países con el indicador más alejado del 0, es decir, son los países con mayor nivel de inequidad (figura 15).

Figura 15. Indicador Gini en las cinco naciones

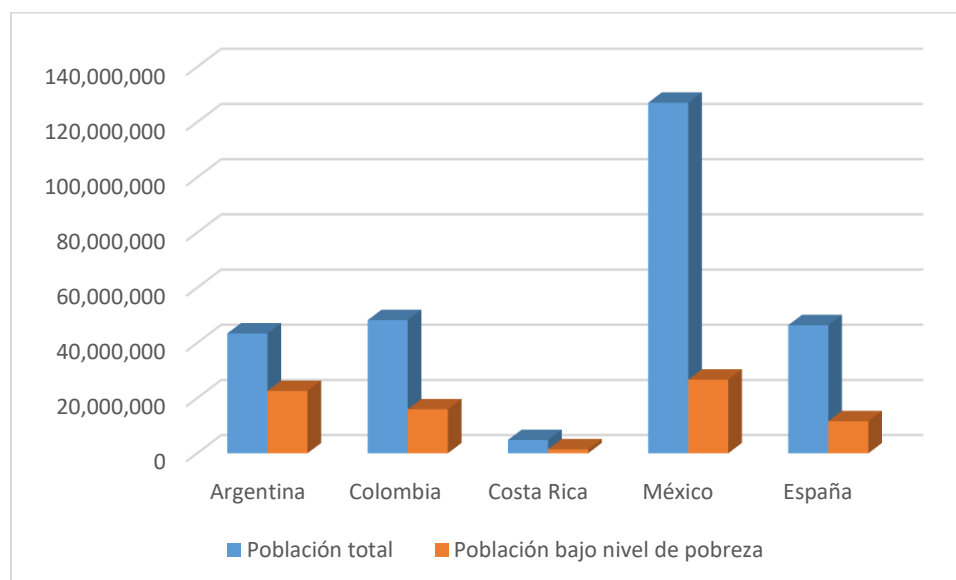


Fuente: elaboración propia, con base en Banco Mundial (2017).

En lo relativo al porcentaje de población por debajo del nivel de pobreza (figura 16), debe considerarse que las estimaciones nacionales del porcentaje de la población en estas condiciones, se basan en encuestas de subgrupos, considerando los resultados ponderados por el número de personas en cada grupo.

De acuerdo con la Central Intelligence Agency (2017) las definiciones de pobreza varían considerablemente entre las naciones. Por ejemplo, las naciones ricas generalmente emplean normas más generosas de pobreza que las naciones pobres. Es necesario mencionar que no se cuenta con información referida a una sola época, ya que como se puede ver la información data de diversos años. No obstante, con los datos presentados se advierte que es la nación argentina la que refleja mayor población por debajo de la línea de la pobreza con el 52%, dato que es contrastante con el reporte de su IDH, que indica una buena situación para los ciudadanos en relación con los demás países latinoamericanos. Por su parte, en México se presenta el menor porcentaje con el 21% de población por debajo del nivel de pobreza, pero no puede soslayarse que en dicho país un importante segmento de la población vive en condiciones muy difíciles, que de acuerdo con los indicadores oficiales es pobre o apenas ha superado esta línea.

Figura 16. Población por debajo de la línea de la pobreza



Fuente: elaboración propia, con base en Central Intelligence Agency (2017).

El PIB per cápita está referido a la relación entre el nivel de renta (ingreso) de un país y su población total. Por lo que muestra el resultado entre el PIB nacional y el número de habitantes. El PIB per cápita, es un indicador de riqueza o estabilidad económica de un territorio en un momento determinado.

Respecto al PIB per cápita por paridad del poder adquisitivo, este representa el producto interno bruto convertido a dólares internacionales, utilizando las tasas de paridad del poder adquisitivo. Un dólar internacional tiene el mismo poder adquisitivo sobre el PIB que el que posee el dólar de los Estados Unidos en ese país. Es importante indicar que los datos se expresan en dólares internacionales corrientes (Banco Mundial, 2017).

Entre las cinco naciones, el PIB per cápita en España es el que mejor desempeño presenta respecto a los cuatro países restantes, seguido por Argentina, luego México, en cuarto sitio se encuentra Costa Rica y finalmente se ubica Colombia. Es importante señalar que las diferencias entre estos últimos tres países no son tan representativas, como sí lo son, si se comparan con España. Más adelante se mostrará un análisis del PIB y la recaudación por país.

Tal como se puede ver en las figuras previas, los datos económicos de los países muestran una importante diversidad, siendo España el país con indicadores más favorables, comparativamente con las naciones latinoamericanas en lo referente al IDH, Gini y PIB per cápita.

Finalmente, la brecha de la pobreza representada por \$1,90 dólares al día, es el déficit promedio de ingreso o consumo de la línea de pobreza, expresado como un porcentaje. Esta medida refleja la profundidad de la pobreza, así como su incidencia. Como resultado, las tasas para cada país no pueden compararse con las de pobreza reportadas en ediciones anteriores (Banco Mundial, 2017). En este punto, no fue posible establecer la brecha que aplica a la nación española. En el resto de los países se pudo determinar que Colombia y Argentina presentan condiciones de mayores carencias respecto del resto de los países analizados.

Con lo expuesto, puede afirmarse que la realidad que se vive en cada una de las naciones estudiadas tiene similitudes en su forma de gobierno, particularmente en lo que toca a los países latinoamericanos. No obstante, entre las naciones se vive una realidad diversa que tiene relación con su política, economía y condiciones sociales y otras de igual importancia que no son objeto de este análisis. Dichas circunstancias, debe ser considerada por los responsables de las políticas públicas al momento de establecer los tributos.

3.3. El contexto legal de las cooperativas en cinco naciones

Arellano y Lepore (2009) dicen que los gobiernos de elección democrática significarían el ingrediente perfecto para que un apropiado diseño institucional, Con lo que podría recrearse un espacio social y político de estabilidad, con indicadores económicos que permitan alcanzar el bienestar general. Pero las instituciones parecen no ser el único factor que determina los beneficios de una sociedad, debido a que estas son influidas por procesos que emergen en el marco global.

Los datos presentados muestran las problemáticas y realidades que se viven en las naciones, donde el cooperativismo se presenta como una alternativa para atenuar los efectos de la desigualdad. Pero no todo está bien, ya que como lo afirma Cracogna (2015), el sector

dedicado al crédito cooperativo presenta problemáticas debido a las legislaciones y regulaciones de los países. Dado que en diversos casos la banca está reservada a las sociedades de capitales, relegando al sector cooperativo a las actividades financieras no bancarias, enfocadas mayoritariamente a la atención de la población con menores ingresos.

Uno de los factores institucionales que condicionan el éxito o fracaso de las cooperativas en cada una de las naciones, son planteadas por Gadea, Sacristán y Vargas (2009) quienes indican que la legislación cooperativa en Iberoamérica se halla en una situación menos evolucionada en relación con otros países, dado que en diversos escenarios las leyes cooperativas se convierten en instrumentos políticos e ideológicos, más que en una forma de organización empresarial.

En este orden de ideas, Aguilar (2012 a) argumenta que en América Latina la teoría del acto cooperativo no ha sido acogida en ninguna legislación europea, lo que constituye un elemento diferenciador de las cooperativas latinoamericanas y europeas, donde a partir de los ordenamientos jurídicos propios de dicha región, se concibe a las cooperativas como empresas que operan en el mercado con ánimo de lucro.

Con las argumentaciones previas, enseguida se estudian las características de las legislaciones de los cinco países seleccionados, especificando las particularidades que atañen a las cooperativas financieras.

3.3.1. Legislación cooperativa en Argentina

De acuerdo con Montes, Iglesias y Coppini (2008), las primeras cooperativas de crédito que surgieron en Argentina datan de comienzos del siglo XX. Las cooperativas fueron obra de inmigrantes europeos y se desarrollaron dentro del marco previsto por el Código de Comercio reformado en 1889 (artículos 392, 393 y 394) y con posterioridad por la Ley 11.388 –primera Ley de Cooperativas, sancionada en el año 1926–. Este tipo de sociedades tuvo una importante aceptación ya que de 200 entidades en 1958 se pasó a 974 a mediados de 1960. El movimiento fue objeto de múltiples presiones –principalmente del sector financiero privado–, ya que en ese tiempo representaban la mitad del sector financiero nacional y tenían control del 10% de los depósitos.

La legislación vigente viene de 1973 y se denomina Ley de Cooperativas (LC 20.337/1973, de 15 de mayo), según Montes, Iglesias y Coppini (2008) esta regulación no ha sufrido grandes cambios. No obstante, las problemáticas financieras en el sector bancario (devaluaciones y liquidez), la legislación se mantuvo con las mismas disposiciones, aun con el retorno de la democracia en 1983 (anteriormente existía un régimen militar). En la década de 1990, surgieron diversas modificaciones producidas a partir de la reconversión del sistema bancario, que dio lugar al cierre de bancos oficiales, la privatización de bancos provinciales, la disminución de bancos cooperativos y la apertura de entidades extranjeras. Para 2001, solo se contaba con dos bancos cooperativos y tres cajas de crédito.

La Ley de Cooperativas (LC 20.337/1973, de 15 de mayo) fue actualizada en diciembre de 2000. En dicho ordenamiento se menciona la definición de las cooperativas como sigue “Las cooperativas son entidades fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios (...).

Además de que son organizaciones de capital variable, duración ilimitada y no incluye disposiciones sobre el límite del capital o sobre el número de asociados –el mínimo es de diez asociados, excepto para las entidades de nivel superior–. Su gobierno es democrático, confiriendo un voto por cada asociado, distribuyen sus remanentes considerando el uso de los servicios sociales, la responsabilidad de los socios es limitada a su aportación y se establece la no repartibilidad de reservas sociales en caso de liquidación (LC 20.337/1973, de 15 de mayo).

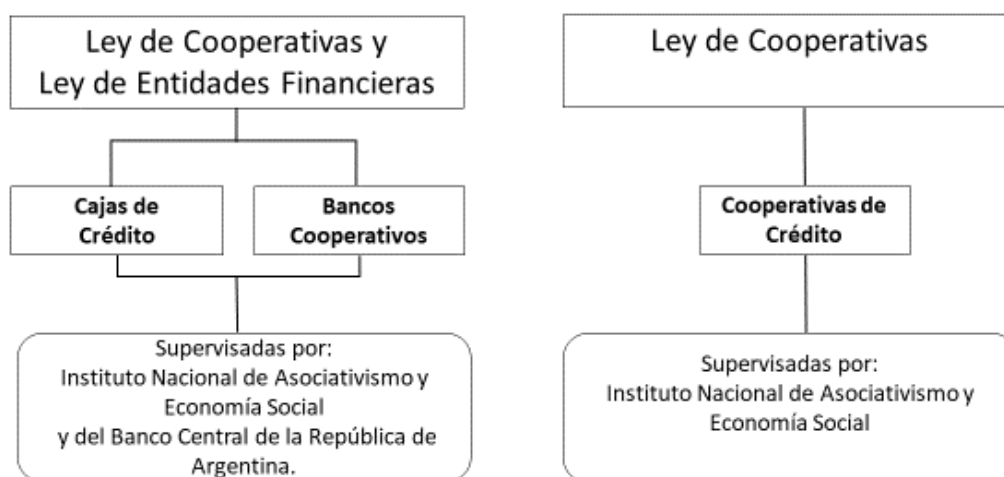
Se incluye en la estructura del sector a las cooperativas, federaciones y confederaciones. Dichas sociedades integran a la Asamblea, el Consejo de Administración y la Sindicatura o Comisión Fiscalizadora (Montes, Iglesias y Coppini, 2008).

Adicionalmente, en la Ley de Entidades Financieras (LEF 21526/1977, de 27 de abril), se contemplan dos figuras adicionales: los bancos cooperativos y las Cajas de Crédito. Las Cajas de Crédito deberán constituirse obligatoriamente como cooperativas. Las disposiciones aplicables para dichas sociedades, son las contenidas en la ley mencionada denominada Cajas de Crédito Cooperativas (LCCC 26.173/2016, de 1º de abril), las que le son aplicables las normas emitidas por Banco Central de la República Argentina.

La legislación (LC 20.337/1973, de 15 de mayo) contempla la posibilidad de que en las cooperativas se incluya la sección de crédito o de objeto financiero exclusivo. Por tanto, las cooperativas de crédito no son consideradas en las normas de las Leyes 21526 (LEF 21526/1977, de 27 de abril).

Las legislaciones aplicables a los tres tipos de organizaciones contempladas en las leyes, se presentan a continuación (figura 17).

Figura 17. Entidades de crédito y legislación en Argentina



Fuente: adaptado de Montes, Iglesias y Coppini (2008).

Con lo indicado, se establece que las organizaciones del sector cooperativo dedicado a la actividad financiera, según las legislaciones vigentes y lo aseverado por Montes, Iglesias y Coppini (2008) se denominan cooperativas de crédito e integran básicamente tres formas jurídicas: los Bancos cooperativos, las Cajas de Crédito y las Cooperativas de Crédito.

Algunas características de las tres formas jurídicas se presentan enseguida:

- El Banco cooperativo, es equiparado a una institución bancaria comercial, ambos son supervisados por la Superintendencia de Entidades Financieras y Bancarias.

Se regula por la Ley de Cooperativas (LC 20.337/1973, de 15 de mayo) y su supervisión queda a cargo del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social.

- La Caja de Crédito, se considera como una institución financiera no bancaria y se encuentra regulada por la misma legislación que los Bancos Cooperativos.
- La Cooperativa de Crédito, no es una entidad financiera y no se regulan por leyes de tipo financiero, sino únicamente por la legislación cooperativa. Es el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, el responsable de la función de supervisión y fiscalización.

Cabe mencionar que la Cooperativa de Crédito solo reciben recursos de sus asociados, mientras que el Banco cooperativo y la Caja de Crédito pueden recibir recursos de terceros (Montes, Iglesias y Coppini, 2008).

Los ordenamientos para las cooperativas financieras en Argentina se presentan enseguida (tabla 5).

Tabla 5. Legislación cooperativa en Argentina

Ordenamiento	Denominación
Legislación cooperativa	Ley de Cooperativas. (LC 20.337/1973, de 15 de mayo).
Vigencia y última reforma de la Ley de Cooperativas	2 de mayo de 1973. Actualizada en diciembre 2005.
Legislación particular sobre Cooperativas Financieras	Ley de Entidades Financieras. (LEF 21526/1977, de 27 de abril). Ley de Cajas de Crédito Cooperativas. (LCCC 26.173/2016, de 1° de abril).

Tabla 5. Legislación cooperativa en Argentina (continuación)

Ordenamiento	Denominación
Vigencia y última reforma de las Ley de Entidades Financieras	Ley 21526. 14 de febrero de 1977 Ley 26.173, de 11 de diciembre de 2006 y su texto ha sido ordenado al 12 de enero de 2018
Legislaciones supletorias	Capítulo II, Sección V, de la Ley 19.550
Otras normas aplicables a las cooperativas financieras	La emitida por el Banco Central de la República Argentina

Fuente: elaboración propia.

Para 2010 en Argentina, existían dos cajas de crédito cooperativas (supervisadas), 273 cooperativas de crédito (no supervisadas) y un Banco Cooperativo. Por lo que puede establecerse que la gestión que se lleva a cabo por parte del Banco Central es mínima, y no influye en la promoción y control del sector cooperativo. Las cooperativas financieras más destacadas por su participación en el mercado financiero y respecto a sus activos, son las denominadas: La Capital del Plata y Cuenca (Duran, 2011).

Según Vuotto (2014), el INAES reportaba 290 cooperativas de crédito en el año 2014, las que conjunto representaba el 1% del sector cooperativo argentino. La autora destaca la importancia de las cooperativas en dicha nación, ya que con las actividades que a través de ellas se realizan, es posible atender necesidades comunes, más que maximizar los beneficios accionarios. Subraya que la actividad de las cooperativas no se adapta al mercado, sino que influye en él, por lo que es posible hacer compatible la respuesta a las necesidades de sus asociados con las exigencias de rentabilidad y pertinencia en el mercado. En el sector de crédito el Estado ha sido restrictivo, ya que ha venido aplicando normas propias de las entidades financieras, dejando de lado la característica ‘no lucrativa’, por lo que desde la década de 1960 se ha venido reduciendo el sector.

Cabe indicar que la información sobre las cooperativas, no se encuentra disponible de manera oficial, debido a que no se publica por el Gobierno de Argentina en algún organismo

afín y tampoco es proporcionada por sus funcionarios, ya que se considera que tiene carácter de confidencial.

3.3.2. Legislación cooperativa en Colombia

La primera Ley General de Cooperativas en Colombia fue la Ley 134 de fecha 7 de diciembre de 1931. Según su exposición de motivos está basada en legislaciones de Argentina, Chile, Bélgica e Italia. Para el año de 1936 se promulgó la Ley 128, incluyendo disposiciones de fomento económico e incentivos tributarios, lo que fue el detonante para la creación de un gran número de cooperativas en las ciudades y en el sector rural (Guarin, 2009).

Guarin (2009) dice que años después, en 1963 se publicó la Ley 1598 que incluyó a la Superintendencia Nacional de Cooperativas y otros entes que apoyaron el desarrollo financiero del sector. A partir de esta legislación, se crearon instituciones financieras de grado superior y aseguradoras de naturaleza cooperativa. En décadas posteriores vinieron nuevas reformas, que fueron publicadas a través de la Ley 79 (LC 79/1988, de 23 de diciembre), que incluyó la actividad financiera cooperativa, quedando sujeta a los lineamientos de control de la Superintendencia Bancaria (actualmente Superintendencia Financiera), lo que permitió que los organismos cooperativos financieros de segundo grado se transformaran en bancos. Posteriormente, se otorgó el grado constitucional a las empresas asociativas y solidarias, por lo que se emitieron nuevas normas legales que fueron aprobadas por el Congreso de la República a través de la Ley 454 de 1998 (Ley 454/1998, de 4 de agosto) que se encuentra vigente, donde se introdujeron diversas disposiciones tendientes a regular la actividad financiera cooperativa, además se mantiene vigente la LC 79/1988, de 23 de diciembre.

Actualmente, la legislación vigente en Colombia es la denominada Ley 79 (LC 79/1988, de 23 de diciembre) Por la que se actualiza la legislación cooperativa. Tal ley expresamente menciona en el art. 4 LC, de 23 de diciembre, que la cooperativa es una empresa asociativa sin ánimo de lucro, donde participan tanto las personas físicas como jurídicas como parte de los usuarios de los servicios y otras actividades que ahí se llevan a cabo.

Es ineludible indicar que las Cooperativas financieras no cuentan con una legislación específica y únicamente se contempla que quedarán sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria (art. 98 LC 79, de 23 de diciembre). Además, en la norma (Ley 454/1998, de 4 de agosto), se incluyen disposiciones que conciernen a dichas sociedades. Se puntualiza que, la Superintendencia de la Economía Solidaria tiene conferidas facultades de vigilancia, teniendo a su cargo el control del segmento más importante del sector, con 181 cooperativas que llevar a cabo actividades financieras de un total de 189 entidades.

La legislación vigente para las cooperativas, así como las normas jurídicas que se aplican de manera específica a las cooperativas financieras colombianas son (tabla 6):

Tabla 6. Legislación cooperativa vigente en Colombia

Ordenamiento	Denominación
Legislación cooperativa	Ley 79, por la que se actualiza la Legislación Cooperativa. (LC 79/1988, de 23 de diciembre)
Vigencia y última reforma de la Ley cooperativa	23 de diciembre de 1988
Legislaciones y otras disposiciones supletorias	Doctrina y Principios Cooperativos Generalmente Aceptados Disposiciones generales sobre asociaciones, fundaciones y sociedades que por su naturaleza sean aplicables a las cooperativas
Otros ordenamientos aplicables a las cooperativas financieras	Ley 454. Por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria, se transforma el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, se crea la Superintendencia de la Economía Solidaria, se crea el Fondo de Garantías para las Cooperativas Financieras y de Ahorro y Crédito, se dictan normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y se expiden otras disposiciones (Ley 454/1998, de 4 de agosto)

Fuente: elaboración propia.

Guarin (2009, pp. 91-93) contribuye señalando que además se han publicado otros ordenamientos aplicables a las cooperativas. Se enlistan los relacionados con la actividad financiera, de la siguiente manera:

- Decreto 756 de 2000, establece reglas especiales para el procedimiento aplicable a la toma de posesión de las cooperativas financieras, cooperativas de ahorro y crédito y cooperativas multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito.
- Ley 795 de 2003, ajusta diversas normas del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, reformando el artículo 213 para establecer que a las cooperativas financieras le son aplicables las normas que regulan los establecimientos bancarios en todo lo que no resulte contrario a sus disposiciones especiales.
- Decreto 867 de 2.003, reglamenta el artículo 104 de la Ley 795 de 2.003 que faculta la escisión de las secciones de ahorro y crédito de las cooperativas multiactivas o integrales.
- Decreto 790 de 2.003, dicta normas sobre la gestión y administración de riesgo de liquidez para las cooperativas de ahorro y crédito, las secciones de ahorro y crédito de cooperativas multiactivas e integrales, los fondos de empleados y las asociaciones mutualistas.

En lo que corresponde a las disposiciones contenidas en la Ley cooperativa (LC 79/1988, de 23 de diciembre), destaca la siguiente definición:

“Es cooperativa la empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.” (Art. 4 LC, de 23 de diciembre).

En Colombia las cooperativas son consideradas como no lucrativas cuando no reparten sus reservas y además destinen sus excedentes a la prestar servicios de tipo social, al incremento de sus reservas y fondos, y en su caso a reintegrarlos a sus socios en proporción al uso de los servicios o participación en el trabajo de la cooperativa, o bien amortizarlos contra los aportes para actualizarlos a su valor real. Señala además que, no habrá límite en el

número de asociados para la realización de su objeto social, por lo que participan tanto personas jurídicas como naturales. La responsabilidad de los socios será limitada hasta el monto de su aportación (LC 79/1988, de 23 de diciembre).

Se establece que la administración de la cooperativa queda a cargo de una Asamblea general, del Consejo de Administración y del Gerente, además se contará con una Junta de Vigilancia. Adicionalmente, en el art. 122 LC, de 23 de diciembre, se contempla que constituyen el sector cooperativo: las cooperativas, los organismos cooperativos de segundo y tercer grado, las instituciones auxiliares del cooperativismo y las precooperativas (LC 79/1988, de 23 de diciembre).

Según el mismo dispositivo jurídico LC 79/1988, de 23 de diciembre, se incluyen tres tipos de cooperativas: las especializadas, multiactivas e integrales.

- Las especializadas, son las que se organizan para atender una sola actividad económica social o cultural (art. 62 LC de 23 de diciembre);
- Las multiactivas, son las que se organizan para atender varias necesidades, mediante la concurrencia de una única entidad jurídica (art. 63 LC de 23 de diciembre); y,
- Las integrales son las que lleven a cabo dos o más actividades conexas o complementarias de producción, distribución, consumo y prestación de servicios (art. 64 LC de 23 de diciembre).

Independientemente de lo señalado, las cooperativas podrán efectuar la prestación de servicios de previsión, asistencia y solidaridad que beneficien a sus miembros (art. 65 LC de 23 de diciembre). Cuando se dediquen al sector financiero, serán siempre especializadas y se podrán organizar instituciones financieras que sean afines al régimen cooperativo, además se someterán al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria.

Respecto a la presencia de sociedades cooperativas de tipo financiero, destaca que, al cierre de 2017, el sector está integrado por cinco cooperativas financieras, un banco cooperativo, un banco de propiedad cooperativa, una compañía de financiamiento de propiedad cooperativa, todos ellos vigilados por la Superintendencia Financiera. Además se

cuenta con 181 cooperativas autorizadas para ejercer la actividad financiera, vigiladas por la Superintendencia de la Economía Solidaria. En suma, significan un total de 189 organizaciones (CONFECOOP, 2017).

De acuerdo con Durán (2011), las cooperativas financieras con mayor presencia por cobertura y activos son: COMEVA, Cooperativa de Ahorro y Crédito de Santander y Financiera Juriscoop, esta última, según CONFECOOP (2017) es vigilada por la Superintendencia Financiera.

3.3.3. Legislación cooperativa en Costa Rica

La normatividad cooperativa tiene su origen en la Constitución Política de la República de Costa Rica (CPRC 1949), postulando en su art. 64 CPRC 1949 que: “El Estado fomentará la creación de cooperativas, como medio para facilitar mejores condiciones de vida a los trabajadores”.

La legislación cooperativa está representada por la norma denominada Ley de Asociaciones Cooperativas. Dicho ordenamiento fue publicado el 22 de agosto de 1968 (LAC/1968, de 22 de agosto) y reformado por última vez el 29 de abril de 2011. De igual manera, existe una legislación especial para las Cooperativas de Ahorro y Crédito, denominada: Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas (LRAIFOC No. 7391/1994, de 27 de abril).

De conformidad con lo dictado por la Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas (LRAIFOC No. 7391/1994, de 27 de abril), las actividades financieras que se efectúen a través de las cooperativas de ahorro y crédito deberán realizarse exclusivamente con los asociados, por lo que queda prohibido efectuar operaciones con terceros. Con dicha disposición se deja sin efectos lo disposición señalada en el art. 9 LAC, de 22 de agosto, que prescribía la posibilidad de que los no socios hicieran uso de los servicios proporcionados a través de dichas sociedades.

Para la integración formal de las cooperativas, podrán asociarse tanto personas jurídicas como físicas. Además, la ley menciona que las cooperativas estarán obligadas a contar con

la autorización de la Superintendencia General de Entidades Financieras (LRAIFOC No. 7391/1994, de 27 de abril).

Los ordenamientos aplicables a las cooperativas en general y particularmente, los que aplican a las dedicadas a las actividades financieras se muestran enseguida (tabla 7).

Tabla 7. Legislación cooperativa en Costa Rica

Norma	Descripción
Legislación cooperativa	Ley de Asociaciones Cooperativas (LAC 4179 /1968, de 22 de agosto)
Vigencia y última reforma de la ley cooperativa	22 de agosto de 1968
Legislación particular sobre Cooperativas Financieras	Ley No. 7391. Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas. (LRAIFOC No. 7391/1994, de 27 de abril)
Vigencia y última reforma de la legislación financiera	27 de abril de 1994
Legislaciones supletorias	Legislación del Derecho Mercantil
Otros ordenamientos aplicables a las cooperativas financieras	Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica, en materia de regulación monetaria, crediticia y de supervisión

Fuente: elaboración propia.

Entre las disposiciones de la legislación cooperativa destacan la Ley de Asociaciones Cooperativas (art. 2º LAC, de 22 de agosto) que señala:

“Las cooperativas son asociaciones voluntarias de personas y no de capitales, con plena personalidad jurídica, de duración indefinida y de responsabilidad limitada, en las que los individuos se organizan democráticamente a fin de satisfacer sus necesidades y promover su mejoramiento económico y social, como un medio de superar su condición humana y su formación individual, y en las cuales el motivo del trabajo y de la producción, de la distribución y del consumo, es el servicio y no el lucro.”.

Se contempla que las cooperativas son entidades no lucrativas y solo pueden realizar actividades en beneficio de sus asociados y con la aprobación del INFOCOOP podrán extender sus beneficios a otras personas no asociados (art. 9 LAC de 22 de agosto). Según el

art. 15 LAC de 22 de agosto, las cooperativas serán: de consumo, de producción, de comercialización, de suministros, de ahorro y crédito, de vivienda, de servicios, escolares, juveniles, de transportes, múltiples y en general de cualquier finalidad lícita y compatible con los principios y el espíritu de cooperación (LAC 4179 /1968, de 22 de agosto).

En cuanto a los organismos de apoyo al movimiento cooperativa en Costa Rica, este se integra con cuatro organismos nacionales que respaldan el desarrollo y fomento del sector, entre los que se cuentan; el INFOCOOP, el Consejo Nacional de Cooperativas - CONACOOOP, el Consejo Permanente de Cooperativas de Autogestión, el CPCA y Centro de Estudios y Capacitación Cooperativa – CENECOOP (INFOCOOP, 2012).

Respecto a la estructura organizativa, el sector se integra de Uniones, Federaciones, Consorcios y cooperativas de base. En lo que atañe a su cobertura, el sector agrupa 594 cooperativas de diversos sectores y 887,335 cooperativistas, lo que representa más del 20% de la población total (INFOCOOP, 2012).

Aunado a lo citado, la Ley de Asociaciones Cooperativas (LAC 4179 /1968, de 22 de agosto) establece que las cooperativas de ahorro y crédito: “tienen por objeto primordial fomentar en sus asociados el hábito del ahorro y el uso discreto del crédito personal solidario” (art. 21 LAC, de 22 de agosto).

Asimismo, se menciona en la legislación que existen dos tipos de cooperativas financieras: de ahorro y crédito o de ahorro y de crédito refaccionario (LAC 4179 /1968, de 22 de agosto).

Con apoyo en la información proporcionada por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF, 2016), se cuenta con 25 cooperativas sujetas a supervisión, las que son seleccionadas de acuerdo con su monto de activos o bien, aquellas que así hubieran sido calificadas como sujetas a supervisión por el organismo. En este sentido, según Duran (2011) las cooperativas con mayor presencia en el país son Coopenae, Coopeservidores y Coopeande No. 1.

3.3.4. Legislación Cooperativa en México

En México, la figura cooperativa aparece por primera vez en el Código de Comercio de 1889, que entró en vigor a partir del 1º de enero de 1890. En dicho dispositivo jurídico, se reconoció en el artículo 89 – V a las cooperativas, destacando su carácter de sociedad mercantil. Posterior a la conclusión de la Revolución Mexicana, se promulga en 1917 la constitución vigente, cuyos preceptos dieron origen a un total de cuatro legislaciones: la primera publicada en 1927, la segunda en 1933, mientras la tercera se dio a conocer en 1938 y la vigente en 1994. Esta última ha tenido diversas modificaciones, entre ellas la más importante fue la inclusión de las cooperativas de ahorro y préstamo (Lara, 2011).

Es significativo mencionar que la legislación cooperativa en México es de carácter federal, por lo que sus preceptos tienen vigencia en toda la República. Su naturaleza mercantil está contenida en el ordenamiento denominado: Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM/1934, de 4 de agosto). Por tanto, se reconoce en la cooperativa, una forma de sociedad mercantil. En consecuencia, es la LGSM/1934, de 4 de agosto, la legislación que aplica a otras sociedades de carácter mercantil como las sociedades anónimas.

Asimismo, el capítulo VII de dicho dispositivo jurídico establece en su art. 212 LGSM de 4 de agosto, que:

“Las sociedades cooperativas se regirán por su legislación especial” (LGSM/1934, de 4 de agosto).

Previamente a la publicación de la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994 (LGSC/1994, de 3 de agosto), para el año de 1991 se habían incorporado modificaciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, en la que se incluía a la Sociedad de Ahorro y Préstamo como opción viable para otorgar reconocimiento legal a las cajas populares. Posteriormente, en 2001 se modificó la Ley General de Sociedades Cooperativas y se publicó la Ley de Ahorro y Crédito Popular, pretendiendo controlar el desorden en el sector por la falta de supervisión y vigilancia por autoridades gubernamentales (Lara, 2011).

La legislación en materia cooperativa fue objeto de diversas prórrogas para su entrada en vigor, ante la inconformidad declarada de la mayoría de las entidades. Tiempo después, entra

en vigencia una nueva legislación en el año de 2009, denominada Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP/2009, de 13 de agosto), que contiene disposiciones similares a la Ley de Ahorro y Crédito Popular, pero con el reconocimiento expreso de regular las actividades cooperativas.

Actualmente, los ordenamientos vigentes que son aplicables a las cooperativas en México son: La Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC/1994, de 3 de agosto) y la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP/2009, de 13 de agosto). Cabe señalar que, no existen reglamentos y ambas leyes señalan los dispositivos jurídicos que tendrán carácter de supletorio, esto quiere decir que se aplicará la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM/1934, de 4 de agosto). Para las cooperativas de ahorro y préstamo, prevalecerá la LRASCAP/2009, de 13 de agosto y además podrán aplicarse otros ordenamientos legales de carácter supletorio.

De acuerdo con la LGSC/1994, de 3 de agosto, la sociedad cooperativa representa, una organización social, que práctica principios que se fundamentan en valores de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua.

En el art. 2 LGSC, de 3 de agosto, se muestra la definición de cooperativa como se menciona enseguida:

“La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.”.

Son tres clases de cooperativas las contempladas por la ley vigente:

- De consumidores de bienes y/o servicios,
- De productores de bienes y/o servicios,
- De Ahorro y Préstamo.

En la legislación cooperativa mexicana (LGSC/1994, de 3 de agosto), no se incluye una definición de cooperativa de ahorro y préstamo, pero si se hace en el art. 2 – X LRASCAP,

de 13 de agosto, que es la legislación particular que regula la intermediación financiera de tales sociedades.

La definición contenida en la legislación cooperativa, dice:

“Sociedad o Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo: en singular o plural, a las sociedades constituidas y organizadas conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas, independientemente del nombre comercial, razón o denominación social que adopten, que tengan por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus Socios, y quienes forman parte del sistema financiero mexicano con el carácter de integrantes del sector social sin ánimo especulativo y reconociendo que no son intermediarios financieros con fines de lucro”.

Además, en las cooperativas la responsabilidad frente a terceros a cargo de los socios será limitada (hasta el monto de su aportación) o suplementada (responden proporcionalmente por las obligaciones). El régimen elegido, surtirá efectos a la inscripción de la cooperativa en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio. Si la inscripción a dicho registro no se realizara, los socios responderán de manera solidaria, subsidiaria e ilimitada (LGSC/1994, de 3 de agosto).

Para la constitución de las cooperativas de ahorro y préstamo es necesario que se integren por lo menos 25 socios (personas físicas) y para su funcionamiento se requiere de la autorización de la CNBV. Dicha entidad gubernamental clasifica a las cooperativas de acuerdo con el monto de activos totales en los niveles 1, II, III y IV, además del básico, que corresponde a cooperativas pequeñas con baja capacidad de operación y ubicadas en su mayoría en zonas geográficamente dispersas donde la banca comercial no presta servicio. Cabe indicar que dichas sociedades no requieren autorización para operar (LRASCAP, 2009).

Las cooperativas de ahorro y préstamo se integran por personas físicas que tienen el carácter de socios, pueden realizar cualquier actividad económica lícita, la que deberá describirse en las bases constitutivas. El control y dirección de las cooperativas se rige por el principio básico de la democracia: una persona, un voto. Además, se reconoce la práctica de principios que se fundamentan en valores de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua,

pautas de actuación que son recogidas en la legislación cooperativa (LGSC/1994, de 3 de agosto).

Sobre el nivel básico atribuible a las cooperativas pequeñas. Como se ha dicho, estas son organizaciones con baja capacidad de operación y ubicadas en su mayoría en zonas aisladas, donde la banca comercial no presta servicios. Para las cooperativas de nivel básico sólo se requiere que se inscriban en el Fondo de Protección, pero no aportarán a dicho fondo, con la desventaja de que los socios quedan desprotegidos ante un quebranto. Los niveles de clasificación que sean fijados para las cooperativas de ahorro y préstamo determinan el tipo de actividades financieras que podrán llevar a cabo, así como la obligación de aportar al fondo de protección. Las cooperativas podrán realizar cualquier actividad económica lícita. Dicha actividad debe describirse en las bases constitutivas, debiendo circunscribirse a realizar operaciones que impliquen captación y colocación de recursos monetarios. La magnitud de sus actividades serán determinadas según su nivel de activos totales (Lara, Pérez y Hurtado, 2009).

Se reitera que la legislación para las cooperativas financieras en México (LRASCAP/2009, de 13 de agosto), contempla que las cooperativas de los niveles 1 a IV participarán en un Fondo de Protección (art. 42 LRASCAP de 13 de agosto).

El mencionado Fondo de Protección, tendrá como finalidad llevar a cabo la supervisión auxiliar de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (niveles I a IV); efectuar operaciones preventivas para evitar problemas financieros, llevar a cabo las evaluaciones contenidas en la ley a las cooperativas de nivel de operaciones básico, así como, procurar el cumplimiento de obligaciones relativas a los depósitos de ahorro de sus socios en los términos de la ley (LRASCAP/2009, de 13 de agosto).

El Fondo de Protección se integrará por las aportaciones del Gobierno Federal, adicionando las cuotas de las cooperativas, el costo de la supervisión auxiliar, las cuotas del seguro de depósito, más los intereses moratorios, además de los que el fondo adquiera (LRASCAP/2009, de 13 de agosto).

Los diversos ordenamientos jurídicos en materia cooperativa vigentes en México, se muestran enseguida (tabla 8).

Tabla 8. Legislación aplicable a la cooperativa en México

Ordenamiento	Denominación
Legislación cooperativa	Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC/1994, de 3 de agosto)
Vigencia y última reforma de la Ley cooperativa	3 de agosto de 1994. Última reforma: 13 de agosto de 2009
Legislación particular sobre Cooperativas Financieras	Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP/2009, de 13 de agosto).
Vigencia y última reforma de la LRASCAP	13 de agosto de 2009 Última reforma: 28 de abril de 2014
Legislaciones supletorias	- Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC/1994, de 3 de agosto) -Legislación civil federal - Ley Federal de Procedimiento Administrativo en sus Títulos Tercero A, referente a la mejora regulatoria, y Sexto, respecto de la tramitación de los recursos a que se refiere esta Ley - Código Fiscal de la Federación respecto de la actualización de multas -Usos y prácticas imperantes entre las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
Otros ordenamientos aplicables a las cooperativas financieras.	Las que emita la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Fuente: elaboración propia, con base en los ordenamientos jurídicos citados.

En cuanto a la estructura del sector cooperativo de ahorro y crédito popular en México. La Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC/1994, de 3 de agosto) considera la existencia de: las cooperativas, las federaciones y las confederaciones. Dicha estructura también es aplicable al resto de las cooperativas.

De acuerdo con el FOCOOP (2016) actualmente, existen 765 cooperativas financieras diseminadas por todo el país, de las cuales la CNBV ha autorizado 152 y se encuentran 29 en proceso de autorización. Datos actualizados la CNBV (2017, 2018) indican que en total

se cuenta con 157 entidades autorizadas y supervisadas, las que en su conjunto poseen el 90.5% de los activos del sector con 131 mil millones de pesos mexicanos y tienen una membresía de más de 7 millones de socios.

Como se ha dicho, las cooperativas del nivel básico son el segmento de cooperativas financieras más numerosas, pero con pocos activos y un mínimo número de socios, sus operaciones con el público (socios) están sumamente limitadas, por ejemplo, no pueden realizar operaciones con el sistema financiero. Las 152 cooperativas autorizadas concentran más del 88% de activos y 81% de socios y las de nivel básico integran 473 entidades que administran el 2% de activos y representan al 4% de los socios. Cabe señalar que se tienen 111 cooperativas con estatus diferentes (no especificados) (Focoop, 2016).

Entre las cooperativas de más renombre de Latinoamérica se encuentra la Caja Popular Mexicana con la mayor cobertura y presencia en todo el país, es además la de mayor importancia en cuanto al monto de sus activos. Según Durán (2011), entre las cooperativas más grandes ubicadas en México, se encuentran: Caja Popular Mexicana, Caja de Ahorros de los Telefonistas y la Caja Morelia Valladolid.

3.3.5. Legislación Cooperativa en España

En cuanto a la legislación española, Vargas, Gadea y Sacristán (2015) dicen que la definición que presenta la Ley de Cooperativas del País Vasco, es válida para las cooperativas reguladas por la Ley Estatal y por las leyes autonómicas. Dicha definición señala que:

“La cooperativa es una empresa que tiene por objeto prioritario la promoción de actividades económicas y sociales de sus miembros y la satisfacción de sus necesidades con la participación activa de los mismos, observando los principios cooperativos y atendiendo a la comunidad de su entorno” (p. 23).

Los autores afirman que las cooperativas en España nunca han tenido una naturaleza jurídica clara. En la Constitución de 1869, se reconocía el derecho a la libre asociación, mencionando a las cooperativas, sin regularlas. Tampoco fueron incluidas en el Código de Comercio de 1885, ni en la Ley de Asociaciones de 1887, por lo que se favoreció el uso de otras formas jurídicas, como las sociedades civiles, las comunidades de bienes o los sindicatos de base agraria, industrial y mercantil. Es en 1931 cuando se aprueba la primera

legislación en materia de cooperativas, y su reglamento el 20 de octubre del mismo año, alejando a las cooperativas de las sociedades mercantiles. Para el 27 de octubre de 1938, se publica, una nueva Ley de Cooperativas, que deja vigente a la Ley de 1931 y su Reglamento, aunque en la práctica la ley fue nula (Vargas, Gadea y Sacristán, 2015).

Con la nueva ley se sustituyó la concepción liberal y democrática por otra autoritaria y jerarquizada, combinando lo sindical con lo cooperativo. El 2 de enero de 1942, se aprueba otra Ley de Cooperativas y el 11 de noviembre de 1943, se promulga su reglamento, en esta legislación se omiten los aspectos jurídicos de su estructura societaria, centrando su atención en el control público, las relaciones con el Estado y con la organización sindical, además se incluye a las Uniones de cooperativas con fines preferentemente sociales. Para el 13 de agosto de 1971 se dio a conocer el reglamento, en el que se acota el control que ejercía la organización sindical y se incluye una visión de eficiencia y competitividad empresarial (Vargas, Gadea y Sacristán, 2015).

Posteriormente, el 19 de noviembre de 1974 se promulgó una nueva Ley de Cooperativas y hasta el 16 de noviembre de 1978 su reglamento, donde se percibía la voluntad de abandonar la concepción restrictiva del cooperativismo y adoptar un rol protagónico en el sistema económico, donde se incluye claramente su orientación al mercado (Labariega, 1985).

Bosh (1995) dice que el sistema legal en España integra en su administración tres niveles; el central, el autonómico y el municipal, que en su conjunto es el marco legal en el cual las empresas y los individuos pueden realizar sus transacciones económicas.

En este sentido, Vargas, Gadea y Sacristán (2015), indican que en la Ley de 1974 se incluyeron por vez primera a los Principios Cooperativos de la ACI y luego en las leyes de casi todas las comunidades autónomas. Debe aclararse que en España existe el denominado, Estado de las Autonomías, que presenta similitudes con un Estado Federal, dividiendo a España en 17 comunidades autónomas y distribuyendo las competencias entre estas y el Estado. Tal situación representa un problema debido a que en su artículo 129 segundo, (CE 1978) incluye a las cooperativas, asignando facultades para su regulación tanto al Estado como a las comunidades autónomas, sin hacer referencia clara entre las atribuidas de manera

exclusiva al Estado, lo que presentó una problemática en materia de la competencia legislativa. Ello fue aprovechado por las comunidades autónomas a fin de arrogarse la competencia, lo que luego fue confirmado por el Tribunal Constitucional, a raíz de la publicación de la Ley cooperativa en el País Vasco, posteriormente se publicaron las leyes de Cataluña, Andalucía y la Ley para la Comunidad Valenciana. No obstante lo señalado, la Ley Estatal se viene aplicando en las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla y en la Comunidad Autónoma de Canarias, que tiene un proyecto de Ley en proceso, además sería aplicable en las cooperativas que realicen su actividad cooperativizada en varias Comunidades Autónomas y en ninguna con carácter de principal, lo que es poco probable que ocurra, siendo que en la práctica se aplica la Ley de la autonomía en la que la sociedad tenga su domicilio social.

