



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n° 58, agosto 2007, pp. 31-58

La consolidación contable en el ámbito cooperativo

Alicia Mateos Ronco
CEGEA – Universidad Politécnica de Valencia

La consolidación contable en el ámbito cooperativo

Alicia Mateos Ronco

CEGEA – Universidad Politécnica de Valencia

RESUMEN

La integración cooperativa, exponente del sexto principio cooperativo de intercooperación, representa un fenómeno de concentración de empresas cooperativas. Entre los diferentes mecanismos de articulación de la misma recogidos por la legislación cooperativa, los grupos cooperativos constituyen aparentemente una figura análoga a la de los grupos de sociedades mercantiles. No obstante, existen sustanciales diferencias entre ambas figuras, derivadas de la propia naturaleza de los primeros a la luz de la sustantividad de la fórmula cooperativa.

El presente trabajo analiza, por una parte, hasta qué punto sería posible trasladar a la figura de los grupos cooperativos los postulados que rigen los grupos de sociedades mercantiles y, por otra, en qué condiciones y bajo qué supuestos podría un sociedad cooperativa ser miembro de un grupo de naturaleza heterogénea, esto es, integrado por cooperativas y otros tipos societarios de carácter mercantil.

A partir de ahí el segundo objetivo será determinar la obligatoriedad, en esas condiciones, de elaboración de cuentas anuales consolidadas, es decir, si las sociedades cooperativas podrían integrarse en el perímetro de la consolidación, especialmente a raíz de la aparición de la figura de los "grupos horizontales", surgida como consecuencia de la modificación de la legislación mercantil en España previa a su adaptación a la normativa contable internacional.

PALABRAS CLAVE: Integración cooperativa, grupos cooperativos, consolidación contable, grupos horizontales.

CLAVES ECONLIT: P130, M410, K220.

La consolidation comptable dans le domaine coopératif

RÉSUMÉ: L'intégration coopérative, qui correspond au sixième principe coopératif d'intercoopération, représente un phénomène de concentration d'entreprises coopératives. Parmi les différents mécanismes d'articulation de celle-ci recueillis par la législation coopérative, les groupes coopératifs ont à première vue une apparence similaire à celle des groupes de sociétés commerciales. Cependant, il existe des différences substantielles entre les deux systèmes, dérivées de la nature même du premier à la lumière de l'individualité de la formule coopérative.

Ce travail analyse, d'une part, jusqu'à quel point il serait possible de transférer au modèle des groupes coopératifs les postulats qui régissent les groupes de sociétés commerciales et, d'autre part, dans quelles conditions et selon quels principes une société coopérative pourrait être membre d'un groupe de nature hétérogène, à savoir, intégré par des coopératives et d'autres types de sociétés à caractère commercial.

À partir de là, le deuxième objectif sera de déterminer le caractère obligatoire, dans ces conditions, de l'élaboration de comptes annuels consolidés, c'est-à-dire, de déterminer si les sociétés coopératives pourraient s'intégrer dans le périmètre de la consolidation, notamment au vu de l'apparition des « groupes horizontaux » suite à la modification de la législation commerciale en Espagne suivie de son adaptation à la réglementation comptable internationale.

MOTS CLÉ: Intégration coopérative, groupes coopératifs, consolidation comptable, groupes horizontaux.

Accounting consolidation in cooperative enterprises

ABSTRACT: Cooperativist integration, an example of the sixth cooperative principle of inter-cooperation, means the concentration of cooperative enterprises. Of the different means of organization that are covered by the legislation on cooperatives, cooperative groups appear to be a similar concept to that of groups of corporations. However, there are actually significant differences between the two concepts due to the very nature of cooperative groups in the light of the cooperative formula as an independent entity.

This paper analyses, on the one hand, to what degree it would be possible to transfer the principles that govern groups of corporations to the concept of cooperative groups and, on other hand, in what conditions and under what assumptions a cooperative enterprise could be a member of a mixed group consisting of cooperatives and other types of corporation.

Our second objective will then be to determine, in this case, the requirements in terms of preparing consolidated annual accounts, if cooperative enterprises could be brought within the scope of consolidation, especially as a result of the new concept of "horizontal groups", which has arisen as a consequence of the modification of company legislation in Spain prior to its adaptation to international accounting legislation.

KEY WORDS: Cooperativist integration, cooperative groups, accounting consolidation, horizontal groups.

1.- Introducción¹

El término “*integración*” se utiliza en el ámbito cooperativo para designar los procesos de vinculación empresarial surgidos entre entidades de esta naturaleza y que encuentra su equivalente en el campo de las sociedades mercantiles con el nombre de “*concentración*”. La integración cooperativa además, constituye una de las principales manifestaciones del sexto principio cooperativo de intercooperación, instrumentalizada a su vez en dos vías de colaboración: la asociativa o representativa y la colaboración económica.

La *integración cooperativa* constituye por tanto un supuesto de concentración de empresas cooperativas mediante la creación de una nueva empresa conjunta, con una dirección unificada, con o sin mantenimiento de las distintas personalidades jurídicas de las entidades que originan esta nueva empresa (Fajardo, 2004). Entre todos los mecanismos a través de los cuales puede articularse este proceso de integración (cooperativas de segundo grado, fusiones, grupos cooperativos), los grupos cooperativos se corresponderían con la figura del grupo de sociedades definida por la legislación mercantil, es decir, aquel en el que subsisten las diversas titularidades jurídicas pero cuyo comportamiento en el mercado responde a una dirección unificada establecida por la dirección económica del grupo.

La existencia de grupos de sociedades es una constante en el actual escenario económico, caracterizado por una globalización que determina firmemente el carácter y naturaleza de las interacciones y relaciones entre las organizaciones. En la mayoría de los sectores económicos la dimensión empresarial y la diversificación de actividades se han convertido en elementos claves de diferenciación, que dinamizan la estrategia competitiva de las empresas a la vez que facilitan su posicionamiento sostenible en el mercado. En este escenario, la pertenencia a un grupo asegura una dimensión competitiva que permite aprovechar mejor sinergias y economías de escala, a la vez que articula una diversificación de actividades en torno a las organizaciones individuales del mismo.

Si bien es cierto que la creación de grupos no ha constituido un medio habitual de concentración empresarial cooperativa, dado que la cooperativa de segundo grado ha asumido ese rol de manera natural, en la actualidad la necesidad de dinamización de la Economía Social y sus organizaciones empresariales en el entrono globalizado descrito exige, por una parte, una dimensión empresarial óptima para operar en el mercado en condiciones de competitividad, y por otra, una diversificación de actividades que permita integraciones verticales en la cadena productiva a la vez que potencie las economías de escala.

1.- Este trabajo forma parte del Proyecto de Investigación GV 06/378 “Las entidades de Economía Social en un entorno globalizado”, financiado por la Conselleria de Empresa, Universidad y Ciencia de la Generalitat Valenciana.

En este contexto cobra cada vez mayor relevancia la figura del grupo cooperativo como instrumento de vertebración empresarial caracterizado por la pluralidad jurídica de las entidades que se agrupan que, sin embargo, obedecen a una dirección económica única. No obstante, y a pesar de ser aparentemente una figura similar a la de los grupos de sociedades mercantiles, existen determinados aspectos, fundamentalmente derivados de la especificidad y sustantividad de la fórmula cooperativa, que parecen invalidar los presupuestos de existencia del grupo cooperativo en los mismos términos que los de las sociedades capitalistas.

Pero además, y cada vez en mayor medida, es previsible la proliferación de grupos de sociedades de carácter jurídicamente heterogéneo o mixto, es decir, aquellos en los que concurren unidades empresariales que no pertenezcan a un único tipo societario. Este hecho vendrá condicionado por las características jurídicas de los sujetos que operen en una determinada escena y que establezcan entre sí relaciones que, como pondremos de manifiesto en este trabajo y a los efectos de la existencia del grupo, no únicamente deben estar circunscritas a la perspectiva de las participaciones financieras.

La sustantividad de la fórmula cooperativa, derivada fundamentalmente de la existencia de una legislación y marco ideológico propios, es analizada en la primera parte de este trabajo, como punto de partida para identificar los condicionantes, tácitos y explícitos, de las posibilidades asociativas de dicha forma societaria. A estos efectos se determinará si es posible trasladar a los grupos cooperativos la normativa contable en materia de consolidación aplicable a los grupos de sociedades mercantiles, así como en qué condiciones y bajo qué supuestos sería factible la asociación de cooperativas y sociedades mercantiles bajo la figura de un grupo de naturaleza mixta, especialmente a raíz de las sucesivas modificaciones que ha introducido en el Código de Comercio la reforma de la legislación mercantil en España.

La normativa española en materia de consolidación ha sustentado tradicionalmente la obligación de elaborar cuentas anuales consolidadas en el carácter mercantil de la sociedad dominante, lo que ha eximido a los grupos cooperativos de dicha obligación. No obstante, la aparición de la figura de los “grupos horizontales” y los pronunciamientos al respecto del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, introducen nuevos planteamientos relativos a la naturaleza de las relaciones que pueden originarse entre los miembros de un grupo, y que también son analizadas.

