



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 60, abril 2008, pp. 209-246**

# **Los procesos concursales en sociedades cooperativas. Especificidades en la información económico- financiera**

**Alicia Mateos Ronco**

CEGEA - Universidad Politécnica de Valencia

*CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*

ISSN: 0213-8093. © 2008 CIRIEC-España

[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)    [www.ciriec-revistaeconomia.es](http://www.ciriec-revistaeconomia.es)

# Los procesos concursales en sociedades cooperativas. Especificidades en la información económico-financiera

**Alicia Mateos Ronco**

CEGEA - Universidad Politécnica de Valencia

## RESUMEN

*La Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, ha cubierto una necesidad de reforma de la legislación concursal ampliamente demandada en nuestro país, motivada por el arcaísmo y dispersión de la anterior normativa. El presupuesto básico de la nueva legislación, que elimina la dualidad de tratamiento en función de la naturaleza jurídica del deudor, se asienta en el concepto de insolvencia, entendida como el estado patrimonial que no permite al deudor cumplir regularmente sus obligaciones.*

*En la evaluación de la solvencia empresarial juega un papel primordial la información económico-financiera transmitida a través de los estados contables, aspecto que presenta determinadas especificidades en el caso de sociedades cooperativas derivadas, entre otras, de su particular estructura financiera.*

*En este trabajo se analiza la repercusión que en situaciones concursales tienen algunos aspectos sustantivos de la cooperativa desde el punto de vista financiero, como la naturaleza de sus fondos propios o la calificación contable del capital social.*

**PALABRAS CLAVE:** Concurso de acreedores, cooperativas, capital social, fondos propios, insolvencia, información económico - financiera.

**CLAVES ECONLIT:** M410, P130, K290.

## **Les processus relatifs aux procédures collectives en matière d'insolvabilité au sein des sociétés coopératives. Les spécificités des informations économique-financières**

**RÉSUMÉ:** La « Ley concursal » 22/2003 du 9 juillet, loi espagnole relative aux procédures collectives en matière d'insolvabilité, a pallié le besoin d'une réforme de cette législation, très demandée dans notre pays et justifiée par le caractère obsolète et confus de la réglementation antérieure. Le motif premier de la nouvelle législation, qui élimine la dualité de traitement en fonction de la nature juridique du débiteur, se base sur le concept d'insolvabilité, à savoir l'état patrimonial qui permet au débiteur de satisfaire régulièrement à ses obligations.

Dans l'évaluation de la solvabilité entrepreneuriale, les informations économique financières transmises par les états comptables jouent un rôle primordial, un aspect qui présente des spécificités déterminées dans le cas des sociétés coopératives dérivées, entre autres, de sa structure financière particulière.

Cet article analyse la répercussion de certains aspects fondamentaux de la coopérative d'un point de vue financier comme par exemple la nature des fonds propres ou la qualification comptable du capital social.

**MOTS CLÉ:** Union des créanciers, coopératives, capital social, fonds propres, insolvabilité, information économique financière.

## **The bankruptcy proceedings in cooperative societies. Specifically on the financial resources**

**ABSTRACT:** The Law 22/2003, of July 9, Bankruptcy, has filled a need for bankruptcy reform legislation widely defendand in our country, motivated by the archaic and dispersal of the previous rules. The core budget of the new legislation, which eliminates the duality of treatment based on the legal nature of the debtor, is based on the concept of insolvency, understood as the state property that does not allow the debtor regularly meet their obligations.

In assessing the creditworthiness business plays a vital role the economic and financial information transmitted through the financial statements, which presents certain specificities in the case of cooperative societies derived, among others, including their financial structure.

This paper examines the impact that in bankruptcy situations have some substantive aspects of the cooperative from a financial point of view, as the nature of their own funds or accounting qualification of social capital.

**KEY WORDS:** Contest creditors, cooperatives, social capital, equity, insolvency, economic information - financial.

## 1.- Introducción y objetivos<sup>1</sup>

La publicación de la Ley 22/2003, de 9 de julio, concursal, que entró en vigor el 1 de septiembre de 2004, vino a satisfacer las lagunas detectadas y reiteradamente manifestadas del anterior sistema concursal, vigente desde principios del siglo XIX y caracterizado por su dispersión normativa, su arcaísmo y su inadecuación a la realidad social y económica de nuestro tiempo, como de hecho recoge la propia Exposición de Motivos de la citada Ley.

Más allá de las modificaciones legislativas de la nueva realidad concursal, que son objeto de análisis en el siguiente epígrafe, la unidad del procedimiento del concurso de acreedores impone la necesidad de definir su presupuesto objetivo, identificado éste con el concepto de *insolvencia*. Ésta se define como el estado en que se encuentra el deudor, ya sea persona natural o jurídica, que no puede cumplir regularmente sus obligaciones exigibles, esto es, la incapacidad del patrimonio de un deudor para satisfacer regular e íntegramente a todos sus acreedores (Beltrán y Orduña, 2006, p.705).

En este sentido, las sociedades cooperativas constituyen ciertamente un sujeto jurídico diferenciado del conjunto de sociedades mercantiles, presentando rasgos sustantivos que identifican y delimitan su personalidad jurídica. Los aspectos derivados de la especificidad y sustantividad de la fórmula cooperativa, ampliamente abordados por la investigación, se apoyan básicamente en la existencia misma de una regulación legal propia, lo cual no constituye una excepción sino el necesario reconocimiento a dicha especificidad, no comparable con otras formas de empresa. En este sentido, como apunta Gómez (2003, p.59), si la opción del legislador hubiera sido no diferenciarlas jurídicamente las cooperativas hubiesen adaptado sus pautas de funcionamiento a las de las sociedades capitalistas convencionales. Sin embargo, en la medida en que la legislación española (y europea) ha optado por un ordenamiento jurídico propio, el legislador debe necesariamente reconocer su naturaleza y reflejarla fielmente en sus leyes.

En relación con el proceso concursal, la fuente informativa que desde el ámbito externo de la empresa, en el caso de deudores empresarios mercantiles, puede proporcionar evidencia sobre una posible situación de insolvencia son los estados financieros o estados contables, documentos que constituyen el elemento transmisor de la información contable a los distintos agentes económicos. El análisis de la información comunicada a través de dichos documentos, junto con los informes de auditoría externa y otras informaciones de naturaleza variada, identificará los aspectos más relevantes acaecidos en la empresa, así como sus efectos en la situación patrimonial y económico – financiera de ésta.

1.- Este trabajo se enmarca dentro del Proyecto de I+D+i GV06/378 "Las entidades de economía social en un entorno globalizado", financiado por la Conselleria de Empresa, Universitat y Ciencia de la Generalitat Valenciana.

También en lo que respecta a dicha información económico – financiera hay que reconocer que las sociedades cooperativas presentan determinados aspectos sustantivos que merece la pena analizar detenidamente. En el presente trabajo nos centramos en el concepto de los *Fondos propios*, en su especificidad y naturaleza contable, y en aquellos aspectos que en este sentido marcan las principales diferencias o similitudes respecto a las sociedades capitalistas y que previsiblemente puedan determinar particularidades en relación con el proceso concursal.

En consecuencia, analizamos las repercusiones que, tanto sobre la identificación de posibles situaciones de insolvencia empresarial como sobre el desarrollo de las distintas fases del proceso concursal, pueden tener las particularidades financieras y organizativas propias de las sociedades cooperativas, en concreto en lo que se refiere al carácter variable de su capital social y sus especiales fondos de reservas.

## 2.- La nueva realidad concursal

La legislación concursal constituye una pieza importante en el sistema económico y financiero de cualquier país. Por una parte, provee un mecanismo ordenado para la toma de decisiones cuando los contratos de financiación no han previsto qué hacer en caso de insolvencia generalizada. Por otra, regula la salida del mercado de aquellas empresas cuyo valor actual de sus recursos es inferior al de liquidación (van Hemmen, 2004, p.189).

Las situaciones *extraordinarias* en el correcto funcionamiento de una empresa, caracterizadas por apreciarse en ellas serias dificultades para liquidar las deudas contraídas a sus vencimientos, han estado reguladas por un sistema vigente desde principios del siglo XIX, reiteradamente calificado como arcaico y disperso. Arcaico por su antigüedad, con un contenido válido para otros tiempos y negocios pero que se alejaba sustancialmente de la realidad económica y social actual, y disperso por la diversidad de normas aplicables contenidas en textos como el Código Civil, Código de Comercio, Código Penal, Ley de Enjuiciamiento Civil, etc.

La aprobación de la Ley Concursal trató de responder a una demanda de cambio solicitada en nuestro país durante décadas, tanto por expertos jurídicos como por numerosos agentes económicos, si bien la nueva legislación, a pesar de constituir una profunda reforma, no supone una ruptura con la larga tradición concursal española, sino una modificación del derecho vigente que se extiende a múltiples sectores del Derecho.

Desde el punto de vista empresarial son varios los aspectos de la Ley que merecen ser destacados. Una de las mayores mejoras introducidas ha sido la elaboración de un cuerpo legislativo único<sup>2</sup> en el que se recogen las situaciones de crisis, extendidas a todos los supuestos de dejación de pagos, con independencia de que la personalidad o calificación del deudor implicado sea civil o mercantil y eliminando, desde el punto de vista legal (evidentemente no se pueden suprimir del campo económico), las figuras de quiebras y suspensiones de pagos de la legislación mercantil que se unifican en una sola institución de *situación concursal*. Por otra parte, el procedimiento único del concurso se flexibiliza, permitiendo su adecuación a diversas situaciones y soluciones, y simplifica, contemplando incluso la existencia de un procedimiento abreviado para insolvencias de empresas de pequeña dimensión (Veleiro, 2004, p.1000).

El mantenimiento de la empresa y su actividad es otro de los objetivos de la nueva regulación, si bien éste queda subordinado a la consecución de la finalidad esencial del concurso, que es alcanzar la satisfacción de los acreedores, superando así la concepción del mismo como procedimiento orientado a alcanzar el restablecimiento del equilibrio financiero-patrimonial. De hecho, de la propia Ley se deduce que el *concurso mercantil* es un procedimiento legal orientado al tratamiento y solución de las insolvencias empresariales, teniendo como finalidad prioritaria reflotar la unidad económica en situación de deterioro, con objeto de satisfacer los legítimos intereses de los acreedores a ser resarcidos de sus créditos. Es cierto que la Ley establece mecanismos que fomentan el convenio como modo de finalización del concurso, pero no con el objetivo de solventar crisis empresariales, sino porque el mantenimiento de la empresa constituye la mejor forma de que los acreedores vean satisfechos sus legítimos derechos crediticios (Bataller, 2006, p.17).

En este sentido supone también una novedad respecto a la legislación precedente, caracterizada por la coexistencia de dos objetivos en ocasiones contradictorios: primero, trasladar a los acreedores el control sobre los activos del deudor, y segundo, facilitar la continuidad empresarial (van Hemmen, 2004, p.190).

Por el contrario, la actual declaración de concurso no produce la interrupción del ejercicio de la actividad de la empresa deudora, ya que se conservan las facultades de administración del patrimonio, bien por el propio deudor, bien por la administración concursal, a la vez que se mantienen los órganos de la persona jurídica deudora y la vigencia de los contratos.

Dado que la Ley aboga por la continuidad de la empresa en situación concursal, el convenio con los acreedores que garantice dicha continuidad debe ir acompañado de un plan de viabilidad que garantice el mantenimiento de la actividad, lo cual redundará de forma positiva tanto en los acreedores como en la propia empresa concursada, sus trabajadores y terceros agentes que pudieran tener intereses en la misma, procurando así según Gómez (2004, p.3) la defensa del marco socio – económico para

2.- De hecho la propia Exposición de Motivos de la Ley señala los tres principios que han presidido su elaboración: la unidad legal, de disciplina y de sistema.

coadyuvar en la continuidad de las actividades empresariales o profesionales y el mantenimiento de los puestos de trabajo.

Por todo ello algunos autores (Aybar et al., 2006; Banegas y Manzaneque, 2004) sugieren que la reforma concursal se ha orientado en los términos adecuados para subsanar las graves ineficiencias de la anterior legislación, en la medida en que protege a un tiempo al deudor y al acreedor e, indirectamente, al resto de agentes económicos afectados en una crisis empresarial, facilitando las posibilidades de reestructuración.

Por otra parte, y relacionada con la Ley Concursal, cabe también citar la Ley Orgánica 8/2003, de 9 de julio, para la Reforma Concursal, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial, y que establece en nuestro país una jurisdicción especializada en determinados asuntos mercantiles: los Juzgados de lo Mercantil, cuya finalidad es conseguir que los conflictos propios de una parte del tráfico mercantil sean resueltos por jueces especializados en la materia, lo que redundará a la vez en una mayor seguridad jurídica y en la agilización de los procedimientos a ellos encomendados (Larriba, 2005, p. 81).