De acuerdo con los autores Vargas, Gadea y Sacristán (2015), para 1987 se promulga la Ley General de Cooperativas (Estatal) que tuvo una lenta elaboración. Dicho ordenamiento inició con el proyecto de Ley de 1980, pero que ha sido considerada como la más extensa y perfeccionada de las normas con 163 artículos, la que parte de una concepción eminentemente empresarial, en el que subyace la orientación económica del cooperativismo y la necesidad de compaginar el respeto a los Principios Cooperativos. La publicación de la Ley se produce cuando ya existían cuatro leyes autonómicas en vigor. Posteriormente, en febrero de 1992 se suscriben los Acuerdos Autonómicos por los dos partidos mayoritarios, transfiriendo la competencia exclusiva sobre cooperativas a las comunidades autónomas, lo que dio lugar a la creación de nuevas Leyes Cooperativas. Para el 16 de julio de 1999 fue aprobada la Ley 27 de Cooperativas (LC 27/1999, de 16 de julio) que es la legislación Estatal vigente, que incluye flexibilidad normativa y autorregulación estatutaria, con algunas carencias y ambigüedades, pero que se considera adecuada ya que ha servido de referente a la mayoría de las leyes autonómicas posteriores a su promulgación.

En general para la constitución de las cooperativas, Vargas, Gadea y Sacristán (2015) señalan que por regla general se constituyen “mediante la elevación en escritura pública, del contrato social y la inscripción de la misma en el Registro de cooperativas” (p. 145).

Es con el cumplimiento de dichos requisitos que las cooperativas adquieren personalidad jurídica. En lo relativo a la constitución, la Ley Cooperativa Estatal señala que se constituye con tres socios. Este criterio se ha sido seguido por la mayoría de las legislaciones autonómicas. Otra disposición dice que, para las cooperativas de segundo y tercer grado basta con integrar a dos socios. Algunas leyes exigen que todos los socios sean cooperativas, pero otras permiten la concurrencia de otras personas jurídicas (Gadea, Sacristán y Vargas, 2009).

Adicionalmente, en los estatutos debe incluirse los requisitos necesarios para ser socio, así como los requeridos para la admisión y baja voluntaria. Se establece que la cooperativa es una empresa abierta, que puede llevar a cabo operaciones con sus socios y con terceros. Constituye el modelo de empresa participativa que basa su funcionamiento interno en principios de democracia económica. Es una organización económica, sujeta a los principios y fines que le son específicos, que tiene la misma extensión técnica y económica que una sociedad capitalista (anónima o limitada), debido a que, como cualquier empresa, no puede perder de vista el mercado (Gadea, Sacristán y Vargas, 2009).

Lo anterior propone que las cooperativas, participa en el mismo contexto y con las mismas oportunidades que las empresas de capitales, por lo que las fuentes de financiamiento, el acceso al mercado, las condiciones de competencia, entre otras, es igualitario.

Particularmente, las cooperativas de crédito son consideradas como sociedades mercantiles, las que tienen por objeto servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros a través de las actividades propias de las entidades de crédito. Se encuentran incluidas dentro del sistema financiero español y pueden realizar todo tipo de operaciones activas, pasivas, de servicios bancarios o parabancarios (financiación hipotecaria, gestión de fondos y patrimonios, seguros, arrendamiento financiero, entre otras operaciones (Vargas, 2015).

Es importante destacar que la competencia que surge de la legislación para las comunidades autónomas no es aplicable a las cooperativas de crédito y seguros, al tener el Estado competencias exclusivas en materia de crédito y banca, razón por la que el Estado

promulgó la Ley de Cooperativas de Crédito (LCC 13/1989, de 26 de mayo), cuyo contenido debe aplicarse sobre las disposiciones autonómicas.

La Ley de Cooperativas de Crédito ha causado una importante controversia, la que se ha resuelto en el sentido de aplicar la norma estatal de las cooperativas cuando su ámbito de actuación estatutariamente reconocido sea supra autonómico o Estatal. Dicho criterio, se reitera en los reglamentos de la Ley de Cooperativas de Crédito (LCC 13/1989, de 26 de mayo) y en el de Registro de Sociedades Cooperativas. Por tanto, bastará la actuación de la cooperativa de crédito en más de una Comunidad Autónoma, para quedar sometida a la normativa estatal y justificar la inscripción en el Registro de Cooperativas Estatal. Si, por el contrario, se las operaciones están limitadas a una sola comunidad autónoma, será de aplicación la normativa de tal Comunidad (Vargas, Gadea y Sacristán, 2015).

Enseguida se presentan los ordenamientos jurídicos vigentes en materia de las Cooperativas de Crédito del país español (tabla 9):

Tabla 9. Legislación cooperativa vigente en España

Ordenamiento	Denominación
Legislación cooperativa	LC 27/1999, de 16 de julio
Vigencia y última reforma de la ley cooperativa	16 de julio 1999
Legislación particular sobre Cooperativas Financieras	Ley de Cooperativas de Crédito (LCC 13/1989, de 26 de mayo)
Vigencia y última reforma (cooperativas financieras)	26 de mayo de 1989
Legislaciones supletorias para las cooperativas financieras	-Ley de Cooperativas (LC 27/1999, de 16 de julio) -Legislación para sociedades anónimas (tema de acciones)
Otros ordenamientos aplicables a las cooperativas financieras	- Real Decreto 84/1993, de 22 de enero (RDL 84/1993, de 22 de enero) - Real Decreto 84/2015, de 13 de febrero (RDL 84/2015, de 13 de febrero)

Fuente: elaboración propia, con base en las leyes citadas.

En cuanto a la conformación del sector de las cooperativas de crédito, Belmonte (2007) señala que para 2003 se contaba con 83 cooperativas de crédito censadas por el Banco de España. Siendo las entidades más destacadas, la Caja Laboral Popular y la Caja Rural Intermediterránea (Cajamar). De entre dichas cooperativas se cuenta 77 cajas rurales, integradas a las Asociación Española de Cajas Rurales, que a su vez tiene tres instituciones creadas para dar soporte administrativo: el Banco Cooperativo Español, Rural Grupo Asegurador y Rural Servicios Informáticos.

También se ubican en España, dos cajas populares y 4 cajas profesionales. Todas ellas tienen mayor presencia en la Comunidad Valenciana (36) y en Andalucía (10). Además, es necesario indicar que la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito es la institución que representa a todas las entidades cooperativas a nivel nacional, aunque existen federaciones en algunas Comunidades Autónomas (Belmonte, 2007).

Por su parte, Alda García, Asso Sanz y Marco Sanjuán (2017) indican que en 2008 únicamente se contaba con 81 entidades. Luego hubo una reducción a 78 para 2011 y ya en 2015, solamente se contaba con 65 cooperativas financieras. En ese momento existían 68 bancos nacionales.

3.4. Legislación comparada en materia cooperativa

Las legislaciones cooperativas poseen particularidades centradas en el fomento de las actividades sociales y económicas en beneficio de la colectividad, lo que tienen su origen en disposiciones constitucionales que dictan la obligación que tiene el Estado de fomentar a estas organizaciones. A pesar de ello, las diferentes leyes guardan diferencias. Gadea, Sacristán y Vargas (2009) dicen que en países como los latinoamericanos, dichas leyes son consideradas como instrumentos políticos e ideológicos y no como una forma de hacer empresa.

Las legislaciones cooperativas de las cinco naciones muestran una importante evolución, que se ha traducido en la promulgación de leyes, su abrogación, reforma y creación otros ordenamientos especiales para regular algunos de estas sociedades o bien crear nuevos tipos. Por ejemplo, en Argentina, Costa Rica, México y España se han publicado leyes para regular a las cooperativas financieras; y en los cinco países se contemplan normas supletorias de aplicación para todas las sociedades cooperativas.

Enseguida se muestran las leyes vigentes que son aplicables a las cooperativas en lo general (tabla 10):

Tabla 10. Ordenamientos jurídicos aplicables a las cooperativas en cinco países.

Norma x País	Argentina	Costa Rica	Colombia	México	España
Legislación cooperativa.	Ley de Cooperativas. (LC 20.337/1973, de 15 de mayo).	Ley de Asociaciones Cooperativas (LAC 4179 /1968, de 22 de agosto).	Ley 79 por la que se actualiza la Legislación Cooperativa. (LC 79/1988, de 23 de diciembre).	Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC/1994, de 3 de agosto).	Ley 27/1999, de Cooperativas (LC 27/1999, de 16 de julio).
Legislación particular sobre Cooperativas Financieras.	Ley 21526. Ley de Entidades Financieras. (LEF 21526/1977, de 27 de abril) Ley Cajas de Crédito Cooperativas. (LCCC 26.173/2016, de 1° de abril).	Ley No. 7391. Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas. (LRAIFOC No. 7391/1994, de 27 de abril).		Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. (LRASCAP/2009, de 13 de agosto).	Ley de Cooperativas de Crédito (BOE de 31) (LCC 13/1989, de 26 de mayo).
Otros ordenamientos aplicables a las cooperativas financieras	La emitida por el Banco Central de la República Argentina.	Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica, en materia de regulación monetaria, crediticia y de supervisión.	Ley. Por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria, se transforma el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, se crea la Superintendencia de la Economía Solidaria, se crea el Fondo de Garantías para las Cooperativas Financieras y de Ahorro y Crédito, se dictan normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y se expiden otras disposiciones. (Ley 454/1998, de 4 de agosto).	Las que emita la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.	- RDL 84/1993, de 22 de enero. - RDL 84/2015, de 13 de febrero.

Fuente: elaboración propia.

Los ordenamientos jurídicos mencionados en la tabla anterior han evolucionado con la publicación de nuevas legislaciones, reformas y adiciones, con las que se busca actualizar los preceptos para que sean aplicables al contexto social actual.

3.4.1. El acto cooperativo y la finalidad no lucrativa

En cuanto a la estructura de las leyes cooperativas, se menciona a la autora Aguilar (2012 a), quien señala que el acto cooperativo se encuentra en las leyes latinoamericanas, no así en las europeas. Por lo que Cracogna (2009) fortalece dicha afirmación señalando que este concepto es una forma particular de relación entre las cooperativas y sus socios, lo que es uno de los elementos diferenciadores de las relaciones que surgen entre otros entes económicos.

Por tanto, el acto cooperativo surge al interior de las cooperativas y tiene una naturaleza que difiere del trato con los clientes y las entidades de carácter lucrativo, por lo que la autora considera que se trata de un avance en el derecho cooperativo, diferenciando el acto de comercio, del acto cooperativo. En este sentido, pudo ubicarse este concepto en legislaciones latinoamericanas, como es el caso de México y Argentina.

En lo que incumbe a la finalidad no lucrativa de las cooperativas, pudo observarse que en las legislaciones de Costa Rica y Colombia se establece expresamente dicha característica, mientras que, en las mexicanas, españolas y argentina, no se menciona. No obstante, para el caso mexicano es en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR/2013, de 11 de diciembre) que se incluyen dos tipos de cooperativas como entidades sin fines de lucro. Una de ellas es la cooperativa de ahorro y préstamo.

Respecto de las denominaciones aplicables las cooperativas financieras, se ubicaron tres formas jurídicas en Argentina. En el resto de los países las denominaciones para dichas sociedades, se vincula con el ahorro y el crédito.

Las características contenidas en las normas legales relativas a la definición de cooperativa, acto cooperativo, finalidad no lucrativa y denominación legal para los cinco países, se mencionan enseguida (tabla 11).

Tabla 11. Disposiciones en las legislaciones cooperativas

País Disposición	Acto cooperativo	Finalidad no lucrativa	Denominación legal
Argentina	Si	No se menciona	Banco cooperativo, Cooperativa de crédito y Caja de crédito.
Costa Rica	No	Si	Cooperativa de ahorro y crédito.
Colombia	No	Si	Cooperativa de ahorro y crédito.
México	Si	No se menciona.	Cooperativa de ahorro y préstamo.
España	No	No	Cooperativa de crédito.

Fuente: elaboración propia, con base en LC 20.337/1973, de 15 de mayo; LAC 4179/1968, de 22 de agosto; LC 79/1988, de 23 de diciembre; LGSC/1994, de 3 de agosto; y, Vargas, Gadea y Sacristán (2015).

Como se mencionó antes, en España en ninguna de las leyes de corte cooperativo se ha considerado el concepto de acto cooperativo, toda vez que son normas jurídicas que reconocen la relevancia del mercado y la necesidad de incursionar en la competencia. Es importante señalar que, en las legislaciones cooperativas de Argentina y México no se señala literalmente la característica no lucrativa, en cambio se incluye el reconocimiento de que dichas sociedades llevan a cabo actos cooperativos.

3.4.2. Similitudes y divergencias en la integración de las cooperativas

Es significativo señalar que en la legislación mexicana únicamente podrán participar en las cooperativas, las personas físicas. En el resto de los países no existe limitación en este sentido. La restricción prevista en la LGSC/1994, de 3 de agosto, respecto a que dichas sociedades exclusivamente se integran por personas físicas, es una disposición que no ha sido modificada desde la publicación de la primera legislación cooperativa, lo que representa una inequidad frente a otras sociedades mercantiles o civiles, las que sí pueden asociar a otras sociedades (personas morales).

Enseguida se pueden ver las diferentes definiciones extraídas de las legislaciones de la materia que son aplicables a las cooperativas en los diferentes países (tabla 12).

Tabla 12. Definición de cooperativa

País Disposición	Definición de cooperativa
Argentina	“Las cooperativas son entidades fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios (...). (Art. 2 LC, de 15 de mayo).
Costa Rica	“Las cooperativas son asociaciones voluntarias de personas y no de capitales, con plena personalidad jurídica, de duración indefinida y de responsabilidad limitada, en las que los individuos se organizan democráticamente a fin de satisfacer sus necesidades y promover su mejoramiento económico y social, como un medio de superar su condición humana y su formación individual, y en las cuales el motivo del trabajo y de la producción, de la distribución y del consumo, es el servicio y no el lucro.” (LAC 4179 /1968, de 22 de agosto).
Colombia	“Es cooperativa la empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.” (LC 79/1988, de 23 de diciembre).
México	“La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.” (LGSC/1994, de 3 de agosto).
España	La Ley de Cooperativas del País Vasco, es válida para las cooperativas reguladas por la Ley Estatal y por las leyes autonómicas y señala que: “La cooperativa es una empresa que tiene por objeto prioritario la promoción de actividades económicas y sociales de sus miembros y la satisfacción de sus necesidades con la participación de los mismos, observando los principios cooperativos y atendiendo a la comunidad de su entorno” (Vargas, Gadea y Sacristán, 2015, p. 23).

Fuente: elaboración propia, con base en LC 20.337/1973, de 15 de mayo; LAC 4179/1968, de 22 de agosto; LC 79/1988, de 23 de diciembre; LGSC/1994, de 3 de agosto; y, Vargas, Gadea y Sacristán (2015).

Como se confirma de la revisión comparada de las leyes cooperativas en todos los países. En los ordenamientos destaca su finalidad económica y social de dichas sociedades, por lo que, en el desarrollo de su actividad, ponen en práctica valores y principios que se apoyan en la ayuda mutua y la solidaridad como pilares necesarios para el logro de fines socialmente necesarios.

3.4.3. Las Cortes en los cinco países

Es ineludible señalar que en los países existe un sistema que vigila la exacta observancia de las leyes y dirime los conflictos que se generen entre los sujetos. La función queda a cargo del Poder Judicial y se manifiesta a través de los diferentes órganos donde se resuelven las controversias derivadas de la aplicación de los ordenamientos jurídicos.

Las leyes y la constitución, pueden ser impugnadas a través de medios de defensa y por el incumplimiento de los principios tributarios, por lo que los órganos del Poder Judicial son los responsables de resolver dichas controversias.

Es en las constituciones nacionales donde se contemplan los órganos encargados de la función de emitir juicios sobre las normas jurídicas. En Argentina por ejemplo se ubica la Corte Suprema. En México, es la Suprema Corte de Justicia de la Nación. En Costa Rica se encuentra a la Corte Suprema de Justicia. Mientras que en Colombia el máximo órgano se denomina Corte Constitucional. Finalmente, de acuerdo con el Poder Judicial (2018), España se le designa con la denominación de Tribunal Supremo, que tiene competencia en todo el territorio nacional en materias civil, penal, contencioso – administrativo y social, salvo en los temas de derechos constitucionales y garantías, cuya competencia es del Tribunal Constitucional.

Todas las instituciones mencionadas en el párrafo previo, tienen la capacidad para dictar sentencias que en determinadas circunstancias se constituyen precedentes y en jurisprudencias.

Aclarando, precisamente el precedente y la jurisprudencia no son sinónimos según Taruffo (2007), sino que el primero significa la decisión vinculada a un caso particular y el

segundo, regularmente aduce una pluralidad de decisiones relativas a varios y diversos casos concretos. En este sentido la DRAE (2017) define a la jurisprudencia como el “Criterio sobre un problema jurídico establecido por una pluralidad de sentencias concordes.” (p. 1).

Puede establecerse una diferencia cuantitativa entre ambos conceptos, el precedente es único y proporciona una regla susceptible de ser universalizada. Mientras que la jurisprudencia se encuentra integrada de un conjunto de sentencias o grupos de sentencias, que puede incluir una elevada cantidad de decisiones.

CAPÍTULO CUARTO

ESTRUCTURAS TRIBUTARIAS: LOS IMPUESTOS A LA RENTA Y AL CONSUMO PARA LAS COOPERATIVAS FINANCIERAS EN ARGENTINA, COLOMBIA, COSTA RICA, MÉXICO Y ESPAÑA

Existe la idea generalizada que los mercados y las empresas privadas constituyen la clave del éxito de una economía. Mientras que el Estado juega un papel importante como complemento del mercado, rol que todavía sigue siendo objeto de controversia (Stiglitz, 1995). No obstante, es evidente que sin el Estado es impensable que exista un sistema fiscal y más aún que este sea óptimo. En este sentido, Ricciardi (2009) dice que la conformación de un sistema fiscal depende de las características de cada país, por ejemplo, es necesario conocer cuál es su nivel de desarrollo, cómo funcionan sus instituciones, el grado de apertura económica, entre otros elementos. En esencia, se aspira a que los sistemas fiscales cumplan con el principio de equidad y de esta manera se eliminen las distorsiones en la economía para que sean estables, simples y accesibles.

Por tanto, las características que en materia tributaria permanecen en cada país son diversos. Al respecto, Martner y Máttar (2012) afirman que la problemática que surge en países de América Latina, está relacionada con la débil estructura impositiva que sostiene el gasto público. Kacef (2012) coincide con esta aseveración, agregando que tal desigualdad no se ha modificado en las últimas dos décadas y que los gravámenes son elevados en comparación con otras regiones del mundo. No obstante, en países europeos como España, se han observado problemáticas tributarias, que tienen su origen en la erosión a su base impositiva, así como del desempeño recaudatorio que mantiene y que es menor respecto de otros países de la OCDE (El País, 2016/01/08).

Con las condiciones económicas y recaudatorias expuestas, resulta fundamental desarrollar el objetivo específico con el que se busca:

Identificar la estructura tributaria de los impuestos a la renta y al consumo en las empresas de capitales y las cooperativas financieras, así como su estructura de incentivos en los cinco países seleccionados.

Por tanto, resulta principal el estudio de los tributos a la renta y al consumo en Latinoamérica y la nación española, que son aplicables a las empresas de capitales y a las cooperativas financieras. Por lo que, en los siguientes apartados se explica detalladamente la situación tributaria en los países de Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España, examinando los gravámenes a la renta y al consumo (Impuesto al Valor Agregado o Añadido).

4.1. El contexto tributario en países de América Latina y España

Martner y Máttar (2012) ponen en el centro de la discusión, la endeble estructura de los ingresos tributarios y los problemas que surgen en los países de América Latina para el ejercicio del gasto e inversión públicos con un enfoque de eficiencia, igualdad y progresividad; debido principalmente por la estructura tributaria que se encuentra sesgada hacia impuestos no progresivos, lo que además es afectado por los altos niveles de incumplimiento en su pago.

Barreix, Roca y Villela (2006) indican que la desigualdad ha sido una constante en Latinoamérica en las últimas décadas, pese a las divergencias en las tasas de crecimiento, situación social y entorno político, por lo que las razones de tal desigualdad son profundas y parecen estar a la zaga de los ciclos y las políticas económicas.

Bárcena y Serra (2012) afirman que en los países latinoamericanos se observa escasa ética tributaria y una amplia informalidad. Por tanto, el Estado debería eficientar el destino del gasto público, con el imperativo de mejorar la transparencia, representatividad y eficacia de las instituciones del gobierno. En concordancia, los ciudadanos deberían ser conscientes de las necesidades fiscales, por lo que se recomienda atenuar la aversión hacia las instituciones, sentimiento que está presente en los países de Latinoamérica y que evidencia la necesidad de fortalecer la confianza entre el Estado y los ciudadanos.

De acuerdo con la OCDE, CEPAL, CIAT y BID (2017) la relación que coexiste entre los impuestos y el PIB, está reflejado en la recaudación de los ingresos tributarios de los gobiernos para financiar bienes y servicios públicos e invertir en infraestructura. Dichos

organismos consideran que incrementarlos es fundamental para garantizar que un país emerja económicamente.

En este sentido, según la OCDE, et al. (2018) el desempeño en materia de recaudación entre los países de América Latina y el Caribe, muestra que el promedio de ingresos tributarios ha crecido de 15.8% en 1990 a 22.7% en 2016, porcentajes que se encuentran por debajo del 34.3% que fue el promedio de los países de la OCDE. Los impuestos que contribuyeron al incremento de los ingresos tributarios fueron los impuestos a la renta y al consumo, particularmente este último que grava el valor agregado.

Respecto al nivel de recaudación como proporción del PIB por país (con datos de 2016), pudo observarse que Argentina tiene un buen posicionamiento con un 31.3%, que es cercano al promedio de los países de la OCDE y muy por arriba del resto de los países latinoamericanos. Por su parte, Colombia presenta un 19.8% y Costa Rica presenta un 22.2%, por lo que el menor desempeño en materia de recaudación es el que prevalece México, con un 17.2%. Es precisamente este país el último lugar de los países integrados a la OCDE (OECD, 2017; OCDE, et al., 2018).

Con el escenario que se presenta en América Latina, es evidente que hay mucho por hacer para lograr una situación óptima en el tema de la recaudación, lo que es coincidente con lo que ocurre en España, país que ha manifestado una caída paulatina en su recaudación tributaria, ya que para 2016 presentaba un nivel del 33.2% contra el 36.5% de 2012 (OECD, 2017; OCDE, et al., 2018).

Enseguida se muestra el posicionamiento de los países analizados, respecto del nivel de recaudación como porcentaje del PIB (tabla 13).

Tabla 13. Recaudación tributaria en las cinco naciones

País	Recaudación tributaria	Posición entre los países estudiados
España	33.2%	1
Argentina	32.1%	2
Costa Rica	23.1%	3
Colombia	20.8%	4
México	17.4%	5
<i>Promedio países de la OCDE</i>	34.3%	
<i>Promedio América Latina y el Caribe</i>	22.7%	

Fuente: elaboración propia, con base en: OCDE, et al. (2018), OECD (2017).

Nota: los datos se refieren a 2016.

Entre los países latinoamericanos, es Argentina el país que tiene mejor posicionamiento en cuanto a su nivel de recaudación tributaria, la que es muy cercano al promedio de los países de la OCDE. Mientras que España es el mejor posicionado, de entre los países estudiados.

Por su parte, México presenta el desempeño fiscal más débil, ubicándose en el último lugar y en penúltimo lugar se encuentra Colombia. En comparación con los países latinoamericanos, es España el mejor ubicado, con una ligera diferencia por arriba de Argentina, país que se encuentra en el segundo lugar por el monto de su recaudación. En la tercera posición se ubica Costa Rica con una diferencia de casi diez puntos porcentuales respecto de España.

4.2. La estructura de las administraciones tributarias en Latinoamérica y España

Es importante identificar, cómo se compone la estructura tributaria en los países estudiados. En los siguientes apartados, se examina a las cuatro naciones latinoamericanas y a España, con la finalidad de conocer los impuestos que prevalecen en cada región y efectuar un estudio comparado sobre las condiciones impositivas aplicables a las cooperativas financieras.

En un primer momento se identifica a las administraciones tributarias que actúan como Fisco en cada país y cuya dependencia organizacional queda a cargo de los Ministerios de Economía o Hacienda, dado que en todos los países el órgano recaudador es responsabilidad de una Secretaría de Estado.

En Argentina, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) se encuentra subordinada al Ministerio de Economía. En Colombia la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) es un órgano dependiente del Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Mientras que, en Costa Rica, la Dirección General Tributaria depende del Viceministerio de Ingresos del Ministerio de Hacienda. Por su parte el Servicio de Administración Tributaria es una entidad autónoma, desconcentrada de la Secretaría de Hacienda y Crédito. En España es la Agencia Estatal de Administración Tributaria, el órgano dependiente del organismo autónomo adscrito al Ministerio de Economía y Hacienda.

Enseguida, se mencionan algunos aspectos del sistema fiscal referido a sus administraciones tributarias, indicando la facultad que tienen para recaudar tributos (impuestos o aportaciones de seguridad social) nacionales, incluyendo los impuestos aduaneros y las contribuciones de seguridad social (tabla 14).

Tabla 14. Estructura de las administraciones tributarias en América Latina y España

País	Fisco	Grado de autonomía	Tributos domésticos	Tributos aduaneros	Contribuciones de seguridad social
Argentina	Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP)	Autárquica. Depende del Ministerio de Economía	Si	Si	Si
Colombia	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)	Entidad autónoma, adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público	Si	Si	No (queda a cargo del Instituto de Seguros Sociales)
Costa Rica	Dirección General de Tributación	Dependiente del Viceministerio de Ingresos del Ministerio de Hacienda	SI (excepto cobro de deudas, a cargo de Oficina de Cobro Judicial)	NO (a cargo de Dirección General de Aduanas)	NO (a cargo de Tesorería Nacional de la República)
México	Servicio de Administración Tributaria	Entidad autónoma, desconcentrada de la Secretaría de Hacienda y Crédito	Si	Si	NO (a cargo principalmente del Instituto Mexicano del Seguro Social)
España	Agencia Estatal de Administración Tributaria	Organismo autónomo adscrito al Ministerio de Economía y Hacienda	Si	Si	NO (a cargo de Tesorería General de la Seguridad Social)

Fuente: elaboración propia, Adaptado de Gómez-Sabaini y Jiménez (2011, p. 51 y 52).

Como deriva de la tabla anterior, es el Fisco como sujeto activo de la relación tributaria, el responsable de la recaudación de impuestos directos e indirectos, así como de los que se imponen en materia aduanera. Cabe señalar que, únicamente en Argentina el Fisco también

se responsabiliza de la recaudación de las contribuciones de seguridad social, mientras que en el resto de los países existe un organismo autónomo que se encarga de dicha función.

Es en las legislaciones fiscales de cada nación, donde se integran disposiciones por los que se obliga a los contribuyentes a cubrir los tributos, estos son conocidos como sujetos pasivos, contribuyentes, causantes, entre otras denominaciones. Asimismo, en las leyes fiscales en los cinco países se otorgan denominaciones genéricas para referirse a dichos sujetos, destacando las expresiones, personas físicas y personas jurídicas.

Enseguida se expresan las distintas acepciones que se reconocen en las legislaciones de los cinco países:

- Personas humanas y personas jurídicas en Argentina
- Personas naturales y personas jurídicas en Colombia
- Personas físicas y personas jurídicas en Costa Rica
- Personas físicas y morales en México⁶
- Personas físicas y sociedades en España

Como puede verse, los diferentes sujetos del impuesto se integran como un elemento indispensable en las normas fiscales, pero también se agregan otras disposiciones de igual importancia, cumpliendo así con el principio de legalidad o reserva de ley a que hacen alusión las constituciones nacionales.

En lo que respecta al gravamen a la renta para las sociedades, dichos tributos son reconocidos con denominaciones diversas, siendo la más común la abreviatura ISR, referida al Impuesto Sobre la Renta. Además, en las normas tributarias que rigen en Argentina, Colombia, Costa Rica y México, se regula la imposición a la renta en un único dispositivo legal. Cabe mencionar que solo en España se tiene una legislación tributaria específica para

⁶ García – Máñez (2002, p. 271) dice que las personas jurídicas se dividen en personas físicas y personas morales, las primeras, se refieren al: “sujeto jurídico individual, es decir, al hombre, en cuanto tiene obligaciones y derechos, se otorga el segundo a las asociaciones dotadas de personalidad (un sindicato o una sociedad mercantil, por ejemplo)”.

las sociedades, otra para las cooperativas y una más que contiene las disposiciones del Impuesto sobre la Renta para las personas físicas.

A continuación, se muestran los impuestos a la renta atribuibles a las cooperativas y a las sociedades de capitales, así como sus denominaciones y el ordenamiento jurídico que los regula (tabla 15).

Tabla 15. Impuestos a la renta o directos en cinco países

País	Denominación del impuesto a la renta	Ordenamiento jurídico
Argentina	Impuesto a las Ganancias	LIG 649/1997, de 6 de agosto
Colombia	Impuesto Sobre la Renta y sus complementarios	LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre
Costa Rica	Impuesto Sobre la Renta	LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo
México	Impuesto Sobre la Renta	Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR/2013, de 11 de diciembre)
España	Impuesto Sobre Sociedades	LISS 27/2014, de 27 de noviembre. LRFC 20/1990, de 19 de diciembre, específica para las cooperativas

Fuente: elaboración propia, con base en las leyes citadas.

En lo que concierne a los impuestos al consumo o indirectos, se estableció que la abreviatura IVA, es la asignación más habitual para el Impuesto al Valor Agregado, Añadido o a las ventas, en las cinco naciones.

Las diferentes denominaciones y legislaciones que regulan los impuestos al consumo en los cinco países, se presentan enseguida (tabla 16).

Tabla 16. Impuestos al consumo o indirectos en cinco países

País	Denominación del impuesto al consumo	Ordenamiento jurídico
Argentina	Impuesto al Valor Agregado	LIVA 27.430/1997, de 26 de marzo
Colombia	Impuesto Sobre las Ventas	LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre
Costa Rica	Impuesto al Valor Agregado	LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre
México	Impuesto al Valor Agregado	LIVA/1978, de 29 de diciembre
España	Impuesto Sobre el Valor Añadido	Ley 37 del Impuesto al Valor Añadido (LIVA 37/1992, de 28 de diciembre)

Fuente: elaboración propia, con base en las leyes citadas.

Nota: en Costa Rica la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre) que fue reformada en diciembre de 2018 y que entró en vigor en 2019, deja sin efectos el Impuesto General Sobre las Ventas (LIGSV No. 6826/1982, de 8 de noviembre).

Las legislaciones que gravan el consumo, contienen diversas actividades por las que se causa el impuesto. Tal tributo, por ser del tipo indirecto, incide en el consumidor final. Sin embargo, para los fines legales los que se ostentan como contribuyentes son personas diferentes al pagador del tributo, es decir, quien enajena el bien, presta el servicio o realiza actos o actividades indicadas en las legislaciones de la materia.

Además de los tributos a la renta y al consumo, fue identificado un impuesto adicional que es aplicable exclusivamente para las cooperativas en la nación argentina y es el que se reconoce como La Contribución extraordinaria sobre el Capital de Cooperativas y Mutuales de Ahorro, de Crédito y/o Financieras, de Seguros y/o Reaseguros en Argentina, que sustituye a la denominada ‘Contribución Especial sobre el Capital de las Cooperativas’, del ordenamiento (LCECC 27.486/2019), que con mayor detalle se estudia más adelante.

Es importante mencionar que, en las leyes analizadas se emplean diferentes acepciones para referirse a los gravámenes, entre ellas, se ubicaron expresiones tales como: gravamen, alícuotas, tarifas y tasas, las que en todo caso son los porcentajes que sobre una base gravable

o rangos de ingreso progresivo (tramos de ingreso) que debe cubrir el sujeto del impuesto y que tienen el mismo alcance en todas las naciones; gravar los ingresos o utilidades con un porcentaje establecido. Estas acepciones también se aplican para los impuestos indirectos.

En los siguientes apartados, se describe la estructura tributaria que principalmente incluye impuestos directos, indirectos y especiales. También, se analizan los diferentes impuestos vigentes en los cinco países seleccionados; así como sus esquemas de gravamen y exoneración que implican un beneficio o no, para las cooperativas financieras.

4.3. La estructura fiscal en Argentina

De acuerdo con Benegas y Dania (2000) las características del sistema tributario argentino datan de 1930 y su característica es el unitarismo fiscal, el que se traduce en una profunda centralización en la política tributaria, la administración del sistema, la recaudación impositiva y la fiscalización. Por tanto, prevalece un sistema fundado en el federalismo, lo que implica la tendencia a concentrar en un único ente la recaudación tributaria, para luego distribuirla entre la Nación y los gobiernos provinciales. Esta acción es denominada coparticipación federal de impuestos.

Debe indicarse que la Constitución argentina, no considera entre sus preceptos el unitarismo en materia fiscal, por lo que únicamente lo permite y valida el derecho de las provincias, las que pueden percibir una parte de la recaudación obtenida por el gobierno central, con excepción de los impuestos aduaneros (Benegas y Dania, 2000).

La administración tributaria argentina (AFIP, 2017) indica que el gobierno federal recauda el Impuesto a las Ganancias y sobre los bienes personales, además del Impuesto al Valor Agregado y otros impuestos indirectos, los que son compartidos con las provincias. No obstante, el poder tributario queda a cargo de los distintos niveles de gobierno, lo que origina que los impuestos cuentan con leyes individuales que son reformadas frecuentemente.

En concreto, la Ley de Impuesto a las Ganancias (LIG 649/1997, de 6 de agosto), grava la totalidad de las ganancias de los residentes y para los no residentes únicamente las obtenidas de fuente argentina. Además, la Ley de Impuesto a los Bienes Personales,

contempla la forma de valorar los bienes situados en el país y en el extranjero a efecto de que se realice el pago del impuesto (AFIP, 2017).

De manera resumida, la AFIP (2017) presenta la estructura tributaria que incluye los siguientes impuestos de carácter federal:

- Impuestos a las Ganancias,
- Impuesto a los Bienes Personales,
- Impuesto sobre Ganancia mínima presunta,
- Impuesto al Valor Agregado,
- Impuestos Internos, e
- Impuestos sobre los Combustibles líquidos y gas natural.

A este respecto, la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (2018) ha formulado con mayor detalle un documento que contiene los impuestos de carácter nacional que se encuentran vigentes para el ejercicio fiscal 2018 (tabla 17).

Tabla 17. Impuestos Nacionales vigentes en Argentina

Segmento de ingreso nacional	Impuesto
Impuestos sobre los Ingresos, Beneficios y Ganancias de Capital	<ul style="list-style-type: none"> • Impuesto a las Ganancias • Gravamen de emergencia sobre Premios de Determinados Juegos de Sorteos y Concursos Deportivos • Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta
Impuestos Sobre la Propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Impuesto sobre los Bienes Personales • Contribución especial sobre el Capital de las Cooperativas • Impuestos a la Transferencia de Inmuebles de Personas Físicas y Sucesiones Indivisas. • Impuesto sobre los Créditos y Débitos en Cuentas Bancarias y Otras Operatorias

Fuente: elaboración propia con base en Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (2018).

Tabla 17. Impuestos Nacionales vigentes en Argentina (continuación)

Segmento de ingreso nacional	Impuesto
Impuestos internos sobre bienes y servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Impuesto al Valor Agregado • Impuestos Internos - Imposición de bienes - Imposición de servicios • Impuestos sobre los Combustibles Líquidos y al Dióxido de Carbono • Impuesto a la Energía Eléctrica - Fondo Nacional de Energía Eléctrica • Impuesto Adicional de Emergencia sobre Cigarrillos • Fondo Especial del Tabaco • Impuesto a las Entradas de Espectáculos Cinematográficos • Impuesto a los Videogramas Grabados. • Impuesto a los Servicios de Comunicación Audiovisual • Recargo al Gas Natural • Impuesto Específico sobre la Realización de Apuestas • Impuesto Indirecto sobre apuestas on-line
Impuesto Sobre el Comercio y las Transacciones internacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Derechos de Importación • Derechos de Exportación • Tasa de Estadística • Impuesto a los Pasajes al Exterior
Otros	<ul style="list-style-type: none"> • Régimen simplificado para pequeños contribuyentes (monotributo)

Fuente: elaboración propia con base en Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (2018).

Es sustancial señalar que, la Constitución de la Nación Argentina (CNA 1994) contempla la facultad que tiene cada provincia para dictar su propia constitución (local), la que incluye el mecanismo de administración de justicia, el régimen municipal y lo concerniente a la educación. Es así como, cada provincia está facultada para establecer sus tributos. Se puede considerar que son dos los principales impuestos locales: el primero de ellos es el Impuesto sobre Ingresos Brutos, mientras que el segundo es el Impuesto de Sellos.

En lo que toca a los impuestos Provinciales y Municipales, estos son determinados de manera autónoma por cada provincia o municipio, por lo que existe una importante diversidad de tributos. Los impuestos que destacan en el ámbito local son principalmente los que gravan la propiedad inmobiliaria, los servicios públicos y la creación de obras de infraestructura (CNA 1994).

Los impuestos y las correlativas leyes tributarias que se analizan en este apartado, son los que aplican a las cooperativas financieras en Argentina. Con esto se quiere decir que, en los siguientes párrafos se detallan las disposiciones del Impuesto a las Ganancias y del Impuesto al Valor Agregado, tanto para las empresas de capitales como para las cooperativas. Además, se incluye la Contribución Especial sobre el Capital de las Cooperativas, de la Ley (LCECC 27.486/2019, de 7 de enero) por ser un tributo específico a la propiedad que atañe a las cooperativas financieras.

4.3.1. El sujeto, objeto, base y tipo de gravamen del Impuesto a las Ganancias en Argentina

Las normas para el Impuesto a las Ganancias, están contenidas en la Ley de Impuesto a las Ganancias (LIG 649/1997, de 6 de agosto), que fue publicada en 1973 y actualizada en 1997 a través del Decreto 649/97 fecha 29 de diciembre de 2017, la que entró en vigor a partir del ejercicio 2018. No obstante, la legislación se ha reformado recientemente de tal manera que algunas disposiciones entraran en vigor en 2019.

En el ordenamiento jurídico del gravamen a la renta, se menciona en el art. 1º LIG de 6 de agosto, a los *sujetos del impuesto*, los que se señalan enseguida:

- Personas humanas, jurídicas y demás previstas en la ley.
- Las sucesiones indivisas.
- Los contribuyentes (mencionados antes) residentes en el país, por las ganancias obtenidas en el país o en el exterior.
- Los no residentes por las ganancias de fuente argentina, según la ley sus normas complementarias.

El *objeto* del impuesto, se concentra en la obtención de ganancias por las personas que se consideran sujetos. A este respecto en el art. 2 LIG de 6 de agosto, establece que se consideran como ganancias: los rendimientos, rentas, beneficios o enriquecimientos; los resultados por la enajenación de bienes muebles amortizables; los resultados derivados de la enajenación de acciones y demás valores, cuotas y participaciones sociales, monedas digitales, títulos, bonos, y otros valores.

La *base del impuesto*, según el art. 17 LIG de 6 de agosto, es el monto sobre el cual deberá aplicarse la tasa, cuota o tarifa a aquella cantidad fiscal que el contribuyente deberá asumir. Por tanto, la ganancia neta se calcula considerando (la ganancia bruta menos las deducciones autorizadas por ley), además se restarán de las ganancias netas (de las categorías 1 a 4) las deducciones señaladas en el art. 23 LIG de 6 de agosto. Se aclara que en ningún caso serán deducibles los gastos relacionados con ganancias exentas o no consideradas por el impuesto.

El art. 18 LIG de 6 de agosto, indica que el impuesto se calcula por año fiscal y que dicho periodo iniciará el 10 de enero y concluye el 31 de diciembre.

En cuanto a lo contemplado en el apartado Sociedades de Capital, en el art. 69 LIG de 6 de agosto, se establecen el tipo de gravamen y supuestos por los que se estará obligado al pago del impuesto. Para el caso de las personas humanas y las sociedades indivisas (personas jurídicas) se establecen tarifas por tramos de ingreso, con un pago fijo, adicionado de un porcentaje sobre el excedente que va del 5% al 35%, por lo que se trata de una tarifa proporcional (equidad vertical). Además, existe un apartado de impuestos cedulares y tratamientos para los impuestos de fuente extranjera.

Aquí, es oportuno aclarar que se pretendía que las cooperativas quedaran sujetas al impuesto a la renta, por lo que se consideraría a dichas sociedades como empresas de capitales y quedando sujetas a los gravámenes establecidos en el dispositivo jurídico que considera una alícuota del 25%, de conformidad con la Ley del Impuesto a las Ganancias (LIG 649/1997, de 6 de agosto).

De manera que, en el dispositivo jurídico mencionado, el texto legal establece (art. 6 LIG, de 6 de agosto:

“Art. 69 - Las sociedades de capital, por sus ganancias netas imponibles, quedan sujetas a las siguientes tasas:

a) al veinticinco por ciento (25%):

1. Las sociedades anónimas —incluidas las sociedades anónimas unipersonales—, las sociedades en comandita por acciones, en la parte que corresponda a los socios comanditarios, y las sociedades por acciones simplificadas del Título III de la ley 27.349, constituidas en el país.

2. Las sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades en comandita simple y la parte correspondiente a los socios comanditados de las sociedades en comandita por acciones, en todos los casos cuando se trate de sociedades constituidas en el país.

3. Las asociaciones, fundaciones, cooperativas y entidades civiles y mutualistas, constituidas en el país, en cuanto no corresponda por esta ley otro tratamiento impositivo.

4. Las sociedades de economía mixta, por la parte de las utilidades no exentas del impuesto.

5. Las entidades y organismos a que se refiere el artículo 1° de la ley 22.016, no comprendidos en los apartados precedentes, en cuanto no corresponda otro tratamiento impositivo en virtud de lo establecido por el artículo 6° de dicha ley.

6. Los fideicomisos constituidos en el país conforme a las disposiciones del Código Civil y Comercial de la Nación, excepto aquellos en los que el fiduciante posea la calidad de beneficiario. La excepción dispuesta en el presente párrafo no será de aplicación en los casos de fideicomisos financieros o cuando el fiduciante-beneficiario sea un sujeto comprendido en el Título V.

7. Los fondos comunes de inversión constituidos en el país, no comprendidos en el primer párrafo del artículo 1° de la ley 24.083 y sus modificaciones.

8. Las sociedades incluidas en el inciso b) del artículo 49 y los fideicomisos comprendidos en el inciso c) del mismo artículo que opten por tributar conforme a las disposiciones del presente artículo. Dicha opción podrá ejercerse en tanto los referidos sujetos lleven registraciones contables que les permitan confeccionar balances comerciales y deberá mantenerse por el lapso de cinco (5) períodos fiscales contados a partir del primer ejercicio en que se aplique la opción.

Los sujetos mencionados en los apartados 1 a 7 precedentes quedan comprendidos en este inciso desde la fecha del acta fundacional o de celebración del respectivo contrato,

según corresponda, y para los sujetos mencionados en el apartado 8, desde el primer día del ejercicio fiscal siguiente al del ejercicio de la opción. (...) (LIG 649/1997, de 6 de agosto).⁷

Como se desprende del texto legal, de conformidad con la disposición anterior las cooperativas estarían sujetas al pago del tributo. Sin embargo, la propia legislación establece que paralelamente puede existir otro tratamiento impositivo, situación que ocurre para el caso de las cooperativas; ya que después de profundas argumentaciones y acciones sociales en favor de conservar las exenciones para las cooperativas se determinó un tratamiento diferenciado favorable a este tipo de sociedades.

Por lo señalado, el tratamiento fiscal para las cooperativas se describe en el texto legal como sigue (art. 20 LIG, de 6 de agosto):

“Art. 20.- Están exentos del gravamen:

(...)

d) Las utilidades de las sociedades cooperativas de cualquier naturaleza y las que bajo cualquier denominación (retorno, interés accionario, etc.), distribuyen las cooperativas de consumo entre sus socios.” (LIG 649/1997, de 6 de agosto).

De tal manera que las cooperativas financieras, quedan liberadas totalmente del gravamen a las ganancias.