Finalmente se aborda la problemática derivada del propio proceso de consolidación contable, tanto en el caso de los “grupos horizontales” como en aquellas situaciones en las que el grupo integre sociedades cooperativas con otras de diferente naturaleza jurídica (grupos mixtos). En concreto, entendemos que las mayores dificultades se presentan en la fase de homogenización previa a la agregación de estados financieros, debido a la diferente naturaleza contable que determinadas partidas presentan en las cuentas individuales de las sociedades cooperativas frente al modelo que, para la generalidad de las empresas, recoge el vigente Plan General de Contabilidad.

2.- El origen de la sustantividad de la sociedad cooperativa

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 que carece de parangón en el ámbito de las sociedades mercantiles.

En este sentido señala Gómez (2003) que lo que diferencia el funcionamiento empresarial y societario de una sociedad cooperativa de otras formas jurídicas de empresa se deriva de los principios cooperativos, de otras disposiciones legales y de la consideración de la sociedad cooperativa como materia no mercantil en razón de su forma jurídica (García-Gutiérrez, 1998).

2.1. La sustantividad legislativa

Al hacer referencia a la sustantividad que a la forma societaria cooperativa le imprime la existencia de una regulación específica no podemos obviar la divergencia de criterios entre el marco normativo europeo, con un notable carácter globalizador, y la proliferación legislativa española derivada de las particularidades recogidas en las leyes autonómicas. No en vano, frente al Estatuto de Sociedad Cooperativa Europea (en adelante SCE), aprobado por Consejo de la Unión Europea el 22 de julio de 2003², que define una figura societaria comunitaria para el mundo empresarial cooperativo, con un diseño normativo que responde a los principios cooperativos, e ideada para posibilitar a las empresas cooperativas su proyección a escala comunitaria al mínimo coste (Martínez, 2003), la transferencia de competencias autonómicas en el territorio español en esta materia ha dado origen, hasta la actualidad, a la promulgación de catorce leyes autonómicas de cooperativas, a las que hay que sumar la ley estatal.

Este complejo y variado panorama legislativo imprime entre sociedades cooperativas diferencias jurídicas y económicas sustanciales derivadas únicamente de su localización geográfica. Por ello y ante semejante perspectiva, en el presente trabajo hemos optado por obviar dicha *riqueza* legislativa y adoptar como hilo conductor la norma común, esto es, la Ley del Estado en materia cooperativa, refiriéndonos, eso sí, a determinadas particularidades recogidas en algunas leyes autonómicas y que resultan de interés para el objetivo del trabajo.

2.- Integrado por dos disposiciones: Reglamento (CE) 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003, relativo al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea; y la Directiva 2003/72/CE del Consejo, de 22 de julio de 2003, por la que se completa el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores.

La primera característica que, desde un punto de vista legal, diferencia la naturaleza de la sociedad cooperativa es su marcado carácter personalista. No obstante, y 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), ya que son los propios socios los que determinan en los estatutos su régimen de responsabilidad por las deudas sociales. Nuestra legislación cooperativa por tanto, 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 Estatuto de 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.

En cualquier caso, la modificación del legislador hacia una limitación de la responsabilidad no debe entenderse 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).

A pesar de ello entendemos que este “cambio de rumbo” aparente no resta sustantividad a la fórmula cooperativa, pese a que se han apuntado las trabas que puede presentar el intento de articular las señas de identidad que le imprimen los principios cooperativos a través de una estructura organizativa propia de las sociedades de capital.

2.2. Los principios cooperativos

Los principios cooperativos, normas básicas de organización y funcionamiento promulgados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)³, constituyen sin duda el elemento que define de forma expresa las características sustantivas de esta forma societaria y que, derivados de los valores que han infundido el movimiento desde sus orígenes, conforman las estructuras y determinan las actitudes del movimiento cooperativo (Cubedo, 2003).

3.- La última formulación de los principios cooperativos tuvo lugar en el Congreso de Manchester de la ACI, en 1995.

Desde una perspectiva pragmática la aplicación de dichos principios marca particularidades no sólo a nivel organizativo, como consecuencia de la gestión democrática, sino también en la estructura económica y financiera, así como en la generación y reparto del excedente, que se realiza en relación con la actividad cooperativa desarrollada por el socio.

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

Este último aspecto relativo a la singular cualidad del socio en la sociedad cooperativa y el poder que sobre ésta les confiere el principio democrático (Mozas, 2000), constituye ciertamente una característica inherente al funcionamiento de este tipo societario que difícilmente se identifica en las sociedades de capital.

Esta peculiaridad no sólo afecta a su funcionamiento societario sino también a su funcionamiento empresarial, aunque como señala Gómez (2003), es importante puntualizar que el funcionamiento en sentido estricto no es distinto en función de la forma jurídica, pero sí es relevante el hecho de que para las sociedades cooperativas parte de sus proveedores, y/o de sus clientes, y/o de sus trabajadores, son socios.

Sin embargo entendemos que el marco de actuación común que suponen los principios cooperativos no representa ni mucho menos una rémora en sí, sino que constituye un medio para alcanzar unos objetivos empresariales que deben ser definidos por los propios socios, asumiendo el hilo conductor que propician unas normas de funcionamiento democrático para llevar a la práctica las técnicas de gestión y administración de empresas que posibiliten la consecución de dichos objetivos, o al menos así debería ser⁴.

La fortaleza competitiva de las empresas cooperativas recae, en cierto modo, en el fortalecimiento de sus propias características distintivas (Bruque, et al., 2002). Ello no implica obviar la consecución de los objetivos empresariales básicos de eficiencia económica, rentabilidad u optimización de coste, sino que éstos deben supeditarse a unas especiales relaciones empresa-socio, que además pueden constituir una fuente de valor añadido y que representan un recurso escaso en otras fórmulas societarias.

4.- En este punto cabría hacer una especial referencia a las difíciles relaciones que, en ocasiones, se establecen en la estructura de poder en estas empresas entre socios, consejos rectores y directivos no socios y que, según algunos autores (Mozas, 2004) resta competitividad a la cooperativa.

3.- La especificidad cooperativa en el concepto de grupo de la normativa contable en materia de consolidación

La doble especificidad apuntada, legislativa e ideológica, determina también sustanciales peculiaridades en la naturaleza de los grupos cooperativos y en la posibilidad de que se establezcan grupos de naturaleza mixta, formados por sociedades cooperativas y no cooperativas. Señala Embid (1995) que en el terreno de las sociedades cooperativas, la idea de mutualidad, el principio de gestión democrática en régimen de autonomía, suponen ciertos inconvenientes para la formación de grandes uniones de empresas. Como consecuencia de ello, los procesos de unión económica revisten una considerable singularidad, sobre todo si tienden a realizarse bajo la técnica del grupo. Es preciso analizar por tanto, bajo qué supuestos sería posible que una sociedad cooperativa fuese considerada miembro del grupo y en su caso y por añadidura, qué consideración como entidad podría tener en dicho grupo, y todo ello a la luz tanto de la normativa española en materia de consolidación, como de las modificaciones introducidas en la misma por la normativa contable internacional.

3.1. Los grupos en la normativa española

Como hemos visto, el término *integración cooperativa* se utiliza para designar las fórmulas de concentración empresarial que el ordenamiento jurídico recoge como aplicables expresamente al ámbito cooperativo y que compatibilizan la autonomía jurídica de los sujetos partícipes con la unidad económica del conjunto. En este sentido, la propia legislación cooperativa de ámbito estatal (Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas) regula la figura de los grupos cooperativos (artículo 78), entidad en la que subsisten las diferentes personalidades jurídicas de los sujetos que lo integran pero en la que se identifica una unificación de la dirección empresarial, creando con ello una nueva empresa.

No obstante, cabría en este punto plantearse la posibilidad de trasladar al ámbito de los grupos cooperativos la naturaleza de los grupos de sociedades mercantiles definidos en la normativa contable de consolidación. Dicha naturaleza, en cualquier caso, correspondería a los denominados grupos cooperativos por subordinación ya que los grupos paritarios o por coordinación tienen su origen en un acuerdo paritario y libre de las sociedades que los componen y en ellos la dirección unitaria es el resultado de un acuerdo, pero no de la imposición de una sociedad sobre otra u otras (Alfonso, 2003).

Sin embargo la traslación de los presupuestos de existencia del grupo de sociedades mercantiles al ámbito cooperativo, es decir el ejercicio del control o dominio de una sociedad sobre las demás a través de vinculaciones patrimoniales, tropieza con graves obstáculos derivados de la imposibilidad de la sociedad cooperativa para ser controlada o dominada por otra entidad en virtud de los propios principios cooperativos. En efecto, el "principio de autonomía de gestión y estatutaria" o el "principio

de democracia” impiden que una sociedad cooperativa pueda considerarse sociedad dependiente o dominada en un grupo en el que otra sociedad, cooperativa o no, actúe como dominante, en el sentido en que la normativa española sobre consolidación define la relación de *dominio* que constituye el presupuesto básico para la existencia del grupo. Es por ello que, como hemos señalado, la integración compatible con los principios rectores de las sociedades cooperativas es de carácter horizontal o no jerárquico, es decir, aquella que se desenvuelve conforme a la técnica de los grupos por coordinación (Embido, 1995).