La configuración del concurso hace además que se concedan al juez amplias facultades en la graduación de los efectos del concurso y en la adopción de medidas cautelares, como el embargo de los bienes de los administradores y liquidadores cuando exista fundada posibilidad de que el concurso se califique como culpable; o en la adopción de medidas cautelares incluso antes de la entrada en funcionamiento de la administración concursal (Laborda, 2005, p.1859).

### **3.- El concepto jurídico y económico de insolvencia empresarial**

Según la propia Ley Concursal (artículo 2) la unidad del procedimiento de concurso impone la de su presupuesto objetivo, identificado éste con el concepto de *insolvencia* que, desde una perspectiva jurídica, se concibe como el estado patrimonial del deudor (ya sea éste persona natural o jurídica) que no puede cumplir regularmente sus obligaciones. Cuando además existe una pluralidad de acreedores, la ejecución individual del crédito se considera injusta, porque beneficiaría a los acreedores más diligentes, y más costosa, de forma que se sustituye por el procedimiento colectivo del *concurso de acreedores*, más eficiente y basado en el principio de igualdad de los acreedores. Este procedimiento puede concluir mediante un convenio entre el deudor y la mayoría de sus acreedores ordinarios, que serán satisfechos con las correspondientes quitas o esperas, o ambas, o mediante una liquidación ordenada de todo su patrimonio para la satisfacción igualmente ordenada de los acreedores.

No obstante, este concepto unitario de insolvencia es flexible y opera de manera distinta según se trate de concurso *necesario* o *voluntario*. Si la solicitud del concurso es presentada por el propio deudor (concurso *voluntario*), éste deberá justificar su endeudamiento y su estado de insolvencia actual o inminente. Por el contrario, la solicitud presentada por un acreedor (concurso *necesario*) no se fundamenta en realidad en la existencia de insolvencia del deudor, sino en algunos de los supuestos específicamente enumerados en la Ley y que ésta designa como *hechos de insolvencia* (artículo 2.4). La prueba de alguno de estos hechos, sin embargo, no constituye por sí misma condición suficiente para la declaración del concurso pues el deudor puede oponerse a la solicitud del acreedor y evitar dicha declaración probando que no se encuentra, en realidad, en estado de insolvencia. Por tanto, más allá de constituir un mero condicionante jurídico reflejado por el legislador, dicha insolvencia debe ser demostrable en ambos casos.

Por otra parte, y frente al tradicional sesgo a favor del deudor que subyacía en la anterior legislación concursal vigente, existe un deber de éste de solicitar su propio concurso dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiera conocido o debido conocer su estado de insolvencia. Esto supone una novedad respecto a la normativa anterior según la cual la suspensión de pagos sólo podía ser solicitada por el deudor, nunca por sus acreedores.

Esta nueva orientación de la Ley ha sido considerada un acierto por cuanto se consigue una mayor eficiencia y acercamiento a la realidad empresarial ya que el procedimiento de la suspensión de pagos, en muchos casos, permitía acoger a empresas claramente inviables que debían ser liquidadas con rapidez para evitar un mayor perjuicio a los acreedores, situación que era demorada por el propio deudor mediante dicho procedimiento (Aybar, et al., 2006; González y González, 2004). De hecho, una vez detectado o previsto el problema de insolvencia, los propietarios de la entidad se verán presionados a instar el inicio del procedimiento concursal ya que la Ley Concursal prevé declarar su culpabilidad si se demuestra que, conocidas sus dificultades, retrasaron intencionadamente esta decisión (van Hemmen, 2004, p.198).

Por todo ello, la adecuada definición e identificación del concepto de *insolvencia* se revela como el factor desencadenante del procedimiento concursal. En general, el desarrollo normal de las actividades de una empresa presupone que, *a priori*, contará con el patrimonio y los medios líquidos suficientes para atender el pago de todas sus deudas a sus correspondientes vencimientos. Cuando esta hipótesis no se cumple, por las causas que fueren, se producen situaciones anómalas que se apartan de las pautas esperadas, originando un perjuicio al acreedor.

Esta situación, extraordinaria desde la perspectiva económica, ha sido tradicionalmente, y a la luz de la anterior legislación concursal vigente, clasificada en dos grandes categorías atendiendo a la naturaleza del sujeto deudor: el concurso de acreedores y los procedimientos de *quita* y *espera*, regulados en el Código Civil para deudores no sujetos al Código de Comercio, y la *suspensión de pagos* y quiebra de la legislación mercantil aplicable a empresarios mercantiles. En este último caso, aunque ambas situaciones vienen motivadas por un presupuesto de insolvencia de la empresa, existe una



notable diferencia que radica en el previsible desenlace de la misma pues si bien en la suspensión de pagos a la insolvencia se le supone carácter provisional o transitorio, en las quiebras la situación tiene un carácter definitivo.

Legalmente la suspensión de pagos constituía un procedimiento orientado a garantizar los intereses de todas las partes implicadas cuando se había producido un retraso generalizado en los pagos lo cual, desde un punto de vista económico, revela anomalías en la situación financiera a corto plazo. El reconocimiento de la quiebra, por su parte, entendida como una situación de insolvencia absoluta, implicaba la inexistencia de bienes suficientes en el patrimonio del deudor para poder atender la totalidad de las obligaciones, es decir, una ruptura del equilibrio en la situación financiera a largo plazo.

En la actualidad, y desde el punto de vista jurídico, la opción del legislador ha sido una formulación unitaria para definir el presupuesto objetivo, centrado en el concepto de insolvencia. La Ley proclama que “la declaración del concurso procederá en caso de insolvencia del deudor común”, precisando que “se encuentra en estado de insolvencia el deudor que no puede cumplir regularmente sus obligaciones exigibles”. Es evidente que la insolvencia no puede desvincularse de la situación financiera y patrimonial del deudor, pero el legislador no introduce un concepto estrictamente económico de insolvencia, como veremos a continuación<sup>3</sup>.

En primer lugar, la concepción amplia de la insolvencia reflejada en la Ley Concursal se asocia a la imposibilidad de cumplir las obligaciones, cualquiera que sea la causa que la motive, lo cual no debe coincidir necesariamente con una situación de desbalance patrimonial o reducirse a una mera cesación en los pagos. Será insolvente el deudor que no pueda cumplir sus obligaciones por insuficiencia de su patrimonio (descapitalización o déficit patrimonial), pero también por carecer de liquidez.

Por otra parte, el artículo 2 de la Ley añade un inciso para precisar las obligaciones relevantes a la hora de enjuiciar la situación del deudor: se encuentra en situación de insolvencia quien incumple sus obligaciones *exigibles*, siendo irrelevante la naturaleza civil o mercantil de las mismas, así como el número y cuantía de aquéllas que se incumplen. La insolvencia del deudor se deriva de la imposibilidad de cumplir *todas* las obligaciones que le son exigibles.

Pero además, la insolvencia aparece ante el imposible cumplimiento *regular* de las obligaciones, de lo que se deriva la necesidad de interpretación del término *regular*. También la Ley califica de inminente la insolvencia cuando el deudor no puede cumplir *regular y puntualmente* sus obligaciones. El incumplimiento *regular* parece referirse a la imposibilidad de hacerlo con los recursos normales (ingre-

3.- A partir de Bataller (2006).

tos habituales del tráfico del negocio), sin acudir a recursos extraordinarios (enajenación o gravamen de bienes o derechos no dedicados a dicho tráfico), y el incumplimiento *puntual* puede relacionarse con la previsión de no poder atender las obligaciones a su vencimiento, sean exigibles o contingentes (Gómez, 2007, p.5).

No obstante, resulta revelador en este sentido el Auto judicial<sup>4</sup> que desestima la declaración de concurso por considerar que el deudor se encuentra en situación de cumplir regularmente sus obligaciones, entendiendo como medio de cumplimiento normal, en las circunstancias del caso, la realización del activo atendiendo a su valor real, operación suficiente para atender el pasivo. Se fundamenta la decisión anterior en que “el concurso no es un procedimiento a acudir en los supuestos en los que sea preciso liquidar un patrimonio o en los casos de disolución de una sociedad, sino que resulta pertinente únicamente en los supuestos en los que concurre una situación de insolvencia. Por ello, la disolución de una sociedad no es motivo o causa suficiente para la declaración de concurso, puesto que no refleja el cumplimiento del presupuesto objetivo que viene dado en todos los supuestos por la imposibilidad de cumplir regularmente las obligaciones exigibles”.

Finalmente, y pese a la pretendida concepción unitaria de la insolvencia como presupuesto objetivo, al diseñar los mecanismos que permitan justificar este estado al solicitar la declaración de concurso, el legislador hace operar a la insolvencia de modo distinto según el concurso sea voluntario o necesario.

Como ya se ha señalado, en los concursos necesarios, en los que se asume el desconocimiento por parte del acreedor de la situación patrimonial y económico-financiera del deudor, se ha establecido un catálogo de hechos externos que manifiesten el estado de insolvencia de éste y que debe acreditar el instante del concurso necesario: cuando no efectúa el pago corriente de sus deudas, cuando sea objeto de embargos que afecten a una parte importante de su patrimonio, o cuando se den otras circunstancias, como no atender las obligaciones tributarias, las cuotas de la Seguridad Social, o las correspondientes a salarios vencidos.

Determina la Audiencia Provincial de Barcelona<sup>5</sup> que para la admisión de la solicitud de concurso de un acreedor es preciso:

- 1º Demostrar la legitimación activa del solicitante, lo que se verifica mediante la aportación de documento acreditativo de la existencia, condiciones y situación del crédito.
- 2º Indicar el hecho u hechos externos en los que se funda la existencia de la insolvencia del deudor.
- 3º Expresar los medios de prueba de que se valga o pretenda valerse para acreditar tales hechos constitutivos.

4.- Auto del Juzgado de Primera Instancia Nº 10 y Mercantil de Santander, de fecha 8 de mayo de 2006 (en Gómez, 2007, pp. 5-7).

5.- Audiencia Provincial de Barcelona (Sección decimoquinta), Rollo nº 816/2005 – 3ª, Concurso 324/2005 (en Gómez, 2007, p. 17).

Sin embargo, la prueba de estos hechos de insolvencia no resulta suficiente para la declaración del concurso ya que el deudor puede oponerse basándose en la inexistencia del hecho alegado, pero también en la ausencia de insolvencia pese a la concurrencia del hecho externo. Así, a pesar de que concurren dichos supuestos, si el deudor justifica o de la documentación aportada se extrae que no se encuentra en situación de insolvencia, puesto que puede cumplir regularmente sus obligaciones exigibles, no procede la declaración del concurso. Esto es consecuencia de la flexibilidad de la Ley Concursal que conjuga la existencia de un único procedimiento con un presupuesto único, con la realidad derivada de la pluralidad de situaciones fácticas, económicas y jurídicas.

En el concurso voluntario, a diferencia del anterior, el deudor puede acreditar su insolvencia (actual o inminente) a través de los hechos externos catalogados en la Ley Concursal, pero también puede hacerlo justificando cualquier otro hecho que señale dicho estado.

La fuente informativa básica que puede proporcionar la evidencia sobre una posible situación de insolvencia, cuando el deudor es empresario mercantil, la constituyen los estados financieros o estados contables, documentos que reflejan de forma sistematizada la identificación y medición de los hechos económicos ocurridos en un determinado periodo de tiempo y que constituyen el elemento transmisor de la información contable a los distintos agentes económicos. El análisis de la información comunicada a través de dichos documentos complementada con los informes de auditoría externa y otras informaciones de diversa naturaleza, identificará los aspectos más relevantes acaecidos en la empresa, así como sus efectos en la situación patrimonial y económico – financiera de ésta.

## **4.- La información económico - financiera en el proceso concursal**

La contabilidad financiera representa un lenguaje común a todas las áreas de la empresa que codifica y registra sistemáticamente el conjunto de acontecimientos de carácter económico, financiero y patrimonial inherentes al negocio, y los sintetiza en los documentos conocidos como estados financieros o estados contables.

La Ley Concursal (artículo 45.1) impone al deudor el deber de poner a disposición de la administración concursal los registros y documentos contables relativos a los aspectos patrimoniales de su actividad empresarial. Además, el legislador mantiene el deber de formular las cuentas anuales una vez declarado el concurso, obligación que corresponderá al propio deudor bajo la supervisión de los administradores concursales, en caso de intervención, y a estos últimos en caso de suspensión del deudor.