Adicionalmente, se consideran ganancias de la segunda categoría, de conformidad con el art. 45 inciso g, LIG de 6 de agosto, al interés accionario que distribuyan las cooperativas, exceptuadas las de consumo. A este respecto, con posterioridad a la inserción del art. 69 LIG de 6 de agosto, se incluye un artículo sin numeración, donde se menciona que bajo ciertos requisitos deberá realizarse una retención del 35%, lo que queda sin vigor debido a la norma no será aplicable para los dividendos o utilidades atribuibles a ganancias devengadas en los ejercicios fiscales que se inicien a partir del 1° de enero de 2018 (LIG 649/1997, de 6 de agosto).

⁷ El subrayado en los textos legales, se agrega para fines de destacar el tratamiento aplicable.

Por lo aludido, el sujeto, objeto, base y tipo de gravamen del impuesto que se encuentra vigente para 2019, de conformidad con el impuesto a las ganancias y que aplica a las sociedades lucrativas y a las cooperativas, se resume en la tabla 18, siguiente:

Tabla 18. Elementos del Impuesto a las Ganancias en Argentina

Elemento	Descripción
Sujeto	<ul style="list-style-type: none"> • Personas humanas, jurídicas y demás previstas en la ley. • Las sucesiones indivisas. • Los contribuyentes (mencionados antes) residentes en el país, por las ganancias obtenidas en el país o en el exterior. • Los no residentes por las ganancias de fuente argentina, según la ley sus normas complementarias.
Objeto	<ul style="list-style-type: none"> • Se grava la obtención de ganancias.
Base	<ul style="list-style-type: none"> • La ganancia neta. Se obtiene como sigue; Ganancia neta = Ganancia bruta - Deducciones autorizadas por ley (No se consideran los dividendos recibidos de sociedades residentes en el país).
Tipo de gravamen	<ul style="list-style-type: none"> • Del 25% para sociedades. • Para personas humanas y sucesiones se aplica una tarifa progresiva. • Para ciertos ingresos se aplican impuestos cedulares expresados en porcentajes.

Fuente: elaboración propia.

En síntesis, es posible reiterar que en la intención del Estado y los legisladores se conserva la idea de gravar a las cooperativas, dejando de lado su finalidad y filosofía basada en el apoyo a las personas. Tal situación es perceptible, por la existencia de dos disposiciones paralelas que incluyen el tratamiento tributario para las cooperativas; uno que la libera totalmente del pago del tributo y otro que la contempla como una sociedad lucrativa. No obstante, la importante presión del sector y la sociedad civil derivó en la prevalencia de la exención como un incentivo tributario aplicable a todo tipo de cooperativas, incluyendo a las dedicadas a la intermediación financiera.

De esta manera, el tratamiento fiscal que durante 2019 rige para las sociedades en la nación argentina se explica en el siguiente cuadro (tabla 19):

Tabla 19. Impuesto a las Ganancias para las sociedades en Argentina

Sociedad / Gravamen a las ganancias	Cooperativa financiera	Empresas de capitales (no financieras)	Instituciones bancarias
Impuesto a las Ganancias	Exenta	25%	25%

Fuente: elaboración propia.

Como se observa en la tabla anterior, existe un tratamiento diferenciado para las cooperativas, en este caso para las dedicadas a actividades financieras y las empresas de capitales que son eminentemente lucrativas, lo que es correcto, dada la finalidad económico – social de las cooperativas, la que fue reconocida por el legislador al momento de otorgar vigencia a las normas en materia del gravamen a las ganancias que fue recientemente reformado.

4.3.2. El Impuesto al Valor Agregado en Argentina

El Impuesto al Valor Agregado (LIVA 27.430/1997, de 26 de marzo) tiene como ordenamientos jurídicos aplicables la Ley 23.349 promulgada el 19 de agosto de 1986, la Ley 27.430 de 29 de diciembre de 2017 y el Decreto No. 280/97, del 26 de marzo de 1997. Según la legislación, dicho tributo estará vigente en toda la nación y recae en todas las fases de producción, distribución y grava en forma generalizada la prestación de servicios. De conformidad con el art. 4 LIVA de 26 de marzo, son sujetos pasivos, las personas que lleven a cabo en forma habitual las actividades contempladas en el art. 1º LIVA de 26 de marzo) que enseguida se mencionan:

- a) Las ventas de bienes muebles,
- b) Las obras, locaciones y prestaciones de servicios En el caso de las telecomunicaciones internacionales se entenderán realizadas en el país en la medida en que su retribución sea atribuible a la empresa ubicada en él.
- c) Las importaciones definitivas de bienes muebles.

- d) Prestaciones realizadas en el exterior para ser utilizados en el país.
- e) Los servicios digitales prestados por residentes en el exterior que sean usados o explotados en el país.

El periodo fiscal para el cálculo del impuesto, es el mes de calendario. El art. 28 de la LIVA de 26 de marzo, establece un tipo de gravamen general del 21%. Además, existe un tipo de gravamen diferencial superior del 27%, aplicable a venta de gas, energía eléctrica, servicios de agua corriente, cloacales y desagües, así como algunos servicios de telecomunicaciones, entre otros.

Asimismo, el inciso d menciona que se aplica una alícuota reducida, equivalente al 50% del gravamen general (10.5%) aplicable a diversos actos como intereses y comisiones de préstamos otorgados por entidades bancarias radicadas en Argentina y otros organismos que cumplan con los estándares establecidos por el Comité de Basilea, tal como se transcribe enseguida (art. 28 inciso d, LIVA de 26 de marzo):

“(…)

d) Los intereses y comisiones de préstamos otorgados por las entidades regidas por la ley 21.526, cuando los tomadores revistan la calidad de responsables inscriptos en el impuesto y las prestaciones financieras comprendidas en el inciso d) del artículo 1º, cuando correspondan a préstamos otorgados por entidades bancarias radicadas en países en los que sus bancos centrales u organismos equivalentes hayan adoptado los estándares internacionales de supervisión bancaria establecidos por el Comité de Bancos de Basilea.”

Quedan sujetos a un gravamen reducido del 10.5%, los animales, vegetales y algunos alimentos, transporte de pasajeros (excepto taxis), así como los servicios de asistencia sanitaria médica y paramédica, que brinden o contraten las cooperativas, las entidades mutuales y los sistemas de medicina prepagada, que no resulten exentos, de realizarse la prestación del servicio a un paciente privado se causará el 21% (LIVA 27.430/1997, de 26 de marzo).

Adicionalmente, el art. 7 LIVA de 26 de marzo, que establece diversas exenciones, entre las que se mencionan las siguientes:

- a) Ventas, importaciones y locaciones de obra que tengan por objeto la entrega de bienes cuya venta e importación se exime; los libros, folletos e impresos similares; diarios, revistas y publicaciones periódicas, en la etapa de venta al público; agua ordinaria natural, leche sin aditivos, cuando los adquirentes sean consumidores finales o sujetos exentos; medicamentos, cuando se trata de reventa y se haya tributado en la etapa de importación o fabricación; aeronaves para transporte de pasajeros y/o cargas destinadas a la defensa y seguridad, las embarcaciones cuando el adquirente sea el Estado Nacional y el acceso a espectáculos deportivos amateur.
- b) Entre las prestaciones de servicios exentas se encuentran los servicios educativos, los de asistencia sanitaria prestada a través de obras sociales, la actividad teatral, el transporte internacional de pasajeros y carga, los seguros de vida, la locación de inmuebles destinados a casa habitación, los inmuebles rurales cuando el locatario sea el Estado Nacional, provincial, municipal o Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el resto de las locaciones quedan exentas hasta \$1.500 (pesos argentinos).
- c) Quedan exentas también, las importaciones efectuadas con franquicias en materia de derechos importación con sujeción a regímenes especiales, así como la que ampara importaciones por instituciones religiosas y por instituciones de beneficio público cuyo objetivo principal es la realización de obra médica asistencial de beneficencia o la investigación científica y tecnológica destinada a la actividad académica o docente.
- d) Las exportaciones serán exentas y se permite la recuperación del impuesto pagado en la adquisición de bienes y servicios que se destinen a tal fin.

Igualmente, el ordenamiento jurídico (LIVA 27.430/1997, de 26 de marzo), contempla exenciones para las actividades realizadas por las cooperativas de trabajo y por los servicios laborales que sus socios les presten. Es importante señalar que de conformidad con el art. 7 - 3 y 4, LIVA de 26 de marzo, quedarán exentos los intereses generados por las cooperativas legalmente constituidas, de conformidad con lo siguiente:

“(…)

3. Los intereses pasivos correspondientes a regímenes de ahorro y préstamo; de ahorro y capitalización; de planes de seguro de retiro privado administrados por entidades sujetas

al control de la Superintendencia de Seguros de la Nación; de planes y fondos de jubilaciones y pensiones de las mutuales inscriptas y autorizadas por el Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual y de compañías administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones y los importes correspondientes a la gestión administrativa relacionada con las operaciones comprendidas en este apartado.

4. Los intereses abonados a sus socios por las cooperativas y mutuales, legalmente constituidas.”

Además, en el numeral 18 se establece que quedan exentas las prestaciones plenamente justificadas, vinculadas con los cargos de director, síndicos y miembros de consejos de vigilancia de sociedades anónimas y cargos equivalentes de administradores y miembros de consejos de administración de otras sociedades, asociaciones y fundaciones y de las cooperativas.

En virtud de lo señalado, puede afirmarse que el tratamiento fiscal en materia del Impuesto al Valor Agregado en Argentina, es desfavorable para las cooperativas, debido a que el gravamen del 21% que se aplica a los rendimientos derivados de créditos otorgados es mayor que el que se impone a las instituciones bancarias u organismos que cumplan con los lineamientos del Comité de Basilea, que es el equivalente al 10.5%. De ahí que es evidente el tratamiento inequitativo que se le otorga a las cooperativas de crédito, lo que las coloca en una situación de desventaja, dado que el costo de financiamiento se encarece debido a que el gravamen del IVA incrementa la cantidad que los socios deben pagar a la cooperativa por el uso del crédito, limitando su competitividad y participación en el mercado.

En resumen, los gravámenes para fines del Impuesto al Valor Agregado que se encuentran vigentes en Argentina son:

- Gravamen general del 21%,
- Gravamen reducido del 10.5%, y
- Gravamen diferencial superior del 27%.

Es importante recordar que la ley de la materia (LIVA 27.430/1997, de 26 de marzo) contempla algunos supuestos de exención que ya se han citado antes.

En síntesis, se establece que las cooperativas financieras prácticamente no cuentan con incentivos fiscales en lo relativo al Impuesto al Valor Agregado, lo que es contrastante con el tratamiento que se otorga a las entidades financieras como los bancos, ya que son estos los que en mayor medida son beneficiados por la norma (tabla 20).

Tabla 20. Impuesto al Valor Agregado para las sociedades en Argentina

Sociedad / Gravamen al consumo	Cooperativa financiera	Empresas de capitales (no financieras)	Instituciones bancarias
Impuesto al Valor Agregado	21%	21%	10.5%

Fuente: elaboración propia.

Es necesario recordar que los intereses pagados por las cooperativas financieras están liberados del Impuesto al Valor Agregado. No obstante, el efecto más importante de impuesto se genera por los intereses derivados del financiamiento, es decir, por los préstamos otorgados por las cooperativas financieras a sus usuarios. De tal manera que el efecto principal es el encarecimiento de crédito por la aplicación de un gravamen del 21%, que es por demás elevada, la que es equiparable a la que aplica a otras empresas de capitales, salvo a las instituciones bancarias las que se ven beneficiadas con un gravamen del 10.5%, lo que evidentemente resulta inequitativo.

4.3.3. La Contribución extraordinaria sobre el Capital de Cooperativas y Mutuales de Ahorro, de Crédito y/o Financieras, de Seguros y/o Reaseguros en Argentina

En la nación argentina ya existía desde el 4 de noviembre de 1986 la Ley No. 23.427 denominada Creación del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa (CFEC 23.427/1986, de 15 de octubre), que contenía la Contribución Especial sobre el Capital de las Cooperativas, dicha ley constituía un dispositivo jurídico que regulaba un impuesto que se calculaba al cierre de cada ejercicio económico y contemplaba como sujetos a las cooperativas inscritas en el registro que a cargo del Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual de la Secretaría del Desarrollo Social de la Presidencia de la Nación. Dicha

legislación en su artículo 6º consideraba la creación de la contribución especial, con carácter de transitorio y con vigencia de 32 ejercicios fiscales. También, en dicha norma jurídica se establecía un gravamen del 2%.

El tributo del 2%, estuvo vigente por muchos años, pero con las diversas controversias que se suscitaron con la potencial entrada en vigor del impuesto a las ganancias para las cooperativas (inclusive para las cooperativas financieras), en los mismos términos que para las empresas de capitales, derivó en un nuevo ordenamiento jurídico que sustituyó a la ley de Creación del Fondo de Educación Cooperativa (CFEC 23.427/1986, de 15 de octubre).

Por lo mencionado, el Poder Legislativo Nacional dio a conocer la Ley (LCECC 27.486/2019, de 7 de enero) denominada: Contribución extraordinaria sobre el Capital de Cooperativas y Mutuales de Ahorro, de Crédito y/o Financieras, de Seguros y/o Reaseguros, la que entró en vigor a partir del 8 de enero de 2019. La novedosa legislación establece una carga financiera de entre el 3% y 4%, que es superior al del 2% que se encontraba vigente hasta 2018.

Las características generales de dicha contribución extraordinaria (LCECC 27.486/2019, de 7 de enero) se enuncian enseguida:

- Será una contribución de carácter transitorio, que gravará el capital de los sujetos que desarrollen actividades de ahorro, de crédito y/o financieras y de seguros y/o reaseguros, que se aplicará en todo el territorio argentino y se aplicará en los 4 primeros ejercicios fiscales que se inicien a partir 2019.
- Serán sujetas a la contribución extraordinaria, las cooperativas regidas por la Ley de Cooperativas (LC 20.337/1973, de 15 de mayo).
- La base gravable será el capital imponible que representará la diferencia entre el activo y el pasivo al cierre del ejercicio fiscal y determinados según la Ley de Contribución especial sobre el capital de las cooperativas CFEC 23.427/1986, de 15 de octubre.
- Las alícuotas fluctuarán entre el 3% y el 4%, según lo mencionado en la norma, como sigue:

- Capital imponible que exceda 100 millones de pesos argentinos 3%.
- Más de 100 millones de pesos argentinos, pagarán 3 millones de pesos argentinos más el 4% sobre el excedente de 100 millones.

Cabe señalar que existe liberación del impuesto para cooperativas pequeñas, con capital bajo, que no se aplica a las cooperativas y mutuales dedicadas a actividades de ahorro, crédito y/o financieras que no cuenten con el certificado que acredite su exención en el impuesto a las ganancias extendido por la Administración Federal de Ingresos Públicos en cumplimiento de lo dispuesto en el ordenamiento relativo al Impuesto a las Ganancias para las entidades exentas (LCECC 27.486/2019, de 7 de enero).

La norma legal establece que las cantidades indicadas serán actualizadas anualmente, además de que la contribución especial no rebasará el 25% de los excedentes contables, previa disminución del 50% de lo destinado a cubrir el 5% del Fondo de acción asistencial y laboral, así como del 5% del Fondo de educación y capacitación cooperativa y la Contribución especial para el Instituto Nacional de Acción Social del 1%.

A este respecto, el presidente de la Comisión de Presupuesto y Hacienda Luciano Lospina, declaró para BAE Negocios (2018), que el tributo de la Contribución Extraordinaria sobre el Capital de Cooperativas y Mutuales de Ahorro, de Crédito y/o Financieras, de Seguros y/o Reaseguros no afecta a las cooperativas pequeñas y medianas, pues se estima que de las 1400 cooperativas existentes en Argentina, más de 1200 no pagarán dicho impuesto. Cabe señalar que el funcionario se refiere a las cooperativas en general y no particulariza sobre las cooperativas financieras.

Esta importante reforma que entró en vigor en 2019, confirma la tendencia del Estado argentino de buscar que las cooperativas sean gravadas por sus resultados (remanentes o también identificadas como utilidades).

4.4. La Estructura Fiscal en Colombia

Colombia ha ingresado recientemente a la OCDE (mayo de 2018), lo que ha sido consecuencia de la alineación de políticas económicas y la disposición para enfrentar desafíos locales y globales. No obstante, su incorporación a tal organismo; este país sigue viviendo un escenario complejo, que tiene como antecedente haber sido afectado por muchos años por la violencia y la guerra, lo que definitivamente ha limitado su crecimiento. Tal escenario es perceptible por los niveles de escolarización y salud, que han sido bajos en las regiones donde persiste el conflicto armado (OCDE, 2017 a).

Por lo señalado, en últimas fechas Colombia ha tomado acciones para impulsar la simplificación tributaria, al establecimiento de programas de crecimiento y al bienestar que han permitido reducir la pobreza; así como la introducción de reformas tributarias que han reducido la carga impositiva por salarios y en general se ha puesto en marcha una reforma integral que ha contribuido a abatir la informalidad (OCDE, 2017 a).

Por tal motivo, en dicho país la inclusión financiera es una prioridad, lo que ha conducido a la instrumentación de políticas que se han enfocado a la promoción del microcrédito entre los más pobres y el uso de medios de pago electrónicos, pero no se ha logrado la penetración que se esperaba, ya que los costos son altos y el segmento de la población que se beneficia con los créditos es baja (OCDE, 2017 a).

En Colombia, el sistema tributario se está cimentado la descentralización, lo que implica que se organiza a través de un Sistema General de Participaciones, donde se integran los ingresos tributarios que se transfieren por mandato constitucional a las entidades territoriales. Las participaciones son recursos que se utilizan para cubrir los servicios de educación, salud, agua potable y saneamiento básico. En cuanto a la estructura tributaria en materia de ingresos, esta se ha considerado como antitécnica, compleja y plagada de exenciones, que ha resultado en una baja presión tributaria y en una acotada recaudación (Clavijo, Vera y Vera, 2013).

En la nación colombiana, los ingresos fiscales se habían estado apoyando en las percepciones por exportación de petróleo, pero eso ha ido cambiando debido principalmente a las constantes transformaciones en el mercado por los bajos precios de este insumo, por

ejemplo, en 2014 el ingreso por este concepto era del 2.4% del PIB y para 2016 representa el 0.1% (OCDE, 2017 a).

Las principales modificaciones al régimen tributario se concretan en la LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre, que fue publicada en la fecha mencionada. Dicha ley, entró en vigor el 1º de enero de 2017 e incluyó una reforma estructural en materia de los impuestos al consumo y al ingreso, con la finalidad de fortalecer los mecanismos de lucha contra la evasión y la elusión fiscal.

Actualmente, la nación colombiana se sostiene en dos fuentes principales de impuestos: el Impuesto Sobre las Ventas y el Impuesto Sobre la Renta. Ambos tributos, en su conjunto aportan más del 80% de las percepciones que obtiene el Gobierno Central. En la estructura fiscal de Colombia se incluyen impuestos nacionales que son los que se pagan a la DIAN, órgano dependiente del Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Además, se cuenta con impuestos de carácter local, que quedan cargo de los órganos departamentales y municipales. Los tributos de carácter permanente son el Impuesto sobre la Renta y complementarios de remesas y ganancias ocasionales, el Impuesto Sobre las Ventas y el Impuesto al timbre nacional. Cabe hacer mención que anteriormente estuvieron vigentes impuestos de carácter transitorio, como el Gravamen a los movimientos financieros, que estuvo vigente entre 2004 y 2007, así como el Impuesto al Patrimonio cuya validez fue de 2004 a 2006 (DIAN, 2017).

De acuerdo con la DIAN (2017), la estructura tributaria en Colombia respecto a los impuestos nacionales, se integra por los conceptos que enseguida se mencionan:

- Impuesto Sobre la Renta y sus complementarios,
- Impuesto al Patrimonio (que fue pagado hasta 2014),
- Impuesto Sobre las Ventas,
- Impuesto de timbre nacional, y
- Contribuciones especiales.
 - Gravamen a los movimientos financieros.
 - Impuesto para preservar la seguridad democrática.

Es ineludible subrayar que, los impuestos atribuibles a las cooperativas financieras son: el Impuesto Sobre las Ventas y el Impuesto sobre la Renta. En las siguientes secciones se explica a detalle las características de dichos tributos.

4.4.1. El Impuesto Sobre la Renta en Colombia

La Ley de la Reforma Fiscal Estructural (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre), considera como sujetos del impuesto a las personas naturales y jurídicas (sociedades). El tratamiento para las personas naturales residentes en el país se determinará de manera independiente conforme a las rentas que correspondan a las cédulas que defina la ley, tales como: Rentas de trabajo, pensiones, rentas de capital, rentas no laborales, así como dividendos y participaciones (artículo 330 LRTE, de 29 de diciembre). Para el cálculo del Impuesto Sobre la Renta para las personas naturales, se aplicarán tarifas progresivas que incluyen tramos de ingreso y tipos de gravamen que van del 0% al 33% para la renta líquida laboral y pensiones. Asimismo, el 0% al 35% para la renta líquida no laboral y de capital (artículo 241 LRTE, de 29 de diciembre). En el caso de obtener pérdidas, solo se podrán compensar contra las rentas de la misma cédula.

Para las sociedades, la base gravable se expresa a través de la renta gravable, la que se determina disminuyendo a los ingresos las deducciones realizadas fiscalmente que se encuentran contempladas en la Ley. Mientras que el objeto del Impuesto Sobre la Renta, se constituirá por los ingresos obtenidos en un periodo fiscal. Cabe señalar que cuando la legislación mencione los aspectos contables, se entenderá la aplicación de la normatividad vigente en Colombia (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre).

Para determinar la base del impuesto, las personas naturales considerarán los ingresos obtenidos por cada cédula, es decir, para obtener la renta líquida cedular se podrán restar los beneficios tributarios (artículo 331 LRTE, de 29 de diciembre), lo que significa que los conceptos de ingresos no constitutivos de renta, costos, gastos, deducciones, rentas exentas, beneficios tributarios y demás susceptibles de ser restados, no podrán ser restados por más de una ocasión y se realizarán exclusivamente para la cédula correspondiente.

Por lo que corresponde al tipo de gravamen para las personas jurídicas, durante 2017 estuvo vigente un 34%, adicionado una sobretasa del 6%. En 2018 ha estado vigente un gravamen 33% más una sobretasa del 4%. A partir de 2019 y años subsecuentes el gravamen será del 33% sin adiciones. Además, las sociedades ubicadas en zonas francas pagarán un impuesto del 20% y como se ha dicho, para el año 2019 se aplicará una imposición única del 33% (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre).

Con la ley se modificaron diversas disposiciones del Estatuto Tributario, incluyendo las que se refieren al pago del Impuesto Sobre la Renta a cargo de las cooperativas, En cuanto a su tratamiento, en el artículo 19-4 de la LRTE de 29 de diciembre, considera que dichas sociedades, sus asociaciones, uniones, ligas centrales, organismos de grado superior de carácter financiero, las asociaciones mutualistas, instituciones auxiliares del cooperativismo, confederaciones cooperativas, incluidas en la legislación cooperativa y que sean vigilados por alguna superintendencia u organismo de control, quedan integradas al Régimen Tributario Especial y causan el gravamen a la renta sobre sus beneficios netos o excedentes a la tarifa única especial del 20% (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre).

La disposición indica que, el impuesto será tomado en su totalidad del Fondo de Educación y Solidaridad que se describe en el art. LC 79, de 23 de diciembre y se destinará a la financiación de la educación pública.

Debe señalarse que durante 2017 y 2018 han estado vigentes dos disposiciones de carácter transitorio que se mencionan a continuación (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre):

“PARÁGRAFO TRANSITORIO PRIMERO. En el año 2017 la tarifa a la que se refiere el inciso 10 de este artículo será del diez por ciento (10%). Además, el diez por ciento (10%) del excedente, tomado en su totalidad del Fondo de Educación y Solidaridad de que trata el artículo 54 de la Ley 79 de 1988, deberá ser destinado de manera autónoma por las propias cooperativas a financiar cupos y programas en instituciones de educación superior públicas autorizadas por el Ministerio de Educación Nacional.

PARÁGRAFO TRANSITORIO SEGUNDO. En el año 2018 la tarifa a la que se refiere el inciso 10 de este artículo será del quince por ciento (15%). Además, el cinco por ciento (5%) del excedente, tomado en su totalidad del Fondo de Educación y Solidaridad de que trata el artículo 54 de la Ley 79 de 1988, deberá ser destinado de manera autónoma por

las propias cooperativas a financiar cupos y programas en instituciones de educación superior públicas autorizadas por el Ministerio de Educación Nacional.”

El impuesto del 20% tendrá vigencia a partir de 2019 y se estará a lo dispuesto en los párrafos transitorios citados, relativos a la tarifa del impuesto que ha estado vigente durante los años de 2017 y 2018. Dichos gravámenes y vigencias, se mencionan para evidenciar la tendencia que se ha venido dando en el Estado colombiano respecto a incrementar el gravamen sobre la renta para las cooperativas (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre) (tabla 21).

Tabla 21. Gravámenes a la Renta para las cooperativas en Colombia.

Gravamen	Vigencia	Características
20%	A partir de 2019	El impuesto se aplicará a la financiación de la educación pública y será tomado del Fondo de Educación y Solidaridad.
15% + 5%	2018	Aplica la misma disposición que estuvo vigente en 2017, la que tendrá vigencia durante 2018. El 5% se tomará del Fondo de Educación y Solidaridad.
10% + 10%	2017	Las propias cooperativas, destinarán el importe del impuesto a la creación de cupos y programas en instituciones de educación superior públicas que sean autorizadas por el Ministerio de Educación Nacional. El 10% adicional se tomará del Fondo de Educación y Solidaridad.

Fuente: elaboración propia con base en (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre).

De conformidad con el artículo 160 LRTE, de 29 de diciembre, que adiciona el artículo 364-3 del Estatuto Tributario, las sociedades cooperativas podrán ser excluidas del régimen especial, cuando incumplan lo dispuesto por la legislación cooperativa y lo determinado en el artículo 19-4 LRTE de 29 de diciembre, o bien, cuando destinen a una finalidad distinta el excedente o beneficio neto y omitan la presentación de declaraciones o lo realicen fuera del tiempo establecido.

De darse las causales antes citadas, la cooperativa estará obligada a tributar de conformidad con los preceptos previstos para las empresas de capitales. No obstante, pasados tres años podrán solicitar su calificación a efecto de regresar al régimen especial, es decir, volver a tributar como cooperativa (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre):

Las causales de exclusión del régimen tributario especial, se mencionan enseguida (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre):

“PARÁGRAFO 3. La administración tributaria, previa comprobación y mediante acto administrativo debidamente motivado, podrá excluir del Régimen Tributario Especial a las entidades de que trata el artículo 19-4 del presente Estatuto que:

1. No cumplan con las obligaciones establecidas en la legislación cooperativa vigente y aquellas establecidas en el artículo 19-4. 2. Destinen el excedente o beneficio neto, en todo o en parte, en forma diferente a lo establecido en la legislación cooperativa vigente. 3. No presenten o presenten de manera extemporánea su declaración del impuesto sobre la renta y complementarios por tres (3) periodos gravables en un periodo de diez (10) años, contados a partir de la primera presentación extemporánea u omisión de declaración. Las declaraciones que, debiendo liquidar y pagar impuesto a cargo, sean presentadas sin el pago total del impuesto o de la respectiva cuota, serán tenidas como no presentadas, únicamente para los efectos de este artículo.

De ser excluidas del Régimen Tributario Especial, las entidades de que trata el presente párrafo podrán solicitar su admisión pasados tres (3) años desde su exclusión, para lo cual deberán dar cumplimiento al procedimiento previsto en el artículo 356-2 de este Estatuto.”

Se determina que las cooperativas, efectuaran el cálculo del beneficio neto o excedente de acuerdo con las normas fiscales y cooperativas en vigor. Las reservas legales a que están obligadas, no podrán ser registradas como un gasto para los fines del cálculo del beneficio neto o excedente. También se dice que, a tales sociedades se les efectuará la retención por concepto de rendimientos financieros y se les excluye de la posibilidad de la determinación de renta presuntiva y pago de anticipos de Impuesto Sobre la Renta (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre).

En síntesis, el Impuesto Sobre la Renta para las personas naturales y jurídicas que estará vigente durante 2018, se calculará considerando los siguientes gravámenes:

- Para el cálculo impuesto para las personas naturales, se considerarán tramos de ingreso progresivos que van del 0% al 35%.
- Para las personas jurídicas lucrativas, un gravamen del 33% más una sobretasa del 4%, que estará vigente durante 2018
- Para las personas jurídicas denominadas cooperativas, se aplicará un gravamen del 15%, adicionado de un 5%.

Por tanto, el tratamiento para fines del Impuesto Sobre la Renta es favorable para las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Colombia, comparativamente con los que aplican a las empresas de capitales, ya que en ambos casos se paga el impuesto, pero a las cooperativas se impone un gravamen reducido del 20% destinada a la comunidad a través del financiamiento de la educación superior pública en instituciones autorizadas por el Ministerio de Educación.

De manera que el sujeto, objeto, base y tipo de gravamen se circunscribirá a las disposiciones de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigentes durante el periodo fiscal de 2019 (tabla 22).

Tabla 22. Elementos del Impuesto Sobre la Renta en Colombia

Elemento	Descripción
Sujeto	<ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales • Personas jurídicas
Objeto	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresos o utilidades obtenidas
Base	<ul style="list-style-type: none"> • Personas jurídicas: Renta gravable = Ingresos – deducciones realizadas fiscalmente
Tipo de gravamen	<ul style="list-style-type: none"> • Para las personas naturales se aplican tarifas progresivas, con gravámenes que van del 0% al 35% • 33% + un 4% en 2018, aplicable a las personas jurídicas (no cooperativas), 33% para 2019 • 20% para las cooperativas

Fuente: elaboración propia.

Cabe recordar que en la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente en Colombia, se contemplan diversas disposiciones sobre la aplicación de la normatividad contable, por lo que para la determinación de la base gravable se consideran dichas normas.

Recapitulando, el tributo a la renta para las sociedades en la nación colombiana puede reconocerse a partir de su gravamen. Tal como se puede ver en la tabla 23.

Tabla 23. Gravamen a la renta para las sociedades en Colombia

Sociedad / Gravamen a la renta	Cooperativa financiera	Empresas de capitales (no financieras)*	Instituciones bancarias*
Impuesto Sobre la Renta	21%	33 + 4%	33% + 4%

Fuente: elaboración propia.

* 33% en 2019.

Como se confirma, los gravámenes a la renta son diferenciados para las cooperativas respecto de las sociedades de capitales, lo que es adecuado para el fomento de las primeras. No obstante, se confirma que existe una tendencia marcada a gravar a las cooperativas, ya que como pudo verse, se han incrementado paulatinamente las cargas tributarias.

4.4.2. El Impuesto Sobre las Ventas en Colombia

El tributo con mayor recaudación en Colombia es el Impuesto Sobre las Ventas, cuya tarifa general es del 19%, según el art. 168 LRTE, de 29 de diciembre. Según la OCDE (2017 a) en Colombia el gravamen al consumo aludido ha demostrado tener un potencial recaudatorio que supera al Impuesto Sobre la Renta. El impuesto grava la prestación de servicios, la venta e importación de bienes, además de algunos productos básicos (alimentos) que se encuentran exentos y otros más al 5% (DIAN, 2017).

De manera que, de conformidad con el Impuesto Sobre las Ventas, según el art. 420 LRTE, de 29 de diciembre se aplicará sobre:

“a) La venta de bienes corporales muebles e inmuebles, con excepción de los expresamente excluidos.

b) La venta o cesiones de derechos sobre activos intangibles, únicamente asociados con la propiedad industrial.

c) La prestación de servicios en el territorio nacional, o desde el exterior, con excepción de los expresamente excluidos.

d) La importación de bienes corporales que no hayan sido excluidos expresamente.

e) La circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar, con excepción de las loterías y de los juegos de suerte y azar operados exclusivamente por internet.” (p. 87 y 88).

Según el artículo 600 LRTE, de 29 de diciembre, el periodo de cálculo del impuesto será bimestral y cuatrimestral. El bimestral aplicará para grandes contribuyentes y personas jurídicas y naturales con ingresos brutos elevados. La declaración y pago cuatrimestral corresponderá para personas jurídicas y naturales con ingresos brutos bajos (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre).

Además, el artículo 424 LRTE de 29 de diciembre, menciona un extenso listado de bienes que no causan el Impuesto Sobre las Ventas, entre los que se incluyen productos de origen animal, vegetal, algunos insumos vinculados con el sector agrícola, medicamentos, energéticos, entre otros. Además, se contemplan en el artículo 477 LRTE de 29 de diciembre, los productos exentos con derecho a compensación o devolución del tributo, consistente en alimentos como carne, leche, huevos, entre otros, Por su parte en el artículo 468-1 LRTE de 29 de diciembre, dice que los bienes que se encontrarán gravados al 5%, entre ellos incluye algunos alimentos, como gramíneas, aceites comestibles, vehículos eléctricos, barcos de salvamento, entre otros (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre).

Por tanto, los gravámenes que se encuentran vigentes para fines del Impuesto Sobre las Ventas son las siguientes:

- Gravamen general del 19%.
- Gravamen reducido del 5%.
- Además, se contemplan exenciones, que se han comentado con anterioridad.

Para la DIAN (2017) las novedosas disposiciones incluyen estrategias que coadyuvan al control y transparencia de las cooperativas, a efecto de comprobar que cumplen con sus actividades de carácter solidario, permitiendo el acceso libre y abierto a la comunidad.

En lo que corresponde a las cooperativas financieras, dichas sociedades se encuentran exentas del pago del Impuesto Sobre las Ventas, según el artículo 476 del Estatuto Tributario Nacional (ETN/2012), donde se establecen los servicios que se consideran excluidos, o no gravados.

Los servicios financieros y los intereses de créditos no causan el impuesto. Dicha disposición es aplicable a todos los sujetos del Impuesto Sobre las Ventas. La disposición contenida en el Estatuto Tributario (ETN/2012) puede verse enseguida:

“Art. 476. Servicios excluidos del impuesto sobre las ventas.

(...)

16. Los intereses y rendimientos financieros por operaciones de crédito, siempre que no formen parte de la base gravable señalada en el artículo 447, y el arrendamiento financiero (Ieasing)”.

Como deriva del texto legal citado, las cooperativas financieras quedan eximidas del impuesto al consumo denominado Impuesto Sobre las Ventas, lo que significa un importante apoyo para los usuarios de los servicios financieros, ya que la aplicación de algún gravamen significaría el encarecimiento del crédito. No obstante, cabe mencionar que este beneficio es extensivo a todas las personas que obtengan intereses o rendimientos financieros provenientes de crédito.

En la tabla 24 se muestran los gravámenes o liberaciones de impuesto para las sociedades en Colombia, en lo que se refiere a la actividad de crédito por los intereses que de este deriven.

Tabla 24. Impuesto al Valor Agregado para las sociedades en Colombia

Sociedad / Gravamen al consumo	Cooperativa financiera	Empresas de capitales (no financieras)	Instituciones bancarias
Impuesto al Valor Agregado	Exento	Exento	Exento

Fuente: elaboración propia.

Como puede verse en la tabla anterior, la exención por los intereses derivados de financiamiento es generalizada, con el único requisito de que ese trate de intereses o rendimientos financieros provenientes de crédito. De tal manera que se está ante una equidad de tipo horizontal que beneficia a todos los sujetos sin diferenciar el carácter lucrativo o no.

4.5. La estructura fiscal en Costa Rica

Como señalan Agosin y Machado (2005), Costa Rica goza de un lugar privilegiado entre los países de Centroamérica al reportar el mejor ingreso Per cápita de la región y menores niveles de pobreza. Su economía se ha visto afectada por algunas reformas estructurales enfocadas a privatizar las empresas públicas, mayor inserción en el comercio internacional, otorgar estímulos para la entrada de inversión extranjera y la puesta en marcha de programas estabilización macroeconómica, todo ello con un enfoque en la economía de mercado.

Los principales rasgos de la estructura fiscal en Costa Rica mostraban que entre 1990 y 2002, se venía aplicado una política tendiente a la reducción de los gravámenes del Impuesto Sobre la Renta que en ese momento fluctuaban entre 26.6% y el 30%. Por otra parte, se incrementaron los impuestos al consumo de un 7% (anterior) al 13% actual. Además, se han venido reduciendo los impuestos al comercio exterior de importación y se han eliminado los correspondientes a la exportación. En lo que toca a la imposición a la renta personal es de carácter cédular, lo que quiere decir, que está relacionado con un régimen impositivo y a tipos impositivos distintos, que coexisten con un importante número de exenciones como: seguros, intereses, otras rentas financieras o de capital, lo que origina que la imposición recaiga en los contribuyentes que obtienen ingresos por salarios, influyendo en la equidad horizontal y vertical. Es importante señalar que en Costa Rica no se gravan las rentas

obtenidas en el extranjero, por lo que este impuesto no ha sufrido cambios significativos en cuanto a sus niveles de recaudación. Por otra parte, son los impuestos al consumo (con énfasis en la importación) los de mayor recaudación, es por lo que tales impuestos al comercio exterior y al consumo participan con el 50% de la recaudación (Agosin, et al., 2005).

El escenario presentado en los párrafos previos ha venido cambiando con el paso del tiempo, lo que ha llevado al Estado costarricense a manifestar un déficit fiscal, originado entre otras motivaciones, por la evasión fiscal, los regímenes preferenciales y las exenciones. De manera que, los impuestos que se presentan en los apartados siguientes corresponden a los aprobados en 2017 y que entraron en vigor para 2018.

Los tributos aprobados en la Ley de Presupuesto Ordinario y Extraordinario de la República para el Ejercicio Económico (2017), se concentran en los impuestos al consumo y al ingreso, siendo el Impuesto General sobre las Ventas la primera fuente de percepciones fiscales (sustituido por el Impuesto al Valor Agregado en 2018), seguido del Impuesto Sobre la Renta. La legislación incluye otros impuestos como el Gravamen a los Movimientos Financieros, los Impuestos Sobre la Propiedad y el Impuesto Sobre el Comercio Exterior y Transacciones Internacionales.

La estructura tributaria en materia de impuestos que prevale en Costa Rica (previa a la reforma de 3 de diciembre de 2018), tiene su fundamento legal en la Ley de Presupuesto Ordinario y Extraordinario de la República para el Ejercicio Económico 2018 (Ley de Presupuesto, 2018), donde se incluyen los impuestos diferentes tipos y cantidades a recaudar.

El listado de los impuestos se enuncia de la siguiente manera:

- Impuesto a los Ingresos y Utilidades.
 - Impuesto Sobre la Renta.
- Impuestos a la Propiedad.
- Impuestos Sobre bienes y servicios.
 - Impuesto General Sobre las Ventas.
 - Impuestos específicos sobre la producción y consumo de bienes.
- Impuesto sobre el Comercio Exterior y Transacciones internacionales.

- Otros ingresos tributarios:
 - Impuesto de timbres.

El 3 de diciembre de 2018, la Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica, decretó la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas (LF 20.580/2018, de 10 de septiembre), a fin de realizar una importante reforma tributaria y así abatir el déficit fiscal en las finanzas públicas nacionales. Entre las modificaciones más importantes se encuentra la entrada en vigor de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA No. 6826 /1982, del 8 de noviembre) y las reformas a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, con la que se pretende abatir la evasión fiscal, eliminando los impuestos cedulares para las personas físicas de manera el tratamiento fiscal para tales contribuyentes, incluye la acumulación de las distintas bases de ingreso, además se agregaron normas para prevenir la evasión fiscal (principalmente de transnacionales), entre otras reformas de igual relevancia.

En los siguientes apartados, se puede ver el análisis de los impuestos en Costa Rica que se enfocan particularmente al Impuesto Sobre la Renta y al Impuesto al Valor Agregado. Que fueron publicadas en la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas (LF 20.580/2018, de 10 de septiembre).

Es importante mencionar que, las disposiciones legales, para ambos impuestos estarán vigentes a partir de 2019.

4.5.1. El sujeto, objeto, base y tipo de gravamen Impuesto Sobre la Renta en Costa Rica

En Costa Rica, la Ley del Impuesto Sobre la Renta fue publicada por primera vez el 19 de mayo 1988 y su última modificación fue con la Ley de Fortalecimiento (2018) en diciembre de 2018. Específicamente, al ordenamiento se le denomina la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo).

De acuerdo con el ordenamiento (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo), en el art. 1º LISR, de 19 de mayo, se establece una imposición a las utilidades, cuyos sujetos son las personas físicas, jurídicas y a otros entes colectivos sin personalidad jurídica domiciliados en el país, que lleven a cabo actividades de fuente costarricense. El objeto o hecho generados es

la percepción de rentas en dinero o en especie, continuas u ocasionales procedentes de actividades de fuente ubicada en territorio nacional. Además, en el art. 2 LISR, de 19 de mayo, se explica ampliamente sobre quiénes son considerados como contribuyentes

En el dispositivo jurídico (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo) se indica que el periodo fiscal es de un año e inicia el 1º de enero y concluirá el 31 de diciembre, salvo fechas diferentes que se establezcan en la propia ley. Además, se faculta a la Administración Tributaria para establecer periodos fiscales distintos (art. 4 LISR, de 19 de mayo).

En cuanto a la *base del impuesto*, se consideran la renta bruta, que es la totalidad de ingresos o beneficios percibidos por el periodo que corresponda al contribuyente. Se aclara que la repatriación de capitales no será renta bruta (art. 5 LISR de 19 de mayo). En el art. 6 LISR de 19 de mayo se mencionan las partidas adicionales que en ningún caso se considerarán como renta. Además, en el art. 7 LISR del 18 de mayo, se establece la mecánica de cálculo de la renta neta, señalando que: “es el resultado de deducir de la renta bruta los costos y gastos útiles, necesarios y pertinentes para producir la utilidad o beneficio, y las otras erogaciones expresamente autorizadas por esta ley, debidamente respaldadas por comprobantes y registradas en la contabilidad.” Asimismo, se indica que, para las deducciones autorizadas, solo se podrán disminuir las que correspondan a actividades gravadas (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo).

Respecto al *tipo de gravamen del impuesto*, el aplicable para los sujetos del Impuesto Sobre la Renta a las personas jurídicas se expresa mediante porcentajes progresivos (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo).

El artículo 15 LISR, de 19 de mayo, establece las tarifas del impuesto, las que serán actualizadas por el Ministerio de Hacienda. Las tarifas se aplicarán de conformidad con el siguiente texto legal:

“ARTÍCULO 15.- Tarifa del impuesto. A la renta imponible se le aplicarán las tarifas que a continuación se establecen. El producto así obtenido constituirá el impuesto a cargo de las personas a que se refiere el artículo 2º de esta ley.

a) Personas jurídicas: Treinta por ciento (30%).

b) Las personas jurídicas, cuya renta bruta no supere la suma de ciento seis millones de colones (¢106.000.000,00) durante el periodo fiscal:

- i. Cinco por ciento (5%), sobre los primeros cinco millones de colones (¢5.000.000,00) de renta neta anual.
- ii. Diez por ciento (10%), sobre el exceso de cinco millones de colones (¢5.000.000,00) y hasta siete millones quinientos mil colones (¢7.500.000,00) de renta neta anual.
- iii. Quince por ciento (15%), sobre el exceso de siete millones quinientos mil colones (¢7.500.000,00) y hasta diez millones de colones (¢10.000.000,00) de renta neta anual.
- iv. Veinte por ciento (20%), sobre el exceso de diez millones de colones (¢10.000.000,00) de renta neta anual.

A efectos de lo previsto en este inciso b), las micro y las pequeñas empresas inscritas ante el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), o ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) podrán aplicar la escala tarifaria prevista en este inciso, conforme a las siguientes condiciones, las cuales aplicarán a partir de su primer año de operaciones:

- i. Cero por ciento (0%) del impuesto sobre el impuesto a las utilidades el primer año de actividades comerciales.
- ii. Veinticinco por ciento (25%) del impuesto sobre el impuesto a las utilidades el segundo año de actividades comerciales.
- iii. Cincuenta por ciento (50%) del impuesto sobre el impuesto a las utilidades el tercer año de actividades comerciales. Reglamentariamente, la Administración Tributaria podrá establecer las condiciones que se estimen necesarias para prevenir o corregir el fraccionamiento artificioso de la actividad.

