

El derecho de separación del socio cooperativista en la fusión de cooperativas. Efectos de la reforma de la norma contable en estos procesos (*)

ELENA MELIÁ MARTÍ (**)

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

El cooperativismo agroalimentario es la primera fuerza asociativa organizada empresarialmente de pequeños y medianos agricultores a nivel mundial, algo que en el caso europeo no puede ponerse en duda al contar estas organizaciones con más del 60 por ciento de la recolección, comercialización y transformación en origen de la producción agraria. Una fuerza empresarial que se cifra en más de 32.000 empresas cooperativas en la UE-25, que integran 11 millones de explotaciones y cuya cifra de facturación sobrepasa los 250.000 millones de € [Confederación General de Cooperativas Agrarias de la Unión Europea (COGECA), 2005].

En España, su elevada presencia en el sector agrario las ha convertido en un instrumento básico de ordenación del sector, así como en la formación de los precios agrarios, habiendo contribuido sin duda a la mejora de la eficiencia de las explotaciones de nuestros agricultores, a la mejora de su renta y en muchas ocasiones de su calidad de vida. No en vano en los últimos 20 años han pasado de detentar algo más del 10 por ciento de la Producción Final Agraria al 43 por ciento actual (CCAE, 2006). Según datos del ejercicio 2003, en España existen 4.195 Empresas Asociativas Agrarias (cooperativas en su mayoría y otras formas jurídicas similares, como las Sociedades Agrarias de Transformación), que facturaron más de

(*) *Este trabajo ha sido realizado en el marco del Proyecto GV/2007/165, financiado por la Consellería de Empresa, Universidad y Ciencia de la Generalitat Valenciana y del Proyecto 5763,2006-2007, de la Universidad Politécnica de Valencia.*

(**) *Departamento de Economía y Ciencias Sociales. Universidad Politécnica de Valencia.*

- Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros, n.º 217, 2008 (105-131).

14.000 millones de €, y lo que es si cabe más importante, agrupan a casi un millón de agricultores [Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAE), 2006].

Sin embargo, y sin desmerecer la función que han venido prestando al agricultor, hay que reconocer que el actual escenario económico hace necesaria una revisión en profundidad de la idoneidad de la estructura de nuestras cooperativas y su aptitud para competir en los actuales mercados. De ese examen surgen no pocas debilidades que habrá que superar, pero sin duda una de las más sobresalientes es su gran atomización empresarial, la cual no sólo es responsable de la existencia de costes de producción superiores a los deseables, o de reducidas capacidades de inversión en modernización de estructuras o en I+D+i, factores claves en nuestro sector agroalimentario, sino que adquiere efectos si cabe más perversos dada la cada vez mayor concentración de la distribución alimentaria, frente a la cual no caben sino suministradores capaces en gama y volumen, a la par que organizados, si desean tener capacidad de influencia en el proceso de negociación. Tengamos en cuenta que el 56 por ciento del negocio agroalimentario español se encuentra en manos de 5 grandes distribuidoras.

No en vano, la consecución de una mayor dimensión empresarial constituye uno de los ejes centrales del Plan Estratégico del Cooperativismo Agroalimentario Español, elaborado por la CCAE en el 2006, articulable a través de alianzas de diversa índole, de creación de sociedades participadas, y de procesos de fusión. Estos últimos, pese a ser los de más difícil implantación, por las renuncias que a todos los niveles comportan para los diferentes grupos humanos de las cooperativas, están teniendo una cada vez mayor presencia en el sector, lo que por otra parte no está carente de justificación, dada la reducida dimensión de partida de muchas de nuestras cooperativas agrarias. Tengamos en cuenta que la facturación media de las cooperativas agroalimentarias españolas es de 3,4 millones de €/cooperativa, cuando la media de la Unión Europea es superior a 9 millones y la de países como Holanda o Dinamarca, supera los 1.000 millones de €/cooperativa (COGECA, 2005).