Según Gómez (2007, p.4), en la Ley Concursal no se observan nuevas obligaciones contables, diferentes a las establecidas en el Código de Comercio y restante legislación mercantil, aunque en ocasiones se modifica el sujeto activo de su cumplimiento que, en determinadas circunstancias, se traslada del deudor a la administración concursal (cuando el concursado es suspendido y sustituido por dicha administración concursal, o en la fase de liquidación).

La administración concursal tiene encomendadas las más importantes funciones en el desarrollo del concurso (Beltrán y Orduña, 2006). En la fase común de tramitación debe emitir el informe central del concurso, que será fundamental para la solución del mismo por la vía del convenio o la de la liquidación. Su emisión constituye la pieza clave y más importante de la actuación de este órgano en el concurso, importancia que se deriva de la trascendencia de su contenido, de marcado carácter patrimonial y financiero (González, 2002). Dicho informe contendrá (artículo 75 Ley Concursal) un análisis de la memoria presentada por el deudor<sup>6</sup>, un estado de la contabilidad del deudor, una memoria de sus principales decisiones y actuaciones y una exposición motivada de la situación patrimonial del mismo. Además la administración concursal debe formar el inventario de bienes de la masa activa y elaborar la lista de acreedores, documentos ambos que acompañarán al informe anterior.

Cuando la solución del concurso sea el convenio, la administración concursal deberá realizar una evaluación de su contenido. Si el concurso finaliza por liquidación deberá elaborar el plan de liquidación, realizar las operaciones de liquidación y el pago de los créditos y emitir un informe sobre la conclusión del concurso. Finalmente, cuando sea formada la sección de calificación, deberá emitir un informe sobre los hechos relevantes para la calificación del concurso.

En definitiva, si el deudor conserva las facultades de administración y disposición de su patrimonio, los administradores concursales deben fiscalizarle ya que el informe ordenado en el artículo 75 de la Ley debe versar, entre otros aspectos, sobre el estado de la contabilidad del deudor y, en su caso, emitir juicio sobre las cuentas y estados financieros de éste. Cuando el deudor sea sustituido en dichas facultades por los administradores concursales, éstos serán los encargados de continuar el registro contable de las operaciones que realicen y formular las cuentas anuales una vez declarado el concurso.

De todo lo anterior se desprende que la información de carácter económico – financiero que se revela en estos documentos reviste especial trascendencia en los procesos concursales por varios motivos. En primer lugar, constituye una fuente informativa de primer orden que puede evidenciar y demostrar situaciones de insolvencia empresarial, especialmente para aquellos agentes externos a la propia empresa deudora y que pueden carecer de otra información perteneciente al dominio interno de la organización.

*6.- Artículo 6 Ley Concursal: Al escrito de solicitud de declaración del concurso, el deudor acompañará la memoria expresiva de la historia económica y jurídica del deudor, de la actividad o actividades a que se haya dedicado durante los tres últimos años y de los establecimientos, oficinas y explotaciones de que sea titular, de las causas del estado en que se encuentre y de las valoraciones y propuestas sobre la viabilidad patrimonial.*

Por otra parte, la tramitación del convenio en la fase de resolución del concurso establece que la administración concursal debe evaluar las propuestas presentadas en atención especialmente al plan de pagos y, en su caso, al plan de viabilidad que se acompañe, lo cual implica realizar un análisis de la situación patrimonial, financiera y de resultados de la empresa deudora. Por último, la determinación de la composición y clasificación de la *masa activa y pasiva* del concurso en la fase de esclarecimiento de la situación, conlleva respectivamente la identificación de los bienes y derechos integrados en el patrimonio del deudor, y los créditos contra el deudor que no tengan la consideración de créditos contra la masa. A continuación analizamos cada uno de estos aspectos.

#### 4.1. La predicción de la insolvencia a partir de la información económico – financiera

Las implicaciones sociales y económicas asociadas a las situaciones de fracaso empresarial han originado que en los últimos años hayamos asistido a una notable proliferación de investigaciones orientadas a la construcción de modelos que permitiesen anticipar las situaciones de insolvencia, de forma que fuese posible adoptar las medidas correctoras adecuadas para evitar las dificultades financieras y, con ello, la desaparición de la empresa.

La mayoría de las aportaciones empíricas en este sentido se han orientado a probar el contenido informativo de los estados contables como elemento de predicción de la solvencia futura, determinando las variables que podrían afectar a los distintos desenlaces de la misma. La metodología habitual ha consistido en seleccionar un grupo de empresas insolventes y emparejarlo con otro grupo de empresas solventes similares en cuanto a dimensión y sector de actividad, analizando las características económico – financieras que diferencian a ambos grupos y tratando de identificar las variables que más contribuyen a anticipar las situaciones de insolvencia (Correa, et al., 2004).

Los primeros trabajos empíricos realizados en las últimas décadas en este campo son los análisis con enfoque univariante, que fueron no obstante rápidamente sustituidos por otros con enfoque multivariante basados en el análisis discriminante múltiple. Sin embargo, la validez de los resultados de este tipo de análisis quedó pronto cuestionada por las importantes restricciones estadísticas que caracterizaban a esta metodología, lo que favoreció la aparición de una nueva corriente de estudios basados en modelos de probabilidad condicional, entre los que destacan los modelos *logit*. Finalmente, la aplicación de la técnica de participaciones iterativas constituye otra interesante línea de investigación en la predicción de la insolvencia empresarial y, más recientemente, cabe destacar las nuevas alternativas de investigación a través de la aplicación de técnicas de inteligencia artificial<sup>7</sup>.

7.- Una revisión histórica de todos estos trabajos puede consultarse en Correa, et al. (2003).

Sin embargo, y a pesar del gran número de contribuciones, no se ha conseguido formular una teoría sobre el fracaso empresarial ni sobre sus factores determinantes, orientándose la mayoría de los trabajos a probar el contenido informativo de los estados financieros como elemento de predicción, tratando de buscar una relación entre los datos contables y la solvencia futura (Correa, et al., 2003). En este sentido, las variables que estadísticamente contribuyen de forma más significativa a anticipar la situación de insolvencia, restringida ésta en la mayoría de los trabajos al criterio legal de quiebra y suspensión de pagos, son el endeudamiento (dependencia de la financiación ajena) y los indicadores de solvencia basados en las garantías patrimoniales más que en la capacidad de devolución de las deudas o los gastos financieros asociados a las mismas con los recursos generados.

#### 4.2. Evaluación de las propuestas de convenio

La legislación concursal contempla dos soluciones posibles al procedimiento del concurso: el convenio y la liquidación, siendo ambas soluciones alternativas y excluyentes, ya que el convenio no podrá consistir en ninguna forma de liquidación global del patrimonio del concursado para satisfacción de sus deudas. La opción entre cada una de las anteriores corresponde realizarla al deudor y sus acreedores, decidiendo en definitiva la continuidad de la empresa cuando se alcance acuerdo entre ambos, o por el contrario, determinando su desaparición si dicho acuerdo no se produce.

El convenio puede procurarse a través de dos vías procesales: la propuesta anticipada, presentada por el deudor que cumpla unos rigurosos requisitos y que exigirá las adhesiones de acreedores ordinarios o privilegiados cuyos créditos superen la quinta parte del pasivo presentado por el deudor, y la propuesta ordinaria de convenio, presentada por el propio deudor o acreedores que representen el 20% del pasivo, en caso de que el deudor no hubiese optado por la liquidación y no hubiera presentado tampoco propuesta anticipada. En ambos casos la propuesta deberá trasladarse a la administración concursal para que emita escrito de evaluación de su contenido, en particular en relación con el plan de pagos propuesto y, en su caso, con el plan de viabilidad que la acompañe.

En este sentido, el examen del plan de pagos requiere verificar las previsiones de tesorería para lo cual la información que proporcionan los registros contables de la empresa deudora debe ser objeto de estudio en orden a determinar tanto su situación patrimonial y financiera como los resultados de la misma. Además, estos últimos deben ser proyectados sobre el periodo de espera que se proponga en el convenio y valorar la razonabilidad de los recursos previstos para el cumplimiento del plan de pagos incluidos, en su caso, los procedentes de la enajenación de determinados bienes o derechos del concursado (Gómez, 2004, p.5).

Por otra parte, la evaluación de la propuesta de convenio en relación con el plan de viabilidad, supone realizar una prospección o indagación de la futura solvencia o predicción de la insolvencia, para lo cual se retoma en este punto lo anteriormente aludido respecto a la utilización de técnicas basadas en modelos estadísticos de predicción a partir de la información de los estados contables (vid.

4.1). El diagnóstico integral de la situación de la empresa pondrá en evidencia los errores o deficiencias detectados en relación con el normal funcionamiento de la misma y el plan de viabilidad incorporará las medidas correctoras imprescindibles para cambiar la tendencia y alcanzar los objetivos proyectados.

### 4.3. Determinación y valoración de la masa activa y pasiva

Como consecuencia de la declaración de concurso los bienes del deudor pasan a integrar un conjunto unitario denominado *masa activa* destinado a satisfacer a los acreedores (*masa pasiva*).

#### 4.3.1- La masa activa

La masa activa del concurso está formada por todos los bienes, presentes y futuros<sup>8</sup>, que sean de titularidad del deudor, salvo aquellos bienes y derechos legalmente inembargables. En particular, se integrarán en la masa activa los saldos íntegros de las cuentas en las que el concursado figure como titular indistinto, a menos que se pruebe que no es su titular. Además, para la correcta delimitación de la masa activa es necesario proceder a dos tipos de operaciones de sentido opuesto: las tendentes a llevar a la masa los bienes que salieron indebidamente del patrimonio del concursado, y que constituyen la *reintegración de la masa*, y las dirigidas a excluir de la misma aquellos bienes que sean de titularidad ajena, y que representan la *reducción de la masa*.

La masa activa se determina sobre la base de un inventario formulado por la administración concursal en el que se relacionarán y valorarán los bienes y derechos del deudor a la fecha de cierre, que será el día anterior al de emisión de su informe. La valoración de cada uno de los bienes y derechos se realizará con arreglo a su *valor de mercado*, teniendo en cuenta los derechos, gravámenes o cargas de naturaleza perpetua, temporal o redimible que directamente les afecten e influyan en su valor, así como las garantías reales y las trabas o embargos que garanticen o aseguren deudas no incluidas en la masa pasiva (artículo 82.3 Ley Concursal).

La utilización del criterio del valor de mercado para la valoración de la masa activa contraviene las disposiciones del Plan General de Contabilidad<sup>9</sup>, en particular en lo relativo a las normas de valoración<sup>10</sup> y al principio de empresa en funcionamiento. Este último considera que la gestión de la empresa tiene prácticamente una duración ilimitada y, en consecuencia, la aplicación de los principios y criterios contables no irá encaminada a determinar el valor del patrimonio neto a efectos de su transmisión global o parcial, ni el importe resultante en caso de liquidación.

8.- Principio de universalidad: todos los bienes y derechos existentes a la fecha de la declaración del concurso y todos aquellos que se adquieran durante el proceso.

9.- Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

10.- Si bien el Plan General de Contabilidad ha introducido el concepto de valor razonable como criterio de valoración, su utilización queda fundamentalmente relegada a la valoración de los instrumentos financieros (Norma de Valoración nº 9).

Sobre este aspecto se podría alegar una cierta contradicción con el objetivo principal de la nueva regulación concursal, es decir el mantenimiento de la empresa en situación concursal y la continuidad de sus actividades, lo cual llevaría a la aplicación estricta del principio de empresa en funcionamiento y en consecuencia a la utilización del concepto histórico del precio de adquisición.

Según las referencias existentes con anterioridad a la entrada en vigor de la nueva legislación concursal, la aplicación del valor de mercado discrepa de las propuestas del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC)<sup>11</sup> que abogaban por la aplicación del principio de empresa en funcionamiento en los supuestos de suspensión de pagos, ya que en estos casos el objetivo era conseguir la continuidad de la empresa y eludir la entrada en una etapa de liquidación, lo cual justifica que la información contable se elabore presumiendo que la empresa continúa en funcionamiento. Distinto caso lo constituían los supuestos de insolvencia definitiva o quiebra, en los que evidentemente la continuidad de la empresa está en entredicho y el objetivo es la liquidación ordenada de toda la actividad empresarial y la enajenación de todos sus activos para poder afrontar, en la parte que sea posible, la totalidad de las obligaciones. Dicho supuesto suponía de hecho el incumplimiento del principio de empresa en funcionamiento.