(...)"

Como puede verse en el texto legal previo, la tarifa del impuesto para las grandes empresas (personas jurídicas) será del 30%, cuando no supere una renta bruta de 106 millones de colones. Por lo que de acuerdo con el límite de renta bruta las sociedades pagarán el gravamen a la renta aplicando los porcentajes del 5%, 10%, 15% y 20%. Un tratamiento diferente se les otorga a las micro y pequeñas empresas, las que tendrán gravámenes del 0%, 25% y 50%, de conformidad con el tiempo en que hayan funcionado (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo).

Por otra parte, en cuanto a las exenciones debe recordarse que la legislación cooperativa (LAC 4179 /1968, de 22 de agosto) preveía en su artículo 6 un extenso listado de exoneraciones de impuestos, los que paulatinamente fueron eliminados a través de la derogación parcial del artículo citado (en 1992 y junio de 2000) (art. 6 LAC, de 22 de agosto).

De manera que las normas fiscales para las cooperativas quedaron incluidas en la regulación tributaria general, es decir, en leyes eminentemente fiscales. En consecuencia, las exenciones para las cooperativas y otras sociedades se encuentran en el artículo 3 LISR de 19 de mayo, que a la letra dice:

“Artículo 3.- Entidades no sujetas al impuesto:
(...)

d) Las cooperativas debidamente constituidas de conformidad con la Ley No. 6756, de 5 de mayo de 1982 y sus reformas”.

Como puede observarse, es en el inciso d, de la LISR, de 19 de mayo, donde expresamente se señala a las cooperativas como entidades no sujetas al impuesto, marcando como único requisito que deben estar constituidas legalmente.

Adicionalmente, cuando las cooperativas distribuyan excedentes, la renta obtenida tendrá carácter de capital mobiliario (art.27 ter, fracción V, LISR de 19 de mayo). En concordancia, el art. 29 bis, LISR de 19 de mayo, donde se indica que: “La renta imponible estará constituida por la renta bruta generada por el capital mobiliario, representada por el importe total de la contraprestación sin posibilidad de deducción”.

Con relación a la renta imponible proveniente de excedentes entregados por las cooperativas, el artículo 31 ter, LISR de 19 de mayo, indica que: “Los excedentes o utilidades pagados por cooperativas u otras similares a sus asociados estarán sujetos a una tarifa del diez por ciento (10%)”.

El artículo antes citado dice que, los rendimientos de los ahorros realizados por los asociados en las cooperativas de ahorro y crédito, tendrán una exención exenta equivalente al 50% de un salario base; sobre el exceso se retendrá y aplicará la tarifa indicada 8%. Cabe señalar que los rendimientos derivados de títulos valores en moneda nacional emitidos por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, y los títulos emitidos por las cooperativas de ahorro y crédito, estarán sujetos a una tarifa del 15% (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo). Por lo que queda claro, que las cooperativas financieras están exoneradas del Impuesto Sobre la Renta y serán sus asociados los que paguen el impuesto cuando reciban excedentes (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo).

Recapitulando, en Costa Rica los gravámenes y exoneraciones de impuestos para las personas físicas y jurídicas en materia del Impuesto Sobre la Renta son:

- Las personas físicas, tributan acumulando la totalidad de los ingresos afectos al Impuesto Sobre la Renta.
- Las personas jurídicas tributan proporcionalmente, considerando el monto de sus ingresos, de conformidad con las siguientes tarifas: 30%, 20%, 15%, 10% y 5%.
- Las cooperativas se encuentran liberadas en su totalidad del pago del Impuesto Sobre la Renta.

Las disposiciones contenidas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo), referidas al sujeto, objeto, base y tipo de gravamen, para Costa Rica, son (tabla 25):

Tabla 25. Elementos del Impuesto Sobre la Renta en Costa Rica

Elemento	Descripción
Sujeto	<ul style="list-style-type: none"> • Las personas físicas, jurídicas y a otros entes colectivos sin personalidad jurídica domiciliados en el país, que lleven a cabo actividades de fuente costarricense
Objeto	<ul style="list-style-type: none"> • Gravar la percepción de rentas en dinero o en especie, continuas u ocasionales procedentes de actividades de fuente ubicada en territorio nacional
Base	<ul style="list-style-type: none"> • Personas jurídicas Renta neta = Ingresos brutos percibidos - costos y gastos útiles ⁽¹⁾
Tipo de gravamen	<ul style="list-style-type: none"> • Personas jurídicas La tarifa del impuesto para las grandes empresas (personas jurídicas) será del 30%, cuando no supere una renta bruta de 106 millones de colones. Por lo que de acuerdo con el límite de renta bruta las sociedades pagarán el gravamen a la renta aplicando los porcentajes del 5%, 10%, 15% y 20% • Personas físicas Tarifas progresivas de acuerdo con su monto de renta gravable

Fuente: elaboración propia, con base en LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo.

(1) **Nota:** La base gravable no es aplicable a las cooperativas, debido a que se encuentran liberadas del Impuesto Sobre la Renta en su totalidad.

Por lo analizado, cabe recordar que las cooperativas no son contempladas como contribuyentes del Impuesto Sobre la Renta y únicamente pagarán dicho tributo, los integrantes de las cooperativas cuando reciban beneficios a través de la distribución de remanentes.

4.5.2. El Impuesto al Valor Agregado en Costa Rica

En Costa Rica, el Impuesto al Valor Agregado fue dado a conocer recientemente el 3 de diciembre de 2018. Es un gravamen al consumo regulado por la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre). Es importante mencionar que, con la publicación de esta legislación, se sustituyen las disposiciones normativas del Impuesto General Sobre las Ventas (LIGSV No. 6826/1982, de 8 de noviembre).

Según la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre). En el artículo 1º LIVA de 8 de noviembre, dicho dispositivo jurídico establece que se trata de un impuesto sobre el valor agregado que grava la venta de bienes y la prestación de servicios realizados en el territorio de la República.

En el art. 2 LIVA de 8 de noviembre, se especifica el hecho generador del tributo, que es la venta de bienes y la prestación de servicios (incluye arrendamientos, exportaciones e importaciones) que se lleven a cabo de manera habitual por los contribuyentes, es decir, de manera continua y frecuente.

La Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre No. 6826) menciona que se grava a las personas físicas, jurídicas, entidades públicas o privadas que realicen los actos señalados en la norma. Por tanto, en el art. 4 LIVA de 8 de noviembre, se contempla que además se consideraron contribuyentes, a los que realicen importaciones o internaciones de bienes tangibles, bienes intangibles y servicios. Igualmente, se consideran como contribuyentes los exportadores.

Según el ordenamiento (LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre), las actividades que se lleven a cabo y que sean objeto del impuesto se gravarán a la tarifa general del 13% que

se calcula en forma mensual (art. 10, LIVA de 8 de noviembre). Además, de conformidad con el artículo 11 LIVA de 8 de noviembre, se establecen tarifas reducidas del 4%, del 2% y del 1%.

Tal como puede verse en el siguiente texto legal, las tarifas reducidas se aplican según lo especificado:

“Artículo 11- Tarifa reducida. Se establecen las siguientes tarifas reducidas:

1. Del cuatro por ciento (4%) para los siguientes bienes o servicios:
 - a. La compra de boletos o pasajes aéreos, cuyo origen o destino sea el territorio nacional, para cualquier clase de viaje. Tratándose del transporte aéreo internacional, el impuesto se cobrará sobre la base del diez por ciento (10%) del valor del boleto.
 - b. Los servicios de salud privados prestados por centros de salud autorizados, o profesionales en ciencias de la salud autorizados. Los profesionales en ciencias de la salud deberán, además, encontrarse incorporados en el colegio profesional respectivo.

2. Del dos por ciento (2%) para los siguientes bienes o servicios:
 - a. Los medicamentos, las materias primas, los insumos, la maquinaria, el equipo y los reactivos necesarios para su producción, autorizados por el Ministerio de Hacienda.
 - b. Los servicios de educación privada.
 - c. Las primas de seguros personales.
 - d. La compra y la venta de bienes y servicios que hagan las instituciones estatales de educación superior, sus fundaciones, las instituciones estatales, el Consejo Nacional de Rectores (Cenare) y el Sistema Nacional de Acreditación de la Educación Superior (Sinaes), siempre y cuando sean necesarios para la realización de sus fines.

3. Del uno por ciento (1%) para los siguientes bienes o servicios:
 - a. Las ventas, así como las importaciones o internaciones, de los bienes agropecuarios incluidos en la canasta básica definida en el inciso anterior, incluyendo las transacciones de semovientes vivos, la maquinaria, el equipo, las materias primas, los servicios e insumos necesarios, en toda la cadena de producción, y hasta su puesta a disposición del consumidor final.
 - b. Las ventas, así como las importaciones o internaciones, de los artículos definidos en la canasta básica, incluyendo la maquinaria, el equipo, los servicios e insumos necesarios para su producción, y hasta su puesta a disposición del consumidor final. Para todos los efectos, la canasta básica será establecida mediante decreto ejecutivo emitido por el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), y será revisada y actualizada cada vez que se publiquen los resultados de una nueva encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares. Esta canasta se definirá con base en el consumo efectivo de bienes y servicios de primera necesidad de los hogares que se encuentren en los dos primeros deciles de ingresos, de acuerdo con los estudios efectuados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).
 - c. La importación o la compra local de las siguientes materias primas e insumos:

- i. Trigo, así como sus derivados para producir alimentos para animales.
 - ii. Frijol de soya, así como sus derivados para producir alimentos para animales.
 - iii. Sorgo.
 - iv. Fruta y almendra de palma aceitera, así como sus derivados para producir alimento para animales.
 - v. Maíz, así como sus derivados para producir alimentos para animales.
- d. Los productos veterinarios y los insumos agropecuarios y de pesca, a excepción de los de pesca deportiva, que definan, de común acuerdo, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y el Ministerio de Hacienda” (Art. 11, LIVA de 8 de noviembre).

De conformidad con el ordenamiento jurídico (LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre). En el artículo 16, LIVA de 8 de noviembre, el impuesto se determina por la diferencia entre el débito el crédito fiscal. El débito fiscal se calcula aplicando la tarifa de impuesto que corresponda, al total de ventas de bienes y prestaciones de servicios sujetas y no exentas. Por tanto, el contribuyente se obliga a trasladar el débito fiscal a quien adquiera el bien o el servicio, el cual queda obligado a pagarlo. Mientras que el crédito fiscal ocurre cuando el contribuyente dispone de la factura, los comprobantes del pago del impuesto en aduanas, entre otros. Si el crédito fiscal es mayor al débito, la diferencia es un saldo a favor que podrá compensar. El pago del impuesto se realizará de manera mensual, el día quince del mes de que se trate (art. 16 LIVA de 8 de noviembre).

La legislación contempla un extenso listado de exenciones, entre ellas se incluyen a las cooperativas financieras que tributan en las mismas condiciones que otras sociedades dedicadas al financiamiento, por lo que se establece la exoneración del impuesto en su totalidad (LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre).

De manera que en el art. 8, numeral 3, LIVA de 8 de noviembre, se establece que:

“Artículo 8- Exenciones. Están exentos del pago de este impuesto:

(...)

3. Los intereses y las comisiones derivados de todos los préstamos y créditos.”.

Como deriva del precepto antes citado, se exime del pago de este impuesto al consumo, a todo aquel sujeto que obtenga intereses y comisiones por concepto de préstamos o créditos.

En síntesis, los gravámenes y liberaciones del tributo que se encuentran vigentes para los contribuyentes del Impuesto al Valor Agregado (LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre), se muestran enseguida:

- Gravamen general del 13%.
- Gravamen reducido del 4%, 2% y 1%.
- Además, se contemplan exoneraciones a productos y servicios específicos (inclusive intereses y comisiones).

Por lo anterior, en Costa Rica, los gravámenes para los fines del Impuesto al Valor Agregado (LIVA No. 6826/1982, de 8 de noviembre), aplicables a los intereses derivados de financiamiento se presentan en la tabla 26 como sigue:

Tabla 26. Impuesto al Valor Agregado para las sociedades en Costa Rica

Sociedad / Gravamen al consumo	Cooperativa financiera	Empresas de capitales (no financieras)	Instituciones bancarias
Impuesto al Valor Agregado	Exento	Exento	Exento

Fuente: elaboración propia, con base en LIVA No. 6826 /1982, de 8 de noviembre.

Los gravámenes y liberaciones del tributo que se encuentran vigentes para las cooperativas financieras benefician a todos los contribuyentes por igual, con el único requisito de que se trate de comisiones e intereses derivados del crédito.

4.6. La Estructura Fiscal en México

Para el sistema impositivo que prevalece en México, la OCDE (2017) ha recomendado que se promueva una política fiscal más incluyente, sostenible y transparente; lo que debiera traducirse en el fortalecimiento del gasto social para erradicar la pobreza extrema, ampliar las bases fiscales y eliminar los beneficios ineficientes, así como igualar el régimen tributarios de las empresas privadas con las estatales. De acuerdo con datos de este organismo en el país prevalece un alto nivel de evasión, aunque se ha reducido en los últimos años, lo

que ha contribuido a que la recaudación se encuentre por debajo del promedio de los países miembros de la OCDE y de la propia América Latina.

Según la OCDE (2017) las percepciones fiscales se habían venido centrando en ingresos petroleros y últimamente con las reformas económicas se ha mejorado el desempeño fiscal del país, ya que paulatinamente se han disminuido beneficios fiscales que erosionaban el sistema recaudatorio, pero no ha sido suficiente, ya que México continúa presentando una de las menores recaudaciones de América Latina. En este sentido, se han sugerido entre otras medidas: buscar la equidad, eliminando los gravámenes reducidos al consumo y limitando la cantidad de exenciones que se aplican actualmente.

En este sentido, Ramírez (2007) ha destacado que la estructura tributaria debe cumplir con su finalidad recaudatoria, lo que exige la obtención de ingresos para ser destinados al gasto público a fin de cumplir con la redistribución del ingreso y la riqueza. Desde su perspectiva, tales funciones no se cumplen del todo con la estructura fiscal que prevalece en México, pues se ha demostrado que la recaudación es insuficiente para sufragar el gasto público y es inequitativa.

En cuanto a la estructura legislativa que rige la recaudación en México, es importante señalar que la potestad tributaria se encuentra plasmada en la Constitución (CPEUM 1917), y ahí se contempla la autonomía tributaria para las entidades federativas y los municipios. Lo mencionado indica que en los tres ámbitos podrían gravarse las mismas fuentes de tributación, pero en la práctica esto no ocurre así, debido a que se atiende a lo previsto en la Ley de Coordinación Fiscal (LCF/1978, de 27 de diciembre), que es un dispositivo jurídico que ha sido reformado en diversas ocasiones y cuya última modificación corresponde al 30 de enero de 2018. Dicho ordenamiento establece que, la Federación las entidades federativas y los municipios, podrán suscribir el Convenio de Adhesión al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal, dejando así la facultad de recaudar y administrar los impuestos a cargo de la Federación.

Entre los impuestos coordinados se encuentra el Impuesto Sobre la Renta, el Impuesto al Valor Agregado y los impuestos especiales como el Impuesto Sobre Producción y Servicios. Cuando los impuestos son recaudados por la Federación, estos se concentran en el Fondo

General de Participaciones; recursos financieros que luego se dividen en dos partes: una que se asigna a la federación y otra que se distribuye entre las entidades federativas y los municipios. Para la distribución, se consideran variables como el número de habitantes y el monto de la recaudación en cada entidad federativa. En términos generales, la coordinación fiscal funciona en todo el país y son los impuestos federales los de mayor recaudación, dejando a las entidades federativas y a los municipios un espectro muy acotado de actividades a gravar (LCF/1978, de 27 de diciembre).

Es así como en el contexto federal se cuenta con la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2018 (LIF/2018, de 15 de diciembre), que es el instrumento jurídico donde se incluye la estructura tributaria que rige en México, contiene diversas contribuciones y otros ingresos, como el Impuesto Sobre la Renta y el Impuesto al Valor Agregado.

Respecto al destino del gasto público, este es incluido en el Presupuesto de Egresos de la Federación (2017), dicho dispositivo jurídico contiene las cantidades que se asignan a las entidades federativas y municipios por concepto de participaciones (partidas de ingreso que la Federación entrega a las entidades federativas y municipios), además de los que se consideran para las funciones que llevan a cabo las diversas Secretarías de Estado y a la Presidencia de la República.

La estructura de impuestos contemplada en la Ley de Ingresos de la Federación (LIF/2018, de 15 de diciembre), incluye principalmente impuestos sobre: los ingresos, sobre la producción, el consumo y las transacciones, al comercio exterior y otros impuestos. Cabe señalar que se contemplan impuestos sobre el patrimonio, ecológicos, sobre nóminas y asimilables, pero no son considerados como partidas de ingreso.

Los impuestos vigentes ordenados de mayor a menor monto de recaudación se contemplan en la Ley de Ingresos de la Federación (LIF/2018, de 15 de diciembre), de acuerdo con lo siguiente:

1. Impuesto Sobre la Renta,
2. Impuesto al Valor Agregado,
3. Impuesto especial sobre producción y servicios,

4. Impuestos al comercio exterior,
5. Impuesto Sobre Automóviles Nuevos, e
6. Impuesto por la actividad de exploración y extracción de hidrocarburos (señalado en el apartado de otros impuestos).

Es importante destacar que en las entidades federativas y los municipios también existen impuestos que son incluidos en leyes de ingresos locales. El potencial recaudador de los impuestos locales es mínimo y se gravan principalmente actos o actividades no consideradas en las leyes federales, en virtud de que la totalidad de las entidades han firmado el Convenio de Adhesión al Sistema Federal de Coordinación Fiscal, previsto en la Ley de Coordinación Fiscal (LCF/1978, de 27 de diciembre) que se ha señalado antes.

4.6.1. El sujeto, objeto, base y tipo de gravamen Impuesto Sobre la Renta en México

A diferencia de los demás países estudiados, en la estructura tributaria mexicana se ubica al Impuesto Sobre la Renta como el impuesto de mayor recaudación (LIF/2018, de 15 de diciembre). La legislación específica para este tributo se denomina, Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR/2013, de 11 de diciembre), la que fue publicada el 11 de diciembre de 2013 y su última reforma fue dada a conocer en 2016, publicada en el Diario Oficial de la Federación, con vigencia a partir del ejercicio 2017.

Es en el art. 1º LISR, de 11 de diciembre, que se establecen a los sujetos del impuesto, indicando que son las personas físicas y las morales que se ubiquen en los siguientes supuestos:

“(…)

- I. Las residentes en México, respecto de todos sus ingresos, cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan.
- II. Los residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país, respecto de los ingresos atribuibles a dicho establecimiento permanente.
- III. Los residentes en el extranjero, respecto de los ingresos procedentes de fuentes de riqueza situadas en territorio nacional, cuando no tengan un establecimiento permanente en el país, o cuando teniéndolo, dichos ingresos no sean atribuibles a éste.” (LISR/2013, de 11 de diciembre).

Para los fines del impuesto, se considerará como persona moral a las sociedades mercantiles, los organismos descentralizados que realicen preponderantemente actividades empresariales, las instituciones de crédito, las sociedades y asociaciones civiles y la asociación en participación cuando por su medio se lleven a cabo actividades empresariales en México (art. 7 LISR, de 11 de diciembre).

Es importante recordar que las cooperativas en México, son reconocidas como sociedades mercantiles en su legislación específica. Asimismo, quedan contempladas en la legislación relativa al gravamen a la renta (LISR/2013, de 11 de diciembre).

El Impuesto Sobre la Renta se causa por ejercicios fiscales, los que en términos generales comprenden del 1° de enero al 31 de diciembre (ejercicio regular) o bien pueden ser por periodos menores o mayores. Las personas físicas cubrirán sus impuestos aplicando tarifas progresivas, que van del 0% al 35%, según el rango de ingreso. A los extranjeros les aplica un tratamiento especial en el que se considera la existencia o no de tratados internacionales que hayan sido suscritos entre los países a efecto de evitar la doble tributación internacional (LISR/2013, de 11 de diciembre).

Para las personas morales se ha determinado un gravamen del 30% que se aplica sobre el resultado fiscal, el que se obtiene disminuyendo de los ingresos acumulables, las deducciones autorizadas; si el resultado es utilidad fiscal se multiplica por el gravamen referido y el resultado será el impuesto del ejercicio, el que se pagará mediante declaración que se presentará dentro de los tres meses siguientes a la fecha del cierre del ejercicio, de manera contraria se considerará que existe una pérdida fiscal (LISR/2013, de 11 de diciembre).

Para el cálculo del impuesto se acepta la disminución de las pérdidas originadas en ejercicios anteriores que se encuentren pendientes de aplicar, además podrán disminuirse los pagos provisionales o las retenciones que hubieran realizado entidades del sistema financiero. Los pagos provisionales serán mensuales y se presentarán a más tardar el 17 del mes siguiente al que se genere el impuesto (LISR/2013, de 11 de diciembre).

El ordenamiento jurídico incluye un título específico para enlistar a las sociedades que son consideradas como entidades sin fines de lucro. Precisamente es en el Título III “De las Personas Morales No lucrativas” donde se contempla a las cooperativas de ahorro y préstamo, de consumo y a las sociedades y asociaciones que llevan a cabo actividades de tipo, político, cultural o filantrópico (LISR/2013, de 11 de diciembre).

En el ordenamiento se incluye una norma que menciona la característica de no lucro de las cooperativas, por lo que con tal disposición se sustenta la liberación del impuesto proveniente de los ingresos o remanentes que obtenga la sociedad.

El precepto mencionado, puede verse enseguida (art. 79 LISR, de 11 de diciembre):

“Artículo 79. No son contribuyentes del impuesto sobre la renta, las siguientes personas morales:

XIII. Las instituciones o sociedades civiles, constituidas únicamente con el objeto de administrar fondos o cajas de ahorro, y aquéllas a las que se refiera la legislación laboral, así como las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo a que se refiere la Ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo.”

Es necesario señalar que la ley contempla supuestos en los que la cooperativa debe pagar el Impuesto Sobre la Renta, en concreto, cuando efectúen erogaciones no deducibles (como gastos no atribuibles a la actividad), las cantidades que resulten se considerarán como remanente distribuible por el que deberá pagarse el impuesto al 35%, el que tendrá carácter de definitivo y será pagado al Fisco en el mes de febrero del siguiente año a aquel en que se genere el hecho. Es importante puntualizar que en el supuesto que en la cooperativa de ahorro y préstamo se decreta la distribución de remanentes entre sus socios, serán ellos quienes pagarán el impuesto (LISR/2013, de 11 de diciembre).

Por tanto, la disposición fiscal en tratándose de remanentes distribuibles por motivo de omisiones y gastos no deducibles, quedan establecidas en el art. 79 penúltimo párrafo XX LISR, de 11 de diciembre, que a la letra dice:

“Las personas morales a que se refieren las fracciones V, VI, VII, IX, X, XI, **XIII**, XVI, XVII, XVIII, XIX, XX, XXIV y XXV de este artículo, así como las personas morales y fideicomisos autorizados para recibir donativos deducibles de impuestos, y los fondos de inversión a que se refiere este Título, considerarán remanente distribuible, aun cuando

no lo hayan entregado en efectivo o en bienes a sus integrantes o socios, el importe de las omisiones de ingresos o las compras no realizadas e indebidamente registradas; las erogaciones que efectúen y no sean deducibles en los términos del Título IV de esta Ley, salvo cuando dicha circunstancia se deba a que éstas no reúnen los requisitos de la fracción IV del artículo 147 de la misma; los préstamos que hagan a sus socios o integrantes, o a los cónyuges, ascendientes o descendientes en línea recta de dichos socios o integrantes salvo en el caso de préstamos a los socios o integrantes de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo a que se refiere la fracción XIII de este artículo. Tratándose de préstamos que en los términos de este párrafo se consideren remanente distribuible, su importe se disminuirá de los remanentes distribuibles que la persona moral distribuya a sus socios o integrantes”.

Como ya se ha mencionado, sobre el remanente distribuible resultante se aplicará el 35%, tal como lo contempla art. 79 último párrafo XX LISR, de 11 de diciembre, que indica:

“En el caso en el que se determine remanente distribuible en los términos del párrafo anterior, la persona moral de que se trate enterará como impuesto a su cargo el impuesto que resulte de aplicar sobre dicho remanente distribuible, la tasa máxima para aplicarse sobre el excedente del límite inferior que establece la tarifa contenida en el artículo 152 de esta Ley, en cuyo caso se considerará como impuesto definitivo, debiendo efectuar el entero correspondiente a más tardar en el mes de febrero del año siguiente a aquél en el que ocurra cualquiera de los supuestos a que se refiere dicho párrafo.” (p. 96)

Con lo analizado se establece que los gravámenes para las personas físicas y las morales, incluidas las sociedades lucrativas y las cooperativas financieras, poseen diferencias significativas, las que enseguida se explicitan:

- Para las personas físicas, el impuesto se causa en función de la aplicación de una tarifa progresiva, que contiene tramos de ingreso y que contempla gravámenes que van del 0% al 35%.
- Para las personas morales lucrativas, se considera un gravamen del Impuesto Sobre la Renta equivalente al 30%.
- Las cooperativas financieras, denominadas de ahorro y préstamo se encuentran totalmente liberadas del impuesto, por considerarse sociedades con fines no lucrativos.

Es de señalar, que no todas las cooperativas en México son beneficiadas con incentivos tributarios en su totalidad, ya que se asignan tratamientos diferenciados, según el tipo de cooperativa. Las cooperativas de ahorro y préstamo, así como las cooperativas de consumo

están liberadas por la totalidad de sus resultados, del pago del Impuesto Sobre la Renta; mientras que las cooperativas de producción pagan el impuesto como cualquier sociedad de capitales, pero cuentan con reducciones bajo ciertas condiciones.

Para los fines del Impuesto Sobre la Renta en México, los elementos correspondientes al sujeto, objeto, base y tipo de gravamen o tarifa, pueden verse enseguida (tabla 27).

Tabla 27. Elementos del Impuesto Sobre la Renta en México

Elemento	Descripción
Sujetos	<ul style="list-style-type: none"> • Personas físicas y Personas morales
Objeto	<ul style="list-style-type: none"> • Gravar los ingresos independientemente del origen de la fuente de riqueza
Base	<ul style="list-style-type: none"> • Personas físicas Ingresos percibidos – deducciones autorizadas (excepto salarios, los que no incluyen deducciones autorizadas) = Base gravable • Personas Morales (lucrativas) Ingresos acumulables – Deducciones autorizadas = Resultado fiscal • Personas Morales no lucrativas: se encuentran liberadas del Impuesto Sobre la Renta, no obstante, existe una disposición que obliga al pago del impuesto cuando se dé el supuesto de: Compras no realizadas, gastos no deducibles, entre otros contemplados por la Ley, lo que se equipararía a un remanente distribuible por el que debe pagarse el impuesto
Tipo de gravamen	<ul style="list-style-type: none"> • Personas físicas. Se aplica una tarifa progresiva que va del 0% al 35% • Personas morales lucrativas. Aplica un tipo de gravamen del 30% • Personas morales no lucrativas. En términos generales estará exenta y por los conceptos objeto de gravamen (remanente distribuible), se aplica el 35%, que se considera pago definitivo

Fuente: elaboración propia.

El tratamiento para las sociedades mexicanas se resume en la tabla 28, de la siguiente manera:

Tabla 28. Impuesto Sobre la Renta para las sociedades en México

Sociedad / Gravamen a la renta	Cooperativa financiera	Empresas de capitales (no financieras)	Instituciones bancarias
Impuesto Sobre la Renta	Exento	30%	30%

Fuente: elaboración propia.

Como puede verse, de la aplicación del Impuesto Sobre la Renta para las cooperativas, respecto de las sociedades de capitales, el tratamiento tributario es favorable para las cooperativas lo que demuestra que existe un trato equitativo entre sociedades con diferente finalidad, pues la cooperativa está perfectamente clasificada como persona moral no lucrativa y por tanto liberada del pago del impuesto, mientras que a las lucrativas se les aplica el tratamiento general de ley.

4.6.2. El Impuesto al Valor Agregado en México

En lo relativo al gravamen al consumo contenido en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA/1978, de 29 de diciembre), fue dada a conocer por primera vez el 29 de diciembre de 1978 y su última reforma fue publicada el 30 de noviembre de 2016. En el Diario Oficial de la Federación. Cabe indicar que según la Ley de Ingresos de la Federación (LIF/2018, de 15 de diciembre) dicho impuesto es la segunda partida de ingresos federales para el Estado mexicano, ubicándose por debajo del Impuesto Sobre la Renta.

Los obligados al pago del impuesto al consumo, son las personas físicas y las morales que en territorio nacional realicen actos o actividades de: enajenación de bienes (venta o transmisión de propiedad, incluyendo la exportación), presten servicios independientes, otorguen el uso o goce temporal de bienes e importen bienes o servicios (art. 1º LIVA, de 29 de diciembre).

El contribuyente calculará el impuesto considerando los valores atribuibles a los actos o actividades por los que se gravará a la tasa del 16% (tasa general) (art. 1º, párrafo segundo

LIVA, de 29 de diciembre). Al resultado obtenido, podrá disminuirse el impuesto que se haya pagado, el que tendrá carácter de acreditable; el resultado será el impuesto a pagar o a favor del periodo, cuando resulte saldo a favor, podrá solicitar devolución o continuar acreditando contra el mismo impuesto. Cabe señalar que en México el impuesto se calcula en forma mensual y tiene carácter de definitivo.

Es esencial explicar que además de la tasa del 16%, se encuentra vigente la tasa del 0% (art. 2-A LIVA, de 29 de diciembre) que se aplica a la exportación, a la venta de alimentos (con algunas excepciones), así como a algunas actividades que se llevan a cabo en el sector agrícola y ganadero. Asimismo, se establecen los supuestos en los que se efectuará retención de IVA, cuando al sujeto pasivo se le haya retenido el impuesto, podrá disminuirlo del IVA a cargo (art. 1-A LIVA, de 29 de diciembre).

En términos generales, el Impuesto al Valor Agregado (LIVA/1978, de 29 de diciembre), es considerado como un impuesto indirecto, que contempla como sujeto pasivo a una persona que no paga efectivamente el tributo, dado que quien realmente lo paga es el consumidor final. Para el caso de las cooperativas financieras, serán contribuyentes para fines legales y el socio que utiliza el servicio del préstamo será el consumidor final, lo que significa que es este quien paga el monto del impuesto causado por los intereses.

Respecto a las operaciones activas o pasivas de crédito que se efectúan a través de las cooperativas, se considerará que en términos del ordenamiento jurídico (LIVA/1978, de 29 de diciembre), se presta un servicio personal independiente, por lo que la actividad queda gravada a la tasa del 16%, aplicando dicha tasa a los intereses cobrados por concepto de créditos otorgados.

Sin embargo, existe una excepción contenida en la norma jurídica (art. 15-X inciso b, LIVA, de 29 de diciembre), que bajo ciertas circunstancias permite la exención de los intereses pagados por los créditos obtenidos. La disposición menciona que los intereses quedarán exentos para las personas físicas que tengan calidad de socios, se encuentran inscritas en el registro federal de contribuyentes y lleven a cabo actividades por las que se pague el impuesto (actividades empresariales, arrendamiento o prestación de servicios independientes), adicionalmente deberán cumplir con el requisito de que los créditos sean

destinados para bienes de inversión en las actividades antes señaladas y además se refiera a contratos de créditos refaccionarios o de habilitación o avío. En caso de no cumplir con los requisitos no se podrá gozar del beneficio de la exención y las actividades quedarían gravadas a la tasa del 16%.

De manera que la disposición contenida en el art. 15 LIVA de 29 de diciembre, a la letra dice:

“Artículo 15.- No se pagará el impuesto por la prestación de los siguientes servicios:

X.- Por los que deriven intereses que:

b) Reciban o paguen las instituciones de crédito, las uniones de crédito, las sociedades financieras de objeto limitado, las sociedades de ahorro y préstamo y las empresas de factoraje financiero, en operaciones de financiamiento, para las que requieran de autorización y por concepto de descuento en documentos pendientes de cobro; los que reciban y paguen las sociedades financieras de objeto múltiple que para los efectos del impuesto sobre la renta formen parte del sistema financiero, por el otorgamiento de crédito, de factoraje financiero o descuento en documentos pendientes de cobro; los que reciban los almacenes generales de depósito por créditos otorgados que hayan sido garantizados con bonos de prenda; los que reciban o paguen las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo a que hace referencia la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, así como las sociedades financieras populares, las sociedades financieras comunitarias y los organismos de integración financiera rural, a que hace referencia la Ley de Ahorro y Crédito Popular, a sus socios o clientes, según se trate, y que cumplan con los requisitos para operar como tales de conformidad con los citados ordenamientos; los que reciban o paguen en operaciones de financiamiento, los organismos descentralizados de la Administración Pública Federal y los fideicomisos de fomento económico del Gobierno Federal, que estén sujetos a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores; así como las comisiones de los agentes y corresponsales de las instituciones de crédito por dichas operaciones.

No será aplicable lo dispuesto en el párrafo anterior, tratándose de créditos otorgados a personas físicas que no desarrollen actividades empresariales, o no presten servicios personales independientes, o no otorguen el uso o goce temporal de bienes inmuebles. Tratándose de créditos otorgados a personas físicas que realicen las actividades mencionadas, no se pagará el impuesto cuando los mismos sean para la adquisición de bienes de inversión en dichas actividades o se trate de créditos refaccionarios, de habilitación o avío, siempre que dichas personas se encuentren inscritas en el Registro Federal de Contribuyentes.

Tampoco será aplicable la exención prevista en el primer párrafo de este inciso tratándose de créditos otorgados a través de tarjetas de crédito.” (Art. 15-X inciso b, LIVA, de 29 de diciembre).

Asimismo, los créditos que se otorgan a los socios de cooperativas, en su mayoría no gozan del beneficio de la exención, debido a que en diversos casos el destino del crédito es para actividades distintas a las actividades empresariales el arrendamiento o la prestación de servicios independientes, por ejemplo, se utilizan para la ampliación o reparación de sus casas - habitación, para gastos médicos o gastos personales. También, debe considerarse que un segmento de socios no obtiene ingresos en forma regular o tienen empleos informales, es decir, no se encuentra inscritos al Registro Federal de Contribuyentes o son amas de casa.

El tratamiento citado en materia de exención del IVA, también es aplicable para las demás entidades financieras autorizadas (como los bancos), por lo que tal como lo han afirmado Lara y Alguacil (2017) es evidente que las empresas de capitales también son beneficiadas con incentivos y aplican de la misma manera para las cooperativas por lo que para este tipo de sociedades no existen tratamientos diferenciados, lo que es una evidente inequidad.

Concluyendo, el tratamiento que se asigna a las personas físicas, personas morales (comprendidas las cooperativas y las empresas de capitales), se explica enseguida:

- Gravamen general del 16%.
- Tasa reducida del 0%.
- Adicionalmente, se considera un extenso listado de exenciones que se otorgan tanto a las cooperativas, como a las empresas de capitales.

Es significativo mencionar que como se trata de un impuesto indirecto, los sujetos están obligados a su pago en carácter de contribuyentes. Por lo que considerando que las cooperativas de ahorro y préstamo y otras instituciones del sistema financiero realizan actividades de financiamiento con sus socios o clientes, se contempla la liberación del impuesto por los intereses que se paguen por motivo de créditos cumpliendo los requisitos que la misma norma establece.

Por lo analizado, el tratamiento por los intereses que derivan de financiamiento de conformidad con la LIVA/1978, de 29 de diciembre, para las sociedades mexicanas se explica enseguida (tabla 29).

Tabla 29. Impuesto al Valor Agregado para las sociedades en México

Sociedad / Gravamen al consumo	Cooperativa financiera	Empresas de capitales (no financieras)	Instituciones bancarias
Impuesto al Valor Agregado	16% y exento	16% y exento	16% y exento

Fuente: elaboración propia.

Como ya se ha dicho antes, para el caso de los socios de las cooperativas financieras es complicado cumplir con los requisitos establecidos por las normas legales, lo que hace que los intereses derivados de financiamiento prácticamente queden gravados a la tasa del 16%.

4.7. La estructura tributaria en España

España ha venido mostrando problemáticas de tipo fiscal, ya que se dice que en tal país la base gravable del gravamen a la renta se ha visto erosionada por los abundantes incentivos como las exenciones, las reducciones y los créditos fiscales. Además, se ha incrementado en diversas ocasiones el gravamen del Impuesto al Valor Añadido, siendo el 21% la imposición máxima, que se encuentra por encima del 19.1% promedio de los países de la OCDE y ligeramente por debajo del promedio de la UE (21.5%) (El País, 2016/01/08).

Romero, Molina, y Labatut (2009) explican que en España coexiste un sistema fiscal asimétrico, donde se ubican dos modelos:

- El régimen común, que incluye ventajas fiscales para las Islas Canarias y Ceuta y Melilla, principalmente por su ubicación geográfica.
- Además, se encuentran las regiones con regímenes forales, que corresponden a la Comunidad Autónoma del País Vasco, que integra las Diputaciones Forales de Álava, Guipúzcoa y Vizcaya (con Concierto Económico) y Navarra (con Convenio Económico con el Estado). Estas se coordinan con el régimen común, pero la ambigüedad en esta relación ha ocasionado conflictos entre la

Administración Central y las entidades forales, que han llegado a instancias europeas para ser dirimidas a través de resoluciones o arbitraje.

La Constitución Española (CE 1978) menciona las características tributarias que prevalecen en el país, las que se encuentran incluidas en el artículo 133, contemplando la existencia de tres niveles de gobierno: el Estado, las Comunidades autónomas y las corporaciones locales (Entidades locales).

Asimismo, la potestad tributaria recae exclusivamente en el Estado, tal disposición se encuentra contenida en el artículo 133.1 (CE 1978). De igual manera las Comunidades Autónomas y las Corporaciones poseen facultades para establecer y exigir tributos, siempre que estén contemplados en las leyes. Según el artículo 156.1 las Comunidades Autónomas tendrán autonomía financiera, de acuerdo con los principios de coordinación con la Hacienda estatal y de solidaridad entre todos los españoles. Asimismo, podrán coadyuvar con el Estado en la recaudación, la gestión y la liquidación de los recursos tributarios. En este sentido, la Constitución en su artículo 157.1., es clara en cuanto a los recursos que podrán obtener las Comunidades Autónomas, donde se incluyen impuestos propios e impuestos cedidos total o parcialmente por el Estado, además de otras participaciones en los ingresos del Estado (CE 1978).

Por lo aludido, puede afirmarse que la propia constitución permite la coexistencia de una variedad de regímenes tributarios, además del que corresponde al Estado, persistiendo la actividad financiera de las Comunidades Autónomas y Entidades Locales y un federalismo fiscal asimétrico, que implica la aplicación de diferentes estructuras de financiación para las Comunidades Autónomas al interior del Sistema Fiscal del Estado. Todo ello ha generado cuestionamientos sobre la compatibilidad de un régimen fiscal comunitario, ya que no es sencillo establecerlo cuando un régimen tributario es beneficioso o implica menor tributación para un sector de contribuyentes en un territorio determinado (Martínez y Ruiz-Almendral, 2006). La explicación de la asimetría fiscal de acuerdo con Romero, Molina, y Labatut (2009) es histórica más que económica.

El artículo 31.1. (CE 1978) prescribe que el sistema tributario tendrá como base la capacidad económica de las personas obligadas, así como la aplicación de los principios de igualdad y progresividad, además indica que en ningún caso será confiscatorio.

Para cumplir con dichos principios y regular los aspectos tributarios el Estado español se cuenta con la Ley 58 denominada Ley General Tributaria, publicada en 2003 y reformada en 2016, la que en su artículo 1º LGT de 17 de noviembre, menciona diversos principios y normas que regulan el sistema tributario español.

Dicha legislación en el artículo 2º define al tributo como (LGT 58/2003, de 17 de diciembre):

“Los ingresos públicos que consisten en prestaciones pecuniarias exigidas por una Administración pública como consecuencia de la realización del supuesto de hecho al que la ley vincula el deber de contribuir, con el fin primordial de obtener los ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos.” (Art. 1º LGT de 17 de diciembre).

Según el artículo 7 LGT 58 de 17 de diciembre, los tributos se rigen por la constitución, los tratados internacionales, por las normas que dicten la UE y otros organismos supranacionales o internacionales, así como por las leyes reguladoras de cada tributo y sus reglamentos.

Además, dicha legislación menciona que los tributos se clasifican en: tasas, contribuciones especiales e impuestos, de estos últimos se menciona que: “los tributos exigidos son contraprestación cuyo hecho imponible está constituido por negocios, actos o hechos que ponen de manifiesto la capacidad económica del contribuyente” (LGT de 17 de diciembre).

Como se mencionó previamente, el Ministerio de Hacienda y Función Pública actúa como Fisco, a través de la Agencia Estatal de Administración Tributaria o Agencia Tributaria. Tales órganos son los responsables de la administración, recaudación y en general la gestión de los tributos.

Para Deusto Formación (2017), la estructura tributaria consta de cinco impuestos directos y tres indirectos, tal como se muestra enseguida:

- Impuestos directos.
 1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas.
 2. Impuesto sobre la renta de no residentes.
 3. Impuesto sobre sociedades.
 4. Impuesto sobre el patrimonio.
 5. Impuesto sobre sucesiones y donaciones.
- Impuestos indirectos.
 1. El impuesto sobre el valor añadido⁸.
 2. El impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
 3. Los impuestos especiales.

Los impuestos indicados aplican en el territorio español y los derechos y deberes de los ciudadanos se incluyen en el artículo 31-1 (CE 1978), estableciendo la obligatoriedad de contribuir con los gastos públicos de la nación, considerando la capacidad económica de los sujetos pasivos. De tal forma que se establecerá un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad, que no tendrá el carácter de confiscatorio y cuyo destino responderá a los criterios de eficiencia y economía.

4.7.1. El sujeto, objeto, base y tipo de gravamen del Impuesto Sobre Sociedades en España

La Ley del Impuesto Sobre Sociedades (LISS 27/2014, de 27 de noviembre), fue publicada el 28 de noviembre de 2014 y su última modificación fue realizada el 28 de junio de 2017. Dicho impuesto es de carácter directo y personal, por lo que en el territorio español grava la renta de los sujetos del impuesto denominadas sociedades y otras entidades jurídicas de conformidad con las disposiciones de ley (artículos 1 y 2 LISS, de 27 de noviembre). La

⁸ Como se ha dicho, dependiendo del tipo de bien o servicio, el impuesto se fijará para el tipo general 21%, el reducido 10% y el superreducido 4%, además se incluyen algunos conceptos exentos (Deusto Formación, 2017).

legislación funciona conjuntamente con otras leyes, como la Ley sobre el Régimen Fiscal de las Cooperativas (LRFC 20/1990, de 19 de diciembre), dado que según lo indicado en el artículo 1 LRFC de 19 de diciembre, en lo no previsto por dicha ley se aplicarán las normas tributarias generales.

Como lo indica la legislación española, el hecho imponible (objeto del impuesto) se constituye a partir de la obtención de la renta, independientemente de su fuente u origen (artículo 4 LISS de 27 de noviembre). La base se determinará por el periodo por el que se paga el impuesto, disminuida de las bases imponibles negativas de periodos anteriores. De acuerdo con el artículo 29 LISS, de 27 de noviembre, la imposición general, es decir el *tipo de gravamen*, será del 25% y cuando se trate del primer periodo tributarán al 15%, excepto si de acuerdo con la ley pueden realizarlo a un porcentaje inferior.

La disposición determina el tipo de imposición en el Impuesto Sobre Sociedades, que es la contenida en el artículo 29 numeral 1 LISS, de 27 de noviembre, según el texto legal que enseguida se muestra:

“Artículo 29. El tipo de gravamen.