En la sociedad cooperativa la desvinculación entre la posesión del capital y el derecho de voto impide a cualquier socio hacerse con el control de la misma en cuanto a mayoría de los derechos de voto, incluso en los supuestos de voto ponderado. El principio cooperativo democrático “un socio un voto” parece oponerse a la idea de dominación y dirección económica única del grupo. Además, la exigencia de que el gobierno y control de la sociedad corresponda a sus socios impide su sumisión o dependencia de otra entidad en virtud de un contrato de dominio. De hecho en las cooperativas, por su carácter personal, las participaciones en el capital pertenecen a los socios que, para serlo, deben participar en el desarrollo de los flujos reales e informativo-decisionarios de la organización (García-Gutiérrez, 2002).

Precisamente dicho principio democrático, entre otros, diferencia claramente a las cooperativas de las sociedades de capital ya que en las primeras las decisiones deben adoptarse sin tener en cuenta ningún tipo de ponderación del voto que se vincule con la aportación de cada socio al capital, en contraposición con el principio plutocrático característico de las personas jurídicas capitalistas. Este principio además pretende una auténtica implicación de los socios en la definición y gestión de la propia cooperativa, a diferencia de las sociedades capitalistas en las que se identifica una clara separación entre la propiedad de la sociedad y la gestión de la misma (Rodríguez, 2004).

No existiría inconveniente sin embargo, para que la sociedad cooperativa pudiese ostentar la condición de sociedad dominante de un grupo por subordinación formado por entidades no cooperativas, ya que la propia legislación específica habilita a estas sociedades para constituir o participar en el capital de cualquier otra entidad. No obstante, si bien no existe de forma expresa en la legislación límite alguno a dichas inversiones, algunos autores consideran como límites tácitos para este tipo de relaciones participativas determinadas consideraciones de tipo fiscal o económico, que pueden desaconsejar la superación de las cotas máximas de participación en favor de mantener algunas de las ventajas de las que goza este tipo societario.

En efecto, de acuerdo con el artículo 13.9 de la Ley de Régimen Fiscal de Cooperativas (LRFC)⁵, será causa de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida, la participación de ésta, en cuantía superior al 10%, en el capital social de entidades no cooperativas; pudiéndose elevar este

5.- Ley 20/1990, de Régimen Fiscal de Cooperativas.

límite hasta el 40% si se trata de entidades que realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa. El conjunto de tales participaciones no podrá superar el 50% de los recursos propios de la cooperativa.

Por otra parte, en cuanto a la clasificación que la legislación cooperativa establece para los resultados obtenidos por tales participaciones, tienen el carácter de beneficios o excedentes cooperativos los derivados de la participación en entidades cooperativas, en tanto que tendrán la consideración de extracooperativos los derivados de la participación en entidades de distinta naturaleza, con excepción de los resultados procedentes de participaciones financieras en sociedades cooperativas o no cooperativas cuando éstas realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa, en cuyo caso se consideran resultados cooperativos. En consecuencia, el destino de estos resultados es diferente en atención a su adjetivación como cooperativos o extracooperativos, y variable según la legislación cooperativa aplicable. Ello implica que dichos excedentes repercutan en los socios en distinta medida en función tanto del destino de los mismos (dotación a los fondos obligatorios) como de la disponibilidad que de dichos fondos se establezca en la legislación cooperativa aplicable.

A pesar de estas aparentes dificultades, en la práctica empresarial de nuestro país podemos encontrar grupos de estas características. A modo de ejemplo, en el sector de la salud, "Lavinia S.Coop." es la única accionista de "ASISA", sociedad anónima de asistencia sanitaria, y en el sector financiero las Cajas rurales que integran el "Grupo Caja Rural" poseen el 85% del capital social de "Banco Cooperativo Español", sociedad anónima que actúa de nexo operativo entre las cajas rurales y el mercado financiero nacional e internacional (Alfonso, 2003).

Como primera conclusión de lo apuntado hasta aquí parece difícil definir, desde un punto de vista puramente jurídico, un grupo de sociedades mixto, integrado por sociedades cooperativas y mercantiles, en los mismos términos de los grupos de sociedades mercantiles de la normativa sobre consolidación, fundamentalmente debido a la especificidad jurídica, contable y fiscal de la fórmula cooperativa y su imposibilidad para encuadrar en el concepto de *dominio* que tradicionalmente postulaban las normas sobre consolidación.

Este problema quedaría resuelto a la luz de una nueva formulación de las presunciones de existencia del grupo, formulación que fuese más allá de las meras relaciones participativas y se asentase en el concepto de *dirección unificada*, definido no únicamente desde una perspectiva financiera. Y es precisamente en este aspecto donde entra en juego la normativa internacional en materia de consolidación.

En efecto, algunos autores (Fajardo, 2004) entienden que la relación de sumisión que pueda afectar a la sociedad cooperativa no viene dada por la dominación accionarial, sino por acuerdos adoptados libremente por las sociedades agrupadas, y que en nada confrontan con el contenido de los principios cooperativos.

Otros además señalan (Peris, 2002) que, si bien una interpretación excesivamente “purista” del contenido de los principios cooperativos podría dar a entender que éstos no son muy coherentes con la creación de grupos, la existencia de los mismos se está convirtiendo, en el escenario globalizador en que nos hallamos inmersos, en una pieza clave para la dinamización de la Economía Social y sus organizaciones empresariales. De hecho, la tendencia a la integración empresarial, que no ha sido ajena para el sector cooperativo, pone sobre la mesa la necesidad de la adecuación al mercado y su compatibilidad con los principios cooperativos, para lo que ya hace años se postulaba por liberalizar la participación de las cooperativas en sociedades de capital, facilitando así su vinculación con las sociedades mercantiles (Embid, 1995).

3.2. Los grupos en la normativa contable internacional

Los escollos derivados del encuadramiento de una sociedad cooperativa en el seno de un grupo cuyas hipótesis de existencia se definen a través de relaciones de dominio – dependencia entre sus miembros, queda ciertamente soslayado con la ampliación del concepto de grupo que introduce la normativa contable internacional en materia de consolidación y que básicamente traslada el presupuesto de existencia del grupo desde un concepto restringido de *dominio* a otro más amplio de *control*.

La Norma Internacional de Contabilidad nº 27 (NIC 27 “Estados financieros consolidados y separados”) define un *grupo de entidades* como el conjunto formado por una dominante y todas sus dependientes, siendo estas últimas las entidades controladas por otra conocida como dominante. Según la Norma, el concepto de *control* es “*el poder para dirigir las políticas financiera y de explotación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades*”. Este concepto además puede identificarse en virtud a tres situaciones (Rodríguez y Luna, 2005) que pueden hacer presumir, por sí mismas, la dirección unificada que implica el ejercicio del *control*:

- Participaciones financieras, que aseguran los vínculos de dominio – dependencia de los que deriva el control, constituyendo sin duda el criterio más claro y objetivo para la delimitación del grupo.
- Vinculaciones contractuales de diverso tipo y naturaleza pero que impliquen, o puedan implicar, situaciones de control.
- Vinculaciones personales, en tanto que las mismas personas, físicas o jurídicas, controlen distintas empresas.

La reforma acometida en los últimos años en nuestro país con objeto de iniciar la adaptación de la legislación mercantil a la normativa internacional, trata de adecuarse a un concepto más amplio de grupo. Así, las disposiciones contenidas en la Ley 62/2003⁶ que modifican la redacción del artículo 42 del Código de Comercio, ya se manifestaban expresamente a favor del reconocimiento del grupo

6.- Ley de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado para 2004.

siempre que pudiera identificarse una *unidad de decisión*, aún no existiendo necesariamente vinculación patrimonial.

Más recientemente, la reforma de la legislación mercantil articulada a través de la Ley 16/2007, introduce una nueva redacción para el citado artículo 42 del Código de Comercio, de modo que existirá grupo siempre que una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el *control* de otra u otras, manteniendo la posibilidad de que dicho control se ejerza sin la existencia de participaciones financieras.

Entendemos especialmente relevante este último matiz sobre la ausencia de vinculación patrimonial ya que introduce nuevos supuestos, además de los ya contemplados, para la existencia de grupo (Rabaseda, et al., 2004): aquellos casos en los que la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta; o cuando la designación de la dirección única radica en un nivel superior donde se sitúe la propiedad común de una parte significativa de dichas sociedades.