A la luz de la legislación concursal vigente y habiéndose unificado los supuestos de suspensión de pagos y quiebras en torno a una única situación de insolvencia, cabría plantearse la oportunidad de la Ley Concursal al elevar a rango legal la utilización del criterio del valor de mercado. En este sentido, si bien es cierto que el proceso concursal pretende la continuidad de la empresa, también lo es que la contabilidad debe aportar en estas situaciones una información que facilite el mejor conocimiento de la verdadera situación económico – financiera de la empresa, ya que dicha información será determinante para establecer su solvencia y, en consecuencia, la posible continuidad de la misma.

La identificación, desde la perspectiva económica, de una situación de insolvencia definitiva, derivada de un desequilibrio en la situación financiera de la empresa a largo plazo, implica confrontar el activo con la totalidad de los pasivos (exigibles), en orden a determinar si existe patrimonio suficiente para atender las obligaciones contraídas. No obstante, el hecho de que dichos activos se hallen contabilizados según el criterio histórico del precio de adquisición puede inducir a conclusiones que se alejen de la realidad ya que en el momento de su liquidación su valor de realización puede discrepar sensiblemente de su valor neto contable, razón de la que se desprende un claro argumento a favor de la utilización del valor de mercado de los elementos patrimoniales que constituyen la masa activa.

Resulta esclarecedora en este sentido, la ya referida sentencia del Juzgado Mercantil de Santander que inadmite la solicitud de concurso voluntario al considerar que no existe insolvencia actual, dado que el deudor “se encuentra en situación de cumplir regularmente sus obligaciones, entendiendo como medio de cumplimiento normal, valorando las circunstancias del caso, la realización del activo atendiendo a su valor real, operación suficiente para atender el pasivo”.

11.- *Anteproyecto de norma sobre información de empresas en suspensión de pagos (BOICAC nº 13, mayo 1993) y Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España (2002).*



### 4.3.2. La masa pasiva

Paralelamente a la delimitación de la masa activa será preciso determinar la *masa pasiva*, entendida como el conjunto de créditos contra el concursado existentes a la fecha de la declaración de concurso. Dichos créditos reciben el nombre de créditos concursales, que se convertirán en concurrentes cuando sean reconocidos dentro del concurso. El reconocimiento de los créditos, que corresponde a la administración concursal, es la determinación de los acreedores que tienen derechos sobre el concurso, de modo que los acreedores reconocidos se convierten en acreedores concurrentes.

La reforma concursal ha reestructurado el sistema de prelación de créditos, reforzando el principio de igualdad de trato a los acreedores mediante una importante reducción de sus privilegios y preferencias a efectos del concurso, y ordenando una paralización temporal de un año de la ejecución de garantías reales sobre los bienes del concursado (Larriba, 2005, pp.90-91). Los créditos incluidos en la lista de acreedores se clasifican, a efectos del concurso, en créditos privilegiados (a su vez, créditos con privilegio especial o créditos con privilegio general), créditos ordinarios y créditos subordinados. De esta forma se suaviza el escalonado sistema de privilegios de la legislación precedente que, en la práctica, implicaba serias dificultades de cobro para los acreedores que se encontraban en la base, originando serios perjuicios en la situación de éstos que podían verse abocados, a su vez, a una crisis económica provocada por la insolvencia del deudor (González y González, 2004).

De lo expuesto en los epígrafes precedentes se desprende la importancia que la información facilitada a través de los estados contables reviste no sólo en el diagnóstico de posibles situaciones de insolvencia empresarial, sino en el propio desarrollo del proceso una vez iniciado el procedimiento concursal. Por ello es innegable también que la sustantividad de la forma jurídica cooperativa imprime ciertas particularidades al contenido y naturaleza de la información económico – financiera de éstas, que podrían originar diferencias en el desarrollo del proceso concursal, y que analizamos a continuación.

## 5.- Especificidades de la información económico – financiera en cooperativas

La rica idiosincrasia que presenta la sociedad cooperativa deriva no sólo de su normativa legislativa específica sino también de una concepción filosófica empresarial regida por los principios cooperativos, marco ideológico inherente a este tipo societario inexistente en el ámbito de las sociedades mercantiles.

Las singularidades que a la forma jurídica cooperativa le confiere esta doble sustantividad, legislativa y derivada del marco filosófico de los principios cooperativos, se concretan, entre otros aspectos

tos, en su capital social variable (en virtud del principio de “puertas abiertas”) y las diferentes clases de aportaciones, en las especificidades de sus fondos de reserva, en la formación de los resultados y su distribución, en la remuneración de las aportaciones al capital social, en la dotación de los fondos específicos, o en las especiales relaciones comerciales y financieras con sus socios (Cubedo, 2003).

## 5.1. Caracterización de los fondos propios en la sociedad cooperativa<sup>12</sup>

Tradicionalmente la ciencia contable, que ha precisado de la definición y clasificación de los recursos financieros en la empresa, ha utilizado un criterio basado en condicionantes jurídicos para diferenciar dos partidas básicas: los recursos propios y los ajenos. Desde esta perspectiva, la propia definición de fondos propios asume la existencia de unos propietarios de la entidad, lo cual se identifica con un concepto de naturaleza eminentemente jurídica (Villacorta, 2002, p.5).

Sin embargo, la toma de decisiones, especialmente en un contexto globalizado, requiere una concepción más próxima al criterio económico de exigibilidad<sup>13</sup>, según el cual un pasivo no exigible será aquella financiación que no represente una obligación para la empresa hasta el momento de su liquidación, y una fuente de financiación constituirá un pasivo exigible cuando la empresa esté obligada a la devolución de esos fondos antes de la fecha de liquidación de la misma.

Pero también pueden añadirse otras propuestas para diferenciar la masa del pasivo (Villacorta, 2002; Gómez, 2003), entre las cuales destacamos los criterios de permanencia o la asunción del neto como garantía frente a terceros.

El primer enfoque propone la *permanencia* como característica distintiva entre exigible y neto, de modo que se supone que las partidas de neto nacen con “vocación” de permanencia en la entidad hasta que ésta se disuelva, en tanto que el pasivo (exigible) nace, como su propia denominación indica, para ser exigido en un corto o largo plazo. Por otra parte, la segunda propuesta identifica el neto como concepto receptor de las partidas que pueden servir de garantía a los acreedores.

En el plano legislativo, las Normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas<sup>14</sup> dedican su primer capítulo a la delimitación de los fondos propios de este tipo de sociedades y en él, a través de cinco normas, se definen y detallan las particularidades de los distintos conceptos que los integran. Según éstas el criterio para realizar dicha clasificación ha tenido en cuenta un análisis previo de los aspectos, tanto jurídicos como económicos, de los diferentes conceptos recogidos en las

12.- A partir de Mateos (2004).

13.- Criterio imperante en la clasificación de la estructura financiera del antiguo Plan General de Contabilidad (PGC 90), pero desaparecido en el vigente.

14.- Orden ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas.

leyes de cooperativas, que en principio pudieran tener la consideración de fondos propios y a los que caracteriza a partir de las siguientes pautas:

- Carácter de permanencia.
- Propiedad de socios u otros partícipes, que constituyen los sujetos aportantes.
- Constituidos por aportaciones que no tienen la naturaleza de obligación exigible.
- Disponibilidad limitada y regulada legalmente de modo que, en la liquidación de la sociedad, los titulares se sitúan, con respecto al reembolso de los fondos propios que les correspondan, detrás de todos los acreedores comunes.
- Garantía o solvencia de la sociedad frente a terceros.

Es esta una caracterización por parte de la Norma de amplio contenido, en la que observamos claras referencias a las diferentes propuestas de delimitación anteriormente señaladas, esto es, el concepto jurídico que asume la existencia de unos propietarios de la sociedad, el criterio económico de exigibilidad, la vocación de permanencia o intención de perdurar en la entidad hasta que ésta se disuelva, y la constitución de una garantía para los acreedores. No obstante, algunas de las peculiaridades de la fórmula societaria cooperativa se manifiestan precisamente en las partidas integrantes de sus fondos propios.

Desde un punto de vista contable y según la Norma, las partidas constituyentes de los fondos propios en sociedades cooperativas son las que se recogen en el Cuadro 1.

### **Cuadro 1. Partidas integrantes de los fondos propios en sociedades cooperativas**

<i>Capital social</i>	
<i>Reservas</i>	Reserva de revalorización Fondo de Reserva Obligatorio Fondo de reembolso o actualización Otras reservas
<i>+ Excedente positivo de la cooperativa</i> <i>+ Aportaciones de socios para compensación de pérdidas</i> <i>+ Remanente</i> <i>+ Fondos capitalizados</i> <i>- Excedente negativo de la cooperativa</i> <i>- Retornos a cuenta</i> <i>- Resultados negativos de ejercicios anteriores</i> <i>- Participaciones propias adquiridas para reducción de capital</i>	

Fuente: Elaboración propia a partir de Cubedo (2003) y Normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas.

Las particularidades que matizan el tradicional significado de los fondos propios, y que se derivan de la específica configuración jurídica del capital social y de las reservas de esta figura societaria, según Pastor (2002, p.26) suelen traducirse, en especial desde un plano financiero, en tres problemas: en primer lugar, las dificultades en el proceso de acumulación del capital debidas al derecho recogido en la legislación cooperativa al reembolso de las aportaciones efectuadas a capital en caso de baja del socio, lo que en la práctica implica que la única vía de acumulación sea un continuado incremento del Fondo de Reserva o la ampliación de su base social.

Un segundo factor se relaciona con las tradicionales dificultades de acceso de estas sociedades a los mercados de capitales ya que, a pesar de que en realidad sólo está regulado (y vetado) su acceso al mercado de renta variable, la aportación cooperativa no resulta un instrumento financiero demasiado competitivo para su adquisición por terceros, con lo que la financiación de sus fondos propios debe depender de los propios socios y de la capacidad de la sociedad de generar recursos vía reservas.

Por último, hay que señalar que la cooperativa es una de las fórmulas societarias de mayor exigencia legal de autofinanciación, lo que unido al tratamiento que el capital social recibe por parte de las distintas leyes de cooperativas, transforma esta exigencia en una verdadera carga para los socios. La conjunción de estos tres factores ha originado la aparición, en la legislación cooperativa, de nuevos instrumentos de financiación, en un intento por parte del legislador de incrementar su competitividad financiera.

### **5.1.1. El capital social cooperativo**

La concepción mayoritariamente aceptada desde un punto de vista legal y formal identifica el capital social como la cifra de retención de valores patrimoniales que representa la garantía básica y mínima de los acreedores sociales, lo que obliga al legislador a articular un conjunto de normas que defiendan esta cifra matemática no sólo en el proceso de constitución de una sociedad, sino a lo largo de toda la existencia de la misma (Pastor, 2002). Desde una perspectiva real o productiva, el capital asegura el equilibrio económico-financiero de la empresa, como instrumento que posibilita la actividad social.

El capital cooperativo, sin embargo, presenta una debilidad estructural, debido a que solamente constituye un instrumento para acceder a los servicios sociales puesto que el poder político y económico en la cooperativa son independientes de la cuantía de las aportaciones realizadas por los socios al capital, en aplicación de los principios cooperativos (Cubedo, 2007, p.167).

Dos son los aspectos relacionados con la específica naturaleza del capital social en sociedades cooperativas que van a centrar nuestra atención por entender que canalizan algunas de las más notables diferencias en el capítulo de fondos propios frente a otros tipos societarios capitalistas. En particular, entendemos especialmente significativo, por una parte, los efectos derivados de la variabilidad

del capital social en esta fórmula societaria y sus implicaciones sobre el concepto de patrimonio neto y garantía frente a terceros, y por otra, y en especial referencia a la brecha recientemente abierta al respecto por las Normas Internacionales de Contabilidad, la caracterización como recurso propio o ajeno en función de su grado de permanencia en la entidad.

### **a. Capital variable: implicaciones sobre la garantía**

La concreción del principio cooperativo de “*puertas abiertas*”<sup>15</sup> en el ordenamiento jurídico español confiere un carácter variable al capital social cooperativo que constituye sin duda su rasgo diferenciador en relación con las sociedades de capitales, y cuya razón de ser fundamental obedece a la posible existencia de un flujo constante de entrada y salida de socios en la cooperativa. No obstante, la variabilidad del capital social cooperativo es el instrumento técnico empleado por la legislación sustantiva española para dar cumplimiento al primero de los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), si bien otros ordenamientos (por ejemplo el inglés o el alemán) han optado por no imponer legalmente esta variabilidad (Paniagua, 2006, pp.68-69).