1. El tipo general de gravamen para los contribuyentes de este Impuesto será el 25 por ciento.”.

Asimismo, la LISS 27/2014, de 27 de noviembre señala en su artículo 9 a las sociedades que se encuentran exentas del Impuesto sobre Sociedades, mencionando entre otros al Banco de España, también se contemplan sujetos parcialmente exentos de impuestos, como las uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas.

En diversos países de la UE (incluida España), persiste un debate en torno a un tratamiento que se ha calificado como beneficioso para las cooperativas, considerándolo como ventajoso y selectivo, debido a su particular tratamiento fiscal que contempla algunos incentivos o beneficios fiscales, que son equiparables a las ayudas de Estado, lo que potencialmente es contemplado como un trato inequitativo respecto de las sociedades de capitales (Alguacil, 2010; Merino, 2009). Esto ha llevado a continuas reformas legislativas

que han conducido a la puesta en marcha de tratamientos fiscales que tienen poca o nula diferenciación con las que se aplican a otras sociedades.

Es así como el tributo fijado para las cooperativas se encuentra comprendido en el artículo 29 - 2 LISS, de 27 de noviembre, como sigue:

“Artículo 29. El tipo de gravamen

2. Tributarán al 20 por ciento las sociedades cooperativas fiscalmente protegidas, excepto por lo que se refiere a los resultados extracooperativos, que tributarán al tipo general.

Las cooperativas de crédito y cajas rurales tributarán al tipo general, excepto por lo que se refiere a los resultados extracooperativos, que tributarán al tipo del 30 por ciento”.

Se indica que, sobre la clasificación de las sociedades cooperativas, que las mismas serán clasificadas como: cooperativas protegidas y cooperativas especialmente protegidas; las primeras son las entidades que se ajustan a los principios y disposiciones de la Ley General de Cooperativas o de las Leyes de cooperativas de las Comunidades Autónomas (artículo 2, LRFC 20/1990).

Asimismo, en el mismo ordenamiento jurídico (art. 7, LRFC 20/1990) se indica que, las cooperativas especialmente protegidas serán las siguientes:

- Cooperativas de Trabajo Asociado,
- Cooperativas Agrarias,
- Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra,
- Cooperativas del Mar, y
- Cooperativas de Consumidores y Usuarios.

De conformidad con el artículo 16 LRFC 20/1990, para determinar la base imponible, se consideran por separado los resultados cooperativos y los extracooperativos. En los primeros se incluyen los ingresos obtenidos por la actividad cooperativizada, mientras que para los segundos serán los rendimientos extracooperativos y los incrementos y disminuciones patrimoniales.

A efecto de determinar ambos resultados, se incluirán los ingresos de una u otra clase, además de los gastos específicos necesarios para su obtención. Se considera que, para la liquidación del tributo, la base imponible correspondiente a uno u otro tipo de resultados se disminuirán en el 50 % de los mismos y se destinará al Fondo de Reserva Obligatorio (LRFC 20/1990, de 19 de diciembre).

Por consiguiente, las cooperativas fiscalmente protegidas tributarán al 20%, excepto por lo que corresponde a los resultados extracooperativos, a los que se les aplicará el gravamen general. Asimismo, las cooperativas de crédito y cajas rurales tributarán al 25%, excepto por lo que toca a los resultados extracooperativos los que tributarán al 30% (LISS 27/2014, de 27 de noviembre).

De modo que pareciera que, en lugar de promover el fomento de las cooperativas en atención de sus características de tipo social, por el contrario, se desmotiva la idea de crear cooperativas financieras en el territorio español. Ya que tal como lo señala Aguilar (2015), para las cooperativas protegidas el Impuesto Sobre Sociedades (LISS 27/2014, de 27 de noviembre) será del 20%, mientras que para las de crédito se aplicará el 25%.

Para las cooperativas especialmente protegidas, se tiene una reducción del 50% al impuesto sobre sociedades, pero en este renglón no entran las cooperativas de crédito (Aguilar, 2015). Sobre esta última aseveración, la disposición vigente señala que los resultados extracooperativos quedan gravados al 30% (LISS 27/2014, de 27 de noviembre).

Además, la LRFC 20/1990, de 19 de diciembre, marca que las cooperativas que pierdan su calidad de protegidas tributarán al tipo general del Impuesto sobre Sociedades por la totalidad de sus resultados.

Deben recordarse las motivaciones que llevaron al legislador a promulgar la legislación tributaria para las cooperativas (LRFC 20/1990, de 19 de diciembre). Dado que, al revisar la exposición de motivos, se dice que el régimen fiscal especial se planteó como una respuesta a cinco principios básicos, que atendían a la función social y características de las cooperativas y otras figuras jurídicas, tal como se expresa enseguida:

“1. ° Fomento de las Sociedades Cooperativas en atención a su función social, actividades y características.

2. ° Coordinación con otras parcelas del ordenamiento jurídico y con el régimen tributario general de las personas jurídicas.

3. ° Reconocimiento de los principios esenciales de la Institución Cooperativa.

4. ° Globalidad del régimen especial que concreta tanto las normas de beneficio como las de ajuste de las reglas generales de tributación a las peculiaridades propias del funcionamiento de las cooperativas.

5. ° Carácter supletorio del régimen tributario general propio de las personas jurídicas.”. (LRFC 20/1990, de 19 de diciembre).

Aguilar (2015) opina que definitivamente las cooperativas de crédito van hacia el régimen general, a menos que se reforme la legislación, ya que una cooperativa de crédito paga el 25%, que es la misma imposición que aplica a otras entidades de capitales (no se incluye a las entidades de crédito). Asimismo, Por tanto, puede verse que las cooperativas de crédito están colocadas en una situación de desventaja frente a otras sociedades de capitales que tributan al 25%, aunado a que no cuentan con un fondo de garantía de depósitos lo que supone un riesgo mayor.

No obstante, lo mencionado, debe considerarse otra disposición que se refiere a las entidades de crédito, las que tienen un tipo de gravamen del Impuesto Sobre Sociedades más alta que el tipo general (que aplica a las sociedades de capitales y a las cooperativas financieras), esta es la del 30% (LISS 27/2014, de 27 de noviembre).

En este sentido, debe advertirse que las cooperativas de crédito tendrían un tratamiento fiscal diferenciado benéfico, respecto a las entidades de crédito. La disposición legal contenida en el art. 29 LISS, de 27 de noviembre, donde se cita expresamente como sigue:

“Artículo 29. El tipo de gravamen

6. Tributarán al tipo del 30 por ciento las entidades de crédito, así como las entidades que se dediquen a la exploración, investigación y explotación de yacimientos y almacenamientos subterráneos de hidrocarburos en los términos establecidos en la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del sector de hidrocarburos”.

En consecuencia, de contrastarse la situación fiscal de las cooperativas de crédito contra las entidades de crédito a que hace mención el artículo 29 numeral 6, LISS, de 27 de noviembre, se establecería que las cooperativas financieras presentan un ligero incentivo, ya que pagan el 25% por los resultados cooperativos y el 30% por los extracooperativos, de la misma manera que aplica el gravamen del 30% para las entidades de crédito.

Además, de conformidad con la LRFC 20/1990, de 19 de diciembre, las cooperativas estarán obligadas a aplicar a sus socios y a terceros las retenciones que procedan. Esto quiere decir, que en el caso de que en las cooperativas se determine realizar la distribución de retornos cooperativos en favor de los socios, tales ingresos pagarán el gravamen como si se tratase de dividendos. Para cumplir con esta obligación tributaria, se tendrán en cuenta las disposiciones del Impuesto Sobre la Renta para las Personas Físicas.

En suma, el tratamiento contemplado para las sociedades y que es aplicable de conformidad con la LISS 27/2014, de 27 de noviembre y la LRFC 20/1990, de 19 de diciembre, se explica enseguida:

- Las sociedades lucrativas tributarán al 25%.
- Las cooperativas tributarán al 25% por sus resultados cooperativos y por los extracooperativos al 30%.
- Las entidades de crédito (no cooperativas, ni cajas rurales) tributarán al 30%.

Es importante recordar que las personas físicas cumplen con las disposiciones de la Impuesto Sobre la Renta, considerando una legislación diferente a la que se aplica por concepto del Impuesto sobre Sociedades (LISS 27/2014, de 27 de noviembre). Es por ello, que, en la siguiente tabla, únicamente se contemplan las disposiciones contenidas para fines del tributo señalado y las contempladas en la LRFC 20/1990, de 19 de diciembre (tabla 30).

Tabla 30. Elementos del Impuesto Sobre Sociedades en España

Elemento	Descripción
Sujeto	<ul style="list-style-type: none"> • Sociedades y otras entidades jurídicas
Objeto	<ul style="list-style-type: none"> • Grava la renta, independientemente de su fuente u origen
Base	<ul style="list-style-type: none"> • Sociedades lucrativas. Resultado fiscal = Ingresos – Gastos • Sociedades Cooperativas. Resultado cooperativo o extra cooperativo = Ingresos – Gastos
Tipo de gravamen	<ul style="list-style-type: none"> • Se aplicará el 25% a las sociedades lucrativas • Las cooperativas de crédito, tributan al 25% por los resultados cooperativos y al 30% por los extracooperativos • Las entidades de crédito pagarán el tributo al 30%

Fuente: elaboración propia, con base en (LISS 27/2014, de 27 de noviembre).

En la siguiente tabla se muestra la imposición a la renta para las cooperativas, para las cooperativas financieras y las empresas de capitales (no financieras) (tabla 31):

Tabla 31. Impuesto Sobre Sociedades en España

Sociedad / Gravamen a la renta	Cooperativa de crédito	Empresas de capitales (no financieras)	Entidad de crédito (no cooperativa, ni caja rural)
Impuesto Sobre Sociedades	<ul style="list-style-type: none"> • 25% por los resultados cooperativos • 30% por los resultados extracooperativos 	25%	30%

Fuente: elaboración propia, con base en (LISS 27/2014, de 27 de noviembre).

Con lo indicado en la tabla anterior, Aguilar (2012) afirma que el régimen fiscal español para las cooperativas está sometido a unas exigencias tan duras que desmotivan las iniciativas empresariales, sociales o laborales, por lo que las cooperativas se inclinan por no aplicar el

régimen fiscal particular, por considerarlo perjudicial, y cumplen sus obligaciones por el Impuesto sobre Sociedades de conformidad con el régimen general, argumentando que no llevarán contabilidad separada de las operaciones con terceros no socios. Lo que quiere decir que tributan en el Impuesto sobre Sociedades, en igualdad de circunstancias que el resto de las de tipo lucrativo (no incluye a las entidades de crédito) en cuanto a las denominadas normas de incentivo, aunque observando en todo caso las normas técnicas o de ajuste fijadas en la LRFC 20/1990, de 19 de diciembre.

4.7.2. El Impuesto Sobre el Valor Añadido en España

La legislación aplicable al Impuesto al Valor Añadido (1992) (LIVA 37/1992, de 28 de diciembre), se publicó el 28 de diciembre de 1992 y entró en vigor un día después. Dicho dispositivo jurídico ha sido reformado recientemente el 29 de diciembre de 2018, por lo que las características del tributo que aquí se mencionan se referirán a esta última reforma.

El art. 1º LIVA, de 28 de diciembre, indica que dicho tributo tiene naturaleza indirecta y recae sobre el consumo, gravando las operaciones de: entrega de bienes y prestación de servicios que efectúen los empresarios o profesionales; las adquisiciones intracomunitarias de bienes; y, las importaciones de bienes, incluyendo las que se realicen en zonas francas y otros regímenes aduaneros.

Según el artículo 3 LIVA, de 28 de diciembre, el ámbito de aplicación del impuesto es el territorio español, mientras que el hecho imponible son las actividades mencionadas en el párrafo anterior y que son efectuadas por los sujetos pasivos del tributo. Además, en el artículo 7 se incluye un extenso listado de exenciones en materia de entrega de bienes, prestación de servicios e importaciones (LIVA 37/1992, de 28 de diciembre).

De conformidad con el artículo 90 LIVA, de 28 de diciembre, se aplica un tipo impositivo general del 21%, el que será aplicable a cada operación en el momento del devengo. Adicionalmente, según el artículo 91 LIVA de 28 de diciembre, se cuenta con dos tipos impositivos reducidos, el primero del 10% que grava entre otros, a las entregas, adquisiciones intracomunitarias o importaciones de diversos bienes, tales como animales y vegetales, medicinas veterinarias, productos farmacéuticos, bienes propios del sector agrícola, así como algunos servicios; el segundo tipo impositivo está fijado al 4% y es aplicable a algunos

alimentos, libros, periódicos y revistas, que no contengan única o fundamentalmente publicidad, los medicamentos de uso humano, entre otros (LIVA 37/1992, de 28 de diciembre).

En síntesis, los gravámenes que se imponen a los sujetos del Impuesto al Valor Añadido según el tipo de acto o actividad se muestran enseguida (LIVA 37/1992, de 28 de diciembre):

- Gravamen general del 21%
- Gravamen reducido del 10%
- Gravamen superreducido del 4%

Debe puntualizarse que existe un abundante listado de exenciones, como el señalado en el artículo 20 LIVA, de 28 de diciembre, relativa a las exenciones en operaciones interiores, entre los que se encuentran los que aplican a las cooperativas. De manera que la disposición legal aplicable a las cooperativas de crédito por las operaciones financieras que lleven a cabo, expresa lo siguiente (LIVA 37/1992, de 28 de diciembre).

“Artículo 20. Exenciones en operaciones interiores.

Uno. Estarán exentas de este impuesto las siguientes operaciones:

(...)

18.º Las siguientes operaciones financieras:

a) Los depósitos en efectivo en sus diversas formas, incluidos los depósitos en cuenta corriente y cuentas de ahorro, y las demás operaciones relacionadas con los mismos, incluidos los servicios de cobro o pago prestados por el depositario en favor del depositante” (LIVA 37/1992).

En términos generales, las cooperativas financieras tienen un tratamiento tributario similar a los demás sujetos del Impuesto Sobre el Valor Añadido. Las actividades que por conducto de las cooperativas financieras se realicen, por concepto de intereses derivados de créditos, quedaran liberadas del impuesto en su totalidad. Tal exención también es aplicable a cualquier persona que realice operaciones de crédito.

En síntesis, el tratamiento tributario en materia del Impuesto al Valor Añadido para las sociedades en España se explica a continuación (tabla 32).

Tabla 32. Impuesto al Valor Añadido para las sociedades en España

Sociedad / Gravamen al consumo	Cooperativa de crédito	Empresas de capitales (no financieras)	Instituciones bancarias
Impuesto al Valor Añadido	Exento	Exento	Exento

Fuente: elaboración propia, con base en LIVA 37/1992, de 28 de diciembre.

Con lo señalado, se confirma que en España se aplican incentivos de manera general por las operaciones financieras que se refieran a servicios de cobro o pago, es decir, recursos prestados por las cooperativas financieras en favor del depositante, en los términos de la Ley del Impuesto al Valor Añadido (1992), pues, aunque se refiere a una disposición que se aplica de manera general, el incentivo tributario para los usuarios del crédito a través de las cooperativas financieras, es evidente y benéfico.

CAPÍTULO QUINTO

FISCALIDAD EN LAS COOPERATIVAS FINANCIERAS: UN ESTUDIO COMPARADO

Se ha defendido profusamente la importancia que tienen las cooperativas en la vida social y económica de los países, lo que ha sido reconocido en las constituciones nacionales y legislaciones que atienden el tema cooperativo. El aporte social y económico representa un argumento sólido, para justificar que dichas sociedades sean beneficiadas con incentivos tributarios como las exenciones. A esto se suma que diversos autores han argumentado que si bien su tratamiento puede ser diferenciado, no es preferente (Pastor, 2016; Aguilar, 2012; Alguacil, 2010, 2010 a, 2003 y Merino, 2009), pues el otorgamiento de incentivos no es más que cumplimiento del principio de equidad tributaria.

Pese a que los autores mencionados, reconocen la importancia de otorgar incentivos a las cooperativas y que históricamente esta práctica se ha realizado por décadas. Las disposiciones fiscales que los contemplan, han ido cambiando desde los años 90 del siglo XX, pues como lo ha dicho Cracogna (2004) los incentivos que se venían aplicando a las cooperativas en países de América Latina se han limitado por constantes reformas, principalmente a los gravámenes directos.

Debe recordarse lo que señala de la Garza (2012), quien ha dicho que el establecimiento de exenciones se justifica plenamente por razones de carácter político, económico o social. En esta idea Rodrigo (2010) sostiene que, no solo la especificidad de las cooperativas surge de las razones señaladas por de la Garza (2012), sino que es razonable un tratamiento diferente en función del mandato constitucional de fomentar normas adecuadas para las cooperativas.

De manera que, con el presente capítulo se alcanza el objetivo planteado desde el inicio, el que enseguida se transcribe:

Efectuar un análisis comparado con apego al principio de equidad tributaria de los impuestos a la renta y al consumo aplicable a las cooperativas financieras de Argentina,

Costa Rica, Colombia, México y España, determinando si el tratamiento fiscal y la estructura de incentivos propician su persistencia y viabilidad.

Considerando los argumentos presentados, a continuación se muestra un análisis de los preceptos constitucionales que incluyen los principios jurídicos que rigen los sistemas tributarios en las naciones objeto de estudio. También se estudian las estructuras que contemplan a los impuestos directos e indirectos que aplican a las sociedades de capitales y a las cooperativas financieras en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España.

El análisis se efectúa desde una perspectiva comparada, con lo que se pretende contrastar e identificar a las instituciones tributarias, a los diferentes ordenamientos jurídicos y sus normas, así como a las resoluciones de la Corte que se refieren a la cuestión de la equidad tributaria.

5.1. Los principios tributarios en las Constituciones de Argentina, Costa Rica, Colombia, México y España

Arteaga Mac Kinney (2010) sostiene que una sociedad que lucha por mantener relaciones equitativas entre sus ciudadanos, demanda de una política fiscal apropiada para cumplir con los derechos sociales a que todo ciudadano aspira. En este sentido, Flores Zavala (2004) advierte que la expresión práctica de los principios, debe ser entendida de acuerdo con el pensamiento filosófico – jurídico imperante en la nación en la que se apliquen.

En efecto, las constituciones de países como Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España, tienen similitudes que rescatan la esencia de los postulados fundamentales, con los que se garantiza que el Estado tenga la capacidad para responder a las necesidades ciudadanas a través del ejercicio del gasto público.

En las constituciones de los países, un principio ineludible es el de Legalidad o reserva de Ley, que es un postulado que integra como característica indispensable que la norma jurídica se formalice a través de la ley, lo que implica que un órgano colegiado emanado del pueblo, sea quien pueda crearlas, por lo que el encargado de la administración carece de competencia para ello (Upegui, 2011).

Se considera que el principio de legalidad es el eje del Derecho público y surge como una garantía en el Derecho constitucional tributario, que prescribe que los tributos sean sancionados por una ley. Específicamente, la ley debe emanar de un órgano con potestad legislativa (poder legislativo), que actué de conformidad con los argumentos constitucionales. Por tanto, es el máximo órgano del poder legislativo, el responsable del poder fiscal en lo relativo a la creación del impuesto o del establecimiento de los incentivos fiscales (Novelli, 2007).

Concretamente, son dos los elementos que deben cumplir dichas normas, una es la generalidad con lo que se establecen las condiciones respecto de la conducta a regular y la otra, la abstracción, que establece los supuestos sobre dicha conducta (Upegui, 2011).

Basado en las ideas mencionadas, Arrijoja (2014) indica que la existencia del principio, garantiza que la autoridad fiscal no podrá llevar a cabo actividad o función alguna que no se encuentre expresamente señalada en ley. Lo mencionado quiere decir, que la autoridad debe contar con facultad legal, por lo que los contribuyentes solo están obligados a cumplir con los deberes que previa y expresamente sean prescritos en ley.

Como lo indica Flores Zavala (2004) el alcance práctico de los principios debe comprenderse desde el pensamiento filosófico – jurídico que prevalezca en el lugar donde tengan vigencia y son según Hincapié (2004) los que dan dirección a las acciones del Estado y de los ciudadanos. Por consiguiente, los principios que cada país adopta, enmarcan sus sistemas y estructuras tributarias.

En las Constituciones de Argentina, Costa Rica, Colombia, México y España, el postulado que es común a todos los ordenamientos, es el principio de justicia. El principio de justicia, se expresa en las constituciones nacionales, a través de la igualdad, la equidad, la proporcionalidad y la generalidad. Asimismo, es necesario señalar que el principio de capacidad económica únicamente se menciona en la Constitución Española (CE 1978).

Son los postulados de igualdad, justicia y equidad las comunes en los principios tributarios, los que quedan contenidos en las constituciones nacionales. Dichos preceptos incluyendo sus principios, se pueden ver a continuación (tabla 33):

Tabla 33. Los Principios tributarios y las constituciones

País	Precepto constitucional	Principios constitucionales
Argentina	<p>Artículo 4o.- “(...) de las demás contribuciones que equitativa y proporcionalmente a la población imponga el Congreso General (...)”.</p> <p>Artículo 16o.- “La igualdad es la base del impuesto y de las cargas públicas”.</p> <p>Artículo 19o.- “Ningún habitante de la Nación sera obligado a hacer lo que no manda la ley, ni privado de lo que ello no prohíbe”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Generalidad, • Legalidad, • Igualdad - equidad, y • Proporcionalidad.
Colombia	<p>Artículo 95. “El ejercicio de las libertades y derechos reconocidos en esta Constitución implica responsabilidades. Toda persona está obligada a cumplir con la Constitución y las leyes. Son obligaciones de la persona y del ciudadano. 9. Contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del Estado dentro de los conceptos de justicia y equidad”.</p> <p>Artículo 363. “El sistema tributario se funda en los principios de equidad, eficiencia y progresividad. Las leyes tributarias no se aplicarán con retroactividad”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Justicia, • Equidad, • Generalidad, • Eficiencia, • Progresividad, y • Legalidad.
Costa Rica	<p>Artículo 18. “Los costarricenses deben observar la Constitución y las leyes, servir a la Patria, defenderla y contribuir para los gastos públicos”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Legalidad. • Igualdad y • Generalidad.
México	<p>Artículo 31. “Son obligaciones de los mexicanos: IV. Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como de los Estados, de la Ciudad de México y del Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Generalidad, • Obligatoriedad, • Vinculación con el gasto público, • Proporcionalidad, Equidad y • Legalidad.

Tabla 33. Los Principios tributarios y las constituciones (continuación).

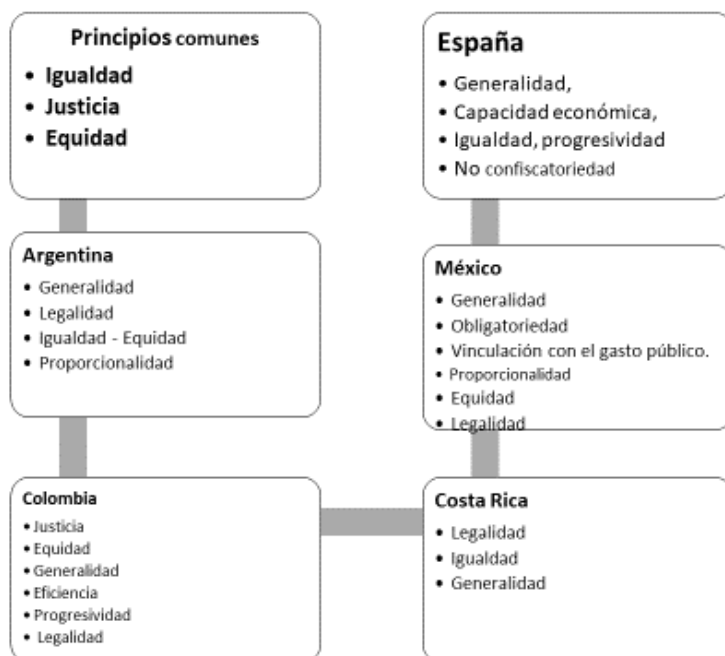
España	<p>Artículo 31.</p> <p>“1. Todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad que, en ningún caso, tendrá alcance confiscatorio.</p> <p>2. El gasto público realizará una asignación equitativa de los recursos públicos, y su programación y ejecución responderán a los criterios de eficiencia y economía.</p> <p>3. Sólo podrán establecerse prestaciones personales o patrimoniales de carácter público con arreglo a la ley”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Generalidad, • Capacidad económica, • Igualdad, • Progresividad y • No confiscatoriedad.
--------	--	--

Fuente: elaboración propia con base en CPRCR 1949; CE 1978; CPC 1991; CNA 1994; y, CPEUM 1917.

Como resulta del análisis, no existe un listado único de principios constitucionales, (Upegui, 2011). Por tanto, en las constituciones nacionales, se persigue la igualdad, la justicia y la equidad, con lo que se fija la máxima que debe permear como un valor superior plasmado en las leyes, a efecto de dar certeza a los ciudadanos sobre las cargas impositivas que les corresponde y evitar cualquier abuso o arbitrariedad cuando se deban exigir los tributos.

En suma, son los principios de igualdad, justicia y equidad, los que son comunes en las Constituciones de Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España (figura 18). En tales dispositivos jurídicos, se pretende lograr la mayor satisfacción de los ciudadanos en el pago de los tributos, aunque no debe ignorarse que en cualquier circunstancia, su pago constituye un sacrificio (Arrijoja, 2014). Pues tal como lo recuerda Flores Zavala (2004), los ciudadanos deben contribuir a los gastos públicos, pero su sacrificio debe ser el menor posible, esto quiere decir, que el Estado sólo debe exigir lo necesario para cubrir su presupuesto.

Figura 18. Principios constitucionales



Fuente: elaboración propia.

Para Jiménez, Gómez - Sabaini y Podestá (2010) los principios de equidad e igualdad tienen una connotación cercana, que merece ser diferenciada. Aquí se rescata la propuesta de Dworkin (en Carbonell, 2003) respecto a la ‘igualdad económica’ en el que se resalta la importancia de la riqueza o ingreso –que es congruente con la capacidad contributiva–, pero además emerge otra visión que no tiene una connotación monetaria o de riqueza, sino que se enfoca al bienestar de la gente, lo que estaría definido por la cantidad de recursos con los que cuenta una persona para llevar a cabo sus fines.

Según lo señalado por Hincapié (2004), en la Constitución colombiana se busca dar verdadera relevancia al principio de igualdad material, a través de la elaboración y ejecución de la política fiscal, intentando corregir las desigualdades y logrando su plena realización a través de la igualdad. Concretamente, la equidad tiene una estrecha relación con los valores que postula la constitución, respecto a la justicia y solidaridad del Estado Social de Derecho, supuesto que prescribe otorgar un tratamiento diferente a las personas y regiones con requerimientos y recursos diferentes.

Por su parte en la nación mexicana, la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha aclarado el sentido que debe darse al principio de equidad, considerando el análisis del artículo 31-IV CPEUM, que dice:

“Son obligaciones de los mexicanos:

IV. Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como de los Estados, de la Ciudad de México y del Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes”.

Por tanto, la Corte ha establecido respecto al principio en cita que:

“... en esencia, este principio exige que los contribuyentes de un impuesto que se encuentran en una misma hipótesis de causación, deben guardar una idéntica situación frente a la norma jurídica que lo regula, lo que a la vez implica que las disposiciones tributarias deben tratar de manera igual a quienes se encuentren en una misma situación y de manera desigual a los sujetos del gravamen que se ubiquen en una situación diversa, implicando, además, que para poder cumplir con este principio el legislador no sólo está facultado, sino que tiene obligación de crear categorías o clasificaciones de contribuyentes, a condición de que éstas no sean caprichosas o arbitrarias, o creadas para hostilizar a determinadas clases o universalidades de causantes, esto es, que se sustenten en bases objetivas que justifiquen el tratamiento diferente entre una y otra categoría, y que pueden responder a finalidades económicas o sociales, razones de política fiscal o incluso extra fiscales” (SCJN, 2011).

De lo anterior, se desprende que el trato diferenciado a los contribuyentes se justifica debido a argumentaciones económicas, sociales, de política fiscal o extrafiscales; con lo que se cumpliría con la equidad tributaria al colocar en la misma hipótesis a los que tienen la misma capacidad contributiva y ubicar en una categoría diferente a los contribuyentes que no tengan las mismas condiciones.

5.2. La promoción de las cooperativas como mandato constitucional

Recuperando la propuesta que hace Dworkin (en Carbonell, 2003) acerca de la equidad. Se puede reconocer dicha máxima, como lo que genera bienestar a los ciudadanos y cuya aplicación se vería influida por los recursos de los que se dispone para realizar sus fines. Aquí se considera que, el legislador en un esfuerzo por lograr la equidad entre todos, examina la importancia de incentivar ciertos sectores o actividades de beneficio común, lo que debería

ser incorporado preferentemente en la constitución, pero que en ocasiones se incluye en las leyes de tipo cooperativo o bien en las específicas de carácter fiscal.

Para elucidar la concepción contenida en las constituciones nacionales, sobre el fomento de las cooperativas, como obligación del Estado, se analizaron las normas contenidas en los ordenamientos constitucionales. De manera que se estableció que en Argentina y Colombia, no se incluye expresamente algún precepto que conmine al Estado a procurar la creación y desarrollo de las cooperativas. Mientras que en países como Costa Rica, México y España, si se contemplan disposiciones sobre el establecimiento de los mecanismos necesarios para fomentar la creación de sociedades cooperativas.

En este sentido, el precepto constitucional en Costa Rica ordena que (Art. 64 CPRCR): “El Estado fomentará la creación de cooperativas, como medio para facilitar mejores condiciones de vida a los trabajadores”. Con el mandato citado, se corrobora que la creación y fomento de las cooperativas es una exigencia prevista en el dispositivo Constitucional.

En lo que toca al artículo 25 octavo párrafo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM 1917), se establece que:

“La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.” (p. 25).

Como deriva de la norma citada, es un mandato constitucional promover la organización y la expansión de las cooperativas. Tal disposición en teoría, debiera garantizar la creación de normas jurídicas idóneas, lo que en ocasiones no es suficiente, ya que las leyes secundarias como las fiscales, modifican la intención que el legislador tuvo al emitir el mandato constitucional.

Para el caso español, es precisamente en el Título VII denominado Economía y Hacienda, que se incluye el artículo 129. Numeral 2 (CE 1978), que a la letra dice:

“(…)

2. Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción.” (p. 37).

Como se desprende de la norma citada, en España, la estructura de los poderes públicos es la responsable de promover y fomentar las formas de participación de la empresa (como las cooperativas) y para tal efecto se instruye a la creación de una legislación adecuada.

En Colombia, no se encuentra establecido en la constitución la obligatoriedad de fomentar el desarrollo de las cooperativas. No obstante, en la Ley 79/1988 propia de las cooperativas, si se encuentra contenido dicho propósito, indicando que se debe: “dotar al sector cooperativo de un marco propicio para su desarrollo como parte fundamental de la economía nacional...” (p. 1).

Asimismo, en el art. 2 LC, de 23 de diciembre, dice que el cooperativismo es un sistema que contribuye al desarrollo económico, a la democracia y a la equidad en la distribución del ingreso y la propiedad. Enseguida se presenta la disposición mencionada:

“Declárese de interés común la promoción, la protección y el ejercicio del cooperativismo como un sistema eficaz para contribuir al desarrollo económico, al fortalecimiento de la democracia, a la equitativa distribución de la propiedad y del ingreso, a la racionalización de todas las actividades económicas y a la regulación de tarifas, tasas, costos y precios, en favor de la comunidad y en especial de las clases populares.

El Estado garantiza el libre desarrollo del cooperativismo, mediante el estímulo, la protección y la vigilancia, sin perjuicio de la autonomía de las organizaciones cooperativas”.

Puede observarse de la simple lectura de la disposición legal, el Estado colombiano debe garantizar el desarrollo del cooperativismo a través de la promoción y la protección de su ejercicio.

Por lo mencionado, es posible afirmar que la obligatoriedad por parte del Estado de fomentar el desarrollo de las cooperativas, se localiza en ordenamientos constitucionales y/o en legislaciones específicas y la característica no lucrativa únicamente se ubica en tres leyes cooperativas.

En este sentido, pudo confirmarse que la característica no lucrativa, fue introducida por los legisladores en leyes de Costa Rica, Colombia y México, no así en las leyes vigentes en España y Argentina. Cabe recordar que las leyes españolas poseen una visión economicista de la actividad cooperativa, concibiéndola como una entidad que actúa en el mercado, por tanto, debe competir en igualdad de condiciones que el resto de las sociedades, lo que tendría relación con su tratamiento tributario.

Enseguida se muestra en qué tipo de dispositivo jurídico se encuentra la obligación de fomento de las cooperativas, así como si se contempla o no la característica no lucrativa (tabla 34).

Tabla 34. La obligación del fomento de las cooperativas

País	Precepto constitucional	Precepto en la legislación cooperativa	Característica no lucrativa
Argentina	No	No	No
Colombia	No	Si	Si
Costa Rica	Si	Si	Si
México	Si	Si	Si
España	Si	Si	No

Fuente: elaboración propia.

Como se observa en la tabla anterior, las legislaciones cooperativas recogen la finalidad ‘no lucrativa’, dado que dichas sociedades con su gestión empresarial no pretenden la acumulación, sino poseer capacidad financiera suficiente, como un instrumento para lograr beneficios comunes. Es importante recordar que en los ordenamientos jurídicos de Argentina, no se localizaron preceptos constitucionales o legales que implicaran el impulso de las cooperativas o la especificación de la característica no lucrativa.

5.3. Los Fiscos y Cortes nacionales

Desde la perspectiva de John Stuart Mill el impuesto representa un sacrificio para los ciudadanos, ya que para ellos no es factible percibir el beneficio que significa su aportación al Estado, al no percibirlos directamente. Esto obligaría, a que el estado dictara las normas necesarias para lograr que el sacrificio fuera el menor para los ciudadanos, atendiendo a las rentas y el patrimonio que cada uno posea (Flores Zavala, 2004).

No obstante, el sacrificio que hacen los ciudadanos para el pago de los tributos es necesario para que el Estado sufrague el gasto público y pueda generar los satisfactores precisos para el desarrollo de una nación. De manera que, es importante que cuente con instituciones fortalecidas que contribuyan a tal fin.

El Fisco tiene un rol central en la administración, liquidación y recaudación de las contribuciones establecidas mediante ley, para tal efecto en cada país se crea un ente con capacidad coercitiva y que representa al Estado en su carácter de Fisco, de tal manera que en los países estudiados se cuenta con las siguientes:

- Argentina, Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP),
- Colombia, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN),
- Costa Rica, Dirección General de Tributación,
- México, Servicio de Administración Tributaria, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y
- España, Agencia Estatal de administración Tributaria.

En las constituciones de los países se contemplan los órganos responsables de la función de emitir juicios sobre la exacta observancia de las normas jurídicas, es ahí donde se ubica al Poder Judicial, el que se integra a su vez por una estructura organizativa que compone de jueces y magistrados que resuelven las controversias derivadas de la aplicación de las normas jurídicas como las leyes o la constitución.

Los órganos encargados de impartir justicia, dirimiendo las controversias surgidas entre los particulares, o bien, entre los particulares y el Estado, se encuentra contenida en las constituciones.

Las diferentes denominaciones empleadas en los países para designar a las diferentes Cortes, se mencionan enseguida:

- En Argentina, se denomina Corte Suprema.
- En México, se le conoce como Suprema Corte de Justicia de la Nación.
- En Costa Rica, es identificada como Corte Suprema de Justicia.
- En Colombia, se le reconoce como Corte Constitucional.
- En España, existen dos tribunales, uno denominado Tribunal Supremo y otro más llamado Tribunal Constitucional (que atiende derechos constitucionales y garantías).

Las instituciones que se han citado, poseen la facultad de dictar sentencias que en ciertas circunstancias se constituyen en precedentes y en determinadas condiciones en jurisprudencias.

5.4. Análisis comparado de los Impuestos a la Renta en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España

Según Margain Manautou (1983) los impuestos directos tienen la característica de no ser repercutibles, esto quiere decir que no se pueden trasladar a otros sujetos pasivos, lo que implica que incida en la renta o utilidades obtenidas por el propio contribuyente. En consecuencia, según Rodríguez (2011) los impuestos directos en ningún caso podrán ser recuperados de otras personas o transmitidos, por lo que el patrimonio del que obtiene el ingreso se verá afectado por su pago.

De acuerdo con la OCDE, et al. (2018), los impuestos a la renta son una de las fuentes principales de ingresos de los países –aunque en ocasiones superado por los impuestos al consumo–, por lo que su recaudación es fundamental para el ejercicio del gasto público. En los diferentes países estudiados, los impuestos son regulados por leyes tributarias, que fijan

las características que dan certeza a la imposición del tributo, pudiendo identificar elementos tal como lo concibió Adam Smith, entre ellos: el sujeto pasivo, el objeto, el gravamen aplicable, la fecha de pago y las sanciones por el incumplimiento de la norma (Arrijoja, 2014).

En el estudio, el enfoque de los impuestos a la renta se dirigió a las cooperativas del sector financiero. Asimismo, con el objeto de derivar conclusiones se agregan explicaciones sobre el tratamiento aplicable para el resto de las sociedades que tienen finalidades lucrativas.

Como se ha dicho, el tributo debe ser cierto y determinado. Por lo que el tiempo de cobro, la forma de pago, la cantidad que deba entregarse, lo que debe ser claro, llano y evidente para el contribuyente y para cualquier otra persona. La certeza de lo que cada individuo debe pagar es de central importancia, ya que una desigualdad desmedida en la forma de contribuir conduce a un mal tan grande como la más ligera incertidumbre en la cuantía del tributo (Arrijoja, 2014).

5.4.1. Las normas tributarias del gravamen a la renta

Del análisis a las normas tributarias del gravamen a la renta, se puede destacar que el ordenamiento que ha sido recientemente reformado es la Ley de Impuesto a las Ganancias vigente en Argentina (LIG 649/1997, de 6 de agosto). Luego se encuentra la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo) vigente en Costa Rica. En 2016 se reformaron por última vez la legislación mexicana que se denomina Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR/2013, de 11 de diciembre) y luego la (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre) que incluye al Impuesto Sobre la Renta y sus complementarios en Colombia. Por último, en España la LISS 27/2014, de 27 de noviembre, es la que con menor frecuencia ha sido modificada.

Enseguida se pueden ver algunas de las características de los gravámenes a la renta en los cinco países, destacando su denominación legal, el sujeto pasivo y el objeto del tributo (tabla 35).

Tabla 35. Impuestos a la renta (sujeto pasivo y objeto)

País	Ordenamiento jurídico	Sujeto pasivo	Objeto
Argentina	Impuesto a las Ganancias. (LIG 649/1997, de 6 de agosto).	Persona jurídica.	Gravar la obtención de ganancias.
Colombia	Impuesto sobre la Renta y sus complementarios (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre)	Persona jurídica	Gravar las utilidades de las empresas.
Costa Rica	Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR No. 7092/1988, de 19 de mayo)	Persona jurídica	Gravar la obtención de ingresos.
México	Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR/2013, de 11 de diciembre)	Persona moral	Gravar los ingresos, independientemente de donde proceda la fuente de riqueza.
España	LISS 27/2014, de 27 de noviembre LRFIC 20/1990, de 19 de diciembre	Sociedades	Gravar la obtención de la renta, sea cual fuere su fuente u origen.

Fuente: elaboración propia, con base en las fuentes citadas.

Las leyes tributarias también contemplan los gravámenes, que en las diferentes legislaciones latinoamericanas se identifican como tasas, tarifas o alícuotas, las que representan la simple expresión del gravamen expresado en porcentaje y que se aplica sobre la base gravable del impuesto. Cabe señalar que en España los gravámenes se expresan en porcentajes.

5.4.2. Los gravámenes a la renta en los cinco países

Del análisis comparado de las leyes nacionales, deriva que en cuanto al gravamen impuesto a las sociedades lucrativas (en general), es Colombia la que presenta el gravamen más elevado, con el 33% más el 4% que estará vigente durante 2018 y que en 2019 se aplicará el 33%, eliminando la sobretasa del año anterior (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre).

Mientras en México, a las sociedades lucrativas se les aplica un gravamen del 30%, que es sensiblemente menor al mencionado para Colombia. Por su parte, Costa Rica presenta un esquema tributario de tipo proporcional, para las personas jurídicas, considerando el monto de sus ingresos y como resultado se aplican tarifas del 30%, 20%, 15%, 10% y 5%. Finalmente, Argentina y España es el país con menor carga tributaria para las sociedades de capitales con una imposición del 25%. Debe recordarse que Argentina disminuyó recientemente su gravamen a la renta (antes era del 30%), con el objetivo de que sus empresas fueran más competitivas y tuvieran la capacidad para generar un número mayor de plazas de empleo. Asimismo, debe recordarse que de conformidad con la LISS 27/2014, de 27 de noviembre, en España se aplica una imposición del 30% a las entidades de crédito (no cooperativas de crédito, ni cajas rurales), que es mayor que el que rige para las sociedades lucrativas en general.

Además de lo indicado, existen tratamientos tributarios específicos por los que se reducen o eliminan los gravámenes generales. Tales incentivos en varios de los países analizados, benefician la actividad cooperativa, pero en otros se han ido reduciendo paulatinamente las exenciones, como ha ocurrido en Colombia o se ha intentado eliminarlas, como es el caso de Argentina donde se intentó gravar a las cooperativas con la misma carga impositiva que a las empresas de capitales.

Enseguida se muestra un cuadro comparativo de los diferentes gravámenes en las cinco naciones, tanto para las sociedades de capitales y las cooperativas. Para el caso de España se agrega también a las entidades de crédito (tabla 36).

Tabla 36. Impuestos que gravan la renta de las sociedades, en los cinco países

País	Imposición a la renta para sociedades lucrativas	Imposición a la renta para las cooperativas financieras
Argentina	<ul style="list-style-type: none"> • 25% 	Exención total
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> • 33% más una sobretasa del 4% (vigente en 2018) • 33% (a partir de 2019) 	20%
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> • 30% 20%, 15%, 10% y 5%, según el límite de renta bruta 	Exención total
México	<ul style="list-style-type: none"> • 30% 	Exención total, por considerarse personas morales no lucrativas
España	<ul style="list-style-type: none"> • 25% (sociedades lucrativas, que no sean entidades de crédito) • 30% para entidades de crédito (no incluye a las cooperativas de crédito, ni a las cajas rurales) 	25% (aplicable a los resultados cooperativos) 30% (aplicable a los resultados extracooperativos)

Fuente: elaboración propia.

Como ya se ha dicho, la idea de gravar a las cooperativas no es ajena de los países europeos como España. Debe recordarse que desde el año 2000, como resultado de denuncias presentadas por asociaciones de empresarios de Madrid y Cataluña se empezó a cuestionar la posible inequidad por tratamientos fiscales especiales para las cooperativas, lo que luego fue reiterado por otros sectores de la UE, por el pretendido trato diferenciado que se otorga a dichas sociedades, aduciendo que institúan ayudas de Estado prohibidas por el art. 107 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (Alguacil, 2010, 2010 a, 2003; Rodrigo, 2010, Aguilar, 2012).

La LISS 27/2014, de 27 de noviembre, vigente en España, indica que el gravamen del impuesto será la del 25%, que es aplicable tanto para las cooperativas financieras como para las demás sociedades lucrativas. De forma que, haciendo la comparación, no existe diferencia

alguna en cuanto al gravamen para ambas sociedades; excepto porque las cooperativas financieras deberán separar contablemente la fuente de sus ingresos y como resultado de ello, los resultados extracooperativos y pagar un impuesto mayor, es decir el 30%, aunado a que la carga que significa el control contable y administrativo para dichas sociedades significa un arduo trabajo.

Ahora bien, de la comparación de las cooperativas financieras y las entidades de crédito españolas, puede observarse que las primeras pagan una cantidad menor de impuesto por los resultados cooperativos 25%, respecto del 30% que se asigna a las entidades de crédito, pero en cuanto a los resultados extracooperativos se iguala a las cooperativas financieras y a las entidades de crédito ya que en este caso se paga un gravamen del 30%.