En primer lugar, y en coherencia con esta delimitación más amplia del grupo, una sociedad cooperativa podría ser sociedad dominante de un grupo participando con carácter mayoritario en sociedades de otra naturaleza, por ejemplo, en los siguientes supuestos (Mateos y Server, 2005):

- poseer una participación financiera inferior al 50% del capital de la sociedad mercantil pero poder ejercer el control de la misma en virtud de acuerdos contractuales celebrados con otros socios de ésta o vinculaciones personales. En este caso, como se ha indicado anteriormente (vid. 3.1), si la sociedad capitalista realizase determinadas actividades se podría llegar incluso a una participación financiera del 40%, sin que la cooperativa perdiese con ello sus ventajas fiscales.
- poseer una participación financiera superior al 50% del capital de la sociedad mercantil, aunque con ello perdiese sus beneficios fiscales (excepto que cuente con una autorización expresa del Ministerio de Economía y Hacienda). Este supuesto constituiría el criterio más claro en la identificación del grupo, aunque previsiblemente el menos probable.
- ausencia de vinculación patrimonial pero existencia de una dirección unificada identificable en virtud a la coincidencia de cargos en el órgano de administración (consejo rector) de la sociedad cooperativa (recogido estatutariamente) y mercantil.

Por otra parte, y evitando el error de asumir que la cooperativa sea una forma de sociedad incompatible con la idea de la concentración empresarial por la vía del grupo, debemos buscar (Embid, 1998) la forma de compatibilizar el presupuesto de *control*, esencial para la presunción del grupo, con la idea democrática y de autogestión connatural a la sociedad cooperativa.

7.- Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea (B.O.E. núm. 160, de 5 de julio de 2007).

La respuesta viene dada a través de la figura del *grupo paritario* o *por coordinación*, es decir aquel en el que la dirección unificada o el control es el resultado de la libre voluntad de las entidades que se agrupan, sin que ninguna de ellas dependa de la otra. La introducción de esta figura en el tema que nos ocupa implica que pueda existir un grupo paritario de carácter mixto, en el que una sociedad cooperativa detente la condición de sociedad dependiente, sin que ello conlleve una relación de dominio sobre la misma sino únicamente una dirección económica unificada definida de acuerdo con los criterios que introduce la normativa contable internacional.

Finalmente, y en relación con la tradicional imposibilidad de desvincular en las sociedades cooperativas la participación en el capital con el desarrollo de la actividad cooperativizada, debemos destacar la introducción de una nueva figura societaria en las últimas reformas legislativas (tanto estatales como europeas⁸) en materia cooperativa; la del *socio de capital*, que participa en el capital igual que los socios cooperadores o usuarios y cuya participación en la cooperativa persigue, en la mayoría de los casos, un objetivo lucrativo.

La aparición de esta nueva figura introduce importantes implicaciones en la tradicional configuración de la cifra del capital social cooperativo, de modo que algunos autores (Pastor, 2002) 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.

La introducción del socio capitalista ha permitido asumir la existencia de un esquema híbrido de organización (socios capitalistas y socios usuarios) cuyo efecto más patente queda expuesto en la propia ley estatal de cooperativas al definir un tipo societario a medio camino entre la sociedad cooperativa y la sociedad mercantil, esto es, la "*cooperativa mixta*". Del mismo modo, esta figura de la cooperativa mixta podría estar más próxima conceptualmente a la de una sociedad dependiente que pudiese estar participada por una sociedad capitalista y ejercer un control sobre la misma sin establecerse una relación de dominio – dependencia.

Analizadas hasta este punto las hipótesis de existencia del grupo mixto cabría plantearse la posibilidad de que la sociedad cooperativa ostentase la condición de sociedad asociada o multigrupo y, en consecuencia, su inclusión o no en el perímetro de la consolidación.

Según la normativa contable internacional (NIC 28 "Inversiones en entidades asociadas") se entiende por *empresa asociada* aquella en la que el inversor ejerce una influencia significativa, pero sin llegar a considerarse como empresa dependiente ni como un negocio conjunto. A estos efectos,

8.- Estatuto de Sociedad Cooperativa Europea.

la Norma presume que se ejerce una influencia significativa cuando la empresa inversora posee, directa o indirectamente, el 20% o más de los derechos de voto de la empresa participada⁹. En la práctica, el ejercicio de dicha influencia se pone de manifiesto por una o varias de las siguientes vías:

- Representación en el consejo de administración u órgano equivalente de la asociada (consejo rector en el caso de una cooperativa).
- Participación en el proceso de adopción de políticas.
- Transacciones significativas entre la empresa inversora y la asociada.
- Intercambio de personal directivo.
- Suministro de información técnica esencial.

lo cual implica que no exista ningún impedimento técnico que imposibilite a una cooperativa ser sociedad asociada de un grupo en el que la sociedad dominante sea otra cooperativa o incluso, y en virtud de la inclusión de la figura del socio de capital, una sociedad de carácter capitalista que posea una participación en dicha cooperativa asociada.

Tampoco parecen existir inconvenientes para que una cooperativa asuma el papel de *sociedad multigrupo*, dado que los únicos requisitos exigidos son poseer una participación en su capital social y establecer en los estatutos una gestión conjunta. En este sentido no habría mayor discusión si la sociedad dominante del grupo fuese otra sociedad cooperativa, pero el problema podría radicar en determinar si es posible la gestión conjunta establecida de forma estatutaria en el caso de que la sociedad dominante no revistiera carácter cooperativo.

En los dos casos anteriores, sociedades asociadas y multigrupo, es importante resaltar un aspecto relativo a la relación entre la sociedad dominante y estas dos figuras y es que, tradicionalmente y en atención a la anterior legislación cooperativa¹⁰ de ámbito estatal, la entidad cabeza de grupo debía llevar a cabo forzosamente actividad cooperativizada con las anteriores, pues la legislación impedía la pertenencia a una cooperativa a título exclusivamente capitalista (Fernández, et al. 1996). Sin embargo, la figura del socio de capital invalida este impedimento facultando a una entidad no cooperativa ejercer como cabeza de grupo participando en el capital de las sociedades asociadas o multigrupo, sean éstas cooperativas o no.

9.- En el mismo sentido se definen las sociedades asociadas en la última reforma de la legislación mercantil española (artículo 47.3 de la Ley 16/2007).

10.- Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas.

4.- La formulación de las cuentas anuales consolidadas

Abordando a continuación el proceso de consolidación contable, es decir, el proceso por el que, a partir de las cuentas individuales de las entidades integrantes, se obtienen los estados contables consolidados representativos de la imagen del grupo, es preciso plantear previamente cuáles serían las condiciones que obligarían a la formulación de cuentas anuales consolidadas en el ámbito cooperativo.

Analizando en primer lugar la normativa española vigente en materia de consolidación, el Real Decreto 1815/1991 establece la obligatoriedad de formular cuentas anuales e informe de gestión consolidados para toda sociedad mercantil y española (dominante) que, siendo socio de otra sociedad (dependiente), se encuentre en relación a ésta en alguno de los casos necesarios para definir a la primera como sociedad dominante o matriz. En ese caso, y a los efectos de la consolidación, la obligación de consolidar recae sobre la sociedad dominante y no exime a ésta ni a las sociedades dependientes de formular sus propias cuentas anuales y el informe de gestión.

No obstante lo anterior, el Real Decreto establece en su artículo 2, la potestad de cualquier empresario, ya sea persona física o jurídica, para formular y publicar voluntariamente cuentas consolidadas, en la medida en que lo estime oportuno para la mejor comprensión y fiabilidad de la información proporcionada.

La traslación del contenido de la Norma al ámbito cooperativo parece eximir a este tipo de sociedades de la obligación de formular cuentas consolidadas, en virtud a su carácter no mercantil. En este sentido, resulta especialmente relevante hacer mención expresa a la postura oficial que al respecto emana de la respuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) a una consulta planteada sobre la obligatoriedad de formular cuentas anuales consolidadas por parte de una cooperativa que es dominante de una Sociedad de Responsabilidad Limitada¹¹. Se refiere la citada respuesta, por una parte, a la clara remisión de la legislación cooperativa (Ley 27/1999) al Código de Comercio en lo referente a la forma de llevar la contabilidad y los criterios contables en general, si bien por otra parte, respecto a la formulación de cuentas anuales consolidadas, el propio Código de Comercio delimita como supuesto de hecho determinante de la obligación el carácter mercantil de la sociedad dominante.

Sobre la forma de interpretación de ambos aspectos el ICAC solicitó opinión a la Asesoría Jurídica de la Secretaría de Estado de Economía que señala en su informe que en las cooperativas, por su regulación legal, pueden concurrir dos finalidades diferenciadas: una económica social y otra estricta-

11.- Consulta número 2 del Boletín Oficial del ICAC (BOICAC) nº 52, diciembre de 2002.

tamente lucrativa, y que en caso de primar esta última debería exigirse la formulación de cuentas consolidadas. No obstante, concluye la misma fuente que, mientras no se desarrollen normativamente las especificidades contables de las sociedades cooperativas, podrá presumirse, salvo prueba en contrario, que las cooperativas que ostenten una posición de dominio, conforme al contenido del Código de Comercio y de las Normas para la formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas, respecto a las sociedades típicamente mercantiles, tendrán un objeto o fin más puramente empresarial o mercantil que mutualista, quedando en consecuencia sujetas a la obligación de elaborar cuentas consolidadas.