Esta circunstancia, sin embargo, podría tener repercusiones significativas en la garantía frente a terceros. En efecto, el capital en las sociedades de capitales y la responsabilidad ilimitada en las personalistas, satisfacen las exigencias de garantía requeridas por nuestro ordenamiento jurídico. De esta forma, los socios de las sociedades capitalistas tienen limitada su responsabilidad al patrimonio aportado a la misma pero, como contraprestación, este patrimonio se sustenta en una cifra de capital social estable. Por el contrario, en las sociedades cooperativas, que limitan generalmente la responsabilidad del socio, no se cuenta con el respaldo de esta estabilidad financiera, al menos en lo que respecta a la variabilidad del capital, por lo que se diluyen los supuestos de garantía básicos.

Para paliar este efecto respecto a una minoración de la garantía frente a terceros el legislador exige a la sociedad cooperativa una mayor dotación de fondos obligatorios, que además tienen la característica de ser irrepartibles, y en los que mayoritariamente subyace la naturaleza garante que representan los fondos propios.

La legislación cooperativa española ha ido sin embargo introduciendo con el tiempo otros mecanismos conducentes a fortalecer la solidez patrimonial de la entidad a través no sólo de las reservas legales y la responsabilidad de los socios por las deudas sociales, sino del régimen del capital social, instrumental a los principios cooperativos, y que exige una distinción fundamental entre el capital social real y el capital social *mínimo*. El primero es la cifra que figura en los fondos propios del balance de situación, cuyo importe coincide en principio con el valor de las aportaciones a capital realizadas por los socios, es una cifra variable y su importe no figura en los estatutos. Por su parte, el capital social mínimo figura en los estatutos sociales y su modificación exige la de los propios estatutos (Paniagua, 2006, p.69).

15.- *Libre adhesión y baja voluntaria.*

Desde un punto de vista patrimonial, la nota distintiva que presenta la sociedad cooperativa radica en la posibilidad de diferenciar un patrimonio repartible entre los socios y un patrimonio irrepartible. El primero de ellos está integrado por la aportación a capital que en su día realizó el socio en el momento de adhesión más la parte que, en su caso, le corresponda de las reservas voluntarias que la cooperativa haya podido constituir. El patrimonio irrepartible está constituido por la parte correspondiente a las dotaciones obligatorias al Fondo de Reserva Obligatorio y al Fondo de Educación, Formación y Promoción. En este sentido es significativa la opinión de Gianniti (en Pastor, 2002) que señala que ...“el régimen de la sociedad cooperativa, aunque diverso al de la sociedad lucrativa, no ofrece una menor tutela a los derechos de los terceros, como se confirma en el rigor impuesto por la ley a las cooperativas en materia de incremento de las reservas”.

No obstante la capitalización de recursos a través de los fondos de reserva constituye una capitalización “desincentivada” en las cooperativas (Celaya, 2001, p.13), en la medida en que el incremento del saldo de reservas no es atribuible a los socios y, en consecuencia, su dotación es un elemento que no alienta la constitución de cooperativas, la inversión y la generación de beneficios. En este sentido, añade el citado autor que los objetivos básicos de la regulación legal del capital cooperativo deben orientarse hacia la configuración de éste como un instrumento eficaz para la capitalización estable e incentivada de la cooperativa, a la vez que definible con criterios de mercado.

En esta misma dirección se manifestaba el sector cooperativo, a través del Grupo de Trabajo organizado en el último Congreso Nacional de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAIE, 2006), que realizaba diversas propuestas para, por una parte, dotar de recursos financieros suficientes a las cooperativas y, por otra, y sin quebrar el principio de variabilidad del capital social, procurar una mayor permanencia del mismo mediante el establecimiento de un capital fijo o estable.

### **b. Caracterización financiera del capital social**

Además de las funciones tradicionalmente asignadas al capital social, merece a nuestro juicio mención expresa la función productiva del mismo o, lo que es lo mismo, la identificación de éste como fondo de explotación mínimo necesario para el desarrollo de la función empresarial. En ocasiones se ha señalado que esta función aparece debilitada en el caso cooperativo por dos razones; por una parte por la inexistencia de un valor mínimo para el capital, y por otra porque la aparente ausencia de ánimo de lucro de la sociedad cooperativa determina que su capital no se cree como instrumento para la obtención de un beneficio repartible entre los socios.

Según Pastor (2002), sin embargo, estas objeciones son matizables a la luz de las sucesivas reformas legislativas en materia cooperativa (tanto estatales como europeas<sup>16</sup>) que recogen, por una parte, una cifra de capital social mínimo cooperativo, lo cual limita su variabilidad, y por otra la figura del *socio*

16.- Estatuto de Sociedad Cooperativa Europea (SCE en adelante).

*de capital*, que participa en el capital igual que los socios cooperadores o usuarios y para el que sería cuestionable la ausencia de ánimo de lucro ya que su participación en la cooperativa tiene por objeto, en la mayoría de los casos, obtener un beneficio.

La aparición de esta nueva figura de socio introduce importantes implicaciones en la tradicional configuración de la cifra del capital social cooperativo, de modo que algunos autores han apuntado que bajo estas condiciones su estructura no sería tan variable, ya que estaría constituida por una parte fija, que correspondería a las aportaciones de los socios capitalistas, y otra variable formada por las aportaciones de los socios usuarios. Ello supone la adopción por parte del legislador de elementos técnicos que propician un acercamiento a fórmulas típicas de las sociedades de capitales, como pueden ser el voto plural o la participación en los excedentes en función del capital desembolsado. Como indica Pastor (2002) ... "El recurso a este nuevo tipo de financiación -socio capitalista- implica un reconocimiento explícito del poder del capital en una figura que había relegado el papel de éste a un plano subordinado y puramente instrumental".

Esta concepción de la doble naturaleza del capital conlleva también notables repercusiones en el plano financiero. Tradicionalmente se ha considerado esta partida como un recurso propio desde un punto de vista legal, aunque la caracterización como recurso propio o ajeno no haya estado tan delimitada en las sociedades cooperativas como en las capitalistas. Señalaba a este respecto Celaya (1992) que la distinción entre capital social y exigible a largo plazo pierde toda su relevancia en las sociedades cooperativas, donde las funciones económicas de una y otra partida contable se asimilan notablemente.

Efectivamente, el capital social cooperativo no se puede definir, tan expresamente como en las sociedades capitalistas, como un recurso *no exigible* en atención a su carácter variable y reembolsable al socio que hace uso de su derecho de baja voluntaria, por lo que diversos autores (Ballester, 1990; García-Gutiérrez, 2000; Bel y Fernández, 2002; entre otros) han señalado tradicionalmente que constituye un recurso ajeno a la sociedad cooperativa, aunque aportado por los socios y colaboradores o adheridos y por tanto con cierta permanencia en la empresa. García-Gutiérrez (1988) en concreto, alude a los socios como participantes en los flujos financieros en calidad de "prestamistas", por sus aportaciones al capital social y la dotación al Fondo de Reserva Obligatorio. En atención a su carácter variable, concluye con una clasificación indudable del capital social como recurso exigible, que no pertenece a la cooperativa sino a los socios, aunque se trate de un exigible muy peculiar y, en todo caso, generalmente a largo plazo.

Otros autores, sin embargo (Vicent, 1998; Pastor, 2002), han sostenido la incuestionable clasificación del capital como recurso propio. Fajardo (2005, p.18) señala que el legislador establece medidas para garantizar la baja del socio y los derechos de los acreedores. En particular, y en relación con el proceso concursal que nos ocupa, no pueden reembolsarse a los socios sus aportaciones a capital u otras partidas del patrimonio social si la cooperativa se encuentra en una situación de insolvencia que no le permita hacer frente a sus acreedores. Además, el socio que cause baja de la cooperativa

responderá personalmente por las deudas sociales, previa excusión del haber social, durante cinco años desde la pérdida de su condición de socio, por las obligaciones contraídas por la cooperativa con anterioridad a su baja, hasta el límite del importe reembolsado.

En síntesis, y como señala Cubedo (2007, p.168), no es únicamente lo que prescriben las normas sustantivas, sino lo que en este sentido asumen las actuales normas contables<sup>17</sup>, y éstas califican a las diferentes formas de capital social cooperativo (a excepción del capital temporal, al que atribuyen la naturaleza contable de deuda) como fondos propios sin paliativos. Para Zubiaurre (2004) esta calificación se realiza en base a su permanencia o estabilidad, dado que su reembolso o reducción están sometidos a restricciones legales, lo cual no impide observar connotaciones de un elemento de financiación exigible si se amplía el prisma bajo el que se consideran las características de esta figura en las sociedades cooperativas.

Hasta la fecha, la normativa contable se ha referido históricamente al criterio sustantivo a la hora de regular la ubicación de esta partida en el pasivo del balance de situación, entendiéndose que cuando la legislación sustantiva considera como Capital a una figura determinada, ésta debe necesariamente ubicarse en el patrimonio neto. Sin embargo, como indica Celaya (2003, p.39), la reflexión actual, derivada de los nuevos avances en la regulación contable internacional, parece diferenciar diametralmente el concepto de capital del de Patrimonio Neto. Sin cuestionar la definición sustantiva del concepto de capital, se mantiene que una figura financiera reconocida por la legislación como capital será recurso propio o recurso ajeno en función únicamente de sus características financieras específicas y no como consecuencia directa de la denominación como capital en la legislación sustantiva.

Y es precisamente este último aspecto el desencadenante de la controversia relativa a la naturaleza y clasificación del capital social y los fondos propios cooperativos a la luz de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). Esta normativa considera que el hecho de que un instrumento financiero esté societariamente configurado como “Capital” no garantiza su inclusión en el patrimonio neto. De forma directa, la incidencia de la normativa contable internacional en las cooperativas se desprende, si bien no exclusivamente, de la aplicación de la NIC 32 que establece criterios para la clasificación de instrumentos financieros como pasivos financieros o patrimonio neto. La aplicación de dicha Norma a las aportaciones de los socios al capital social en cooperativas supone una modificación radical en su calificación patrimonial ya que las convierte en un pasivo financiero, al existir una obligación por parte de la cooperativa al reembolso de las aportaciones al socio en el ejercicio de su derecho de baja voluntaria recogido en las distintas leyes sustantivas. Además, aunque el instrumento financiero (aportaciones de los socios) tenga la forma legal de patrimonio (capital social), en su fondo económico inmediato es un pasivo (deuda) al existir un derecho de reembolso atribuido al socio.

17.- Orden ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.



Este hecho, que generó un crítico debate por parte del sector, llevó al IASB<sup>18</sup> a solicitar al Comité de Interpretación de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRIC) una interpretación de la NIC 32 revisada, al objeto de facilitar su aplicación, lo que dio como resultado la publicación en julio de 2005 de la Interpretación CINIIF 2<sup>19</sup>. De conformidad con ésta, asumiendo la filosofía de los principios cooperativos y siendo el rescate de las aportaciones en caso de baja del socio un derecho de éste reconocido en la legislación cooperativa, el capital social de estas entidades deja de ser un recurso propio. Además, a pesar de no estar explícitamente recogido en la CINIIF 2, la remuneración de las aportaciones al capital social, aunque voluntaria, limitada y condicionada a la existencia de resultados positivos en el ejercicio económico, implica la clasificación de dichas aportaciones como exigible (Polo, 2006, p. 121).

La naturaleza financiera del capital social cooperativo como instrumento de patrimonio o pasivo financiero afecta de forma directa a la información financiera elaborada por estas entidades y conlleva notables y diversas implicaciones. Este aspecto ya ha sido (y está siendo) objeto de intenso debate en el entorno cooperativo que considera que, en demasiadas ocasiones, cuando se regulan aspectos contables se olvida la esencia sustantiva del cooperativismo. No nos detendremos aquí en las diferentes posturas para la reflexión, por exceder los objetivos de este trabajo<sup>20</sup>, pero sí queremos destacar la aparente incoherencia de las NIC que, mientras por una parte apelan a la prevalencia de la esencia económica de las operaciones por encima de su forma legal (prevalencia del fondo sobre la forma), parecen sin embargo olvidar que el cambio en dichas normas no puede (ni debe) modificar la esencia de las mismas. Esta paradoja parece derivarse del desconocimiento de la realidad económica y singularidad cooperativa por parte de los organismos emisores de normas contables internacionales que, en realidad, están concebidas para entidades que participan en el mercado de capitales y cuyo objetivo es guiar las decisiones de los inversores.

Esta aparente incoherencia de la normativa contable internacional en relación con la clasificación del capital social cooperativo ha generado diversas propuestas de armonización legislativa para dicho recurso y, en particular, para adecuar el derecho de reembolso cooperativo a los requisitos de la legislación contable internacional.