El escenario que grava a las cooperativas financieras se replica en Colombia, donde dichas sociedades también pagan el Impuesto Sobre la Renta, pero a un gravamen reducido del 20%, lo que es favorable si se considera que las sociedades lucrativas tributan a un porcentaje más elevado, es decir al 33% más el 4% durante 2018 y del 33% a partir de 2019.

Debe recordarse que en Colombia recientemente se han modificado las leyes tributarias, con la finalidad de reforzar la recaudación y como resultado incrementar la carga impositiva para las cooperativas, como ha ocurrido con la Impuesto Sobre la Renta y sus complementarios (LRTE No. 1819/2016, de 29 de diciembre). Sin embargo, pese a que las cooperativas financieras en Colombia quedan sujetas al gravamen a la renta, dicho tributo es menor que el que aplica a las sociedades de capitales.

Para el caso de Argentina, el tratamiento fiscal es favorable para las cooperativas, debido a que se suspendió la entrada en vigor del gravamen a la renta que las asignaba una imposición en igualdad de circunstancias, equiparable a las entidades lucrativas. Es un hecho que la disposición que cataloga a las cooperativas financieras como sociedades lucrativas se mantiene en la Ley Impuesto a las Ganancias, pero que también se incluye en el mismo ordenamiento, la liberación total del tributo para las cooperativas financieras, lo que finalmente resulta muy favorable para dichas sociedades (LIG 649/1997, de 6 de agosto).

En los países analizados se observaron tratamientos fiscales que resultan propicios para las cooperativas financieras. Es en México y Costa Rica, donde las legislaciones tributarias contienen la liberación total del impuesto, por tanto, sus excedentes o utilidades los destinarán a la distribución entre sus socios o bien, a reservas para el fortalecimiento de las cooperativas. Consecuentemente, al decretar la distribución de remanentes, son los socios los que deberán pagar el gravamen a la renta, por lo que la función de la sociedad cooperativa se limitará a efectuar la retención y el entero del impuesto respectivo. Puede afirmarse que, Argentina posee también un tratamiento favorable por la exención total a que son sujetos los resultados de las cooperativas financieras, pero debe recordarse que tales sociedades están obligadas a pagar una imposición adicional sobre el capital.

Por tanto, la concepción de equidad, igualdad o justicia en materia tributaria es diferente entre las naciones, siendo más cercana la concepción que para las cooperativas se designa en Costa Rica y México, que son los países que ofrecen incentivos más amplios a las cooperativas en materia de los Impuestos a la Renta, los que se expresan a través de la liberación total de dicho tributo.

Por la contrastación realizada, se confirma que existe una tendencia a gravar a las cooperativas para fines de los Impuestos a la Renta, lo que no tiene relación con el tamaño de estas, dado que las disposiciones impositivas se aplican por igual a todas las cooperativas financieras. Por tanto, las modificaciones a las leyes tributarias no están vinculadas con el incremento en su capacidad económica, tamaño o su desarrollo, tal como lo afirma Cracogna (2005), por lo que las modificaciones pueden tener su explicación en las políticas públicas sugeridas desde organismos internacionales, ya que se ha visto que ante la baja recaudación o acotada presión fiscal se sugiere reformar las leyes, eliminando los incentivos fiscales.

5.4.3. La equidad horizontal y vertical en los gravámenes a la renta en los cinco países

Retomando los principios constitucionales contenidos en los diferentes ordenamientos de los países, Gorospe y Herrera (2007) proponen que la capacidad económica o contributiva está en la esencia del sistema tributario, ya que integra el criterio de igualdad tributaria. No obstante, en la propuesta de Dworkin (en Carbonell, 2003) se concibe a la igualdad tributaria, desde una perspectiva de riqueza y del bienestar de las personas.

Desde la directriz de la capacidad económica, es trascendente recordar que en los sistemas tributarios persiste la equidad horizontal y vertical de la que habla Stiglitz (1995), pues al amparo de esta concepción se logra la medida justa para la contribución para el gasto público a cargo de los ciudadanos, ya que idealmente con las leyes tributarias se buscaría que los sujetos que son iguales en todos los aspectos, reciban idéntico trato (equidad horizontal) y los que se encuentran en condiciones diferentes para cubrir los impuestos, reciban un trato diferenciado (equidad vertical).

En consecuencia, la equidad vertical y horizontal puede observarse en el tratamiento fiscal que se otorga a las cooperativas, respecto de las empresas de capitales. Los países pueden clasificarse en cuanto a la visión que se incluye en las leyes tributarias que gravan la renta, de manera que se analizan los países latinoamericanos en los que es visible la equidad vertical y por separado se analiza el caso de España, como sigue:

1. En los países latinoamericanos (Argentina, Colombia, Costa Rica y México), es perceptible la equidad vertical. En dichas naciones, existe una clara diferenciación para fines del gravamen a la renta entre las cooperativas financieras y las empresas de capitales.

En tres de los países (Argentina, Costa Rica y México) se les libera totalmente del pago del gravamen a la renta, a las cooperativas financieras y se grava a las empresas de capitales. Por su parte, en Colombia se aplica una imposición reducida a las cooperativas, lo que es contrastante con una mayor carga fiscal para las empresas de capitales, por lo que a pesar de que en dicha nación se paga la imposición a la renta, representa una carga impositiva menor.

2. En España se infiere que existe una equidad horizontal, lo que en apariencia es así, dado que gravámenes contemplados en la LISS 27/2014, de 27 de noviembre, son las mismas para las cooperativas financieras y las empresas de capitales, excepto por los resultados extracooperativos. Esto quiere decir que, las cooperativas financieras terminan absorbiendo una mayor carga impositiva por el gravamen del 30% para los resultados extracooperativos, lo que resulta en una evidente inequidad, dado que se trata de sujetos que no son iguales y que no tienen la misma capacidad contributiva, aunado a que tienen una finalidad social y económica distinta.

Asimismo, es ineludible analizar a las cooperativas financieras y a las entidades de crédito a la luz del principio de equidad, específicamente respecto de la equidad horizontal y vertical. De manera que, debe advertirse que las entidades de crédito que no son las dedicadas a la actividad cooperativa, ni son cajas rurales, tributan al 30%, gravamen que es superior al establecido para las cooperativas de crédito en lo que corresponde a los resultados cooperativos, para este supuesto se entendería que existe una equidad de tipo vertical que en apariencia resultaría ventajoso para las cooperativas de crédito, pero esto no es así, ya que se otorga el incentivo, reconociendo la idoneidad del modelo social y el mandato contenido en la constitución.

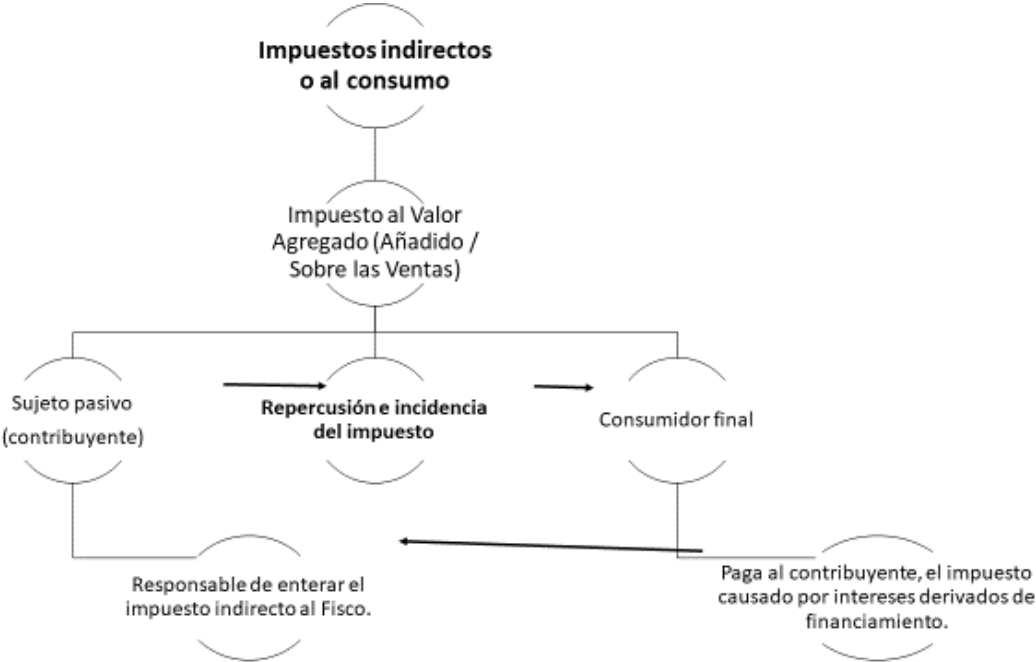
No obstante, se tiene otro supuesto entre estas sociedades, que es la equidad horizontal, ya que por los resultados cooperativos se paga el mismo gravamen que es el 30%, lo que resulta desventajoso para las cooperativas de crédito, debido a que además de la carga administrativa que significa la separación de los resultados, no es posible que se le otorgue un trato igualitario a sociedades que esencialmente son diferentes.

5.5. Comparación de Impuestos al Consumo en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España

Los impuestos al consumo o indirectos, pueden ser identificados por el fenómeno impositivo denominado repercusión. Para este particular, Margain Manautou (1983) dice que este tipo de impuestos son repercutibles, lo que implica que el impuesto causado sea trasladado a otra persona en virtud de la transferencia de la carga impositiva.

En este orden de ideas, Flores Zavala (2004) y Delgadillo (2012) señalan que dichos tributos se caracterizan por su incidencia en el consumo, lo que quiere decir, que el consumidor final es el último pagador del impuesto y no quien se ostenta como contribuyente para efectos legales (figura 19).

Figura 19. La repercusión y la incidencia en los impuestos indirectos



Fuente: elaboración propia.

Es importante mencionar que los impuestos al consumo, se introducen a las estructuras tributarias, como una estrategia para simplificar la recaudación del tributo o por razones económicas. De forma que se implanta legalmente, debido a que administrativamente es un mecanismo rápido y eficaz para la recuperación del ingreso tributario.

5.5.1. Impuestos al consumo: denominaciones, sujeto y objeto

Derivado del estudio de los impuestos indirectos, pudo observarse que con excepción de México, dichos tributos son los de mayor recaudación en los países estudiados (OCDE, et al. 2018). Con el análisis comparado de los ordenamientos y sus normas jurídicas en cada uno de los países, fue posible establecer, en quiénes (sujeto pasivo) recae el tributo y sobre qué se grava, observando que los diferentes conceptos asociados con el consumo, son coincidentes en los cinco países (tabla 37).

Tabla 37. Sujetos y objeto de los impuestos al consumo en cinco naciones

País	Ley y denominación del impuesto	Sujeto	Objeto
Argentina	Ley Impuesto al Valor Agregado. (LIVA 27.430/1997, de 26 de marzo)	Personas humanas y Personas jurídicas	Las ventas, locaciones, prestación de servicios, importaciones, entre otros
Colombia	Ley del Impuesto Sobre las Ventas	Personas naturales y personas jurídicas	La prestación de servicios, la venta e importación de bienes.
Costa Rica	Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA No. 6826/1982, de 8 de noviembre)	Personas físicas y personas jurídicas	La venta de mercancías, las importaciones y la prestación de servicios.
México	Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA/1978, de 29 de diciembre)	Personas físicas y personas morales	Enajenación de bienes, prestación de servicios independientes, uso o goce temporal de bienes e importación de bienes.
España	Ley 37 del Impuesto al Valor Añadido. (LIVA 37/1992, de 28 de diciembre)	Personas físicas y sociedades	Las operaciones de entrega de bienes y prestación de servicios, las adquisiciones intracomunitarias de bienes y las importaciones de bienes.

Fuente: elaboración propia, con base en las leyes citadas.

Es relevante comentar que en todas las leyes nacionales se contemplan gravámenes expresados en porcentajes, los que son aplicados a la base del impuesto. Por lo que en las diferentes legislaciones, existe un gravamen general y otros diferenciados. Además, los diferentes ordenamientos, de manera general contemplan incentivos fiscales, los que en su mayoría se manifiestan a partir de la exención del impuesto y ofrecen la liberación de pago a diferentes conceptos de consumo, entre otros, los destinados para la alimentación.

5.5.2. Tratamiento impositivo del gravamen al consumo en las cinco naciones

Para el análisis de la imposición al consumo, se llevó a cabo una extensa revisión del gravamen vigente en los diferentes países, para conocer si existía o no liberación del pago que beneficiara a las cooperativas financieras. Además se efectuó una contrastación con las normas aplicables a las empresas de capitales.

Como resultado, pudo determinarse que el impuesto al consumo con mayor cuantía, es el que corresponde al 21%, que es la que rige en Argentina y que se aplica inclusive a las cooperativas financieras. España es el país que en con la misma carga tributaria, grava a sus ciudadanos, estableciendo un gravamen máximo del 21%, pero que no es aplicable para gravar servicios financieros. En Colombia, el tratamiento marca la exención total para intereses que derivan del otorgamiento de créditos. En Argentina, el gravamen es general a la tasa del 21%, pero si las sociedades lucrativas dedicadas a la intermediación financiera cumplen con las disposiciones del Comité de Basilea, quedan exentas. En Costa Rica, el impuesto por los intereses derivados de financiamiento, tienen el mismo tratamiento de exención, tanto para las sociedades lucrativas, como para las cooperativas financieras. Mientras que en México, existen exenciones en general para los sujetos dedicados a la intermediación financiera, salvo que para los socios de cooperativas existen mayores requisitos que para el resto del sector financiero. Por tanto, la exoneración del gravamen al consumo para los intereses obtenidos por los bancos en México, no presenta tantos requisitos, lo que resulta en que el tratamiento que se otorga a las sociedades lucrativas presenta mejores ventajas, lo que es notoriamente inequitativo.

Por lo mencionado, tal como lo han apuntado Lara y Alguacil (2017), en ocasiones el efecto de las exenciones es mayormente benéfico para las empresas de capitales que para las cooperativas financieras.

Con el análisis comparativo de los diferentes impuestos al consumo, se determinó el tratamiento fiscal que prevalece tanto para cooperativas financieras y las sociedades lucrativas dedicadas a la intermediación financiera en los cinco países (tabla 38).

Tabla 38. Impuestos al consumo o indirectos en cinco países

País	Gravamen al consumo para sociedades lucrativas (dedicadas a la intermediación financiera)	Gravamen al consumo para las cooperativas financieras
Argentina	Gravamen del 21% y exenciones para las entidades bancarias que cumplan con las disposiciones del Comité de Basilea	Gravamen del 21% ⁽¹⁾
Colombia	Exención total	Exención total
Costa Rica	Exención total	Exención total
México	Gravamen del 16% y exenciones para entidades del sistema financiero	Gravamen del 16% y exenciones por intereses cobrados y pagados que cumplan con los requisitos que la ley establece
España	Exención total	Exención total

Fuente: elaboración propia.

(1) Únicamente serán exentos los intereses abonados por las cooperativas a sus socios.

Como deriva de la tabla anterior, se puede afirmar que los incentivos fiscales para las cooperativas financieras, existen prácticamente en los mismos términos que para las demás sociedades que llevan a cabo actividades financieras de las que deriven intereses, salvo las precisiones ya realizadas.

5.5.3. La equidad vertical y horizontal en los impuestos al consumo

El tema de la equidad tributaria para los impuestos al consumo en las cinco naciones, debe ser analizado desde la óptica del impacto en los contribuyentes y especialmente en las personas en las que incide el tributo.

Es por ello que en los impuestos indirectos, son los consumidores finales quienes efectivamente pagan el impuesto, aunque legalmente se ostenten como contribuyentes los encargados de la traslación. La necesaria liberación del tributo para los intereses que deriven

del crédito es vital para las cooperativas financieras, ya que se abarata el costo financiero que impacta en la economía de los usuarios del financiamiento.

En los siguientes párrafos se explican los diferentes gravámenes vigentes en las cinco naciones y su efecto a la luz de la equidad vertical u horizontal.

En Argentina, se observa la aplicación de disposiciones fiscales que son desventajosas para las cooperativas financieras, ya que en términos generales pagan el 21% por los intereses derivados de financiamiento, lo que es contrastante con la liberación del impuesto para las instituciones de crédito que se apeguen a los criterios del Comité de Basilea. Por lo anterior, podría decirse que se trata de una equidad vertical, pero esto no es así, ya que se está privilegiando a sociedades que poseen mayor capacidad contributiva y realizan un número mayor de operaciones financieras, además de que su finalidad es totalmente lucrativa.

Por lo mencionado, se considera que el legislador debe corregir tal escenario, pues en la medida de que queden gravados los intereses derivados de financiamiento, las personas que acceden a los créditos de las cooperativas se empobrecerán aún más por el encarecimiento del servicio financiero.

El gravamen al consumo vigente en Colombia contenido en el Estatuto Tributario Nacional (ETN/2012), exonera de igual forma a las sociedades lucrativas y a las cooperativas financieras. En consecuencia, el tratamiento es equitativo entre ambas sociedades, por lo que se estaría observando la denominada equidad horizontal. Sin embargo, debe recordarse que las cooperativas financieras en Colombia, así como en otras regiones latinoamericanas, cumplen con una función social, que beneficia a las personas con menores recursos económicos o que se encuentran en condiciones de pobreza, lo que no ocurre en las entidades de tipo bancario.

El gravamen aplicable en Costa Rica para los fines de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA No. 6826/1982, de 8 de noviembre), se observó que no existe diferenciación entre las sociedades lucrativas (bancarias) y las cooperativas financieras, por lo que se contempla la exención total para los intereses y las comisiones derivadas de las operaciones que lleven a cabo con motivo de la intermediación financiera, lo que es positivo

para los usuarios de servicios financieros. No obstante, aunque se observa una equidad horizontal entre los sujetos eximidos del impuesto, debe considerarse que la finalidad de las cooperativas es de beneficio para las personas y sus comunidades.

En México el Impuesto al Valor Agregado significa una importante fuente de recaudación, pero al mismo tiempo un rubro con una carga significativa en materia de gasto fiscal, dados los diversos tratamientos que otorgan incentivos fiscales a los diferentes sujetos del impuesto. Entre estos sujetos se encuentran las cooperativas financieras y otras entidades integradas al sistema financiero mexicano.

En el ordenamiento legal (LIVA/1978, de 29 de diciembre) se establece la posibilidad de que los intereses cobrados y pagados por las cooperativas queden exentos, de cumplirse con los requisitos legales que en el siguiente párrafo se explican. Para el caso de los participantes en las cooperativas es central mencionar que en lo que respecta a los intereses pagados por los socios, estos quedan liberados del impuesto, bajo una serie de requisitos vinculados con la realización de una actividad remunerada, por lo que si se reflexiona que las cooperativas financieras prestan servicios a los sectores más desprotegidos y que en ocasiones los asociados no pueden justificar la obtención de ingresos, dado que representan percepciones del gasto familiar. Por tanto, es prácticamente imposible cumplir con los requisitos legales, por lo que por los servicios de crédito los socios pagan los intereses al 16% que es el gravamen máximo de impuesto.

Paralelamente, las instituciones de crédito en México (como los bancos), cuentan con exenciones (sin tantas exigencias) y el gravamen al 16%. Con lo mencionado, se hablaría de la existencia de la equidad horizontal, pero esto no es así en la práctica ya que como se ha dicho, muy pocas operaciones realizadas por las cooperativas financieras quedan en el supuesto de exención.

Para el impuesto al consumo vigente en España, se consideran exentos los intereses derivados de financiamiento, por lo que no se contempla ninguna diferenciación entre las sociedades. Entonces, las operaciones que se lleven a cabo a través de las empresas de capitales y las cooperativas financieras estarán sujetas a la exoneración total del Impuesto al Valor Añadido cuando se trate de intereses a cargo de los usuarios de los servicios de crédito,

en consecuencia, se estaría ante una equidad de tipo horizontal. No obstante, el legislador debería aplicar el mandato constitucional para el fomento de las cooperativas y revisar el tratamiento que se otorga a las cooperativas financieras.

5.6. El análisis fiscal comparado para las sociedades en los cinco países

Los tributos son necesarios en una nación para darle viabilidad, por lo que es deseable crear instituciones económicas inclusivas (Acemoglu y Robinson, 2012), lo que propiciaría la creación de mercados inclusivos, dando libertad a las personas para realizar las actividades económicas que deseen, estableciendo marcos jurídicos que promuevan la equidad. Se ha confirmado que los países son diferentes y que esta diversidad los conduce a determinar, cómo se estructuran sus instituciones, sus mecanismos para recaudar tributos y los incentivos que motivarán la conducta de los ciudadanos.

En este sentido, se rescata la aseveración de Rodrigo (2003) quien considera lógico que las cooperativas aporten para el gasto público en menor medida, ya que los beneficios se revierten en beneficios para la comunidad, por lo que al ser sujetas de exenciones se reconocen sus características particulares y su real situación contributiva.

Los escenarios tributarios en las cinco naciones dan cuenta del impulso que el Estado da a las empresas o de las limitaciones que estas tienen para desarrollarse, además muestran las tendencias que surgen de las políticas públicas nacionales, que en ocasiones son delineadas por las presiones del ambiente institucional y no por las necesidades reales de los ciudadanos.

Por tanto, se considera necesario integrar los tratamientos fiscales tanto para el gravamen a la renta, como para los que corresponde a los impuestos al consumo para las sociedades en los diferentes países.

Enseguida se presentan los diferentes gravámenes al consumo y a la renta, que persisten en los ordenamientos jurídicos para las empresas de capitales y las cooperativas financieras, en las cinco naciones (tabla 39).

Tabla 39. Comparativo de tributos entre cooperativas financieras y empresas de capitales

País	Impuesto al consumo (gravamen general)	Impuesto al consumo cooperativas financieras	Impuesto a la renta (sociedades)	Impuesto a la renta cooperativas financieras
Argentina	21%	21%	25%	Exento
Colombia	19%	Exento	33% + 4%*	20%
Costa Rica	13%	Exento	30% 20%, 15%, 10% y 5%	Exento
México	16%	16% y exento	30%	Exento
España	21%	Exento	-25% (en general) -30% (entidades de crédito)	-25% por resultados cooperativos. -30% por los resultados extracooperativos.

Fuente: elaboración propia.

*33% en 2019.

Algunas consideraciones que resultan de la contrastación de los tributos a la renta y al consumo, se muestran enseguida:

- Los gravámenes más altos en el impuesto al consumo, son los que prevalecen en Argentina y España con el 21%, seguido por Colombia con el 19%, luego México con el 16%, mientras que el más bajo se presenta en Costa Rica con el 13%. En lo que corresponde a las exenciones para las actividades de crédito que se llevan a cabo en las cooperativas financieras muestran que, en Colombia, Costa Rica y España, se exentan en su totalidad los intereses derivados del financiamiento, mientras que en México se gravan al 16%, con algunas exenciones por tipo de crédito. Asimismo, en Argentina se aplica el gravamen general del 21% y únicamente se consideran exenciones para los intereses pagados por las cooperativas.
- En lo que respecta al gravamen a la renta, el tributo más alto corresponde a Colombia, país que durante 2018 mantiene una carga impositiva del 33% + el 4%

y en 2019 33%. Luego, se encuentran Argentina y México con el 30%, mientras que España tiene un gravamen a la renta del 25%, finalmente se encuentra Costa Rica, que presenta el tributo más proporcional con gravámenes del 30% 20%, 15%, 10%.

En contraste, los incentivos que son favorables para las cooperativas financieras, se presentan en Argentina, Costa Rica y México, países que exoneran en su totalidad los ingresos o rentas de dichas sociedades. Por su parte, Colombia aplica una reducción de impuestos por lo que paga el 20%. Mientras que en España las cooperativas pagan el tributo a la renta según sus resultados, por los cooperativos el 25% y por los extracooperativos el 30%.

Algunas precisiones sobre los tributos en los cinco países muestran que; en Argentina se exenta del pago del gravamen a la renta a las cooperativas. No obstante, existe un impuesto que grava el capital y que se encuentra en la Ley denominada: Contribución extraordinaria sobre el Capital de Cooperativas y Mutuales de Ahorro, de Crédito y/o Financieras, de Seguros y/o Reaseguros. Con dicho impuesto se pretende obtener alguna recaudación de las cooperativas financieras (LCECC 27.486/2019, de 7 de enero).

Adicionalmente, debe recordarse que en Colombia los beneficios fiscales se han disminuido en los últimos años para las cooperativas, pero no han llegado al nivel impositivo que se aplica las empresas de capitales en dicho país; dado que las cooperativas disfrutaban de un régimen especial que contempla un gravamen a la renta reducido, siempre que dichas sociedades cumplan con los requisitos establecidos en la ley. Cabe señalar que cuando las cooperativas financieras incumplen los requisitos para ser clasificadas en el régimen especial para las cooperativas, estas quedan gravadas de la misma forma que aplica a las empresas de capitales. Es importante indicar que en la regulación colombiana se contempla la reducción de impuestos, lo que se considera como un régimen especial para las cooperativas.

Asimismo, debe puntualizarse que en España surgen tres escenarios: por una parte, las sociedades (en general) cubren una imposición a la renta del 25%; mientras en el segundo escenario las cooperativas deben separar sus operaciones, por los resultados cooperativos pagan el 25% y por los extracooperativos el 30%; adicionalmente, el tercer aspecto a

considerar es el que se refiere a las entidades de crédito, las que deben cubrir un impuesto al 30%.

5.7. El estudio comparado de los incentivos tributarios en las cinco naciones

Entre las funciones que se atribuyen al Estado, Mankiw (2012) insiste en la importancia de que dicha institución sea la responsable de adoptar las medidas necesarias para establecer los incentivos capaces de movilizar la economía e incorporarlos a los dispositivos legales. Para el desarrollo de este capítulo, en primer lugar, se analizan los diferentes tipos de incentivos, para luego determinar, cuáles son los que prevalecen en las cinco naciones y su relación con el gasto fiscal o tributario. Posteriormente, se hace un análisis integral de los incentivos fiscales que predominan entre las cooperativas financieras de los cinco países.

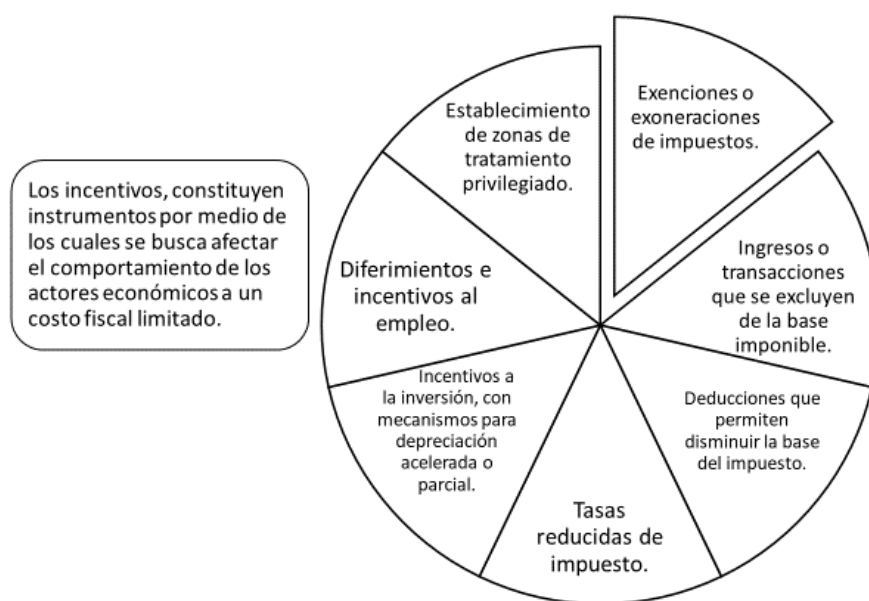
5.7.1. Los incentivos tributarios y el gasto fiscal en las legislaciones de los cinco países

Para analizar los incentivos tributarios en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España, recordaremos la definición que proporciona Arrijoja (1978, pp. 301 y 302), sobre los incentivos, diciendo que significan:

“Un sacrificio en las percepciones tributarias que el Estado acepta en aras de promover un mayor desarrollo industrial y una mayor captación de divisas tendiente al mejoramiento de la balanza comercial”.

De modo que los incentivos se manifiestan como estímulos proporcionados por Estado, a través leyes, para promover las actividades que considera de interés público. Por lo que pueden identificarse diversas clases, los que quedan contenidos en las legislaciones tributarias (figura 20), de entre ellas son las más recurrentes las exenciones.

Figura 20. Tipos de incentivos tributarios



Fuente: elaborado con base en Jiménez y Podesta (2009); Villela, Lemgruber y Jorratt (2009).

Entre los elementos aludidos, destacan las exenciones temporales de impuestos como la forma usual de incentivo fiscal, cuya función es eximir a las nuevas empresas del pago cargas tributarias, como los impuestos directos o indirectos, durante un tiempo definido o aplicando gravámenes reducidos del mismo. En este sentido, las exenciones subjetivas tienen su justificación en argumentos de tipo político, económico o social, que dependen de condiciones externas a los declarados como exentos, por lo que en palabras de Giannini “las exenciones no representan, por tanto, un privilegio y, como tales no contradicen el principio de igualdad tributaria” (De la Garza, 2012, p. 519).

Como se ha afirmado antes, Agoisin, Barreix, Gómez-Sabaini y Machado (2005) dicen que los gastos tributarios o fiscales es el inicio para abordar la perspectiva de los incentivos fiscales. Las partidas de gasto fiscal se presentan como un listado de incentivos, que en su mayoría son concebidos como una pérdida o renuncia a la recaudación fiscal, con los que se reduce la carga tributaria para el sujeto pasivo y se merma la capacidad recaudatoria de los sujetos activos (los Fiscos).

Enseguida se explicitan las diferentes concepciones de gasto fiscal o tributario referidas a cada una de las naciones estudiadas:

- Argentina. Considera “al monto de ingresos que el fisco deja de percibir al otorgar un tratamiento impositivo que se aparta del establecido con carácter general en la legislación tributaria, con el objetivo de beneficiar a determinadas actividades, zonas, contribuyentes o consumos.” (Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal, s.f., p.1).
- Colombia. Para esta nación, de acuerdo con El Manual de Transparencia Fiscal, representan “las concesiones o exenciones a una estructura tributaria “normal” que reducen la recaudación de ingresos del gobierno y que, como los objetivos de política del gobierno pueden lograrse en forma alternativa a través de subsidios u otros desembolsos directo, se considera equivalente a un gasto presupuestario” (Parra, Albarracín y Reyes, 2009, p. 9).
- Costa Rica. En este país se concibe el gasto fiscal como “nivel de ingresos que el Gobierno deja de percibir al otorgar un tratamiento impositivo distinto al que se aplica de carácter general, en legislación tributaria nacional y que tiene como fin beneficiar o promover a determinadas actividades, sectores, regiones o grupos de contribuyentes.” (p.11).
- México. Se refiere a aquel tratamiento de carácter impositivo que se desvía de la estructura “normal” de los impuestos, que da lugar a un régimen de excepción y que implica una renuncia de recaudación tributaria.
- España. En este país se contempla el concepto de gasto tributario.

Las partidas que por concepto de incentivos se incluyen en las legislaciones de Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España. En la siguiente tabla se presentan los diferentes conceptos de incentivo que se integran al gasto fiscal nacional y se mencionan los que corresponden a las cooperativas (tabla 40).

Tabla 40. El gasto fiscal en países de América Latina y España

País	Partidas de gasto fiscal por nación	Fuente	Gasto fiscal para las cooperativas
------	-------------------------------------	--------	------------------------------------

Argentina	-Pérdidas en la recaudación. -Diferimiento de impuestos. -Amortización acelerada de ISR. -Devolución de créditos fiscales en IVA. -Evasión.	Jiménez y Podesta (2009)	- No aplica en materia del gravamen a la renta. - Aplican parcialmente exenciones, por los intereses abonados por las cooperativas a sus socios.
Colombia	-Impuesto al Valor Agregado que incluye exenciones o exclusiones. -Régimen de Zonas Francas. -Entidades sin ánimo de lucro.	Banco Mundial (2012)	- Reducción del gravamen a la renta, - Exención por los intereses en materia del impuesto al consumo.
Costa Rica	-Exenciones, -Deducciones, -Gravámenes reducidos (preferenciales), -Pagos diferidos y regímenes especiales. -Estímulos a la inversión extranjera, a las empresas y proveedores en zonas francas. -Créditos fiscales, -Diferimientos tributarios.	Ministerio de Hacienda (2011) Agosin, et al., (2005)	- Exención total del gravamen a la renta. - Exención total de IVA.
México	-Gravámenes diferenciados. -Exenciones, subsidios y créditos fiscales. -Condonaciones. -Facilidades administrativas. -Estímulos fiscales. -Deducciones autorizadas, -Tratamientos y regímenes especiales.	Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2016)	- Exención total del gravamen a la renta. - Exenciones limitadas por los intereses, para el Impuesto al Valor Agregado.
España	-Subvenciones directas al sector privado a través de programas de reconversión industrial y reindustrialización.	Bosh (1995)	- Exención por los intereses en materia del Impuesto al Valor Añadido.

Fuente: elaboración propia, con apoyo en las fuentes mencionadas.

Debe subrayarse que entre los países que se han comparado, Costa Rica es el único país que muestra un análisis desagregado de las partidas que integran el gasto fiscal en materia de impuestos al consumo y al ingreso, además de la especificación de los sectores beneficiados.

Dado que tal como se muestra en el documento denominado Gasto Tributario en Costa Rica 2016 (Ministerio de Hacienda, 2016), el 5.34% del PIB, que es el importe total del gasto fiscal, que se integra por los diferentes incentivos que se incluyen en las leyes impositivas vigentes. Puede observarse que el Impuesto al Valor Agregado (antes Impuesto General sobre las Ventas) es el que presenta mayores incentivos con el 2.89%, mientras que el 2.20% que corresponde al Impuesto sobre la Renta. En el reporte se menciona que las exoneraciones para las cooperativas representan el 0.06% del PIB, lo que no es representativo, respecto del 5.34% del gasto fiscal total de dicha nación.

En Colombia se reportó para 2010, un gasto fiscal equivalente al 1.6% del PIB (Banco Mundial, 2012). El porcentaje señalado, seguramente se verá reducido, en virtud de las últimas reformas tributarias. Además, se presenta un concepto de gasto denominado ‘Actividades de las cooperativas financieras y fondos de empleados’, dado que las cooperativas se incluyen en un régimen especial que contempla incentivos tributarios (Parra, Albarracín y Reyes, 2009).

De acuerdo con el reporte de gastos fiscales en México, no se tiene la práctica de mostrar un dato global como porcentaje del PIB. No obstante, puede verificarse que las partidas que presentan un mayor porcentaje son los gravámenes reducidos en el Impuesto al Valor Agregado con el 1.1796%, seguido del 0.7511% aplicado en exenciones para las personas físicas (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2016). De acuerdo con el Instituto Belisario Domínguez (2018), respecto a las cooperativas de ahorro y préstamo y otras entidades similares, se tiene el dato desagregado para 2018, de las exenciones otorgadas a las personas físicas (socios), por concepto de intereses pagados por dichas sociedades que corresponde al 0.4% del total otorgado en el rubro de Impuesto Sobre la Renta, porcentaje equivalente a 683 millones de pesos mexicanos.

El Informe de Gastos Tributarios para la República de Argentina, muestra un desagregado de las partidas referidas a los incentivos, entre las que se encuentra la ‘exención de las cuotas sociales de cooperativas’, que se presentan ‘sin dato’ para los años de 2015 a 2017 (Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal, s.f.).

5.7.2. Análisis comparado de los incentivos fiscales en las cinco naciones

De la Garza (2012) dice que son diversas las razones por las que el legislador puede establecer exenciones para ciertos sujetos; lo que corresponde a la exención subjetiva de la que hablaba Jarach, estableciendo que algunos hechos que entran en el supuesto de la imposición son excluidos para algunos sujetos que resultarían contribuyentes, pero en atención a su naturaleza especial y a sus fines quedan exentos del pago del impuesto.

Según lo señalado por Arriola (2014), Flores Zavala (2004) y Sánchez (2009), no debe dar el mismo tratamiento a todos los sujetos en materia de exenciones, pues existen condiciones diferenciadoras que se expresan a través de la capacidad contributiva, por tanto, debiera considerarse que la exención representa la excepción a la aplicación del principio de generalidad. Por tanto, los incentivos tributarios que se ubicaron en las distintas legislaciones fiscales de los cinco países, para las cooperativas financieras se manifiestan mediante las exenciones y las reducciones de impuestos contenidas en las leyes tributarias a la renta y al consumo. Los diferentes incentivos para los gravámenes a la renta y al consumo, aplicables a las cooperativas financieras, se presentan como sigue (tabla 41):

Tabla 41. Tipos de incentivos a la renta y al consumo para las cooperativas financieras

País	Incentivos en el gravamen a la renta.	Incentivos en el gravamen al consumo.
Argentina	Exención total	Sin incentivos fiscales
Colombia	Gravamen reducido	Exención total
Costa Rica	Exención total	Exención total
México	Exención total	Aplican parcialmente exenciones, cumpliendo con las disposiciones contenidas en la ley
España	Sin incentivos fiscales	Exención total

Fuente: elaboración propia.

Por tanto, en todos los países se observa la aplicación de incentivos, siendo en Argentina, Costa Rica, México y Colombia que se encuentran los beneficios más notables en materia de

los impuestos a la renta a través de exenciones y solo en Colombia se observó la reducción del tributo.

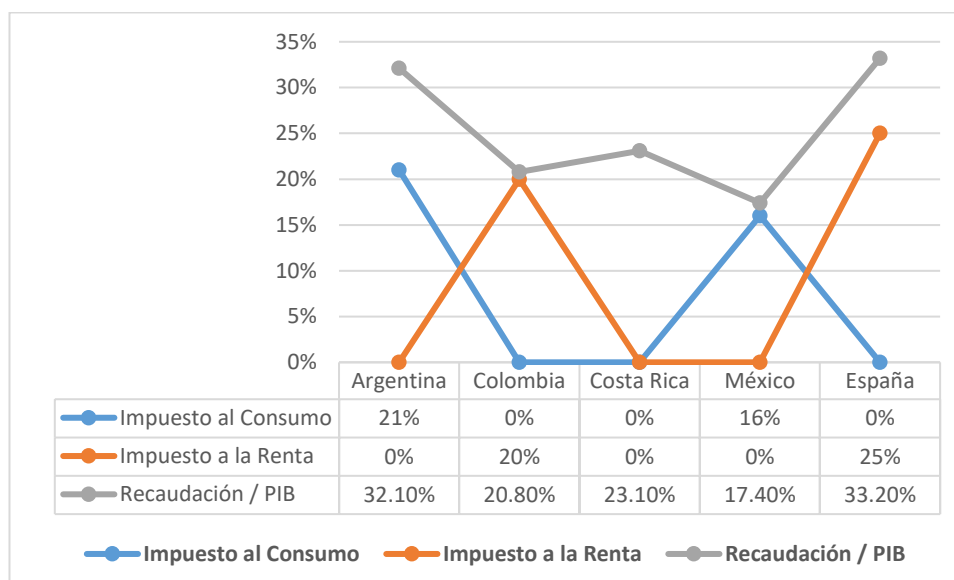
Respecto al gravamen al consumo, es en Costa Rica, Colombia, México y España que las legislaciones nacionales contemplan incentivos totales o selectivos, a través de exenciones. Con lo anterior se demuestra lo que señala la teoría, respecto de que las exenciones o exoneraciones de impuestos son las más comunes en las legislaciones fiscales (Jiménez y Podesta, 2009; Flores Zavala, 2004). Dado que cuando se ubicaron beneficios para las cooperativas en los cinco países, en su mayoría se referían a exenciones de impuestos ya sea parciales o totales.

5.7.3. Los incentivos tributarios para las cooperativas y su relación con el PIB

Las cooperativas financieras en algunos países disfrutaban de un tratamiento preferencial en materia de la imposición a la Renta, que significa la liberación total del impuesto a través de incentivos fiscales, tal como sucede en México y Costa Rica, mientras que en Colombia se han disminuido las exenciones gradualmente. En Argentina las cooperativas financieras quedan liberadas, pero tienen un impuesto complementario referido al capital, mientras que en España también se paga el impuesto a la renta.

Con las tendencias tributarias en los cinco países, se consideró necesario comparar el efecto de los gravámenes a la renta, al consumo y los relativos a los incentivos tributarios, comparándolos con la recaudación como porcentaje del PIB. El análisis de tal contrastación se explica más adelante (figura 21).

Figura 21. Gravámenes e incentivos tributarios para las cooperativas y su relación con el PIB



Fuente: elaboración propia.

Notas:

1. En Argentina y México se tienen exenciones limitadas en materia del impuesto al consumo para intereses pagados o derivados del crédito que no se incluyen en el gráfico.
2. El 0% que se muestra en el gráfico, corresponde a exoneraciones de impuestos.
3. En España se aplican dos gravámenes (25% y 30%) según los resultados cooperativos o extracooperativos, en el gráfico se presenta solo el 25%.

De la figura previa derivan las siguientes consideraciones:

1. En Argentina, la recaudación como porcentaje del PIB es la más alta respecto de los países latinoamericanos, lo que parece estar relacionada con los altos gravámenes para las cooperativas financieras, principalmente en materia del gravamen al consumo.
2. Colombia, es el tercer país con mayor recaudación como porcentaje del PIB, pero con gravamen a la renta del 20% para las cooperativas, lo que no se ve reflejado en el PIB debido a que la reforma tributaria es reciente. No obstante, el impuesto al consumo es exento.

3. Por su parte, Costa Rica como un país que privilegia los incentivos en materia de Renta para sus cooperativas, mantiene una recaudación como porcentaje del PIB, por debajo de España y Argentina, pero por encima de Colombia y México.
4. Se observa que en México el tratamiento fiscal es benéfico para las cooperativas financieras en cuanto al gravamen al ingreso. Asimismo, la recaudación como porcentaje del PIB es el más bajo de entre las naciones estudiadas.
5. España es el país con mejor desempeño en cuanto a recaudación como porcentaje del PIB, de entre los países analizados, lo que puede estar relacionado con el gravamen a la renta que se aplica a las cooperativas financieras.

5.8. La persistencia de las cooperativas financieras en las cinco naciones

Como se ha visto en la teoría, las divergencias y convergencias entre los países pueden ser explicadas a partir de su organización política, su conformación geográfica, sus indicadores económicos, sociales y su institucionalidad legislativa, lo que es congruente con la evidencia empírica mostrados a través de los indicadores económicos presentados a lo largo de la tesis, demostrando que las organizaciones y las instituciones establecidas por el Estado, contribuyen en menor o mayor medida a delimitar los factores que determinan lo que la sociedad es, por lo que son la representación de la institucionalidad que permea a través del propio Estado.

Para el análisis de este apartado, se presenta un análisis de tres factores que determinarían potencialmente la continuidad o persistencia de las cooperativas financieras en sus contextos geográficos. Dichos factores son los siguientes:

- La competencia,
- La regulación, y
- El contexto institucionalizado (que integra a los dos primeros).

En los siguientes párrafos se explican los factores considerados como determinantes de la persistencia de las cooperativas financieras.

5.8.1. El rol de la competencia en la persistencia organizacional

Es central recordar que desde la perspectiva de Williamson (1975, 1985), el contexto en el que existen las organizaciones influye de forma concluyente en su persistencia, indicando que uno de los factores de interés sería el análisis de la competencia como un elemento vinculado con su desaparición, pues finalmente su permanencia o no en el mercado, será resultado de un proceso de selección.

En este sentido, se determinó que la participación de las sociedades cooperativas en el contexto de los sistemas financieros nacionales es sumamente acotada, dado que la mayor parte de los servicios son prestados principalmente por la banca.