De todo lo anterior se desprende que en la práctica, habiéndose aprobado ya las Normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas¹² y no incluyéndose en las mismas referencia alguna a la consolidación de estados contables, debe prevalecer la postura del ICAC que atribuye carácter mercantil a la sociedad cooperativa dominante de otra u otras de naturaleza mercantil y, en consecuencia, hace recaer sobre la primera la obligación de formular cuentas anuales consolidadas.

En este sentido, tampoco encontramos en la legislación cooperativa una regulación reglamentaria en firme en relación a los grupos cooperativos. La Disposición Final Cuarta de la vigente Ley de Cooperativas de ámbito estatal prevé que el Gobierno, a propuesta del Ministro de Economía y Hacienda, dictará las normas necesarias en las que se establecerá en qué casos un grupo cooperativo estará obligado a formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidado. En la actualidad no ha sido todavía aprobada ninguna norma reglamentaria al respecto, ya que, como ya hemos señalado, ni siquiera la Orden por la que se aprueban Normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas recoge ninguna referencia al respecto.

Por lo que respecta a la legislación autonómica, el País Vasco, Cataluña, Baleares, la Comunidad Valenciana y la Región de Murcia son las únicas que hasta la fecha han regulado los grupos cooperativos de forma detallada, detectándose sin embargo un matiz importante, a efectos del proceso de consolidación, en cuanto a la definición que establecen de los mismos. En el marco autonómico catalán un grupo cooperativo podrá estar formado por varias cooperativas y varias sociedades no cooperativas, pero la entidad cabeza de grupo será siempre una cooperativa. En el ámbito estatal, vasco, valenciano y murciano, en cambio, el grupo estará compuesto en su totalidad por cooperativas con la excepción de la entidad cabeza de grupo, que podrá ser una sociedad no cooperativa. En la legislación cooperativa balear el grupo cooperativo es aquel constituido íntegramente por sociedades cooperativas.

Este hecho implica en consecuencia, la no obligatoriedad de formular cuentas consolidadas en el caso del grupo catalán y balear, habida cuenta del carácter no mercantil de la sociedad dominante o

12.- Orden ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas (B.O.E. nº 310, de 27 de diciembre de 2003).

matriz, y la posibilidad de que dicha obligatoriedad exista en el caso de grupos acogidos a la legislación vasca, murciana, valenciana o estatal, y cuya entidad dominante revista carácter mercantil. De hecho otros autores (Peris, 2002) han señalado en este mismo sentido que, si bien a efectos de legislación cooperativa esta diferenciación no reviste especial relevancia, sí la tiene a efectos fiscales dado que para poder gozar del régimen especial de grupos de sociedades cooperativas se entiende por grupo el conjunto formado por cooperativas agrupadas y la cabeza de grupo que puede ser cooperativa o no cooperativa. Ello implica que, al menos en coherencia con la legislación actualmente vigente, los grupos cooperativos del marco catalán, compuestos de forma mixta por sociedades cooperativas y no cooperativas, no podrán acogerse a este régimen especial.

La especificidad del régimen de tributación consolidada de los grupos cooperativos¹³, se ha basado tradicionalmente en la idea de que en éstos no existe consolidación de cuentas desde la perspectiva mercantil y, por ello, no se ha exigido la consolidación fiscal. Esta condición delimita una diferencia respecto al tratamiento dado por el régimen de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS) a los grupos de sociedades mercantiles a los que, a efectos fiscales, se exige que la entidad dominante formule el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias consolidado, por aplicación del método de integración global, a todas las sociedades del grupo fiscal.

En consecuencia podría concluirse que el citado régimen no sería de aplicación a todos los grupos cooperativos, sino únicamente a aquellos que no consoliden cuentas, es decir, aquellos cuya entidad cabeza de grupo sea una sociedad cooperativa, por lo que algunos autores ya han apuntado que sería necesaria una nueva normativa que adapte a los grupos cooperativos consolidados el régimen de consolidación fiscal de la LIS.

No obstante, este panorama ha cambiado sustancialmente a raíz de la nueva redacción del artículo 42 del Código de Comercio que se recoge en las sucesivas leyes para la adaptación de la legislación mercantil previa a la reforma contable en España. El principal aspecto en relación con el tema que nos ocupa es la introducción, en coherencia con la normativa internacional, del concepto de *control* como elemento determinante de la obligación de presentar cuentas consolidadas, de forma que se consiga una sincronización entre esfera de decisión empresarial e información contable.

La modificación del régimen relativo a la obligación de consolidar respecto al criterio de *dominio* del Real Decreto 1815/1991 supone la inclusión como sujetos de la presentación de cuentas consolidadas de los llamados “grupos horizontales o de coordinación”, esto es, varias entidades que actúan en régimen de unidad de decisión, controladas por una entidad externa que no aparece incluida en las cuentas consolidadas, y que se podría denominar “dominante ocluida” (Gonzalo, 2006). En este caso, y según se pronuncia explícitamente el ICAC a través de la respuesta a una consulta¹⁴, las cuentas consolidadas deben mostrar la imagen fiel del conjunto constituido por las sociedades incluidas en la

13.- Real Decreto 1345/1992, de 6 de noviembre, por el que se dictan las normas aplicables a los grupos de cooperativas que opten por la tributación consolidada.

14.- Consulta número 1. Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (BOICAC) número 64. Diciembre de 2005.

consolidación que, en los grupos horizontales, viene integrado por las sociedades “hermanas” o de “primer grado” incluidas en la consolidación, así como las sucesivamente dominadas por éstas, cualquiera que sea su forma jurídica y domicilio social (sociedades de “segundo grado”), debiendo considerarse tercero a cualquier entidad o persona distinta de las empresas comprendidas en la consolidación, incluidas la persona o personas físicas y, en su caso, sociedades extranjeras a través de las cuales se alcanza el control.

En caso de que no se pueda identificar una sociedad dominante la obligación de consolidar recae sobre la sociedad de mayor activo en la fecha de la primera consolidación¹⁵. Señala el citado autor que esta solución legal no es más que una mera “*domiciliación de responsabilidades*” ya que el objetivo de la ley es que se proporcione información sobre los activos, pasivos, ingresos y gastos de un grupo de entidades que operan en régimen de unidad de decisión, para lo que se ha de utilizar una de sus entidades sometida a la regulación mercantil española.

La introducción de este nuevo caso de consolidación, frente a la técnica contable tradicional de los “grupos de subordinación”, originó diferentes posicionamientos por parte de los expertos sobre lo que debe ser y no debe ser la consolidación de este caso peculiar, a la vez que ha planteado diversas consultas al ICAC en referencia a nuevos problemas, inexistentes con anterioridad.

En este sentido, algunos autores (Gonzalo, 2006) discrepan de la opción elegida por el regulador al tratar de contemplar el caso de la consolidación horizontal, desde el punto de vista contable, bajo el mismo prisma de la consolidación al uso, como si se tratase de un caso particular ya que, si bien este proceder puede calificarse como sensato, sus resultados pueden llegar a ser bastante cuestionables en lo referente al objetivo último de obtener una imagen fiel de la realidad contable de un grupo de entidades que actúan al unísono.

Obviando los problemas contables genéricos derivados de esta nueva modalidad de grupo, nos centraremos en las repercusiones que esta modificación origina en los grupos del ámbito cooperativo. En efecto, la definición de los “grupos horizontales o de coordinación” *a priori*, encaja en el concepto de grupo cooperativo definido tradicionalmente desde el ámbito de la integración cooperativa, esto es, aquellos en los que la dirección económica unificada no se basa en el dominio de una sociedad sobre otra u otras. Así, frente a las tradicionales dificultades analizadas en este mismo trabajo para trasladar los supuestos de los grupos por subordinación al ámbito cooperativo, la inclusión de los grupos horizontales podría hacer entrar en el perímetro de la consolidación contable a los grupos cooperativos, que hasta el momento habían permanecido al margen.

Porque pensemos en las coincidencias que se detectan entre las figuras de los grupos cooperativos por coordinación, exponentes de la integración cooperativa, y estas nuevas vinculaciones socie-

15.- Esta referencia, sin embargo, desaparece en la nueva redacción que la Ley 16/2007 da al artículo 42 del Código de Comercio.

tarias entre entidades en las que la existencia del grupo se presupone a partir del *control* sin que éste se derive necesariamente de vinculaciones patrimoniales. Análogamente, los grupos cooperativos paritarios o por coordinación tienen su origen, como ya se ha señalado, en un acuerdo paritario y libre de las sociedades que los componen, que no en la imposición de una sociedad sobre las otras.