En el ámbito nacional, el primer paso lo dio el legislador cooperativo vasco al promulgar, en diciembre de 2006, la segunda modificación de la ley de cooperativas de Euskadi<sup>21</sup> que establece (artículo 57) que cada cooperativa pueda prever, vía estatutaria, la existencia de aportaciones a capital no exigibles unilateralmente por los socios, sino solo reembolsables, en su caso, por decisión de la sociedad, lo que permite contabilizar dichas aportaciones como un recurso propio de la cooperativa.

18.- International Accounting Standards Board. Organismo emisor de las Normas Internacionales de Contabilidad.

19.- "Aportaciones de los socios de entidades cooperativas e instrumentos similares". Publicada en Diario Oficial de la Unión Europea con fecha 8 de julio de 2005.

20.- Se pueden consultar al respecto los recientes trabajos de Cubedo (2007) o Polo (2007), entre otros.

21.- Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi.

Asimismo recoge otra posibilidad para asegurar, si los estatutos lo prevén, el carácter de recurso propio de un porcentaje de capital social, de forma que los reembolsos que excedan dicho porcentaje requieren acuerdo favorable del Consejo Rector. Finalmente, también regula una serie de garantías adicionales para los titulares de aportaciones cuyo reembolso haya sido rehusado por la cooperativa, de modo que en caso de disolución de la entidad dichos titulares participarán en la adjudicación del haber social, después del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa y antes del reintegro de las demás aportaciones, salvo disposición en contrario en los estatutos (artículo 94.3)<sup>22</sup>.

En definitiva, la reforma legislativa debe habilitar la posibilidad de que el capital social cooperativo continúe siendo calificado como recurso propio, siendo en consecuencia imprescindible la reforma del mecanismo de reembolso de las aportaciones. Este ha sido el objetivo de la modificación introducida en el apartado 1 del artículo 45 de la Ley de Cooperativas de ámbito estatal por la disposición adicional cuarta de la Ley 16/2007, que se redacta nuevamente diferenciando en el capital social dos tipos de aportaciones: unas de carácter variable “con derecho de reembolso en caso de baja”, y otras de carácter fijo “cuyo reembolso en caso de baja pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector”. Desde el punto de vista contable las primeras estarían contabilizadas como pasivo mientras que las segundas formarían parte del capital social. La reforma legislativa entró en vigor el 1 de enero de 2008, si bien el punto cuatro de la disposición transitoria quinta del Real Decreto 1514/2007 por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, establece que los criterios que delimitan los fondos propios y ajenos en las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas podrán seguir aplicándose hasta el 31 de diciembre de 2009.

Las críticas hacia esta solución legislativa, que paradójicamente supone una adaptación de la legislación sustantiva a las normas contables, apelan a la erosión del principio cooperativo de puertas abiertas a pesar de que, como medida de protección de los derechos del socio, la transformación obligatoria de las aportaciones con derecho de reembolso en caso de baja en aportaciones cuyo reembolso pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector, o la transformación inversa, requerirá el acuerdo de la Asamblea General, adoptado por la mayoría exigida para la modificación de los estatutos. El socio disconforme podrá darse de baja, calificándose ésta como justificada.

Del mismo modo, los estatutos podrán prever que cuando en un ejercicio económico el importe de la devolución de las aportaciones supere el porcentaje de capital social que en ellos se establezca, los nuevos reembolsos estén condicionados al acuerdo favorable del Consejo Rector. El socio que hubiese salvado expresamente su voto o estuviese ausente o disconforme con el establecimiento o disminución de este porcentaje podrá darse de baja, calificándose ésta como justificada.

22.- *Un análisis más pormenorizado de la reforma legislativa vasca puede consultarse en Divar y Gadea (2006).*

La reformada legislación cooperativa estatal articula además una serie de medidas de garantía para el titular de aportaciones cuyo reembolso ha sido rehusado por la cooperativa, en relación a su retribución y a la participación en el haber social. Así, análogamente a lo recogido por la legislación cooperativa vasca, dichos titulares tienen garantizada una remuneración preferente en el caso de que la cooperativa quiera retribuir otras aportaciones o repartir retornos (artículo 48.4 Ley de cooperativas) y, en caso de disolución de la cooperativa, participan en el haber social con carácter previo al resto de socios (artículo 75.3).

Finalmente se incluye la posibilidad de que los estatutos puedan regular un régimen de transmisión intervivos de las aportaciones sociales no reembolsadas a favor de los nuevos socios, con el objetivo de facilitar el reintegro de las mismas a sus titulares. Todo ello impone la necesidad de modificar, en su caso, los estatutos de las cooperativas mediante el correspondiente acuerdo de sus asambleas generales.

En definitiva, la reforma se articula en el sentido de permitir que cada cooperativa decida, en función de sus propias circunstancias, la configuración de capital que quiere y su consiguiente calificación como recurso propio o ajeno.

### **5.1.2. Los fondos de reserva específicos**

En las sociedades cooperativas, igual que ocurre en otros tipos societarios, existe una imposición legal para la dotación de reservas. La diferencia en este caso radica en su naturaleza irrepartible entre los socios<sup>23</sup>, el destino de ese patrimonio y, en algunos casos, el origen de las dotaciones y su vinculación a determinados fines.

La Norma sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas contiene, bajo el epígrafe del mismo título, la regulación contable referida a dos tipos de fondos de reserva específicos de las sociedades cooperativas: el Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y el Fondo de Reembolso o de Actualización (FRA). A éstos hay que añadir el Fondo de Educación, Formación y Promoción (FEFP), que debe ser excluido de los fondos propios pero que difícilmente encaja en otros epígrafes (Cubedo, 2003). La controversia tradicionalmente suscitada en torno a la caracterización de éste último quedó resuelta en la Norma ubicándolo en una partida especial del pasivo del balance de situación, entre los ingresos a distribuir en varios ejercicios y las provisiones para riesgos y gastos.

Desde un punto de vista práctico, las reservas cumplen dos funciones básicas en la estructura cooperativa: por una parte, habida cuenta de la precariedad del capital social, fruto de la variabilidad a la que ya hemos aludido, las reservas se configuran como un auténtico recurso propio de elevada importancia financiera, que proporciona recursos permanentes a largo plazo para autofinanciar la

23.- Recordemos la distinción de un patrimonio cooperativo repartible entre los socios y otro irrepartible (vid. § 5.1.1).

explotación del objeto social. Por otra parte, constituyen un complemento o garantía adicional a la suministrada por el capital, traduciéndose en lo que algún autor<sup>24</sup> ha denominado una “segunda línea de defensa” de la garantía de los acreedores sociales.

De acuerdo con la Norma anteriormente referida, el FRO se caracteriza como un fondo destinado a la consolidación, desarrollo y *garantía* de la cooperativa, identificándose con una partida de los fondos propios y calificándose como una reserva legal. García-Gutiérrez (1999, p.254) señala que la función del FRO es la de consolidar la solvencia financiera para asegurar las garantías de la sociedad cooperativa. No existe por tanto controversia en lo que respecta a su inclusión en el patrimonio neto de la sociedad ya que, además, su carácter irrepartible entre los socios corrobora su caracterización como recurso no exigible<sup>25</sup>. Tampoco la aplicación de la normativa contable internacional contraviene esta conceptualización.

El FEFP constituye una parte del patrimonio de la cooperativa que se dota con el fin de contribuir a la formación de socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, promocionar las relaciones intercooperativas, difundir el cooperativismo y contribuir a la promoción cultural y social del entorno local o de la comunidad en general. Su principal peculiaridad radica en su carácter inembargable, excepto por deudas contraídas en el cumplimiento de sus fines, e irrepartible entre los socios, incluso en caso de liquidación de la cooperativa, lo que asegura el cumplimiento de su destino y lo excluye de cualquier contribución al pago de las deudas de la cooperativa.

La caracterización contable de esta partida, sin embargo, resulta ciertamente compleja. La Norma contable zanjó, como ya se ha señalado, la tradicional dualidad de posturas (provisión de pasivo *versus* reservas) creando, bajo el epígrafe del mismo nombre, una nueva partida en el pasivo de balance de situación, separándolo en consecuencia del correspondiente a los fondos propios. Dicha Norma específica de cooperativas, sin embargo, no puede contravenir las disposiciones del Plan General de Contabilidad (PGC), sino que complementa o adapta lo regulado por éste, por lo que la cuestión que subyace, a raíz de la entrada en vigor del nuevo plan contable, es la incardinación del FEFP en la definición de pasivo que dicho Plan recoge. También será cuestión a abordar la calificación de este fondo a la luz de la normativa contable internacional, que únicamente distingue entre patrimonio neto y pasivo, sin admitir partidas intermedias.

Por lo que respecta al FRA, reserva de carácter especial regulada en algunas leyes sustantivas<sup>26</sup>, constituye un fondo generado por la cooperativa con la finalidad de recoger la revalorización o actualización de las aportaciones que se restituyan en el futuro. La Norma contable de las sociedades cooperativas determina su ubicación incondicional en los fondos propios, dentro del epígrafe de reservas

24.- Pastor (2002).

25.- No nos referiremos en este trabajo a diferentes consideraciones en torno a las dotaciones a los fondos de reserva analizados en este epígrafe. Se puede consultar una discusión en relación a este aspecto en Cubedo (2007).

26.- Leyes de cooperativas de las Comunidades Autónomas de Valencia, Cataluña, Extremadura, Madrid, Galicia y Andalucía.

y en una partida con su misma denominación. Sin embargo, desde el punto de vista del marco conceptual de la normativa contable internacional, parece evidente su inmediata recalificación como pasivo, al constituir una reserva en conexión directa con el capital social (reserva destinada a incrementar el valor a reembolsar al socio) y ser éste calificado como pasivo.

Al margen de las consideraciones contables, y asumiendo las funciones tradicionalmente asignadas a los fondos de reserva anteriores, que resultan extensibles a otros tipos societarios capitalistas, debemos destacar una función específica de las reservas cooperativas que no encontramos en el resto de sociedades, y que no es otra que la de servir de receptáculo para el excedente generado en las operaciones con terceros no socios, que son conducidos hasta las reservas obligatorias en virtud de su condición irrepartible. Esta función, sin embargo, tiende a debilitarse como consecuencia, por una parte, de la ampliación del volumen de las posibles operaciones con terceros, y por otra, por la opcionalidad de no diferenciar contablemente los resultados de dichas operaciones.

En cualquier caso existen dos funciones específicas de los fondos de reserva cooperativos que tradicionalmente han estado asociadas a su condición de irrepartibilidad y que además satisfacen expresamente los fines específicos del movimiento cooperativo (Pastor, 2002, p.264): en primer lugar, constituyen el vehículo que permite la creación de un patrimonio afecto a los fines sociales, destinado a la realización del fin social y comprometido con los principios cooperativos. Pero además dan cumplimiento al principio de solidaridad entre los socios (actuales y venideros) creando un patrimonio colectivo separado del de éstos.

## 6.- Los procesos concursales en sociedades cooperativas

El proceso concursal en sociedades cooperativas no ha sido objeto de especial atención por parte de los investigadores que, hasta la aprobación de la Ley 22/2003, se habían centrado mayoritariamente en valorar qué procedimiento concursal sería de aplicación a este tipo societario, en atención a la dualidad de procedimientos que contemplaba la anterior legislación concursal en función de la naturaleza jurídica del sujeto deudor. En la actualidad, de acuerdo con el contenido de la citada Ley y la unidad de procedimiento en la que se sustenta, la cuestión anterior carece de relevancia.

No obstante, la aplicación del procedimiento concursal recogido en la primera parte de este trabajo a las sociedades cooperativas reviste ciertas particularidades que merecen ser destacadas y que fundamentalmente son consecuencia, como señala Fajardo (2005, p.10), de la particular estructura financiera de la cooperativa y de la especial naturaleza de la actividad desarrollada por ésta, activi-

dad económica realizada en nombre propio y por cuenta de sus socios, aspecto este último del que sin embargo no nos ocuparemos en este trabajo.

La primera característica que, desde un punto de vista legal y en atención al tema que nos ocupa, diferencia la naturaleza de la sociedad cooperativa es su marcado carácter personalista que determina que, en caso de insolvencia de la cooperativa, no siempre la responsabilidad de los socios se limita al capital social aportado. A diferencia de la gran mayoría de sociedades de carácter personalista, el régimen de responsabilidad del socio en la sociedad cooperativa no constituye un rasgo individualizador de esta figura jurídica (Pastor, 2002, p.36), ya que son los propios socios los que determinan en los estatutos su régimen de responsabilidad por las deudas sociales. En este sentido, nuestra legislación cooperativa no configura una organización de la sociedad distinta según el régimen de responsabilidad, limitada o ilimitada, elegido por éstos.