Consiguientemente, es importante recuperar los datos relativos a la participación de las cooperativas en el mercado financiero por monto de activos, con lo que puede verse que de las tres naciones que presentan información. En primer término, es Costa Rica la que mayor participación tiene en el sistema financiero con el 8.5%; luego, se encuentra España quien participa con el 6% y México únicamente con el .66%, debe hacerse notar que para este último país no se contabilizan las cooperativas de nivel básico que no requieren autorización de la CNBV, pero aun con la adición de tales sociedades el incremento no sería notable

En consecuencia, la existencia de otros entes similares en el mismo mercado, hace que exista competencia en cuanto a los productos que se ofertan, de tal manera que claramente puede establecerse que las cooperativas financieras desarrollan sus actividades en un marco de desventaja y de acuerdo con la perspectiva de Lara y Pérez (2015) la tendencia que están siguiendo las cooperativas para permanecer en el mercado, es imitar a las competidoras que parecen tener más éxito y que se manifiestan a través de las entidades bancarias, lo que las impulsa a entrar en procesos de isomorfismo y consecuentemente significaría cambiar en función de la necesidad de incursionar en otros segmentos de mercado para ofertar nuevos servicios financieros, lo que revelaría que las organizaciones que no se adapten tendrían una importante posibilidad de desaparecer.

La competencia no solo se manifiesta a través de otras instituciones financieras como los bancos, sino que es posible percibirla entre las sociedades del propio sector de las

cooperativas financieras, ya que al poseer diferente potencial financiero y cobertura, de manera natural se buscan nuevas posibilidades de expandir sus mercados, colocando en situaciones complicadas a las cooperativas de menor tamaño, las que no poseen una diversificación de sus productos financieros, ni el potencial económico que las sociedades de mayor tamaño manifiestan.

Las cooperativas financieras con mayor cobertura y monto de activos en cada uno de los países se muestran enseguida (tabla 42):

Tabla 42. Principales cooperativas financieras en las cinco naciones

País	Denominación
Argentina	<ul style="list-style-type: none"> - La Capital del Plata - Cuenca
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> - COMEVA - Cooperativa de Ahorro y Crédito de Santander - Financiera Juriscoop
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> - Coopence - Coopeservidores - Coopeande No. 1
México	<ul style="list-style-type: none"> - Caja Mexicana - Caja de los Telefonistas - Caja Morelia Valladolid
España	<ul style="list-style-type: none"> - Caja Laboral Popular - Caja Rural Intermediterránea (Cajamar)

Fuente: elaboración propia, con base en: Alda García, Asso Sanz y Marco Sanjuán (2017), CONFECOOP (2017), Focoop (2016), Vuotto (2014) y Durán (2011).

Como puede verse en la tabla previa, las cooperativas participan en la economía cumpliendo roles que en ocasiones no son atendidos por la banca privada, por lo que se reitera la importancia de promoverlas e incentivarlas a efecto de que se genere un círculo virtuoso en el que las personas que más lo requieren se vean beneficiadas.

5.8.2. El papel de la regulación en la continuidad de las cooperativas financieras

Debe recordarse que según la propuesta de Scott y Meyer (2001) las organizaciones pasan por un proceso de adaptación que puede surgir en los ambientes, que ellos llaman como débiles o fuertes, para clasificar a las diferentes organizaciones proponen una tipología que refleja la fortaleza o no de diferentes sectores, ubicando al financiero como un sector técnico e institucional fuerte, tal clasificación observa al control del Estado a través de la supervisión, vigilancia y leyes que dan certeza a los ciudadanos de que las operaciones que realizan en el marco de las instituciones financieras les ofrecen seguridad. De acuerdo con los autores, son más proclives a la supervivencia aquellas organizaciones que se coloquen en ambientes institucionales y técnicos fuertes.

A través de la revisión de los ordenamientos jurídicos de los diferentes países analizados, se determinó que las cooperativas financieras cuentan con legislaciones propias que regulan también otras actividades, por lo que podría decirse que las disposiciones son más bien genéricas, enfocadas a establecer las características de constitución, administración y control, así como el rol que juegan los participantes en la acción cooperativa, por lo que la actividad financiera requiere de mayores y mejores normas regulatorias que controlen, supervisen y delimiten el accionar de dichas sociedades, dado que en muchas de las ocasiones estas realizan actividades de intermediación muy parecidas a las que se lleva a cabo en la banca y la ausencia de regulación puede derivar en problemáticas de tipo social.

Es así como, la diversidad y formalización de las organizaciones a que hace referencia Ledgerwood (2000) tiene una estrecha relación con la situación que prevalece en los diferentes contextos geográficos, lo que podría generar explicaciones sobre su trascendencia o declinación.

Asimismo, debe recordarse que Gadea, Sacristán y Vargas (2009) apuntan que el enfoque legislativo en materia cooperativa en los países Iberoamericanos es diferente al que se aplica en España, pues las normas se encuentran menos evolucionadas. Asimismo, Aguilar (2012 a) afirma que en los países de América Latina se ha incorporado desde tiempo atrás en las legislaciones el ‘acto cooperativo’, lo que es divergente con la propuesta española donde el enfoque está puesto en la competencia y el mercado.

No obstante lo mencionado por Gadea, Sacristán y Vargas (2009) y Aguilar (2012 a), se considera válida la comparación de los ordenamientos jurídicos, en razón de la concepción, de los sistemas jurídicos que rigen en los países y que se refieren al Derecho positivo.

Derivado del análisis a las diferentes naciones se determinó que, en Costa Rica, México, Argentina y España existen legislaciones específicas para regular a las cooperativas financieras; solo en Colombia no fue ubicada alguna ley particular, pero si otras normas en materia de supervisión y vigilancia.

Además, se determinó que en algunos contextos la normatividad jurídica que es propia de las cooperativas es más bien reciente, lo que indica que el Estado ha reconocido la importancia de legislar en este tenor de una manera tardía, pues aunque es conocido que las normas debieran acatarse por el simple hecho de estar vigentes, se han otorgado periodos de transición a efecto de lograr su cumplimiento. Sobre este particular, se tiene el caso de México, donde la legislación para las cooperativas financieras se enfrentó a una gran oposición y ha sido hasta los últimos años, que un segmento de las entidades se encuentran autorizadas y controladas por organismos gubernamentales como la CNBV.

Desde la perspectiva de Lara y Pérez (2005), es el aspecto coercitivo que surge por la publicación de novedosos ordenamientos de tipo financiero, el que atañe a tales sociedades. Para el caso mexicano, los autores mencionan tres aspectos que se acercan a la necesidad de cumplir con lineamientos establecidos en la ley, ya que de no acatarlos las sociedades deben abstenerse de realizar actividades de intermediación con sus asociados. Los tres aspectos son: la obtención de la autorización para operar, la constitución de un fideicomiso de protección y la adopción de criterios contables. Todo ello se ha planteado como prioritario para continuar prestando servicios financieros.

La situación presentada para el caso mexicano no ha sido ajeno para el resto de los países, donde las cooperativas financieras deben cumplir con diferentes normas y disposiciones de tipo administrativo para seguir operando, ya que como se ha dicho, es una condición necesaria e indispensable para su continuidad, excepto cuando la legislación de la materia establezca disposiciones que liberen a tales sociedades del requisito de contar con autorización por parte del Estado, como es el caso de las cooperativas de crédito en Argentina

o de las Cooperativas de Ahorro y Préstamo en México, cuyo sector no es supervisado en su totalidad. Cabe señalar que en Argentina, únicamente se encuentran supervisadas dos entidades contra las 290 cooperativas de crédito no supervisadas.

En México, del total de 765 cooperativas, únicamente cuentan con supervisión 52 y 29 entidades que se encuentran en proceso de autorización, el resto son de nivel básico o estatus no definido, lo que significa que todavía existe un sector de sociedades que se encuentran operando al margen del control del Estado.

Por lo que se toca a Costa Rica, España y Colombia, de acuerdo con los datos obtenidos en diferentes fuentes, las cooperativas financieras se encuentran totalmente supervisadas. Debe desatacarse el caso de Colombia, donde se cuenta con dos órganos supervisores dependientes del Estado: La Superintendencia financiera y la Superintendencia de la economía solidaria.

Considerando que, como parte de la formalización de las cooperativas, se obliga a dichas sociedades a cumplir con normas vinculadas con la supervisión y vigilancia; se aseguraría su continuidad a partir de la autorización que el Estado provee y que deviene del acatamiento de los lineamientos específicos, ya que de no hacerlo deben entrar en procesos de extinción, como la liquidación o fusión, lo que derivará en su inminente desaparición.

Para ilustrar la situación que guardan los diferentes sectores en cada una de las naciones, enseguida se muestra su composición, clasificando a las sociedades supervisadas y a las que no se encuentran supervisadas (tabla 43). Cabe señalar que los datos se obtuvieron de fuentes diversas, al no ubicar estadísticas específicas de las cooperativas financieras, de tal manera que se consultaron fuentes como Alda García, Asso Sanz y Marco Sanjuán (2017), CONFECOOP (2017), Focoop (2016), Vuotto (2014) y Durán (2011).

Tabla 43. Entidades supervisadas y no supervisadas por país

País	Entidades supervisadas	Entidades no supervisadas
Argentina	<ul style="list-style-type: none"> - Dos cajas de crédito supervisadas, y - Un banco cooperativo. 	- 290 cooperativas de crédito.
Colombia	<p><u>A cargo de la Superintendencia Financiera:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cinco cooperativas financieras - Un banco cooperativo - Un banco de propiedad cooperativa, - Una compañía de financiamiento de propiedad cooperativa <p><u>A cargo de la Superintendencia de la economía solidaria:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 181 cooperativas autorizadas para ejercer la actividad financiera 	
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> - 25 cooperativas de ahorro y crédito supervisadas 	
México	<ul style="list-style-type: none"> - 152 cooperativas de ahorro y préstamo supervisadas 	<ul style="list-style-type: none"> - 29 en proceso de autorización, - 473 de nivel básico, y - 111 con estatus no definido.
España	<ul style="list-style-type: none"> - 65 cooperativas de crédito 	

Fuente: elaboración propia, con base en Alda García, Asso Sanz y Marco Sanjuán (2017), CONFECOOP (2017), Focoop (2016), Vuotto (2014) y Durán (2011).

Costa Rica, Colombia y España cuentan con mecanismos legales que aseguran la supervisión de la totalidad de sus cooperativas financieras, lo que indica un mayor nivel de formalización y control; lo que es congruente con lo indicado por Scott y Meyer (2001), con relación a que las organizaciones del sector financiero se ubican en ambientes técnico e institucional fuertes.

Además de las legislaciones de tipo cooperativo, las relativas a la materia tributaria tienen un rol importante en la perennidad de las sociedades estudiadas, dado que la carga

financiera que significan los gravámenes que tienen obligación de cubrir, en ocasiones resultan onerosos y disminuye la capacidad de las cooperativas para que puedan cubrir sus costos operativos y proporcionar beneficios de tipo social para sus agremiados y en general para la comunidad.

Por tanto, derivado de la investigación de los impuestos al ingreso, puede decirse que entre mayor carga tributaria, se reducen las posibilidades de supervivencia de las cooperativas financieras, lo que ha sido manifestado reiteradamente por diversos teóricos, pero que además puede desprenderse del contenido normativo que obliga a los sujetos del impuesto a cubrir cargas fiscales que inclusive superan las que se impone a otras organizaciones eminentemente lucrativas (como es el caso de Argentina y España).

En consecuencia, es posible concluir que en Argentina, previo a la definición del gravamen a la renta para las cooperativas financieras; estas tenían menores posibilidades de supervivencia debido a que se pretendía darles un tratamiento idéntico que a las empresas de capitales. Actualmente, las cooperativas financieras están liberadas de la imposición a la renta y solo deberán cubrir (si es el caso) con un tributo sobre el capital, Asimismo, en materia del gravamen al consumo, no existen exenciones por los intereses del crédito, lo que las pone en desventaja respecto a las instituciones bancarias. Por lo mencionado, se considera que, para asegurar la perennidad y desarrollo de las cooperativas financieras, se debe reconsiderar la política pública que pretende gravar de una u otra manera a las cooperativas, para que no se convierta en una tendencia.

Un escenario similar prevalece en España, donde las sociedades cooperativas y de capitales (no entidades de crédito) tributan al mismo gravamen del 25%, con la diferencia de que las cooperativas deben asumir una importante carga administrativa para separar los resultados financieros, además se prevé que estas pagarán el 30% por los resultados extracooperativos. Es importante mencionar que las entidades de crédito (no cooperativas, ni cajas rurales) pagan la imposición a la renta del 30%. Por tanto, es necesario comentar que, en últimas fechas, el sector de las cajas de crédito ha experimentado una importante cantidad de fusiones, lo que puede considerarse como una estrategia viable para permanecer en el mercado, ya que las motivaciones tributarias se han acotado al máximo. No obstante, Alda

García, Asso Sanz y Marco Sanjuán (2017), consideran que las cooperativas financieras han resistido a las diferentes crisis, por razones que tienen que ver con la rentabilidad y la solidaridad, adicionado de un modelo adecuado de gobernanza, lo que ha conducido a que los beneficios sean percibidos a largo plazo, pues representan un apoyo importante para las economías locales.

Por su parte, las cooperativas de Costa Rica tienen una mayor certeza de persistir en el mercado, debido a que son apoyadas fiscalmente a través de exenciones totales en materia de la imposición a la renta y el Impuesto al Valor Agregado, aunado a que son supervisadas por el Estado, por lo que son consideradas como entidades seguras y viables.

En México las cooperativas financieras son beneficiadas con exenciones en materia del gravamen a la renta, lo que es de gran ayuda y da margen a que dichas sociedades efectúen actividades de tipo social en beneficio de sus asociados. No obstante, están en riesgo de desaparecer las cooperativas del nivel básico, que, si bien es cierto que no requieren autorización para operar, la LRASCAP (2009) limita sus operaciones de captación y no pueden realizar operaciones con otros entes financieros. Por tanto, las cooperativas que pueden persistir en el mercado financiero son las que se encuentran autorizadas por la CNBV y solamente desaparecerán por su inviabilidad financiera o el riesgo expreso de perder los depósitos de los socios, situación que las conduciría a la pérdida de su autorización para operar y consecuente cierre.

Por su parte, las cooperativas colombianas últimamente con las reformas a las leyes fiscales, asumen una carga financiera para el gravamen a la renta que se traduce en un tributo del 20%, que de acuerdo con las disposiciones legales será destinado para la educación superior. Si bien es cierto, que en Colombia los gravámenes tributarios se han incrementado en últimas fechas, también lo es que, comparativamente con las empresas de capitales, la carga financiera resulta menor. Por tanto, todavía no son perceptibles los cambios que experimentarán las cooperativas a partir de la reforma legal y si el efecto tributario tiene un impacto significativo en la continuidad de dichas sociedades.

En cuanto a los impuestos al consumo, puede decirse que en los diferentes países estudiados no tienen gran impacto en la continuidad de las cooperativas ya que el tratamiento

es semejante para las cooperativas financieras y las empresas de capitales. No obstante, debe puntualizarse que en Argentina no existen incentivos para los intereses derivados del crédito y en México, algunas operaciones financieras tienen un tratamiento que presenta mayor beneficio para las instituciones bancarias, ya que bajo ciertas características se les exenta del pago del impuesto.

Es así como se reflexiona en que la permanencia o desaparición de las cooperativas financieras son un reflejo de lo que ocurre al interior de los países. El número de sociedades, potencial financiero y contribución al desarrollo son elementos que permiten percibir cómo se comporta el cooperativismo financiero en cada país, por lo que no debe soslayarse que las instituciones, los ordenamientos jurídicos y en general la regulación para los ciudadanos y sus organizaciones juegan un importante papel para su desarrollo y perennidad.

CONCLUSIONES

Incorporar en los sistemas fiscales disposiciones regulatorias que reduzcan la desigualdad, promuevan la inversión, así como la creación de empleos y apoyen sectores prioritarios, es una necesidad tangible en todas las naciones. Dicha prioridad es urgente en los países que poseen altos niveles de inequidad como los latinoamericanos, donde la complejidad legal, la escasa recaudación y los esquemas fiscales preferenciales dirigidos para los que más poseen, marcan la disparidad de tratamiento entre los contribuyentes y su contribución para el gasto público. Pero al mismo tiempo, debe conocerse lo que ocurre en contextos económicos con mejor desempeño –como es el caso de España–, por lo que se requiere de un estudio profundo de cómo se integran sus instituciones y el rol que juegan para equilibrar los beneficios entre sus ciudadanos o, por el contrario, identificar los factores que los limitan.

Es por lo que resulta trascendente el estudio de los incentivos tributarios en las cooperativas financieras ubicadas en Latinoamérica y España. Por lo que, con apoyo en las argumentaciones teóricas y doctrinarias previas, así como el análisis sobre trascendencia de los incentivos tributarios y las cooperativas, se planteó la pregunta central de la investigación siguiente:

¿Cómo los incentivos y el tratamiento fiscal equitativo para las cooperativas financieras en España y países de América Latina, propician su persistencia y viabilidad en los contextos en que se desarrollan?

Partiendo de la pregunta de investigación, se exploró la relevancia del aspecto impositivo para los países, considerando que a través de la recaudación es viable sufragar gastos de infraestructura, salud, educación, entre otros de igual relevancia. Al mismo tiempo, se reconoció que la finalidad del tributo es que los contribuyentes reciban beneficios que puedan ser valorados positivamente y no simplemente que sean considerados como un sacrificio – como lo expresa John Stuart Mill–, dado que, si los ciudadanos son los obligados a cubrir el

pago de los impuestos, deberían ser ellos los primeros favorecidos con el ejercicio del presupuesto público.

Con el planteamiento de la pregunta de investigación y con el objetivo general se dio inicio al estudio sobre *Las Cooperativas Financieras y su régimen fiscal en España y países de América Latina*.

Precisamente, el objetivo general que dirigió la investigación, fue planteado como sigue:

Identificar a la luz del principio de equidad tributaria, el tratamiento fiscal y la estructura de incentivos aplicable a las cooperativas financieras en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España, estableciendo si tales elementos propician su persistencia y viabilidad.

Por tanto, en la tesis se propuso que para el estudio de los incentivos en las cooperativas, el principio de equidad tributaria resultaba primordial para entender la representación y aplicación fundamental en el concepto de justicia, que significa la aplicación formal de la igualdad. Todo ello conduce a que un impuesto es justo o equitativo, si es general y uniforme, es decir, que es general cuando incluya a todas las personas contempladas por el dispositivo legal y excluya a las que no posean capacidad contributiva, y es uniforme cuando las personas son iguales frente al tributo (Margain – Manautou, 1983). Para establecer cuando un tributo es equitativo debe además ponerse especial atención en los recursos con que cuenta un ciudadano y considerar el bienestar de las personas (Carbonell, 2003).

Por consiguiente, se consideró que el Estado juega un rol central en la creación de las instituciones, ya que por su medio es posible estructurar un entramado de organizaciones que hacen funcionar o no a una sociedad. Entonces, el Estado coordina los esfuerzos que hacen de un país más eficiente en el uso de sus recursos, y que además ejerza las acciones necesarias para allegarse de los mismos, pero que también se satisfagan las necesidades de sus ciudadanos. No obstante, desde la perspectiva de Caballero (2002), el Estado como institución fundamental para la configuración de instituciones y organizaciones de tipo fiscal, se percibe como depredador, es decir, como un Estado que beneficia a la clase social que lo

sostiene o como contractual, lo que significa que busca maximizar la riqueza en beneficio de la sociedad.

Con apoyo en el objetivo general, se formularon cuatro objetivos específicos que fueron desagregados en las diferentes dimensiones de análisis, dando sentido y justificación a la relevancia de otorgar incentivos tributarios a las cooperativas financieras.

Los siguientes apartados enuncian las conclusiones que surgieron del estudio comparado de los incentivos tributarios para las cooperativas financieras en cinco países.

De manera que, con el objetivo específico número 1, fueron distinguidas las aproximaciones teóricas - doctrinarias que significaron el fundamento principal de la tesis, estableciendo la importancia de:

Identificar las vertientes teóricas relacionadas con los principios jurídicos, constitucionales y tributarios, así como de los sistemas tributarios y de incentivos, que, en el marco de la economía social y el cooperativismo, enfatizan la relevancia del principio de equidad tributaria en la regulación de las cooperativas financieras.

Con el desarrollo del objetivo específico, fue factible seleccionar el marco idóneo para el estudio de las cooperativas financieras, a la luz del principio de equidad tributaria, por lo que además de que se consideró a la equidad tributaria, la igualdad y la justicia, como postulados con la misma representación y aplicación, también se determinó que estos se vinculan con otros principios de igual importancia, que se encuentran comprendidos en las constituciones de las cinco naciones.

A partir del estudio de la teoría en la disciplina del Derecho y la economía, derivaron conclusiones que evidencian que el Estado en su función de Fisco, posee la potestad tributaria, lo que da la certeza de que es el único que tiene el poder para exigir los tributos. Tal situación implica al mismo tiempo, la responsabilidad del Estado y los ciudadanos de atender las disposiciones contenidas en los ordenamientos jurídicos como la constitución, que es el medio por el que se establecen las leyes y reglamentos que orientan las políticas nacionales (Tanzi, 2000). Atendiendo a esta dinámica, se concibe a los principios jurídicos como los postulados que dan dirección a las acciones que se instrumentan desde el Estado y que coadyuvan al funcionamiento de la sociedad (Hincapie, 2004). Por tanto, la relación entre

el sujeto activo y pasivo, es salvaguardada por los principios tributarios inmersos en las constituciones, ya que estos son la esencia contenida en la norma.

Esencialmente, se asumió que los incentivos fiscales son necesarios para estimular la economía y reducir la desigualdad entre los ciudadanos, por lo que para su aplicación es necesario atenerse a los principios tributarios. Dichos principios, fueron ubicados en las constituciones de los cinco países e indefectiblemente contemplan a la justicia, la igualdad y la equidad como ejes de la materia tributaria y de sus sistemas fiscales. En consecuencia, se estableció que los incentivos para las cooperativas financieras tienen su justificación en mandamientos constitucionales y legales que exigen al Estado su promoción.

Asimismo, se creyó necesario conocer el contexto que prevalece en los países, considerando las dimensiones: políticas, sociales, económicas y legales. Por tanto, se propuso que los países poseen sustanciales diferencias institucionales, pero que también tienen coincidencias, lo que potencialmente sería determinante en lo que acontece en una sociedad y por lo que es posible compararla.

Por lo que partiendo de tal premisa, se desarrolló el objetivo específico número dos, que prescribió:

Contextualizar la situación política, económica, social y legal en Argentina, Colombia, Costa Rica, México y España, derivando en un análisis comparado de las constituciones y leyes nacionales que contemplan el fomento de las cooperativas en atención a su doble característica económica y social.

Por tanto, las divergencias y convergencias entre los países pueden ser explicadas a partir de su organización política, su conformación geográfica, sus indicadores económicos, sus condiciones sociales y su institucionalidad legislativa. Ya que como lo mencionan Acemoglu y Robinson (2012) las instituciones funcionan en conjunto con las organizaciones y es entre estas que existen diferencias significativas, por las particularidades que prevalecen tanto en su ambiente externo, como en su ubicación geográfica, cultura, legislación, entre otros factores de central importancia.

Es así que, se defiende que la madurez de las sociedades es latente, cuando en ella se realizan prácticas equitativas, incluyendo en esta expresión a la igualdad y la justicia. Tales preceptos representan la esencia de los sistemas fiscales, los que poseen las características que se encuentran prescritas en los dispositivos institucionales, como los ordenamientos jurídicos –particularmente la Constitución–, así como el entramado de leyes y autoridades que hacen que el Estado sea capaz de sufragar su gasto público a través de los tributos y responder a las necesidades de los ciudadanos.

Se determinó que, en los cinco países existen sistemas fiscales con características similares, que incluyen la existencia de un sujeto activo que actúa a través del Fisco y los sujetos pasivos presentados por los contribuyentes. También, se estableció que las estructuras tributarias, entendidas como la totalidad de los impuestos y otros ingresos fiscales o extrafiscales que se establecen en un país, tienen significativas similitudes, como es la estructura impositiva que está integrada principalmente por impuestos al ingreso o a la renta y al consumo, los que en las cinco naciones constituyen las partidas más relevantes por su potencial de captación de recursos en los presupuestos de ingresos.

De manera que, las similitudes entre los países estudiados se determinaron de la siguiente manera:

1. Persisten sistemas institucionales basados en el Derecho Positivo.
2. Incorporan estructuras que atienden a la existencia de tres poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Debe puntualizarse que en España rige un sistema monárquico, que se apega a la división de poderes mencionada.
3. Prevalecen principios constitucionales en materia tributaria, que guardan importante semejanza, con excepción del principio de capacidad contributiva, que únicamente se encuentra en la Constitución Española.
4. Sistemas fiscales que presentan importantes similitudes, con una estructura que integra al Estado como fisco y a los sujetos pasivos como contribuyentes.
5. Existen coincidencias en la estructura de sus finanzas públicas, que se apoyan en la recaudación prioritaria de impuestos al consumo e impuestos al ingreso.

6. Se perciben importantes similitudes en las denominaciones de los impuestos al ingreso y al consumo, así como en su aplicación legal.

En este orden de ideas, respecto a los Fiscos nacionales, se observó que únicamente en Argentina el Fisco atiende temas de impuestos y aportaciones de seguridad social, en el resto de los países existe otro órgano que es independiente y se encarga de la seguridad social.

Asimismo, se estableció que la estructura del sistema judicial como responsable de dirimir controversias sobre las normas jurídicas, poseen similitudes en los cinco países, dado que la existencia del poder judicial consta en la constitución y su máximo órgano está representado en los diferentes países por órganos encargados de impartir justicia, entre ellos se ubicaron a: la Corte Suprema en Argentina, la Suprema Corte de Justicia de la Nación en México, la Corte Suprema de Justicia en Costa Rica, la Corte Constitucional en Colombia y para el caso de España se tiene al Tribunal Supremo, con competencia en el territorio nacional en materias civil, penal, contencioso – administrativo y social, salvo en los temas de derechos constitucionales y garantías, que son atendidos por el Tribunal Constitucional.

En lo relativo a las legislaciones cooperativas, se pudo determinar que existe un importante dinamismo, el que es observable por la promulgación de leyes, su abrogación, reforma y creación de normas especiales para regular cooperativas con actividad financiera. De forma que, las cooperativas financieras cuentan con regulación específica en Argentina, Costa Rica, México y España.

Asimismo, con el análisis comparado de las leyes cooperativas, se confirma que en todas existe la finalidad económica y social, los principios y valores como pilares ineludibles para el logro de fines socialmente necesarios. También se determinó que únicamente las leyes de México, Costa Rica y Colombia, mencionan la característica no lucrativa de tales sociedades, lo que es contrastante, con la ausencia de dicha mención en las legislaciones española y argentina.

Es significativo señalar que México es el único país que restringe la participación de otros entes económicos en las cooperativas, ya que solo pueden integrarse por personas físicas que tengan el carácter de socio, situación que no ocurre en el resto de las legislaciones donde los

criterios son más abiertos ya que pueden participar usuarios que no tengan la característica de asociado.

Se afirma que la consistencia y certeza jurídica que se ofrece a las cooperativas a través de sus legislaciones, es importante y necesaria para asegurar la supervivencia de tales sociedades. En este sentido, la normatividad mexicana ha tenido múltiples modificaciones y existe una cantidad importante de cooperativas en el nivel básico (473), las que no son supervisadas por el sistema financiero mexicano, además de que se encuentran limitadas para realizar operaciones de intermediación y de esta manera vincularse con el resto del sistema financiero, lo que definitivamente repercutirá en su inminente desaparición. En Argentina, se tiene debilidad en cuanto a la supervisión de las cooperativas financieras, ya que 273 sociedades de este tipo, no están siendo vigiladas a través de las entidades del sistema financiero. Por su parte, en Colombia, Costa Rica y España, muestran características más sólidas sobre la supervisión y vigilancia del sector financiero cooperativo. Lo mencionado indica que en los cinco países analizados existe una importante heterogeneidad en cuanto al grado de institucionalización del sector financiero, debido a la laxitud en el control y vigilancia que debe ejercerse por las autoridades administrativas dependientes del Estado, sobre las cooperativas financieras.

Respecto a otros factores analizados, se valoró la madurez de las cooperativas en los cinco países, considerando su contexto social, político y económico a través del análisis de indicadores difundidos por organismos internacionales y los gobiernos. De tal manera que se estableció que México es el país más densamente poblado, con una amplia cantidad de población pobre y con la recaudación más baja entre los países de la OCDE y de los que fueron seleccionados en este estudio, mientras en el caso argentino, la población de clase media está desapareciendo paulatinamente y los ingresos son absorbidos por el aparato gubernamental. Debe mencionarse que España muestra el mejor ingreso per cápita, que es contrastante con el menor ingreso que se atribuye a Colombia. Finalmente, Costa Rica es el país más pequeño y con menos población de las naciones que fueron estudiadas, consecuentemente es considerada como una nación que impulsa políticas en beneficio de su población, ya que una buena parte de sus habitantes se encuentran calificada como de clase media.

Otros aspectos, como la precarización laboral y el consecuente deterioro en el ingreso de los trabajadores y la presencia del fenómeno de la evasión son características que prevalecen en todos los países, aunque con diferente intensidad. De forma que, es factible aseverar que las cooperativas financieras representan la alternativa viable para dar acceso a las familias que se encuentran en desventaja, pero también significan el detonador para incluir a los que se encuentran excluidos de oportunidades. No obstante, dicho sector presenta riesgos en su control y vigilancia, debido a que las cooperativas realizan actividades de intermediación financiera que son similares a las que se llevan a cabo en la banca formal, es esa la razón de que además de las legislaciones propias de las cooperativas, se han promulgado otras que son para las cooperativas financieras, de tal manera que pudo confirmarse que en todos los países existen legislaciones específicas para las cooperativas financieras y en Colombia se cuenta con la ley para las cooperativas y se aplican ordenamientos de carácter administrativo.

No puede ignorarse que, las cooperativas financieras representan el medio para que las empresas micro y pequeñas tengan acceso a recursos para impulsar sus negocios. Se pudo comprobar que la penetración que tienen dichas sociedades en diferentes campos de la economía es importante, por ejemplo, en el campo agroalimentario en España se han insertado exitosamente las cooperativas de crédito. Igualmente, entre las comunidades con importante rezago económico en México las cooperativas de ahorro y préstamo han resultado una opción viable para proveer de financiamiento a la población pobre. Mientras que en Argentina, Colombia y Costa Rica dichas sociedades tienen un papel sobresaliente en el financiamiento y servicios que se prestan a la población.

Se concluye también que, para que las cooperativas cumplan con su doble función económica y social, hace falta que el Estado dé rumbo a las acciones que en ellas se realizan, a través de su fomento, otorgando certeza jurídica mediante las leyes y la instrumentación de mecanismos y políticas públicas, que permitan su buena marcha y perennidad. Por tanto, se requiere que los impuestos sean equitativos, lo que quiere decir que debe considerarse además de la capacidad económica, la importante función social que realizan, ya que con ello se justifican plenamente los incentivos que son otorgados y que son contemplados en la estructura tributaria de los países.

Con el objetivo específico número 3, se buscó establecer las características de la estructura tributaria de los impuestos a la renta y al consumo, como se menciona enseguida:

Identificar la estructura tributaria de los impuestos a la renta y al consumo en las empresas de capitales y las cooperativas financieras, así como su estructura de incentivos en los cinco países seleccionados.

Para cumplir con el objetivo, en un primer momento se consideró que el desempeño recaudatorio de los países está relacionado con su estructura tributaria y es esta la que delinea los incentivos que funcionan en cada país. De manera que, según la OCDE, et al., (2018), el desempeño en materia de recaudación se centra en los ingresos tributarios referidos al impuestos a la renta y al consumo; por ejemplo para 2016, en Argentina se tenía un nivel de recaudación como porcentaje del PIB en el orden de 31.3%, que es muy cercano al 33.2% de España, Costa Rica presentaba un 22.2%, mientras que Colombia mostraba un 19.8% y en el último lugar se ubicó México con el 17.2%, por lo que son estos tres últimos países los que muestran un menor desempeño recaudatorio.

En cuanto a la estructura tributaria, se estableció que en los países latinoamericanos se cuenta con un solo ordenamientos que regula el gravamen a la renta atribuible a todos sujetos pasivos, en Argentina se encuentra el Impuesto a las Ganancias, en Colombia el Impuesto Sobre la Renta y sus complementarios, en Costa Rica y en México el Impuesto Sobre la Renta y en España el Impuesto sobre Sociedades. En lo que corresponde a esta última nación, se ubicaron tres legislaciones vigentes: una para sociedades, otra para las cooperativas y una más para las personas físicas.

En lo relativo a los impuestos al consumo, estos son los impuestos indirectos, cuya causación queda a cargo de diversos sujetos pasivos y que inciden en el consumidor final, por lo que en todos los casos este tipo de impuesto es objeto de traslado. Por tanto, el efecto que produce dicho impuesto, es incrementar el valor de los bienes y servicios, por ejemplo, en las cooperativas financieras se causa el gravamen al consumo, por los intereses que derivan del crédito otorgado por las cooperativas, por lo que al quedar gravados se incrementa el costo del financiamiento. De acuerdo con la estructura impositiva en los cinco países, se pudo advertir que dicho impuesto representa la partida más importante en materia de

recaudación en cuatro de los países, ya que se determinó que únicamente en México constituye la segunda partida de ingreso, solo por debajo del Impuesto Sobre la Renta. Asimismo, se pudo observar que las denominaciones asignadas son similares, dado que en Argentina se le nombra Impuesto al Valor Agregado, en Colombia es Impuesto Sobre las Ventas, en Costa Rica y México Impuesto al Valor Agregado, mientras que en España se le reconoce como Impuesto Sobre el Valor Añadido.

Además, pudo verse que la estructura impositiva que aplica a las empresas de capitales y las cooperativas es similar, esto quiere decir que las primeras se encuentran gravadas con un tributo general (expresado en porcentaje), salvo casos excepcionales como el gravamen más elevado para las entidades de crédito españolas que pagan el 30%; mientras que las segundas tienen exoneraciones o reducciones de los Impuestos a la Renta.

Los diferentes gravámenes aplicables a la imposición a la renta para las sociedades lucrativas en Argentina es el 25%. En Colombia 33% adicionado un 4%. Mientras que en Costa Rica, se tributa proporcionalmente aplicando gravámenes impositivos del 30% 20%, 15%, 10% y 5%. En lo que corresponde a México, se aplica el 30%, y en España el 25% y para las entidades de crédito 30%. Como pudo confirmarse, es Costa Rica quien muestra un tributo más proporcional, al incluir rangos de ingreso y en esa medida tributan los sujetos del impuesto.

Las personas jurídicas tributan considerando el monto de sus ingresos, de conformidad con los siguientes gravámenes a la renta:

- Respecto a las cooperativas financieras se determinó que en Colombia se aplica un gravamen reducido equivalente al 20%.
- Por su parte, en Costa Rica y México se goza de amplios beneficios en la contribución a la renta, ya que los ingresos se encuentran exonerados totalmente del pago.
- En Argentina, las leyes incluyen dos preceptos: uno que considera a las cooperativas como lucrativas y gravadas al 25% y otros más que las exime totalmente, siempre que se hayan constituido en los términos de la ley

cooperativa, por lo que el propio ordenamiento deja sin efectos el gravamen general, prevaleciendo la disposición particular que libera del pago del tributo a las cooperativas financieras.

- Finalmente, en España se aplica a las cooperativas financieras, la misma imposición que a las empresas de capitales, es decir el 25%, y por los resultados extracooperativos el 30%. En este sentido, debe aclararse que las entidades de crédito cubren el gravamen a la renta 30%, lo que únicamente es equiparable con el que aplica a los resultados extracooperativos.

Es importante mencionar, que los países que han modificado recientemente sus legislaciones en materia del gravamen a la renta son: Colombia, Costa Rica y Argentina. Colombia realizó modificaciones para incrementar el impuesto para las cooperativas. Mientras que Costa Rica estableció nuevos tratamientos para las personas físicas y otras medidas para evitar la evasión fiscal, pero respetó la exención que históricamente se ha otorgado a todas las cooperativas. Por su parte, en Argentina se reformó la ley para confirmar la exención aplicable a las cooperativas, sin embargo, debe recordarse que el Estado argentino había venido realizando acciones para equiparar a tales sociedades con las empresas de capitales y de esta manera obligarlas a pagar el impuesto, situación que finalmente no ocurrió. Igualmente, debe subrayarse que ya se venía aplicando un impuesto sobre el capital de las cooperativas, el que ha sido sustituido por otro similar que se denomina Contribución extraordinaria sobre el Capital de Cooperativas y Mutuales de Ahorro, de Crédito y/o Financieras, de Seguros y/o Reaseguros en Argentina, ordenamiento que se publicó y entró en vigor en enero de 2019.

En lo relativo a los impuestos al consumo para los sujetos pasivos con actividades similares a las realizadas por las cooperativas financieras, pudo determinarse que: en Argentina el gravamen es del 21% y se incluyen exenciones únicamente para los intereses pagados, por lo que puede afirmarse que los intereses que derivan de financiamiento están gravados en su totalidad, lo que resulta inequitativo al contrastar el tratamiento favorable para las empresas de capitales. En el caso de la nación de Colombia se aplican exenciones totales, mientras que para Costa Rica quedan exentas en su totalidad los intereses y comisiones derivados de financiamiento. Por su parte en México, rige el 16% con algunas

exenciones en el caso de intereses, siendo esto de muy poca aplicación por la gran cantidad de requisitos para asumir la exención. Finalmente, en España se aplican exenciones por los intereses derivados de operaciones con cooperativas financieras, de la misma manera que para el resto de las sociedades.

Con la información recabada, se pudo constatar que el tratamiento fiscal en materia del gravamen al consumo para las cooperativas financieras es similar que el que corresponde a otras sociedades con actividades financieras, particularmente del sistema financiero, con excepción de Argentina.

Así, la estructura impositiva y de incentivos se analizó profusamente, a través del estudio comparado de los impuestos a la renta y al ingreso en los cinco países, mismo que se desarrolló a partir del objetivo cuatro siguiente:

Efectuar un análisis comparado con apego al principio de equidad tributaria de los impuestos a la renta y al consumo aplicable a las cooperativas financieras de Argentina, Costa Rica, Colombia, México y España, determinando si el tratamiento fiscal y la estructura de incentivos propician su persistencia y viabilidad.

Derivado del análisis de los tributos se determinó que, los incentivos que por ley se aplican a las cooperativas financieras, quedan plenamente justificados por preceptos constitucionales, que se apoyan en el cumplimiento de los principios tributarios que deben prevalecer en las naciones, pero también en evidencias de carácter social, que tienen su fuente en el beneficio común, lo que es la expresión plena de la equidad tributaria. Por lo que en congruencia con lo señalado por De la Garza (2012), las exenciones no representan un privilegio, por tanto, no contradicen el principio de igualdad tributaria, ya que se apoyan en justificaciones de tipo político, económico y social.

De manera que, los incentivos fiscales consiguen percibirse como un sacrificio que hace el Estado para promover el desarrollo o actividades que se consideran de interés público. Tales incentivos pueden ser cuantificados a través del gasto tributario, que significa las cantidades que se dejan de cobrar por mantener estímulos fiscales. En consecuencia, representan la pérdida o renuncia a los ingresos tributarios, como las exenciones, gravámenes

reducidos, establecimiento de zonas de trato privilegiado, entre otros. Es así como las cooperativas financieras en los países latinoamericanos y España, son beneficiados en menor o mayor medida por exenciones o reducciones de impuestos en los gravámenes a la renta y al consumo.

Conforme a lo señalado, a continuación se indican los incentivos que fueron identificados en las legislaciones nacionales de la imposición a la renta para las cooperativas financieras y los tratamientos que implican gravámenes para dichas sociedades.

I. Naciones que no contemplan en sus legislaciones el otorgamiento de incentivos para fines de la imposición a la renta.

- *España.* En este país las cooperativas financieras no cuentan con exoneraciones de impuestos u otro tipo de incentivo que libere totalmente a dichas sociedades como ocurre en otras latitudes. Solamente pudo establecerse que por los resultados cooperativos pagan un gravamen menor (25%) en contraste con el 30% que cubren las entidades de crédito.

II. Naciones que integran en sus legislaciones en materia del gravamen a la renta, incentivos expresados por gravámenes reducidos y exenciones.

- *Argentina.* En lo que corresponde al Impuesto a las Ganancias, las cooperativas se encuentran totalmente exoneradas del impuesto, siempre que se hayan constituido en los términos de la legislación cooperativa. Por lo que el incentivo que prevalece para dichas sociedades es la exención total del tributo. No obstante, las cooperativas, particularmente las dedicadas a la actividad financiera, están obligadas a cubrir la Contribución extraordinaria sobre el capital de las cooperativas (LCECC 27.486/2019, de 7 de enero), considerando el monto de capital que reflejen en sus resultados financieros, el que será proporcional considerando el monto del capital, estableciendo un gravamen de entre el 3 y 4%.
- *Colombia.* En esta nación se han modificado recientemente las leyes tributarias – en el año 2016–, contemplando en los términos del Impuesto Sobre la Renta un gravamen reducido para las cooperativas financieras, por lo que a partir de 2017 se incrementó el impuesto que tradicionalmente se venía aplicando, que es del 20%. No obstante, tal tipo impositivo siendo inferior a la que se fija para las

sociedades de capitales, lo que es benéfico para las cooperativas financieras, de forma tal que el incentivo que se identifica en la legislación colombiana es el gravamen reducido a la renta.

- *Costa Rica.* De conformidad con la legislación en materia del Impuesto Sobre la Renta, en esta nación las cooperativas financieras gozan de la liberación total del impuesto. En consecuencia, es este un incentivo tributario que se presenta a través de la exención, generando un importante beneficio para tales sociedades.
- *México.* En este país la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR/2013, de 11 de diciembre) considera a las cooperativas financieras como personas morales no lucrativas, estableciendo un régimen que las libera del pago del impuesto en su totalidad. En consecuencia, el incentivo que se ubica en la legislación de la materia es la exención total del tributo, lo que resulta adecuado para dichas sociedades.

Igualmente, para los fines de los impuestos al consumo se determinó que los incentivos fiscales se encuentran presentes en menor medida en los países estudiados. De tal manera que los aplicables a las cooperativas financieras quedaron establecidos como sigue:

- I. *Naciones que integran en sus legislaciones incentivos expresados a través de exenciones en materia del gravamen al consumo.*
 - *España.* En este país se aplica el mismo tratamiento tributario a las cooperativas financieras y a otras entidades dedicadas a la intermediación financiera. De tal manera que los intereses derivados de financiamiento están liberados totalmente del pago del Impuesto al Valor Añadido, lo que constituye un importante incentivo que beneficia directamente a los usuarios del crédito en las cooperativas financieras.
 - *Colombia.* En esta nación se incluyen incentivos fiscales en materia del gravamen al consumo que se expresan a través de la exención total de los intereses derivados de financiamiento, lo que aplica en las mismas circunstancias a las cooperativas

financieras que a otros contribuyentes dedicados a la intermediación financiera, particularmente a los intereses por créditos.

- *Costa Rica.* De conformidad con la legislación vigente en materia del impuesto al consumo, el tratamiento es el mismo para las cooperativas financieras y otros contribuyentes que realicen actividades similares, lo que indica que, se aplican exenciones por los intereses y comisiones derivadas de créditos.

II. Naciones que integran en sus legislaciones incentivos parciales expresados a través de exenciones en materia del gravamen al consumo.

- *México.* El tipo de impuesto general que aplica a todos los contribuyentes del gravamen al consumo y a las cooperativas financieras es del 16%. Sin embargo, se prevé la existencia de un incentivo consistente en la exención de los intereses pagados por los socios por concepto de créditos obtenidos de la cooperativa, cumpliendo con una serie de requisitos que difícilmente pueden ser cumplidos por los usuarios del crédito, en consecuencia, las exenciones son limitadas.

III. Naciones que no contemplan la liberación del gravamen al consumo por los intereses derivados de financiamiento.

Argentina. Establece la aplicación del tipo de imposición general para los intereses derivados del crédito. Por lo que no se observan en este tenor, incentivos fiscales que beneficien a los usuarios de los servicios financieros.