A la luz de este nuevo planteamiento es obvio que el siguiente aspecto que cabe cuestionarse versa sobre la obligación de formular cuentas anuales consolidadas para los grupos cooperativos paritarios, de naturaleza asimilable a los grupos societarios horizontales. Esta cuestión, de hondo calado a pesar de que puede revestir apariencia de formulismo contable, conlleva notables implicaciones para el ámbito cooperativo cuyos mecanismos de integración articulados a través de la formación de grupos habían sido tradicionalmente ajenos a la consolidación contable.

Es evidente que la nueva redacción del artículo 42 del Código de Comercio ha supuesto una sustancial modificación del régimen establecido por las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas, si bien la postura oficial, a través del ICAC, no ha considerado oportuna su reforma y sólo se ha pronunciado al respecto a través de las respuestas a las consultas formuladas sobre la denominada *consolidación horizontal*. En primer lugar, entendemos esencial hacer referencia a una consulta realizada en junio de 2005¹⁶, referida a si debe considerarse grupo, a efectos de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, a un conjunto de empresas con el/los mismos accionistas persona físicas, aún no perteneciendo éstas a su órgano de administración, así como a un conjunto de sociedades con el mismo administrador, o la mayoría de administradores comunes. La respuesta del ICAC es concluyente: *“Estos supuestos efectivamente se corresponden con las nuevas situaciones en las que debe presumirse que existe grupo, sobre la base de la unidad económica y de decisión que pueden constituir el conjunto de empresas afectadas por las relaciones jurídicas descritas. En estos grupos la obligación de consolidar recaerá en la sociedad de mayor activo en la fecha de primera consolidación”*. De la misma forma, y según el contenido de la Ley 16/2007, es posible ostentar el *control* sobre otra sociedad si la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada son miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante, en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

La traslación de esta coincidencia de figuras entre las entidades de un mismo grupo es perfectamente factible al ámbito cooperativo, como ya se ha señalado, ya sea a través de la figura de los propios socios (que lo sean a la vez de más de una cooperativa) o la de los miembros del consejo rector. Por otra parte, también sería posible identificar un grupo cooperativo de carácter horizontal cuando el control sea ejercido a través de una sociedad que quede fuera de la consolidación, en cuyo caso las sociedades incluidas en la consolidación serán las cooperativas “hermanas” o de “primer grado”.

16.- Consulta número 1 del BOICAC nº 62, junio de 2005.

En este sentido es especialmente reveladora la consulta formulada al ICAC en la que se requiere su pronunciamiento expreso sobre si deben considerarse incluidas en el perímetro de la consolidación entidades no mercantiles, tales como cooperativas¹⁷, en el caso de que se considere la existencia de una unidad de decisión común. La respuesta se motiva aludiendo a la nueva redacción del artículo 42 del Código de Comercio, a las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas y a la definición de “sociedad” incluida en el artículo 48 del Tratado de Roma y reflejada en la Directiva 83/349/CEE¹⁸. La postura oficial del ICAC mantiene la coherencia respecto a su pronunciamiento anterior sobre cooperativas¹⁹, señalando la obligación de formular cuentas anuales consolidadas en un grupo de naturaleza mixta (sociedad cooperativa y sociedad mercantil) siempre que constituyan una unidad de decisión, obligación condicionada no obstante a la prevalencia en la cooperativa de un objeto o fin más puramente empresarial o mercantil que mutualista.

En definitiva concluye el ICAC que una entidad *no mercantil* deberá considerarse sociedad “hermana” o de “primer grado” siempre que se presenten los siguientes requisitos: a) que la Ley sustantiva que regule las obligaciones contables de la sociedad se remita al régimen previsto en el Código de Comercio, y b) que su objeto o fin sea más puramente empresarial o mercantil que de otra naturaleza. La aplicación de estos criterios al sujeto jurídico de la sociedad cooperativa nos lleva a convenir sobre la inmediatez respecto al cumplimiento por parte de las mismas del primero de los requisitos, a la vez que pone de relieve la excesiva ambigüedad respecto del segundo.

Si bien la legislación cooperativa (de ámbito estatal) remite, en efecto, al Código de Comercio en lo referente a las obligaciones contables de estas entidades, la identificación de un objeto o fin empresarial o mercantil resulta, a nuestro juicio, altamente subjetivo, máxime teniendo en cuenta que dicha identificación conllevaría el sometimiento a la obligación de la consolidación contable. Entendemos que la postura del ICAC, por lo que respecta a este pronunciamiento sobre la mercantilidad de la sociedad cooperativa, se fundamenta en la necesaria existencia de vinculaciones financieras para poder ejercer el dominio sobre una sociedad mercantil, lo que equivale a asumir el objeto empresarial de la cooperativa por encima del mutualista. Esta postura, no obstante, ya no queda tan delimitada a la luz de los nuevos presupuestos para la existencia del grupo, habida cuenta de que el ejercicio del *control* que presupone la existencia del mismo ya no se basa exclusivamente en las participaciones financieras.

En la práctica, entendemos que el asunto no queda resuelto de forma concluyente ya que la postura oficial no se revela homogénea en atención al sujeto jurídico (que sí constituye un criterio de carácter objetivo), sino que apela a la subjetividad que encierra la consideración como mercantil o no de la actividad desarrollada por éste. En definitiva la obligación o no de formular cuentas consolidadas

17.- Consulta número 4 del BOICAC número 66, junio de 2006.

18.- Directiva 83/349/CEE, de 13 de junio de 1983, relativa a cuentas consolidadas.

19.- Respuesta a la Consulta número 2 del BOICAC nº 52, diciembre de 2002.

dependerá, en el caso de sociedades cooperativas, de la forma en que sea ejercido el *control* que presupone la existencia del grupo, sea a través del método tradicional de la participación financiera o a través de alguno de los nuevos supuestos contemplados en la modificación normativa.

En esta misma línea, tampoco existe un pronunciamiento oficial expreso sobre la obligación de formular estados contables consolidados en el caso de grupos cooperativos por coordinación que, como ya se ha señalado anteriormente reúnen las características necesarias para asimilarse a los nuevos “grupos horizontales”, y para los que no existe una regulación específica en atención a su carácter no mercantil. El ICAC apela al contenido de la norma sustantiva para regular la obligación de consolidar cuando el grupo horizontal esté constituido por sociedades dependientes de una entidad que no sea sociedad mercantil²⁰. En este caso, si la norma sustantiva de dicha entidad dominante establece la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, debe considerarse que la obligación impuesta en el Código de Comercio decae en beneficio de la norma sustantiva. Dado que la legislación cooperativa todavía no ha regulado este aspecto, este pronunciamiento del ICAC equivale a excluir de la consolidación contable a los grupos cooperativos.

Esta diferencia de tratamiento contable podía apoyarse, hasta la fecha, en la diferencia conceptual que subyacía en los grupos cooperativos respecto a los mercantiles, en atención a la diferente naturaleza de las relaciones que regían los vínculos entre sus miembros. La modificación introducida en el Código de Comercio, sin embargo, elimina estas diferencias en tanto que determinados presupuestos para la definición del grupo son perfectamente identificables en el ámbito de la integración cooperativa. Por ello, y ante la ausencia de una solución oficial al respecto, cabría cuestionarse la oportunidad de que dicha regulación fuese una realidad en un futuro próximo.

De hecho, la disposición final primera de la Ley 16/2007 habilita al Gobierno para aprobar el Plan General de Contabilidad y sus modificaciones y normas complementarias, en concreto, las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas, al objeto de desarrollar reglamentariamente los aspectos contenidos en dicha Ley. En el momento de redactar este trabajo, todavía no se ha abordado la reforma de las normas de consolidación, aunque sí ha visto la luz el borrador del nuevo Plan General de Contabilidad²¹. En su tercera parte “*Normas de elaboración de las cuentas anuales*”, decimotercera norma (Empresas del grupo, multigrupo y asociadas), señala que a efectos de la presentación de las cuentas anuales de una empresa o sociedad, se entenderá que otra empresa forma parte del grupo cuando ambas estén vinculadas por una relación de *control*, directa o indirecta, análoga a la prevista en el artículo 42 del Código de Comercio para los grupos de sociedades, o cuando las empresas estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias.

20.- Consulta número 4 del BOICAC número 66, junio de 2006.

21.- Publicado por el ICAC el 4 de julio de 2007.

Análoga redacción se adopta en las normas para la elaboración de las cuentas anuales del borrador del Plan General de Contabilidad para Pymes²² (undécima norma), si bien el proyecto de Real Decreto por el que se aprueba dicho Plan especifica en su artículo 2 (Ámbito de aplicación) que en ningún caso podrá ser de aplicación dicho texto a una empresa que forme parte de un grupo de sociedades que formule o debiera haber formulado cuentas anuales consolidadas.

5.- El proceso de consolidación de estados financieros

La aparición de la figura de los “grupos horizontales o por coordinación” plantea obviamente el problema adicional de cómo deben elaborarse las cuentas consolidadas de los mismos, de forma que se consiga el objetivo fundamental de mostrar la imagen fiel del grupo. La solución adoptada por el ICAC, consistente básicamente en contemplar éste como un caso particular de la consolidación tradicional, ha suscitado numerosas reacciones contrarias que alegan a lo paradójico de las situaciones que se pueden plantear, como por ejemplo el hecho de que la entidad dominante del grupo quede excluida de la consolidación y se refleje en la misma como un tercero ajeno al grupo (Gonzalo, 2006).