De hecho, las experiencias del derecho comparado parecen señalar que nos hallamos inmersos en un proceso que tiende a decantarse hacia la superación de los regímenes de responsabilidad no limitada a la sola aportación (Pastor, 2002). Así lo demuestra el propio SCE contemplando únicamente la posibilidad de responsabilidad limitada, o la Ley estatal de cooperativas (artículo 15.3), que ha suprimido la facultad de opción limitando la responsabilidad del socio a sus aportaciones al capital social.

Esta modificación del legislador hacia una limitación de la responsabilidad no debe entenderse, sin embargo, como una aproximación de la sociedad cooperativa hacia características propias de las sociedades de capital, en detrimento de su naturaleza netamente personalista, sino más bien como una mera técnica organizativa. De hecho, la sociedad cooperativa recogida en el Estatuto de SCE adopta también, en aspectos relacionados con los conceptos de capital y patrimonio (aunque se sigan marcando distancias al emplear, por ejemplo, una terminología diferenciada), una estructura similar a la de las sociedades capitalistas convencionales, en un intento de eliminar los inconvenientes derivados de la legislación de las sociedades de personas y potenciar su funcionalidad (Gómez, 2003).

Sin embargo, otras leyes autonómicas admiten que los socios puedan ofrecer una mayor garantía por las deudas sociales, de manera limitada o ilimitada pero en cuantía superior al capital social suscrito (Fajardo, 2005, p.15). Tal es el caso de la Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, la madrileña Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas, o la Ley Foral nº 12, de 2 de julio de 1996, de Cooperativas de Navarra. En referencia al proceso concursal este hecho determinará que la garantía de los acreedores de la cooperativa se verá incrementada en los casos en los que la responsabilidad del socio exceda de sus aportaciones al capital, si bien dicha responsabilidad será subsidiaria con respecto a la de la propia cooperativa, y mancomunada entre socios.

En este último caso sin embargo, en la determinación de la masa activa del concurso, no se amplía ésta con la responsabilidad de los socios, sino que una vez aprobado el convenio o la liquidación y comprobada por el juez la insuficiencia de masa activa de la sociedad para satisfacer a todos los acreedores, podrá ordenar el embargo de bienes y derechos de los socios en la cuantía que estime sufi-

ciente. La propia Ley Concursal establece que la acción contra los socios subsidiariamente responsables corresponde a la administración concursal y subsidiariamente a los acreedores.

Por otra parte, las particularidades derivadas de la especial estructura financiera de las cooperativas ya han sido objeto de análisis en epígrafes anteriores de este mismo trabajo, por lo que en el presente nos centraremos en las repercusiones que dichas características sustantivas, en especial en lo que respecta a la naturaleza de sus fondos propios, pueden ejercer sobre el desarrollo del proceso concursal, dada la relevancia que adquiere en éste la información de carácter económico-financiero.

En primer lugar, en el caso de concurso de una cooperativa y en la determinación de su *masa activa*, hay que tener en consideración la posible existencia de patrimonios separados. Por una parte, habrá que excluir el patrimonio afecto al FEFP, que como ya se ha señalado es inembargable excepto por deudas contraídas para el cumplimiento de sus fines. Esta disgregación no reviste especial dificultad ya que el legislador exige la materialización específica del mismo en cuentas de ahorro y títulos de Deuda Pública estatal o emitidos por las comunidades autónomas. En el supuesto de insuficiencia de fondo para satisfacer a los acreedores surgidos en el cumplimiento de sus fines, se ampliaría la responsabilidad a la totalidad del patrimonio de la cooperativa. Por otra parte, en los casos de patrimonios separados como consecuencia de la existencia de distintas secciones, no se produce una exclusión de bienes en relación con determinados acreedores, sino una prelación en orden al pago de sus créditos (Fajardo, 2005, p.49).

En segundo lugar, la peculiar estructura financiera de la cooperativa, derivada de la reciente consideración del capital social cooperativo como un recurso ajeno en atención a la normativa contable internacional, introduce sustanciales connotaciones en el procedimiento concursal, en las que nos centramos a continuación. La primera de ellas hace referencia a la garantía patrimonial ofrecida a los acreedores, así como a la propia consideración del socio como un acreedor más de la sociedad. En este sentido, compartimos la opinión de Fajardo (2005) y Paniagua (2006) al plantearse si no sería éste el mismo tratamiento que debería recibir el capital de otro tipo de sociedades mercantiles en las que el socio puede ejercer su derecho de separación en los supuestos específicamente contemplados legal y estatutariamente.

La consideración del socio como acreedor de la cooperativa en los supuestos concursales requiere, a nuestro juicio, un análisis contrastado de la Ley Concursal y la legislación sustantiva, a efectos de determinar qué posición ocuparía en dichas situaciones. En cualquier caso, como apuntan Fernández-Feijóo y Cabaleiro (2007, p.24), se trata de una figura híbrida, en la medida en que es un acreedor que toma decisiones y asume el riesgo de la actividad empresarial.

Según la Ley Concursal, la aplicación del procedimiento concursal a una cooperativa en situación de insolvencia tiene como objetivo prioritario satisfacer los intereses de los acreedores a ser resarcidos de sus créditos. La cuestión a resolver sería qué lugar ocuparía el socio/acreedor en el ejercicio

de su derecho a recuperar su crédito (aportación al capital social). La reciente reforma de la legislación cooperativa por parte de la Ley 16/2007 distingue, como hemos visto, dos tipos de aportaciones al capital social y, en consecuencia, dos tipologías de socios cooperativos. Los poseedores de aportaciones con derecho de reembolso en caso de baja, asimilables a un acreedor en tanto que dichas aportaciones son calificadas como pasivo, y los poseedores de aportaciones con naturaleza de patrimonio neto, que asumirían la naturaleza de propietario. Ahora bien, la propia legislación cooperativa reformada articula, como medida preferente para los titulares de aportaciones con naturaleza de patrimonio neto que, en caso de disolución de la cooperativa, éstos participan en el haber social con carácter previo al del resto de socios, inclusive de aquéllos cuya participación tiene la calificación contable de pasivo.

La cuestión se puede calificar, cuanto menos, de paradójica ya que si el desenlace del proceso concursal en la cooperativa tuviese como resultado la liquidación y, en consecuencia, la disolución de la misma, los socios-propietarios ocuparían, en la distribución del haber social, lugar preferente frente a los socios-acreedores, contraviniendo con ello las prioridades contempladas en la legislación concursal. Por otra parte, si la responsabilidad de los socios excede sus aportaciones al capital social, y ante la insuficiencia de masa activa para resarcir a los acreedores, podría ordenarse el embargo de bienes de los socios, en cuyo caso, ¿quiénes asumirían dicha responsabilidad?, ¿los socios-propietarios únicamente, o indudablemente se debería incluir en ésta también a los propios socios-acreedores?.

Es evidente que, en la práctica, las hipótesis anteriores carecen de fundamento jurídico pues, si bien asistimos a un cambio en la terminología y calificación contable, es lógico que la naturaleza del socio cooperativo no se vea alterada ya que el hecho contable vinculado al capital de una sociedad cooperativa reviste un fondo económico particular, y sensiblemente diferente al de otras sociedades. Pero conviene señalarlas con objeto de ahondar en las incoherencias de la calificación del capital social cooperativo.

Por otra parte, pese a que mayoritariamente la legislación cooperativa no contempla las pérdidas como causa de disolución (debido al peculiar tratamiento que éstas reciben en las sociedades cooperativas<sup>27</sup>) algunas leyes<sup>28</sup> sí han incorporado de la legislación de sociedades mercantiles como causa de disolución la existencia de pérdidas que reduzcan el patrimonio por debajo de la mitad del capital social. Es evidente que la consideración de una parte de éste como pasivo financiero minorará sustancialmente el importe del patrimonio neto, pudiendo ello incidir en las causas legales de disolución de la cooperativa.

27.- Sacristán (2006).

28.- *Leyes de Cooperativas de la Comunidad de Madrid y de Castilla-La Mancha.*



Finalmente, la calificación del capital como recurso ajeno podría generar notables consecuencias en la determinación de posibles situaciones de *insolvencia* en cooperativas que, recordemos, constituye el presupuesto objetivo desencadenante del procedimiento concursal. Como ya se ha señalado en la primera parte de este trabajo, la definición de insolvencia reflejada en la Ley Concursal trasciende el concepto estrictamente económico; se considera insolvente el deudor que no puede atender regularmente todas sus obligaciones exigibles. Sin embargo, en el caso de deudores mercantiles, la identificación de las posibles situaciones de insolvencia y la solución a las mismas (desenlace del proceso concursal), pasa necesariamente por la evaluación de sus estados financieros y la cuantificación de la existencia de patrimonio suficiente para hacer frente a las obligaciones contraídas con los acreedores. En este sentido, la obligatoria segregación del patrimonio afecto al FEFP, que carece de equivalente en otras figuras societarias, y la consideración adicional del capital social cooperativo como un recurso ajeno, harían aflorar situaciones económicas de insolvencia en mayor medida que para otro tipo de sujetos jurídicos no sometidos a los condicionantes y particularidades indicadas, a pesar de encontrarse en similar posición económico – financiera.

Lo señalado anteriormente, sin embargo, no implica reconocer la insolvencia de una cooperativa en atención a la composición de su estructura financiera ya que es preciso demostrar que el deudor no puede atender sus obligaciones. El cambio en la clasificación contable de las partidas integrantes del patrimonio neto y pasivo no implica una modificación de la solvencia de la cooperativa, en los términos definidos en la Ley Concursal. Sin embargo, la realidad que subyace tras la calificación del capital social cooperativo como pasivo y la naturaleza de éste obliga a trascender la forma contable en la evaluación de la información financiera de estas sociedades.

De hecho ya se ha apuntado que esta circunstancia debería ser tenida en cuenta por los analistas de riesgos y entidades financieras a la hora de evaluar la solvencia de la cooperativa, a los que deberíamos añadir en el ámbito concursal a la administración concursal y juzgados competentes de lo Mercantil.

## 7.- Conclusiones

La legislación concursal constituye una pieza clave del sistema económico-financiero de cualquier país y, en consecuencia, de su legislación mercantil. En nuestro país, la elaboración de un cuerpo legislativo único que regula las distintas situaciones de crisis, con independencia de la personalidad jurídica o calificación del deudor implicado, ha sido uno de los mayores logros de la reforma concursal, cuyo principal objetivo constituye la satisfacción de los acreedores a través del mantenimiento de la empresa y su actividad, facilitando las posibilidades de reestructuración de la misma.

Pero a la vez, esta unidad de procedimiento impone la necesidad de definir un presupuesto objetivo, identificado éste con el concepto de *insolvencia* que, además, debe ser demostrable. En este sentido, reviste especial trascendencia la información transmitida por los estados contables en la medida en que permitirá no sólo detectar situaciones de insolvencia, sino que constituirá la base documental que regirá la actuación de la administración concursal durante el transcurso del procedimiento, en particular en la evaluación de las propuestas de convenio y en la determinación y valoración de la masa activa y pasiva.

La existencia de diferencias jurídicas que originan desigualdades económicas entre la fórmula cooperativa y las sociedades de capitales es un hecho que no admite discusión, que se deriva básicamente de la concreción de los principios cooperativos y que se revela, por ejemplo, en la promulgación de una normativa contable propia (y por tanto diferenciada). Sin embargo, los intentos del legislador por articular la sustantividad derivada de los principios cooperativos a través de una normativa coherente con el escenario económico han orientado las últimas reformas legislativas en el ámbito cooperativo hacia la creación de medidas que favorecen la consecución de unos objetivos netamente empresariales.

En determinados aspectos, como se ha puesto de manifiesto en este trabajo, la introducción de ciertos mecanismos propios de las sociedades de capital en la legislación cooperativa ha contribuido a dotar a estas entidades de mayor agilidad y fortalecer su presencia en los mercados, propiciando su integración económica e incrementando su competitividad. Sin embargo, este acercamiento al marco legal de las sociedades de capital también puede poner en peligro la identidad cooperativa, en la medida en que las entidades reguladoras tienden a negar el trato diferenciado (y específico) del modelo cooperativo, como ha ocurrido en la aplicación de estándares internacionales en materia contable.