Con las explicaciones generadas, fue posible verificar si la hipótesis de la investigación pudo ser validada o muestra evidencia contraria a lo esperado.

Para tal efecto, se retoma la hipótesis de la investigación, la que indica lo siguiente:

Las características legales que se traducen en incentivos o beneficios fiscales en las cooperativas financieras de España y países de América Latina, son garantes de la equidad tributaria, favoreciendo su persistencia y viabilidad en el entorno nacional.

Derivado de la investigación efectuada y considerando la hipótesis aludida, se concluyó que, con el otorgamiento de incentivos para las cooperativas financieras, en mayor o menor

medida se reconoce el aporte económico y social que dichas sociedades realizan en los contextos geográficos donde se ubican, lo que contribuye a su persistencia y viabilidad, pero que el otorgamiento de incentivos no constituye el factor determinante.

Como se ha comentado, el tratamiento que prevalece entre los países es heterogéneo y muestra una tendencia a imponer gravámenes a la renta y al consumo, por presión de los organismos internacionales –como la OCDE– lo que incidiría positivamente en la recaudación nacional, pero negativamente en los beneficiarios finales del quehacer cooperativo, es decir, los socios se verían afectados por el potencial encarecimiento del crédito y de la misma manera las cooperativas al pagar la imposición a la renta comprometerían su viabilidad financiera.

Se concluye que, las normas jurídicas en México y Costa Rica cuentan con incentivos tributarios que impactan positivamente entre los socios y las propias cooperativas financieras. Además, se determinó que en México se cuenta con un alto número de cooperativas, pero no todas están autorizadas por la CNBV o son supervisadas por organismos financieros, por lo que su perennidad no estaría condicionada a los incentivos, sino a otros factores que son principales (la competencia, leyes financieras, conflictos internos, entre otros), pero que no son analizados aquí. No obstante, con lo mencionado es posible explorar nuevos rumbos en la investigación de las cooperativas financieras.

En este orden de ideas, en el caso de Costa Rica, la legislación cooperativa es favorable ya que existe un marcado involucramiento del Estado en su promoción y continuidad, por lo que en materia de los gravámenes a la renta y al consumo, al otorgarse incentivos se favorece la función económica y social de las mismas. Se advirtió que la persistencia y viabilidad de tales sociedades, depende del apoyo que el Estado proporcione a las cooperativas, a efecto que las posibles modificaciones a las leyes, no afecten el funcionamiento y beneficios de los que hasta ahora gozan las cooperativas financieras y sus asociados.

En la nación colombiana se pudieron constatar exoneraciones importantes, tanto en el impuesto al consumo como en el impuesto a la renta. Dichos incentivos se traducen en exenciones a los intereses derivados del crédito, así como a la aplicación de gravámenes

reducidos en materia del Impuesto a la Renta. No obstante, debe recordarse que la eliminación o reducción de incentivos, es una tendencia reciente en Colombia.

En Argentina fue evidente la confrontación del Estado con la comunidad cooperativista, debido al intento de gravarlas de la misma manera que a las sociedades lucrativas, lo que finalmente no se logró. Por lo que actualmente prevalece la exoneración del tributo a la renta para todas las cooperativas. En lo que corresponde al impuesto al consumo, definitivamente el tratamiento tributario es desventajoso, por el encarecimiento del crédito que significa gravar los intereses. En este sentido, debe advertirse que esto es negativo en la continuidad de dichas sociedades y para el fortalecimiento de los servicios financieros que prestan las cooperativas a sus usuarios. Por lo mencionado, no es posible asumir la potencial desaparición de las cooperativas, pero sí su debilitamiento, debido a las pugnas del sector y el Estado, por la posible asignación de tributos. Es por ello que, el sector debe estar alerta y ser cercano a los legisladores para impulsar reformas justas para las cooperativas financieras.

En España, se ubicó el tratamiento menos equitativo, ya que los resultados obtenidos por las cooperativas son gravados al 25% y 30%, lo que es equiparable a los gravámenes que aplican para las empresas de capitales y a las entidades de crédito (no cooperativas, ni cajas rurales). De manera que, pudo confirmarse que las legislaciones favorecen la competencia, lo que ha derivado en que las cooperativas de crédito hayan adoptado estrategias para fortalecerse, como las fusiones. En consecuencia, el escenario que se avizora es la disminución del número de sociedades y el fortalecimiento de cooperativas a través de las fusiones, lo que les permitirá enfrentar a otros entes financieros y asegurar su permanencia en el mercado.

En suma, debe considerarse que para la preservación de las cooperativas hace falta que a través de las leyes se reconozca su identidad y sus características propias, basadas en la actividad económica que tiene su punto de partida en la práctica de principios y valores de la cooperación. Por lo que debe buscarse un equilibrio entre el aporte que dichas sociedades hacen en las comunidades, con el otorgamiento de incentivos fiscales que reduzcan o eliminen cualquier carga impositiva. De esta manera, el Estado reconocerá la trascendencia

e idoneidad del modelo social, a través de ordenamientos jurídicos y políticas públicas que busquen la justicia contributiva y consecuentemente la equidad.

Contribuciones de la tesis.

Con la tesis se ha logrado establecer desde la teoría, el vínculo que existe entre los principios constitucionales, particularmente con el postulado de justicia tributaria (equidad tributaria) y los incentivos fiscales, que para las cooperativas financieras se expresan a través de exenciones y reducciones que se encuentran en las legislaciones nacionales que regulan la contribución a la renta y los impuestos al consumo.

Se contribuyó con aportaciones en el campo del conocimiento de la economía social, así como del Derecho Tributario y el relativo a las cooperativas, ya que se recogen los diferentes aportes teórico – prácticos que sustentan a las cooperativas financieras, a partir del análisis comparado de los ordenamientos jurídicos vigentes en los países seleccionados y el reconocimiento de la realidad heterogénea que se vive en cada nación.

Por tanto, se contribuyó a visibilizar la situación de las cooperativas financieras frente a la aplicación de los tributos al ingreso y al consumo. Es por ello que se pudo determinar que en las constituciones nacionales se incluyen postulados que tienen en común la búsqueda de la justicia, la que debe permear en las leyes secundarias, como las que regulan el campo impositivo, lo que no siempre ocurre.

Se estableció que, en varias de las legislaciones se contemplan incentivos que se expresan a través de exenciones y reducciones de impuestos, las que en cierta medida intentan beneficiar a las cooperativas financieras. Sin embargo, la situación que subsiste entre las naciones es contrastante, ya que se observan beneficios notables en los gravámenes al consumo (que también aplican a otros entes financieros). Asimismo, se observaron beneficios en materia de la contribución a la renta, dado que en algunos países (Argentina, Costa Rica, México) las exenciones para las cooperativas son totales, mientras que en otros la carga tributaria resulta equiparable a la especificada a las empresas de capitales (España),

pero también se ubican escenarios en los que se aplican tratamientos que significan la aplicación de impuestos a un gravamen reducido (Colombia).

Al mismo tiempo, se favoreció la difusión del conocimiento generado, mediante la presentación de ponencias y la publicación en revistas indizadas internacionales, en las que se incluyeron algunos de los resultados obtenidos durante el desarrollo de la investigación.

Es necesario indicar que las limitaciones más destacadas se refirieron al acceso a las plataformas oficiales en algunos países, principalmente las que resguardan las sentencias de la Corte y la falta de actualización de contenidos tributarios en los repositorios de los Fiscos nacionales. Además, se tuvieron limitaciones de acceso a información oficial, la que se requirió por los medios establecidos y que no fue proporcionada.

Finalmente, debe mencionarse que con esta tesis se buscó abrir nuevos espacios de reflexión, a través de líneas de investigación que dan cuenta de la relevancia de llevar a cabo estudios comparados que contribuyan a que las políticas públicas se enfoquen no solo al beneficio social sino al bien común, propiciando que el otorgamiento de incentivos sea percibido como una forma de fortalecer a las cooperativas financieras, ya que al hacerlo se estará reconociendo el aporte social y económico que estas sociedades realizan en los contextos geográficos en los que se desarrollan.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012). *Por qué fracasan los países*. México: Deusto.
- ACI (2013). Un informe revela cuáles son las diez cooperativas más sostenibles. Desde <https://ica.coop/es/media/news/un-informe-revela-cu%C3%A1les-son-las-diez-cooperativas-m%C3%A1s-sostenibles>.
- ACI (2016). Hechos y cifras del cooperativismo en las Américas y el mundo. Desde <http://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo>.
- ADIEGO, P. (2010). Organización político-administrativa de España. Desde <http://educativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio/3500/3693/html/index.html>.
- Agoisin, M., Barreix, A., Gómez-Sabaini, J.C. y Machado, R. (2005). Reforma tributaria para el desarrollo humano en Centroamérica. *Revista de la CEPAL*. No. 87, págs. 79-96.
- Aguilar R., M. (2015). Los principios cooperativos en la legislación tributaria. *CIRIEC España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, (27), págs. 373-400. ISSN 1577-4430.
- Aguilar R., M. (2016). El régimen fiscal de las cooperativas y el Derecho de la Unión Europea. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*. ISSN 1134-993X, Nº. 50, 2016.
- Aguilar, R. M. (2012 a). Panel: Pertinencias tributarias en materia cooperativa (conferencia). III Encuentro Internacional de Pensadores en Cooperativismo.
- Aguilar, R. M. (2012). “La evolución de la posición de las Instituciones de la Unión Europea frente régimen fiscal especial de las cooperativas”. En Lejarriaga, G., Martín López, S. y Muñoz García, A. (Dirs.). 40 años de historia de las empresas de participación. Madrid: Escuela de Estudios Cooperativos de la UCM.
- Alda García, M., Asso Sanz, J.L. y Marco Sanjuán, I. (2017). Las cooperativas de crédito en España tras la reestructuración del sector financiero. *Aposta. Revista de Ciencias Sociales*, 75, 98-129, <http://apostadigital.com/revistav3/hemeroteca/malda.pdf>
- Alexy, R. (1988). Sistema jurídico, principios jurídicos y razón práctica. *Doxa 5*. Cuadernos de Filosofía del Derecho.

- Alguacil M., M.P. (1999). La capacidad económica como parámetro de enjuiciamiento. *Revista de derecho financiero y de hacienda pública*, ISSN 0484-6885, Vol. 49, N° 253, 1999, págs. 573-656
- Alguacil M., M.P. (2010 a). Cooperativas y Ayudas de Estado. GEZKI, n.º 6, 2010, pp. 59-69.
- Alguacil M., P. (2003). Tratamiento fiscal de las cooperativas a la luz del régimen europeo de Ayudas de Estado. *CIRIEC - España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, ISSN 1577-4430, N° 14, 2003, págs. 131-181.
- Alguacil M., P. (2010). Condicionantes del régimen de ayudas de Estado en la fiscalidad de cooperativas. *CIRIEC - España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (69), 27-52.
- Alonso, S., R. (2009). La legislación española sobre las cooperativas y sociedades laborales: Una respuesta adecuada a las necesidades del sector. *CIRIEC - España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. No. 20/2009, págs. 9-41.
- Amaro R., M. y Villavicencio C. D. (2015). Incentivos a la innovación de la biotecnología agrícola-alimentaria en México. (Spanish). *Estudios Sociales: Revista de Investigación Científica*, 23 (45), págs. 33-62. ISSN-e 0188-4557.
- Arellano G., D. y Lepore, W. (2009). Poder, patron de dependencia y nuevo institucionalismo económico: Límites y restricciones de la literatura contemporánea. *Gestión y Política Pública*. Volumen XVIII, Núm. 2. II semestre de 2009.
- Arias, X.C. y Caballero, G. (2008). Instituciones, costos de transacción y políticas públicas: Un panorama. *Revista de Economía Institucional*, 5 (8).
- Arrijoja V. A. (1978). Incentivos Fiscales. *Jurídica. Anuario del departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*. Julio de 1978. No. 10. págs. 300-317.
- Arrijoja V., A. (2014). *Derecho Fiscal*. México: Themis Editores.
- Arteaga Mac Kinney, R. (2010). La justicia fiscal en el marco de la teoría de la justicia como equidad de John Rawls. La tributación ¿carga, obligación o donación? *Dilemata*, año 2, No. 4, pp. 101-115.
- Atienza, M. y Ruiz Manero, J. (1991). Sobre principios y reglas. *Doxa 10. Cuadernos de Filosofía del Derecho*.

- BAE Negocios (2018). Las pequeñas y medianas empresas quedarána exentas de ganancias. Desde <https://www.baenegocios.com/economia-finanzas/Las-pequenas-y-medianas-cooperativas-quedaran-exentas-de-Ganancias-20181023-0041.html>
- Banco Mundial (2012). El Gasto Tributario en Colombia: Una Propuesta de Evaluación Integral y Sistemática de este Instrumento de Política Pública. Desde <http://www.oecd.org/ctp/tax-global/4.3.Junquera-ESP.pdf>.
- Banco Mundial (2017). Banco Mundial. Indicadores. Desde <http://datos.bancomundial.org/indicador>.
- BANSEFI (2015). Diagnóstico Programa Presupuestario F035 Programa de Inclusión Financiera. Desde http://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/work/models/PTP/Reingenieria_Gasto/imagenes/Ventanas/Ramo_6/06F035.pdf.
- Bárcena, A. y Serra, N. (2012). *Reforma Fiscal en América Latina ¿Qué fiscalidad para qué desarrollo?* Chile: Cepal.
- Benegas L., A. y Dania R. (2000). Sistemas tributarios. Un análisis en torno al caso argentino. *Revista Libertas 33* (Octubre 2000) Instituto Universitario ESEADE www.eseade.edu.ar. Consultado el: 06/03/2017. Desde http://eseade.edu.ar/files/Libertas/11_7_Benegas%20Lynch-Dania.pdf.
- Bosh, A. (1995). *El Sector Público en España*. En Stiglitz, J. E. La economía del sector público (Vol. 24). Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Caballero, G. (2002). Sistemas Fiscales: Un análisis institucional. *Comercio Exterior*. Vol. 52, núm. 3, Marzo de 2002.
- Carbonell, M. (2003). *Estudio preliminar. La igualdad y los derechos humanos. Lecturas de introducción. En El Principio Constitucional de Igualdad*. Miguel Carbonell (compilador). México: Comisión Nacional de los Derechos Humanos.
- Central Intelligence Agency (2017). The World Factbook. Desde <https://cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>.
- CEPAL (2018). *La ineficiencia de la desigualdad*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CNBV (2018). Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Desde <https://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/SECTOR->

- .POPULAR/Difusi%C3%B3n/Paginas/Sociedades-Cooperativas-de-Ahorro-y-Pr%C3%A9stamo.aspx.
- CONEVAL (2013). Medición de la pobreza en México y en las entidades federativas 2012. http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Paginas/Medici%C3%B3n/Pobreza%202012/Resumen_ejecutivo.aspx.
- CONFECOOP (2017). Sector cooperativo con actividad financiera diciembre 2017. Observatorio Cooperativo, No. 44. Desde <http://confecoop.coop/wp-content/uploads/2018/03/Boletin-Observatorio-44-activ-fin.pdf>.
- Córdova E., L. (2016). Principios característicos del sistema fiscal mexicano. *Heurística*, (3), pp. 103-117.
- Cracogna, D. (2004). Las cooperativas frente al régimen tributario. En Cracogna, D. (Coordinador) *Las cooperativas y los impuestos en el Mercosur*. Buenos Aires: Intercoop.
- Cracogna, D. (2005). Las cooperativas y los impuestos. Las experiencias del Mercosur. Desde <http://www.aciamericas.coop/IMG/RTcoopimpdante.pdf>.
- Cracogna, D. (2009). *La legislación cooperativa en los países de México, Centroamérica y el Caribe*. Costa Rica: Alianza Cooperativa Internacional.
- Cracogna, D. (2015). Relevancia actual del crédito cooperativo. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, (49), págs. 19-29.
- De la Garza, S. F. (2012). *Derecho Financiero Mexicano*. México: Editorial Porrúa.
- Delgadillo G., L. (2012). *Principios de Derecho Tributario*. México: Limusa.
- DIAN (2017). Abece Reforma Tributaria. Desde http://www.dian.gov.co/descargas/centrales/2017/Abece_Reforma_Tributaria_2016.pdf
- Díaz F., M. y Marcuello S., C. (2010). Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. No. 67, Abril 2010, pp. 23-44. Desde ISSN edición electrónica: 1989-6816. <http://www.redalyc.org/html/174/17413327002/>.
- Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (2018). Tributos vigentes en la Republica Argentina a nivel nacional (actualizado al 31 de marzo de 2018). Ministerio

- de Hacienda y Presidencia de la Nación. Desde https://www.economia.gob.ar/sip/dniaf/tributos_vigentes.pdf.
- Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal (s.f.). Estimación de los Gastos Tributarios en la República de Argentina para los años 2016 – 2017. Informe de la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal Secretaría de Hacienda, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Presidencia de la Nación. Desde https://www.economia.gob.ar/sip/dniaf/gastos_tributarios_2015-17.pdf.
- DRAE (2014). Diccionario de la Real Academia Española. Desde <http://www.rae.es/>
- DRAE (2017). Jurisprudencia. Diccionario de la Real Academia Española. Desde <http://dle.rae.es/?id=MeLsLcP>.
- Durán, A. (2011). Datos y ranking de Cooperativas de Ahorro y Crédito en América Latina y el Caribe. San José: DGRV. Desde <http://www.cemla.org/actividades/2012/2012-10-cooperativas/2012-10-cooperativas-22.pdf>.
- El País (2016/01/08). Cinco días. ¿Por qué España recauda menos impuestos que la media europea? Desde https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/01/08/economia/1452269663_865868.html
- ENIF (2012). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera. SCHCP, México. Desde <http://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Documents/Encuesta%20Nacional%20de%20IF/Análisis%20Descriptivo%20ENIF%202012.pdf>.
- Expansión (2018). Argentina EPA: Encuesta de Población Activa. Desde <https://datosmacro.expansion.com/paro-epa/argentina>
- Fernández M., R. (2003). Derecho Fiscal. Ciudad de México. Mc Graw-Hill.
- Fici, A. (2015). La función social de las cooperativas: notas de derecho comparado. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, pp. 77-98.
- Fligstein, N. (2001), “La transformación estructural de la industria de los Estados Unidos: Una explicación institucional de las causas de la diversificación de las empresas más grandes, 1919-1979”. En W. Powell y P. DiMaggio, El nuevo institucionalismo organizacional, Fondo de Cultura Económica, México.
- Flores Zavala, E. (2004). *Elementos de Finanzas Públicas Mexicanas*. México: Editorial Porrúa.

- FOCOOP (2016). Boletín informativo. Publicación interna (06/05/2017). Desde <http://focoop.com.mx/WebSite16/WebForms/Boletin.aspx>
- FOESSA (2014). VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España. España: Fundación FOESSA. http://www.foessa2014.es/informe/uploaded/descargas/VII_INFORME.pdf
- Gadea S., E., Sacristán, B., F. y Vargas, V., C. (2009). *Régimen jurídico de la Sociedad Cooperativa del Siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*. Madrid: Editorial Dykinson, S. L.
- García – Máñez, E. (2002). Introducción al estudio del Derecho (53ª ed.). México: Porrúa.
- García N., C. y Rios G., G. (s.f.). Alcance de los principios materiales de justicia tributaria en el sistema tributario mexicano: La capacidad contributiva, la igualdad y la proporcionalidad tributaria. *Estudios en homenaje a Héctor Fix-Zamudio*. UNAM.
- Gómez – Sabaini, J.C. (2007). *Cohesion social, equidad y tributación: análisis y perspectivas para América Latina* (vol. 127). Santiago de Chile: CEPAL.
- Gómez – Sabaini, J.C., Santiere, J.J. y Rossignolo, D. (2002). *La equidad distributiva y el sistema tributario: un análisis para el caso argentino*. Santiago de Chile: Cepal.
- Gorospe, J. y Herrera M., (2007). “La virtualidad del principio de capacidad económica en el ordenamiento tributario español”. En Albiñana García-Quintana, César; González García, E.; Ramallo Massanet, Juan; Lejeune Valcárcel, Ernesto; Yábar Sterling, A., *Estudios en homenaje al profesor Pérez de Ayala* (coords.). Madrid: Dykinson.
- Guarin T., B. (2009). “La Legislación Cooperativa en Colombia”. En *La Legislación Cooperativa en los países Andinos*. Dante Cracogna (coordinador). Costa Rica: Alianza Cooperativa Internacional.
- Hernández G., F. (2016). La justicia tributaria en el ordenamiento plural. *Revista Boliviana de Derecho* N° 21, Enero 2016, pp. 156-173. ISSN: 2070-8157.
- Hincapié G., M. V. (2014). Los Principios Rectores del Derecho Tributario. *Nuevo Derecho*, Vol. 10, No. 15, julio-diciembre de 2014, pp. 47-54 - ISSN: 2011-4540. Envigado – Colombia.
- Hincapié S., S. y Valencia, G. (2014). Incentivos económicos para la desmovilización de la insurgencia en Colombia. *Perfil de coyuntura económica*. Núm. 24, pags. 49-59.

- Hoyos, J. (2018). Colombia Económica. Empleo y Desempleo. Desde <http://gestionlegislativa.com/analisis-economico/730-colombia-economica-2-2018>
- IGN (2017). Instituto Geográfico Nacional. Geografía. Desde <http://www.ign.gob.ar/NuestrasActividades/Geografia/Principal>.
- INE (2018). España en cifras 2019. Instituto Nacional de Estadística: Madrid. Desde https://www.ine.es/prodyser/espa_cifras/2018/files/assets/common/downloads/publication.pdf?uni=4f7e7b429c56ccbc4bf56b3e93ebc47b
- INEGI (2013). Conociendo México. Tercera edición. Desde <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/biblioteca/ficha.aspx?upc=702825051679>
- INEGI (2018). Empleo y ocupación. Desde <https://www.inegi.org.mx/temas/empleo/>
- INFOCOOP (2012). IV Censo Cooperativo 2012. Desde http://www.infocoop.go.cr/cooperativismo/estadistica/censo_cooperativo_2012.pdf.
- INFOCOOP (2016). Cooperativas y su impacto al desarrollo. Reconociendo vías y formas de incidencia. San José de Costa Rica: Instituto Nacional de Fomento Cooperativo. Desde http://www.infocoop.go.cr/biblioteca/investigaciones/investigaciones/02_Cooperativas_Impacto%20y%20su%20desarrollo_WEB.pdf.
- Instituto Belisario Domínguez (2018). Aspectos Relevantes del Presupuesto de Gastos Fiscales 2018. Instituto Belisario Dominguez del Senado de la República. Desde <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/4038/1%20Publicación%20Presupuesto%20de%20Gastos%20Fiscales%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Islas M., R. (2011). Principios jurídicos. *Anuario de Derecho Constitucional y Latinoamericano*. Año XVII, Montevideo, págs. 397-412. ISSN 1510-4974.
- Jaso, M. (2009). “Los estímulos económicos y fiscales en México: investigando la construcción de un sistema de incentivos para la innovación”. En A. Martínez, López, A. García, y S. Estrada. *Innovación y competitividad en la sociedad del conocimiento*. México: Plaza y Valdés.
- Jiménez, A. (2004). *Lecciones de Derecho Tributario*. México: International Thomson Editories.

- Jiménez, J. y Podestá, A. (2009). *Inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL. Desde https://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/35732/Serie_MD_77.pdf.
- Jiménez, J.P., Gómez Sabaini, J.C. y Podestá, A. (2010). *Evasión y equidad en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal.
- Jorrat, M. (2011). Evaluando la equidad vertical y horizontal en el impuesto al valor agregado y el gravamen a la renta: el impacto de reformas tributarias potenciales. Los casos del Ecuador, Guatemala y el Paraguay. *Serie Macroeconomía del Desarrollo*. No.113, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Desde <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5345-evaluando-la-equidad-vertical-horizontal-impuesto-al-valor-agregado-impuesto-la>.
- Kacef, O. (2012). “Política tributaria, espacio fiscal y equidad”. En Reforma fiscal en América Latina: ¿qué fiscalidad para qué des? Bárcena, A., y Serra, N. (coord.). Santiago de Chile: CEPAL - CIDOB.
- Khodakivska, O.V. (2015). Economic incentives as a tool for regulation ecologization of agricultural land. *Economy Of AIC*, (8), págs. 27-32.
- Labariega, V.P. (1985). *Las cooperativas y la le mexicana, en la Reforma de la Legislación Mercantil*. México: Editorial Porrúa. Desde <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=1368>.
- Laffont, J.J. y Martimort, D. (2009). *The Theory of Incentives. The Principal-Agent Model*, New Jersey: Princeton University Press.
- Lara G.G. y Pérez S. F. (2015). Determinantes del isomorfismo institucional de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México. *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, ISSN 1135-6618, N°. 119, 2015, págs. 77-106.
- Lara, G. G. y Alguacil, M. M. P. (2011). La equidad tributaria en las cooperativas financieras y las empresas de capitales en México. *Lex social: revista de los derechos sociales*, ISSN-e 2174-6419, N°. 2, 2017, págs. 130-149.
- Lara, G. G. (2011). *Cambio organizacional en una federación del sector financiero popular*. México: Plaza y Valdés.
- Lara, G.G., Pérez S., F. y Hurtado M., J. (2017). *Finanzas Populares en México*. México: Editorial Fontamara.

- Ledgerwood, J. (2000). *Manual de Microfinanzas*. Una perspectiva Institucional y Financiera. Estados Unidos: El Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo – El Banco Mundial.
- Mancera C., A. (2008). Consideraciones durante el proceso comparativo. *Boletín mexicano de derecho comparado*. Versión on-line ISSN 2448-4873, vol. 41, no. 121, México enero - abril 2008.
- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de economía*. México: Cengage Learning Editores.
- Margain-Manautou, E. (1983). *Introducción al Estudio del Derecho Tributario Mexicano*. México: Universidad Autónoma de San Luis Potosí.
- Martínez, Ch., A. (2015). Las cooperativas y su acción sobre la sociedad. *REVESCO* N° 117 - MONOGRÁFICO: Las sociedades cooperativas construyen un mundo mejor, pp. 34-49. ISSN: 1885-8031.
- Masbernat, M., (2014). El principio de capacidad económica como principio jurídico material de la tributación: su elaboración doctrinal y jurisprudencial en España. *Revista Ius Et Praxis*, 16 (1), págs. 303 – 332. ISSN 0717 – 2877.
- Merino, J., I. (2009). El vigente régimen fiscal de las cooperativas a la luz de las ayudas de Estado. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Octubre, págs.109-126. ISSN 1989-6816.
- Mijangos B., M. (1991). Boletín Mexicano de Derecho Comparado. Año XXIV, Núm. 71, mayo – agosto, 1991. *Instituto de Investigaciones Jurídicas*. UNAM. ISSN 0041-8633.
- Ministerio de Hacienda (2011). Estimación del Gasto Tributario para Costa Rica en el 2010. Impuesto de Ventas, Impuesto de Renta y otros Tributos. Desde http://www.hacienda.go.cr/docs/51db15baeb600_Gasto_Tributario_CostaRica-pdf.
- Ministerio de Hacienda (2016). El Gasto Tributario, Metodología y Estimación Año 2016. Impuesto de Ventas, Impuesto de Renta y otros Tributos. Desde http://www.hacienda.go.cr/docs/59c14395b7877_gastotrib.pdf.
- Ministerio de Hacienda (2018). Impuesto Sobre la Renta Régimen tradicional. Desde <http://www.hacienda.go.cr/contenido/12994-impuesto-sobre-la-renta-regimen-tradicional>.
- Montes, V. Iglesias, L. y Coppini, V. (2008). *Cooperativas de Ahorro y Crédito en Argentina. En Cooperativas e Integración Regional. La trayectoria de las cooperativas*

- agropecuarias y de ahorro y crédito en el MERCOSUR*. Juan Pablo Martí (compilador). Uruguay: Editorial Cooperativas e Integración Regional MERCOSUR. Desde <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/42976>.
- Navarro F., R. (1998). Los principios jurídicos. Estructura, caracteres y aplicación en el derecho costarricense. *Ivstitia*. Año 12 N° 138 junio 1998. <http://www.ucipfg.com/Repositorio/MCSH/MCSH-03/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad-2/lecturas/2.pdf>.
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- North, D.C. (2003). *Instituciones y Desempeño Económico*, CATO Institute.
- Novelli, M.H. (2007). Los Principios Generales de la Tributación en la Constitución Argentina. *Crónica Tributaria*. Núm. 122, págs. 121-135.
- OCDE (2017). Estudios Económicos de la OCDE México. Visión general. México: Estudios Económicos de la OCDE. Desde <http://www.oecd.org/eco/surveys/mexico-2017-OECD-Estudios-economicos-de-la-ocde-vision-general.pdf>.
- OCDE (2017a). Estudios Económicos de la OCDE. Mayo, 2017. Visión general. Colombia: OECD. Desde www.oecd.org/eco/surveys/Colombia-2017-OECD-economic-survey-overview-spanish.pdf.
- OCDE, CEPAL, CIAT y BID (2017). *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 1990-2016*. Paris: OECD Publishing.
- OCDE, et al. (2018). *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2018*, OECD Publishing, Paris. Desde http://dx.doi.org/10.1787/rev_lat_car-2018-en-fr.
- OECD (2003). Why Worry about Tax Expenditures (Vol. 77). PREM Notes. Desde <http://www1.worldbank.org/prem/PREMNotes/premnote77.pdf/>.
- OECD (2017). *Revenue Statistics: 1965-2016*. Paris: OECD Publishing.
- OIT (2002). R193. Recomendación sobre la promoción de las cooperativas. Desde: https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:R193
- OIT (2015). Las cooperativas y los objetivos de desarrollo sostenible, Debate sobre el desarrollo después de 2015. Desde http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_307228/lang--es/index.htm.

- ONU (2012). 2012. Año Internacional de las Cooperativas. Desde: <https://www.un.org/es/events/coopsyear/>
- Ordóñez de Haro, C. (2006). La fiscalidad de las sociedades cooperativas en España. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 54, abril, 2006, ISSN: 0213-8093, pp. 187-204.
- Oviedo, A., Sanchez, S., Lindert J., K. y Lopez, H. (2015). *Costa Rica's Development From Good to Better*. Washington, DC: World Bank Group.
- Parra, G., Albarracín, I., y Reyes, P. (2009). El gasto tributario en Colombia. Principales beneficios en el impuesto sobre la renta e IVA. Años gravables 2007 y 2008. DIAN. Desde <https://www.dian.gov.co/dian/cifras/Cuadernos%20de%20Trabajo/El%20gasto%20tributario%20en%20Colombia.%20Principales%20beneficios%20en%20el%20impuesto%20sobre%20la%20renta%20e%20IVA.%20A%3%B1os%20gravables%202007%20y%202008..pdf>.
- Pastor del P., M. C. (2012). Competitividad de las cooperativas y régimen fiscal específico: el incentivo por objetivos. *CIRIEC - España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, ISSN 1577-4430, N°. 23, 2012, pp. 97-120.
- Pastor, M. C. (2016). Las cooperativas como sujetos de protección fiscal. *CIRIEC-España. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, (28), págs. 247-279. ISSN 1577-4430.
- PNUD (2013). Colombia. Objetivos de desarrollo sostenible. Desde <http://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/countryinfo/>.
- PNUD (2017). Información para el desarrollo sostenible: Argentina y la Agenda 2030. Informe Nacional sobre Desarrollo Humano 2017. Argentina. PNUD. Desde http://www.ar.undp.org/content/argentina/es/home/library/human_development/INDH2017/.
- PNUD (2017a). United Nations Development Programme. Human Development Reports. Desde <http://hdr.undp.org/es/data#>.
- PNUD (2018). Costa Rica. Objetivos de desarrollo sostenible. Desde <http://www.cr.undp.org/content/costarica/es/home/countryinfo/>.

- Poder Judicial (2014). Tribunal Supremo. Desde <http://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Poder-Judicial/Tribunal-Supremo/>.
- Ramírez C., E. (2007). Crítica a la estructura tributaria actual en México. *Contaduría y Administración*. UNAM. No. 223, pag. 113-134.
- Rawls, J. (2010). *Teoría de la Justicia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ricciardi, M.A. (2009). El rol del Estado y el dilema entre eficiencia y equidad. *Contribuciones a las Ciencias Sociales*. Desde <http://www-econlink-com-ar/files/eficiencia-equidad.pdf>.
- Rodrigo R., M. A. (2010). Consideraciones sobre el régimen fiscal de las cooperativas. Problemas actuales y líneas de reforma. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. ISSN 0213-8093, No. 69, pp. 9-25.
- Rodrigo, R., M.A. (2003). Mandato constitucional de fomento y fiscalidad de las cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 47, noviembre, 2003, ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición electrónica: 1989-6816, pp. 199-219.
- Rodríguez Bereijo, Á. (2005). Breve reflexión sobre los principios constitucionales de justicia tributaria. *Revista Jurídica*. Universidad Autónoma de Madrid. ISSN versión electrónica 2174-0844.
- Rodríguez L., R. (2011). *Derecho Fiscal*. México: Oxford.
- Romero, J. J. (2001). “Estudio introductorio” en W. Powell y P. DiMaggio, *El nuevo institucionalismo organizacional*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rosero, L., Jiménez, P., Mora, Y., Castillo J. y Brenes. G. (2018). Estimación (1980-2017) y proyección (2018-2100) de la población económicamente activa de Costa Rica. Informe metodológico. Desde <https://ccp.ucr.ac.cr/observa/CRpea/pdf/Proyeccion-PEA-2018-V7.pdf>
- Sánchez G. N. (2009). *Derecho Fiscal Mexicano*. México: Editorial Porrúa.
- SCJN (2010). Exención tributaria. Su fundamento constitucional. Amparo en revisión 325/2010. Tribunales Colegiados de Circuito. Novena Época. Décimo quinto tribunal colegiado en materia administrativa del primer circuito. Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo XXXII, Noviembre de 2010, Pág. 1444.

- SCJN (2011). Impuestos. Principio de equidad tributaria previsto por el artículo 31, fracción IV, constitucional. Pleno. Novena Época. Apéndice 1917-Septiembre 2011. Tomo I. Constitucional 3. Derechos Fundamentales Primera Parte - SCJN Vigésima Primera Sección - Principios de justicia tributaria, pág. 1783.
- Scott, W.R. y Meyer J.W. (2001). “La organización de los sectores sociales: Proposiciones y primeras evidencias”, en W. Powell y P. DiMaggio, El nuevo institucionalismo organizacional, Fondo de Cultura Económica, México.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2016). Presupuesto de Gastos Fiscales (2016). Desde <https://www.gob.mx/shcp/documentos/presupuesto-de-gastos-fiscales-2016>.
- Seminari d'economia critica Taifa (2005). El sector público y el sistema fiscal. Desde <https://informes.seminaritaifa.org/informe-02/>.
- Stiglitz, J. E. (2012). *El precio de la desigualdad*. México: Taurus.
- Stiglitz, J. E. (1995). *La economía del sector público* (Vol. 24). Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- SUGEF (2016). Entidades supervisadas. Desde https://www.sugef.fi.cr/publicaciones/listado_entidades_sujetas_fiscalizacion/2016/04-%20Lista%20de%20entidades%20al%2018-04-2016.pdf.
- Tamayo y Salmorán, R. (2007). Teoría Jurídica y “Derecho Comparado” Una Aproximación y Un Deslinde. *Isonomia: Revista de Teoría y Filosofía del Derecho*. No. 27. Octubre, 2007, p. 29-49.
- Tanzi, V. (2000). El papel del Estado y la calidad del sector público. *Revista de la CEPAL*. No. 71. Agosto, págs. 7-22. ISSN: 02510257.
- Taruffo, M. (2007). Precedente y jurisprudencia. Precedente. *Revista Jurídica*, pp. 86-99. <https://doi.org/10.18046/prec.v0.1434>.
- Upegui M., J.C. (2011). Principios constitucionales del derecho tributario en Colombia y México. *Revista de Derecho Fiscal*, págs. 131-161. ISSN 1692-6722.
- Vargas V., C, Gadea S., E. y Sacristán B., F. (2015). *Derecho de las Sociedades Cooperativas, Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*. España: La Ley.
- Vargas, V., C. (2015). Las cooperativas de crédito y su posición dentro del modelo cooperativo. Integración frente a diferenciación en el marco de la reforma del sistema

- financiero. *REVESCO* N° 117 - Monográfico: Las sociedades cooperativas construyen un mundo mejor. Primer cuatrimestre 2015, pp. 50 – 76.
- Villela, L., Lemgruber, A., y Jorratt, M. (2009). Los presupuestos de gastos tributarios: conceptos y desafíos de implementación (No. IDB-WP-131). IDB Working Paper Series. Desde <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/4302/Los%20presupuestos%20de%20gastos%20tributarios.pdf?sequence=1>.
- Vuotto, M. (2014). La Economía Social y las cooperativas en la Argentina. *Voces en el Fenix*. No. 38, septiembre, 2014. Desde <http://www.vocesenelfenix.com/content/la-economía-social-y-las-cooperativas-en-la-argentina>.
- Williamson, O. (1975). *Mercados jerarquías: Su análisis y sus implicaciones antitrust*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1998). Transaction cost economics: how it works; where it is headed. *The economist*, 146 (1), 23-58.
- WOCCU (2015). 2015 Informe estadístico. Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Desde https://www.woccu.org/documents/2015_Informe_Estadstico_WOCCU.
- Yañez F., C. (1990). Algunas consideraciones sobre las perspectivas del sistema fiscal mexicano. *Revista de la Facultad de Derecho de México*. No. 172, 173, 174. Jul – Dic, 1990. Tomo. XL. Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

ANEXO LEGISLATIVO

- Argentina. Decreto 649/1997, de 6 de agosto. Ley de Impuesto a las Ganancias. B.O. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Presidencia de la Nación, 6 de agosto de 1997.
- Argentina. Ley 20.337/1973, de 15 de mayo. Ley de Cooperativas. B.O. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Presidencia de la Nación, 15 de mayo de 1973, pp. 1 a 38.
- Argentina. Ley 21526/1977, de 27 de abril. Ley de Entidades Financieras. B.O. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Presidencia de la Nación, 27 de abril de 1977.
- Argentina. Ley 23.427/1986, de 15 de octubre. Creación del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa. B.O. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Presidencia de la Nación, 15 de octubre de 1986.
- Argentina. Ley 26.173/2016, de 1º de abril. Ley de Cajas de Crédito Cooperativas. B.O. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Presidencia de la Nación, de 1º de abril de 2016.
- Argentina. Ley 27.430/1997, de 26 de marzo. Ley del Impuesto al Valor Agregado. B.O. Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, Presidencia de la Nación, de 26 de marzo de 1997.
- Argentina. Ley 27.486/2019, de 7 de enero. Contribución extraordinaria sobre el Capital de Cooperativas y Mutuales de Ahorro, de Crédito y/o Financieras, de Seguros y/o Reaseguros. B.O. Poder Legislativo Nacional. 7 de enero de 2019.
- Colombia. Estatuto Tributario Nacional / 2012. Estatuto Tributario Nacional. Congreso de Colombia.
- Colombia. Ley 1819 /2016. Por medio de la cual se adopta una reforma tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones, de 29 de diciembre. Congreso de Colombia, 29 de diciembre de 2016, pp. 1 a 174.
- Colombia. Ley 454/1998. Por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria, se transforma el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, se crea la Superintendencia de la Economía Solidaria, se crea el Fondo de Garantías para

las Cooperativas Financieras y de Ahorro y Crédito, se dictan normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y se expiden otras disposiciones, de 4 de agosto. Congreso de Colombia, 4 de agosto de 1998, pp. 1 a 29.

Colombia. Ley 79 /1988. Por la cual se actualiza la legislación Cooperativa, de 23 de diciembre. Congreso de Colombia, 23 de diciembre de 1988.

Constitución de la Nación Argentina. Congreso Nacional Constituyente, 22 de agosto de 1994.

Constitución Española. Boletín Oficial del Estado, 29 de diciembre de 1978, núm. 311, pp. 29313 a 29424.

Constitución Política de Colombia. Asamblea Nacional Constituyente. 6 de julio de 1991, pp. 1 a 170.

Constitución Política de la República de Costa Rica. Diputados de la Asamblea Nacional Constituyente, 7 de noviembre de 1949, pp. 1 a 33.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Diario Oficial de la Federación, 5 de febrero de 1917, Última reforma publicada DOF 09-08-2019, pp. 1 a 314.

Costa Rica. Ley 4179/1968. Ley de Asociaciones Cooperativas, de 22 de agosto. Sistema Costarricense de Información Jurídica, 22 de agosto de 1968.

Costa Rica. Ley 4366/1969. Ley sobre División Territorial, de 5 de agosto. Sistema Costarricense de Información Jurídica, 5 de agosto de 1968.

Costa Rica. Ley de Fortalecimiento 20.580/ 2018. Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas. Sistema Costarricense de Información Jurídica, 10 de septiembre de 2018, pp. 1 a 86. Costa Rica. Ley No. 6826/1982. Ley del Impuesto al Valor Agregado, del 8 de noviembre. . Sistema Costarricense de Información Jurídica, 8 de noviembre de 1982.

Costa Rica. Ley No. 6826/1982. Ley del Impuesto General Sobre las Ventas, 8 de noviembre. Sistema Costarricense de Información Jurídica, 8 de noviembre de 1982.

Costa Rica. Ley No. 7092/1988. Ley del Impuesto Sobre la Renta, de 19 de mayo. Sistema Costarricense de Información Jurídica, 19 de mayo de 1988.

Costa Rica. Ley No. 7391/1994, de 27 de abril. Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas. Sistema Costarricense de Información Jurídica, 27 de abril de 1994.

España. Ley 13/1989, de 26 de mayo. Ley de Cooperativas de Crédito. Boletín Oficial del Estado, 26 de mayo de 1989, núm. 129, pp. 16274 a 16296.

España. Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas. Boletín Oficial del Estado, 18 de diciembre de 1990, núm. 304, pp. 1 a 26.

España. Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Boletín Oficial del Estado, 16 de junio de 1999, núm. 170, pp. 1 a 67.

España. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Boletín Oficial del Estado, 27 de noviembre de 2014, núm. 288, pp. 1 a 155.

España. Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto al Valor Añadido Boletín Oficial del Estado, 28 de junio de 1992, núm. 312, pp. 1 a 67.

España. Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. Boletín Oficial del Estado, 17 de diciembre de 2003, núm. 302, pp. 1 a 168.

España. Real Decreto 84/1993, de 22 de enero. Reglamento de Desarrollo de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito. Boletín Oficial del Estado, 22 de enero de 1993, núm. 43, pp. 5295 a 5310.

España. Real Decreto 84/2015, de 13 de febrero. Por el que se desarrolla la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito. Boletín Oficial del Estado, 13 de febrero de 2015, núm. 39, pp. 12319 a 12398.

México. Ley de Coordinación Fiscal / 1978, de 27 de diciembre. Diario Oficial de la Federación, 27 de diciembre de 1978.

México. Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2018/ del 15 de noviembre. Diario Oficial de la Federación, 15 de diciembre de 2017, pp. 1 a 38.

México. Ley del Impuesto al Valor Agregado /1978, de 29 de diciembre. Diario Oficial de la Federación, 29 de diciembre de 1978, pp. 1 a 111.

México. Ley del Impuesto Sobre la Renta /2013, de 11 de diciembre. Diario Oficial de la Federación, 11 de diciembre de 2016, pp. 1 a 273.

México. Ley General de Sociedades Cooperativas /1994, de 3 de agosto. Diario Oficial de la Federación, 3 de agosto de 1994, pp. 1 a 35.

México. Ley General de Sociedades Mercantiles /1934, de 4 de agosto. Diario Oficial de la Federación, 4 de agosto de 1934, pp. 1 a 57.

México. Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo / 2009, de 13 de agosto. Diario Oficial de la Federación, 13 de agosto de 2009. pp. 1 a 95.