La aplicación de las reglas generales de consolidación a los grupos horizontales, aspecto superficialmente regulado ya en su día por la Séptima Directiva comunitaria²³, implica que la obligación de consolidar recae en la sociedad de mayor activo, que en definitiva es una de las sociedades dependientes, y que todos los procedimientos de la integración global son válidos excepto la eliminación inversión – fondos propios, que no se aplica porque la entidad dominante no está incluida en el grupo consolidable. En su lugar, las cuentas de capital y reservas de las entidades dominadas se agregan.

Esta solución implica que la entidad dependiente, obligada a la formulación de cuentas consolidadas como consecuencia de una mera domiciliación de responsabilidades, debe presentar en sus cuentas la agregación de todos los ingresos, gastos, activos, pasivos y patrimonio neto de las entidades que forman parte del grupo, ofreciendo en consecuencia una imagen distorsionada de la realidad ya que, posiblemente, no tenga ni siquiera poder efectivo alguno en las demás sociedades del grupo, que están controladas por una entidad ocluida.

Por todo ello ya se ha apelado a una mayor concreción y propiedad por parte del legislador a la hora de fijar las normas que deben regular esta consolidación horizontal, con las peculiaridades que supone respecto a la consolidación al uso. En cualquier caso, el criterio que debe primar en último tér-

22.- Publicado por el ICAC el 27 de julio de 2007.

23.- Séptima Directiva (83/349/CEE), artículo 12.

mino es el de la dominante del grupo, considerando a la entidad que presenta las cuentas consolidadas como un mero vehículo legal de la obligación.

Obviaremos por tanto en este trabajo profundizar en las paradojas que la consolidación horizontal podría originar en el ámbito cooperativo, a la espera de una mayor concreción normativa por parte del legislador, y nos centraremos en la problemática derivada de la consolidación tradicional. Asumiendo la existencia de un grupo de sociedades con obligación de formular estados financieros consolidados (considérese, por ejemplo, el constituido por una sociedad mercantil, que actúa como cabeza de grupo, y una o varias sociedades cooperativas), el proceso de consolidación contable implica la necesidad de llevar a cabo tres etapas o fases claramente diferenciadas: homogeneización, agregación y eliminaciones. Para que el proceso de agregación de estados financieros individuales pueda resultar factible es preciso que las masas integrantes de las diferentes cuentas a agregar resulten homogéneas, es decir, que contengan elementos de la misma naturaleza que sus correspondientes de los otros estados individuales.

Es evidente que la etapa de homogeneización cobra especial relevancia en el supuesto de grupos mixtos en los que pueden existir, y de hecho existen, notables divergencias en la naturaleza contable de las partidas integrantes de los estados financieros. En definitiva la finalidad de esta fase radica en lograr una concordancia o armonía entre la contabilidad de las distintas sociedades que se consolidan y que implica la realización de una serie de ajustes que, sin ánimo de exhaustividad, se concretan en los siguientes aspectos:

- Homogeneización temporal:

Los estados contables a consolidar deben estar referidos a la misma fecha de cierre y por el mismo periodo temporal, debiendo coincidir éstos a su vez con los de la sociedad dominante. Entendemos que este aspecto de la homogeneización no presentará dificultades especialmente relevantes en el caso de un grupo mixto, dado que las diferencias jurídicas no deberían determinar variaciones en cuanto a la fecha de cierre del ejercicio o el horizonte temporal del mismo que, en todo caso, vendrán condicionados por el sector de actividad al que pertenezcan las entidades que integran el grupo. Por ello, este tipo de homogeneización vendrá condicionado en todo caso por la coincidencia o diversificación de actividades de las empresas integrantes.

- Homogeneización valorativa:

Los elementos patrimoniales de activo y pasivo, así como los ingresos y gastos de las sociedades incluidas en la consolidación deben ser valorados siguiendo métodos uniformes de acuerdo con la legislación que sea específicamente aplicable. La diferencia de criterios puede manifestarse de forma más acusada en elementos como los activos inmovilizados y sus correcciones valorativas (por cuanto se refiere a la determinación de su vida útil), o los *stocks* de existencias. No obstante, normalmente las diferencias vendrán dadas por circunstancias de carácter externo no imputables a la forma jurídica de las sociedades, así como debidas a las diferentes nacionalidades de las sociedades miembros que puedan determinar variaciones en los criterios de valoración de los elementos patrimoniales. En este

sentido, esta problemática podría suavizarse con la armonización propuesta por la normativa contable internacional.

- Homogeneización para efectuar la agregación:

Esta operación se refiere tanto a cuestiones terminológicas como a cuestiones relativas a las transacciones u operaciones intragrupo. Deberán realizarse las reclasificaciones necesarias cuando la estructura de las cuentas anuales de una sociedad del grupo no coincida con la de las cuentas consolidadas. A modo de ejemplo cuando un concepto tenga la misma naturaleza pero denominación diferente, o cuando los estados financieros estén expresados en distintas unidades monetarias, o cuando alguna operación intragrupo no haya sido reflejada por alguna de las sociedades partícipes.

Este tipo de homogeneización reviste especial trascendencia en el proceso de consolidación de grupos de sociedades mixtos debido a la diferente naturaleza contable y terminológica que revisten algunos conceptos en los estados contables de las sociedades cooperativas frente a las de carácter mercantil. En este sentido, nos referiremos someramente a las variaciones que la específica adaptación contable para cooperativas (Normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas) introduce en los estados financieros de este tipo de sociedades respecto a la normativa del Plan General de Contabilidad²⁴.

Por lo que respecta al balance de situación (Cubedo, 2003), las diferencias más notables se presentan en el epígrafe de los fondos propios, debido a la diversa tipología de aportaciones de esta naturaleza en las sociedades cooperativas, así como a las cuentas o partidas que expresan deudas con los socios, y a la existencia del fondo de educación y promoción (FEFP). En el activo las diferencias se producen básicamente por la eliminación de algunas partidas que carecen de sentido en el ámbito cooperativo.

La cuenta de pérdidas y ganancias de las cooperativas añade, además de los componentes que reflejan el resultado de las operaciones realizadas con los socios, ciertas partidas específicas al resultado final del modelo general, como son las relacionadas con los intereses de las aportaciones al capital social y los gastos e ingresos del FEFP. De esta forma, al resultado del ejercicio se añaden las partidas características de las sociedades cooperativas para llegar al “excedente de la cooperativa”.

Esta adaptación de las normas de valoración y elaboración de los estados financieros a las particularidades o condiciones concretas de la fórmula cooperativa como sujeto contable permite reflejar una perspectiva más adecuada a la naturaleza de las operaciones y actividades realizadas por estas sociedades, como de hecho recoge el propio objetivo de las Normas. No obstante, el efecto de estas particularidades en las cuentas cooperativas introduce dificultades técnicas en la fase de la consolidación contable cuando los estados financieros a consolidar pertenecen a sociedades de distinta naturaleza jurídica, cooperativa y no cooperativa. Esto deriva en la imposibilidad de llevar a cabo una agregación factible entre las cuentas de las entidades partícipes sin haber realizado previamente los ajustes de homogeneización oportunos que aseguren la comparabilidad de las partidas integrantes.

24.- Nos referimos al Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1643/1990, vigente a la fecha de redactar este trabajo.

6.- Conclusiones

La existencia de grupos de sociedades es una constante en el actual escenario económico ya que en la mayoría de los sectores económicos la dimensión empresarial y la diversificación de actividades se han convertido en elementos claves de diferenciación, que dinamizan la estrategia competitiva de las empresas a la vez que facilitan su posicionamiento sostenible en el mercado.

En el ámbito cooperativo, estos factores de competitividad se podrían articular a través de la creación de grupos de sociedades no exclusivamente cooperativos sino también de carácter jurídicamente heterogéneo o mixto, es decir, aquellos en los que concurren unidades empresariales de carácter cooperativo y no cooperativo. No obstante, no es posible contemplar esta posibilidad sin remitirnos a la sustantividad de la fórmula cooperativa, derivada tanto de los principios cooperativos como de la existencia de una regulación legal propia, y que determina firmemente la naturaleza de las relaciones con otros tipos societarios.

La primera manifestación de la especificidad cooperativa aflora al intentar trasladar los presupuestos de existencia de los grupos de sociedades, tradicionalmente basados en relaciones de dominio – dependencia, al ámbito cooperativo, habida cuenta de la imposibilidad de la sociedad cooperativa para ser controlada o dominada por otra sociedad. Ello no implica que no sea factible hablar de integración en el ámbito cooperativo, sino que ésta tiene carácter horizontal o no jerárquico.

En este mismo marco de relaciones de dominio, la posibilidad de que una sociedad cooperativa pueda ostentar la condición de entidad dominante queda supeditada a determinados condicionantes tácitos de carácter económico o fiscal, si bien en este sentido se detectan diferencias en función de la legislación cooperativa aplicable.