Las particularidades que afloran al intentar encajar la actual legislación concursal en las sustantividades jurídicas y organizativas de la sociedad cooperativa se concretan en diversos aspectos. Por una parte, en caso de insolvencia de la cooperativa y pese a constituir un sujeto jurídico de carácter personalista, la responsabilidad del socio no siempre se halla limitada a las aportaciones realizadas al capital ya que la legislación sustantiva permite que sean los propios socios los que determinen estatutariamente su régimen de responsabilidad. Ello puede originar sustanciales diferencias respecto a las sociedades de carácter capitalista, tanto en la fase de determinación de la masa activa del proceso concursal como en lo que respecta a las garantías ofrecidas a los acreedores, que serán mayores en aquellos casos en los que se haya establecido una responsabilidad que exceda las aportaciones a capital.

Por otra parte, las especificidades de los fondos propios cooperativos imprimen ciertas particularidades a la estructura financiera de estas entidades, que tienen una repercusión directa en el procedimiento concursal. En primer lugar, por la posible existencia de patrimonios separados y, en concreto, la necesaria constitución del FEFP, de carácter irrepensible e inembargable, y por tanto no válido para resarcir las obligaciones con los acreedores.

En segundo lugar, el carácter reembolsable y con ello variable del capital social ha motivado su calificación como recurso ajeno por parte de la normativa contable internacional, lo que se ha traducido en la reciente modificación del régimen del capital social en la legislación cooperativa, para adecuarla a la norma contable. Esta calificación contable, tras la que subyace un aparente desconocimiento de la realidad y singularidad cooperativa, origina también ciertas paradojas o irregularidades en referencia al proceso concursal:

- Minoración de las garantías ofrecidas a los acreedores y consideración del socio como un acreedor más, cuando la discusión relativa al ejercicio del derecho de separación, sobre la que se sustenta en buena medida la calificación contable del capital social cooperativo, podría extenderse a los supuestos legislativamente contemplados en sociedades mercantiles.
- Diferente tratamiento otorgado a los socios en caso de que el desenlace del concurso pase por la disolución de la cooperativa. En este sentido los socios cuyas aportaciones a capital tengan la consideración de patrimonio neto participan en el haber social con preferencia frente a aquellos cuyas aportaciones son calificadas como pasivo.
- Distorsión de la relación entre patrimonio y capital social como causa de disolución de la cooperativa en aquellos casos en los que la legislación sustantiva haya adoptado las causas que al respecto recogen otras leyes societarias.
- Discrepancias en la determinación económica (que no jurídica) de la *insolvencia* de la entidad, que constituye el presupuesto desencadenante del proceso concursal y, en ocasiones, condicionante del desenlace del mismo. La correcta evaluación de la solvencia económica a partir de los estados financieros implicará un conocimiento profundo del verdadero fondo económico que subyace en la figura del capital social cooperativo, más allá de su calificación contable.

En cualquier caso, entendemos que, en el desarrollo del proceso concursal, prevalece el concepto jurídico de insolvencia, así como el fondo económico de la situación patrimonial del sujeto deudor por lo que, en caso de que éste sea una cooperativa el capital de la misma debe considerarse como un recurso propio de la misma, ya que el legislador habilita mecanismos específicos de protección de la garantía que el mismo ofrece a los acreedores, y en consecuencia los socios no tendrán la calificación de acreedores de la cooperativa ni serán integrados en la *masa pasiva* del concurso por sus aportaciones a capital.

Las razones alegadas en este trabajo, en definitiva, se suman a las ya apuntadas por otros autores para señalar la aparente falta de oportunidad y realismo de la normativa contable internacional en su interpretación de la naturaleza contable del capital social cooperativo. Los intentos del regulador contable por encajar las especificidades cooperativas en un conjunto normativo (el de las NIC/NIIF) diseñado para y desde la óptica de los modelos capitalistas han generado aristas de muy diversa índole que afectan de forma sustancial al régimen económico de estas entidades.

La normativa contable no debería originar un impacto negativo en determinadas tipologías de empresas y sectores únicamente como consecuencia de una aplicación general e indiscriminada, potenciando condiciones desiguales de competitividad entre modelos empresariales. La prevalencia del fondo económico sobre la forma ha guiado la reforma contable por lo que es preciso subrayar que determinados aspectos organizativos de las cooperativas tienen un fondo económico diferente al de otras sociedades, lo cual exige propuestas contables diferenciadas.

La legislación sustantiva, en cumplimiento del mandato constitucional relativo al fomento de las cooperativas, debe centrarse en regular y primar las especificidades de esta forma societaria por encima de su asimilación a sociedades capitalistas, preservando y fortaleciendo la identidad del modelo cooperativo.

## 8.- Bibliografía

- AYBAR ARIAS, C.; CASINO MARTÍNEZ, A. y LÓPEZ GRACIA, J. (2006): “La reestructuración financiera de las Pymes en crisis. Endogeneidad en la elección entre vía privada y vía concursal”. *Investigaciones Económicas*, vol. XXX (1), pp. 137-162.
- BALLESTERO PAREJA, E. (1990): *Economía Social y empresas cooperativas*, Alianza, Madrid.
- BANEGAS OCHOVO, R. y MANZANEQUE LIZANO, M. (2004): “Análisis de la contribución de la nueva Ley Concursal a mejorar la eficiencia general del sistema, mediante su comparativa con la Ley de Suspensión de Pagos de 1922”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 69, pp. 8-11.
- BATALLER GRAU, J. (2006): “El concepto jurídico de la crisis de la empresa”. En Beltrán, M.A. (Dir.): *Crisis de Empresa y Derecho del Trabajo*. Estudios de Derecho Judicial, nº 88. Consejo General del Poder Judicial, Madrid. pp. 11-27.
- BEL DURÁN, P. y FERNÁNDEZ GUADAÑO, J. (2002): “La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 42, pp. 101-130.
- BELTRÁN SÁNCHEZ, E. M. y ORDUÑA MORENO, F. J. (Dir.) (2006): *Curso de Derecho Privado*, 9ª edición, Tirant Lo Blanch, Valencia.
- CELAYA URIBARRI, A. (1992): *Capital y sociedad cooperativa*, Tecnos, Madrid.
- CELAYA URIBARRI, A. (2001): “Criterios básicos para una regulación legal del Capital en las Sociedades Cooperativas”, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 35, pp. 11-16.

- CELAYA URIBARRI, A. (2003): "Capital y recursos permanentes en el Proyecto de normas sobre contabilidad de cooperativas", *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 39, pp. 38-42.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA CCAE (2006): "Conclusiones Grupo de Trabajo 1: el modelo empresarial cooperativo. Estructura financiera", Santiago de Compostela, marzo. En línea: <http://www.ccae.es/ficheros/doc/01401.pdf>.
- CORREA RODRÍGUEZ, A.; ACOSTA MOLINA, M. y GONZÁLEZ PÉREZ, A. L. (2003): "La insolvencia empresarial: un análisis empírico para la pequeña y mediana empresa", *Revista de Contabilidad*, vol. 6, nº 12, pp. 47-79.
- CORREA RODRÍGUEZ, A.; ACOSTA MOLINA, M.; BARRIOS DEL PINO, I. y GONZÁLEZ PÉREZ, A. L. (2004): "El desenlace de la quiebra para la Pyme española", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 69, pp. 12-14.
- CUBEDO TORONDA, M. (2003): *La contabilidad de las empresas cooperativas*, CIRIEC-España, Valencia.
- CUBEDO TORONDA, M. (2007): "El régimen económico de las sociedades cooperativas: situación actual y apuntes para una reforma", *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 58, pp. 161-187.
- DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, J. y GADEA SOLES, E. (2006): "Adaptación de la ley de cooperativas del País Vasco a las Normas Internacionales de Contabilidad", *Revista de Estudios Cooperativos REVESCO*, nº 89, pp. 7-26.
- FAJARDO GARCÍA, I. G. (2005): "La masa activa y pasiva en el concurso de cooperativas", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 16, pp. 9-54.
- FERNÁNDEZ-FEIJOO SOUTO, B. y CABALEIRO CASAL, M. J. (2007): "Clasificación del capital social de la sociedad cooperativa: una visión crítica", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 58, pp. 7-29.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1988): "Estudio del régimen económico y de la contabilidad de la empresa cooperativa en relación con la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas", *Revista de Estudios Cooperativos REVESCO*, nº 54-55, pp. 169-224.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1999): "Economía financiera de las sociedades cooperativas (y de las organizaciones de participación)". En: Prieto Juárez, J. A. (coord.). *Sociedades Cooperativas: régimen jurídico y gestión económica*, Ibidem, Madrid, pp. 229-285. Actas. UCTA-CAM UCAMAN.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2000): "Análisis de la solvencia y del riesgo económico-financiero de la sociedad cooperativa. El riesgo sobre la rentabilidad de los socios", *Revista de Estudios Cooperativos REVESCO*, nº 72, pp. 51-86.

- GÓMEZ APARICIO, P. (2003): “El capital social en las sociedades cooperativas. Las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas a la luz de los principios cooperativos”, *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 45, pp. 57-79.
- GÓMEZ MARTÍN, F. (2004): “El convenio y el plan de viabilidad en la nueva Ley Concursal”, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 69, pp. 3-7.
- GÓMEZ MARTÍN, F. (2007): “Aspectos económico-financieros, contables y tributarios del nuevo concurso de acreedores”, *Jornada Tributaria Ley Concursal y Fiscalidad*, Asociación Española de Asesores Fiscales, San Sebastián.
- GONZÁLEZ NAVARRO, E.; GONZÁLEZ NAVARRO, A.M. (2004): “Aspectos contables de la Ley concursal”. *Partida Doble*, nº 160, pp. 40 – 53.
- GONZÁLEZ PASCUAL, J. (2002): “La información contable y los informes de la administración judicial en el Anteproyecto de Ley Concursal”. *Revista Técnica del Instituto de Auditores – Censores Jurados de Cuentas de España*, 3ª época, nº 20, pp. 32-45.
- LABORDA VALLE, E. (2005): “La nueva realidad concursal (Elementos de solución en la crisis empresarial: el convenio y la liquidación. Viabilidad de la empresa)”, *La Ley: Revista jurídica española de doctrina, jurisprudencia y bibliografía*, nº 3, pp. 1852-1864.
- LARRIBA DÍAZ – ZORITA, A. (2005): “Los procesos concursales: sus procedimientos y su contabilidad”, *Partida Doble*, nº 165, pp. 78-101.
- MATEOS RONCO, A. (2004): “Especificidad y naturaleza contable de los fondos propios en sociedades cooperativas: ¿sustantividad o rémora?. Referencia al marco normativo europeo y español”. *Congreso Internacional de Cooperativismo Agrario y Desarrollo Rural*, CEGEA, Valencia, noviembre.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2006): “El capital social cooperativo en Derecho español y su armonización con las Normas Internacionales de Contabilidad”, *Revista de Estudios Cooperativos REVESCO*, nº 90, pp. 57-91.
- PASTOR SEMPERE, M. C. (2002): *Los recursos propios en las sociedades cooperativas*, Cuadernos Mercantiles, Editoriales de Derecho Reunidas, S.A., Madrid.
- POLO GARRIDO, F. (2006): “La contabilidad de cooperativas en un proceso de armonización contable internacional. El caso de España”, *Revista de Estudios Cooperativos REVESCO*, nº 89, pp. 108-138.
- POLO GARRIDO, F. (2007): “Impactos de las normas internacionales de información financiera en el régimen económico de las sociedades cooperativas”, *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 58, pp. 83-108.
- SACRISTÁN BERGIA, F. (2006): “El riesgo de responsabilidad del órgano de administración de las cooperativas en situaciones de insolvencia y de pérdidas patrimoniales”, *Revista de Estudios Cooperativos REVESCO*, nº 89, pp. 139-166.

- VAN HEMMEN ALMANZOR, E. (2004): "Análisis institucional y económico de la nueva Ley Concursal", *Estabilidad Financiera*, nº 6, pp. 189-210.
- VELEIRO REBOREDO, B. (2004): "La profesionalización del procedimiento concursal", *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, nº 2816, pp. 1000-1016.
- VICENT CHULIÁ, F. (1998): "Mercado, principios cooperativos y reforma de la legislación cooperativa (estudio introductorio y de síntesis)", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 29, pp. 23.
- VILLACORTA HERNÁNDEZ, M. A. (2002): "Diferenciación entre fondos propios y ajenos". Premio para Trabajos Cortos de Investigación en Contabilidad "Carlos Cubillo Valverde", (V edición), Modalidad (b). Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- ZUBIAURRE ARTOLA, M. A. (2004): "Sociedades cooperativas: aspectos contables singulares". *Cuadernos de Gestión*, Vol. 4, nº 2, pp. 47-62.