El problema del encuadramiento de la cooperativa en los presupuestos para la identificación del grupo queda resuelto gracias a las recientes modificaciones que las sucesivas leyes de reforma de la legislación mercantil han introducido en el artículo 42 del Código de Comercio y que establece el criterio de *control* como elemento determinante para el reconocimiento del grupo. Esta mayor amplitud en la definición del grupo incorpora nuevas posibilidades para que la cooperativa pueda ser considerada miembro del mismo, aún no existiendo necesariamente vinculación patrimonial entre sus miembros.

Por lo que respecta a la elaboración de las cuentas consolidadas, la normativa española vigente (RD 1815/1991) ha eximido tradicionalmente de esta obligación a las sociedades cooperativas en virtud a su carácter no mercantil, si bien la postura oficial (a través del ICAC) se pronuncia a favor del reconocimiento de dicho carácter mercantil en caso de que la cooperativa ostente la condición de sociedad dominante de otra, en virtud de la necesaria vinculación patrimonial que, para el ejercicio del domi-

nio, tradicionalmente implicaba este hecho. En este sentido, incluso el régimen de tributación consolidada de los grupos cooperativos se ha basado en la inexistencia de consolidación de cuentas desde la perspectiva mercantil y, en consecuencia, no se ha exigido la consolidación fiscal.

La modificación del Código de Comercio como consecuencia de la adaptación de la legislación mercantil previa a la reforma contable en España, ha configurado un nuevo sujeto en la presentación de cuentas consolidadas, el de los *grupos horizontales o de coordinación*, que está originando notables discrepancias entre los expertos y profesionales contables en cuanto al tratamiento otorgado por el ICAC a este nuevo supuesto de consolidación. En relación con el objetivo de este trabajo hay que destacar que esta nueva tipología de grupo encaja a la perfección en el ámbito cooperativo cuyos fenómenos de integración, condicionados por la sustantividad de la fórmula cooperativa, se articulan en torno a relaciones de coordinación entre sus miembros.

No obstante, el problema de la inclusión de las sociedades cooperativas en el perímetro de la consolidación y la obligatoriedad, en consecuencia, de elaborar cuentas consolidadas, no queda a nuestro entender suficientemente resuelto habida cuenta del carácter no mercantil de las mismas, ya que el pronunciamiento oficial a través del ICAC adolece de una notable falta de concreción al apelar al criterio subjetivo de la adjetivación mercantil del objeto o fin social del sujeto considerado. En definitiva esta postura se fundamenta en la idea tradicional de la necesaria existencia de vinculaciones financieras como presupuesto para la existencia del grupo, prevaleciendo en ese caso el fin puramente empresarial de la cooperativa frente al mutualista.

En la actualidad y a la luz de la nueva redacción del artículo 42 del Código de Comercio, el asunto no queda resuelto de forma concluyente ya que el concepto de control determina que las relaciones entre los miembros del grupo no siempre se materializan únicamente a través de las participaciones financieras.

Por lo que respecta al proceso de consolidación contable es preciso diferenciar la problemática asociada a la *consolidación horizontal*, de aquella que surge por aplicación de la consolidación convencional a grupos de naturaleza jurídica heterogénea. El primer caso, que ha sido contemplado por el ICAC desde el punto de vista contable como una particularidad de los procedimientos de consolidación al uso, ha originado diversas manifestaciones por parte de aquellos que no comparten la solución oficial, por las distorsiones que origina en la consecución del objetivo básico consistente en obtener la información contable de un grupo de entidades que actúan al unísono. En este sentido, la disociación entre las figuras de la entidad dominante y la que presenta las cuentas (que suele ser la de mayor activo), puede llevar al error de confundir la perspectiva desde la que debe abordarse la consolidación, que debe ser, en todos los casos, la del último dominante del grupo, aunque quede excluido de la consolidación, ya que es el titular de la unidad de decisión o control.

Por otra parte, los supuestos de grupos consolidables de carácter mixto obligan a salvar los obstáculos asociados a la sustantiva naturaleza que pueden revestir las partidas integrantes de los esta-

dos financieros de cada uno de sus miembros, atendiendo a su diferente naturaleza y personalidad jurídica.

Finalmente y respecto al propio proceso de consolidación contable, la obligatoriedad o necesidad informativa de elaborar cuentas consolidadas que den cumplimiento al principio de imagen fiel para el grupo, introduce dificultades adicionales en el caso de agregar estados individuales de sociedades cooperativas y no cooperativas. En este sentido la adaptación contable de las cuentas anuales a las particularidades de la fórmula cooperativa impide la agregación de los estados financieros de las sociedades agrupadas sin una previa y rigurosa homogeneización que, si bien no tendrá excesiva repercusión en los aspectos temporales o valorativos, sí se manifestará de forma más acusada en la homogeneización de la naturaleza y denominación de las partidas a agregar.

7.- Bibliografía

- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2003): Posibilidades y regulación de los procesos de integración en España (cooperativas de segundo grado, grupos cooperativos, fusiones). En: *Integración Empresarial Cooperativa*. CIRIEC-España editorial, Valencia, pp. 19-42.
- BRUQUE CÁMARA, S.; HERNÁNDEZ ORTIZ, M. J.; VARGAS SÁNCHEZ, A.; MOYANO FUENTES, J. (2002): “¿Son más competitivas las sociedades cooperativas?: un análisis en el sector de la distribución farmacéutica”, *CIRIEC-España*, nº 42, pp. 131-157.
- CUBEDO, M. (2003): *La contabilidad de las empresas cooperativas*, CIRIEC-España editorial, Valencia.
- EMBID IRUJO, J. M. (1995): “Los grupos cooperativos”, *CIRIEC-España*, nº 7, pp. 221-232.
- EMBID IRUJO, J. M. (1998): “Problemas actuales de la integración cooperativa”, *CIRIEC-España, Legislación y Jurisprudencia*, nº 9, pp. 149-166.
- FAJARDO GARCÍA, G. I. (2004): “Intercooperación e integración cooperativa en la legislación española”. En: *Congreso Internacional de Cooperativismo Agrario y Desarrollo Rural* (Cd-rom). Universidad Politécnica de Valencia.
- FERNÁNDEZ MÉNDEZ, M.; JULIÁ IGUAL, J. F.; SERVER IZQUIERDO, R.J. (1996): “La consolidación contable en las cooperativas agrarias”, *Partida Doble*, nº 67, pp. 42 – 47.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1998): “La necesidad de la consideración de la sociedad cooperativa como entidad mercantil para la adecuada regulación”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 66, pp. 207-234.

- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (2002): "A concentraçao de sociedades cooperativas", *Pensamento Cooperativo*, nº 3, pp. 23-100.
- 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*, nº 45, pp. 57-79.
- GONZALO ANGULO, J. A. (2006): "Consolidación horizontal e imagen fiel: una reflexión crítica", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, nº 76, pp. 38-43.
- MARTÍNEZ SEGOVIA, F. J. (2003): "Primera aproximación al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 80, pp. 61-106.
- MATEOS RONCO, A. y SERVER IZQUIERDO, R. J. (2005): *La consolidación de grupos de sociedades mixtos en el marco de la normativa contable internacional. Especificidades en grupos con sociedades cooperativas*. XIII Congreso AECA: Armonización y gobierno de la diversidad, Oviedo.
- MOZAS MORAL, A. (2000): "La fidelidad del socio como indicador de la eficiencia empresarial en la sociedad cooperativa: una aproximación empírica", *CIRIEC-España*, nº 34, pp. 23-50.
- MOZAS MORAL, A. (2004): "La violación del modelo de gestión democrático en las cooperativas oleícolas", *CIRIEC-España*, nº 48, pp. 167-191.
- PASTOR SEMPERE, M.C. (2002): *Los recursos propios en las sociedades cooperativas*, Cuadernos Mercantiles. Editoriales de Derecho Reunidas, S.A., Madrid.
- PERIS GARCÍA, P. (2002): "Los procesos de concentración y de integración cooperativa y su tributación: especial referencia a las fusiones y a la creación de grupos cooperativos", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 13, pp. 69-109.
- RABASEDA TARRÉS, J.; FARRERAS NOGUER, M. A.; GÓMEZ VALLS, F.; MORERA BASULDO, P.; MOYA, S.; VIÑAS CIFRA, J. (2004): *Efectos de las modificaciones de la normativa española en materia de grupos de empresas*. XI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad: la contabilidad sin fronteras (CD-rom), Granada.
- RODRÍGUEZ ABELENDA, P. (2004): "La Sociedad Cooperativa Europea y su adecuación a los principios de la ACI", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 15, pp. 129-170.
- RODRÍGUEZ ARIZA, L.; LUNA JIMÉNEZ, M. J. (2005): "Consolidación contable pública: concurrencia de entidades públicas, empresas y organizaciones no lucrativas", *Partida Doble*, nº 163, pp. 76-91.