Una fusión de cooperativas debe ser aprobada por todas sus asambleas generales por una mayoría de las dos terceras partes de los votos. Por lo tanto, el hecho de que una fusión resulte aprobada no implica que todos los socios estén de acuerdo con la misma, y lo que tiene una mayor repercusión para la cooperativa resultante del proceso, que deseen continuar en la misma de ser aprobada. Sin embargo, y a diferencia de lo que ocurre en sociedades mercantiles, la legislación cooperativa, en consonancia con el propio principio de puertas abiertas, contempla el derecho de separación de los socios disconformes con la fusión.

El presente trabajo se plantea con un doble objetivo. En primer lugar se trata de analizar las principales particularidades del régimen del derecho de separación de los socios disconformes en un proceso de fusión cooperativa. Éste se realiza a través del estudio de la forma en que este derecho es contemplado en la normativa sustantiva sobre cooperativas existentes en el territorio español.

En segundo lugar, y como consecuencia de la recientemente aprobada Ley 16/2007, de 4 de julio de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil en Materia Contable para su Armonización Internacional (1), y el recientemente aprobado Plan General Contable (2), que sustituye al PGC del 90, de aplicación obligatoria para todas las empresas cualquiera que sea su forma jurídica individual o societaria, que regula en su norma 19^a las denominadas «combinaciones de negocio», entre las que se incluyen las operaciones de fusión, ha pasado a ser obligatoria la aplicación del método de adquisición en las fusiones de cooperativas.

En este ámbito, constituye un segundo objetivo de este trabajo el analizar las repercusiones que va a tener la aplicación del nuevo PGC en las fusiones de cooperativas.

2. EL DERECHO DE SEPARACIÓN DEL SOCIO POR DISCONFORMIDAD CON LA FUSIÓN DE COOPERATIVAS

La baja voluntaria forma parte del conjunto de derechos de los socios de las cooperativas. Así, teniendo en cuenta que la libertad es consustancial al propio concepto de cooperación, y en virtud del principio cooperativo de puertas abiertas, estas sociedades están abiertas a todas las personas con capacidad de utilizar sus servicios y con disposición de aceptar las responsabilidades de ser socio, libertad que tiene un doble sentido, de entrada y salida de la entidad (Pérez, 2003, 180).

Sin embargo, no debemos confundir el derecho de baja voluntaria recogido en la definición de cooperativa de las distintas leyes cooperativas con el derecho de separación que recogen las mismas para algunos supuestos. A este respecto Morillas (2000: 190), indica que el derecho de separación no es un tipo de baja voluntaria, sino una clase distinta, en la medida en que no obedece a la simple voluntad del socio, sino que se reconoce sólo en ciertos casos contemplados

(1) BOE de 5 de julio de 2007.

(2) Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre de 2007. BOE n.º 278, de 20 de noviembre de 2007.

por las Leyes y en estatutos, tales como la modificación del objeto social, la disconformidad con la Asamblea General en acuerdos que impliquen nuevas obligaciones o cargas onerosas no previstas en estatutos, fusión, escisión, etc.

Además, conviene precisar otra de las diferencias existentes entre ambos, y es que no comportan las mismas consecuencias para el socio. En este sentido, si bien la baja del socio requiere la calificación del Consejo rector, que le asignará el carácter de «justificada» o «no justificada», con las consecuencias económicas que se deriven, en virtud del derecho de separación, el socio se puede considerar separado desde el mismo momento en que cursa la notificación de la misma al Consejo Rector (Morillas, 2000: 190), ya que no requiere calificación. Este es el caso de los procesos de fusión cooperativa, uno de los supuestos que justifica el derecho de separación según la legislación cooperativa.

El derecho de separación del socio, antes de la Ley de Sociedades Anónimas de 1989 (3) «constituía una base de protección del socio disconforme con el procedimiento de fusión, constituyendo un elemento característico del régimen jurídico de la fusión en el Derecho español» (Embid, J.M., 1997, 93).

En la actualidad, los socios de sociedades mercantiles no tienen reconocido este derecho, lo que no ocurre con las sociedades cooperativas. En este sentido, todas las Leyes de cooperativas establecen que aquellos socios disconformes con la fusión tienen derecho a la baja, previa solicitud de un escrito dirigido al Consejo Rector en un plazo que difiere según las Leyes, y que se mueve entre uno y dos meses desde la publicación del último anuncio del acuerdo de fusión, aunque algunas toman como referencia otro momento, como el de la adopción del acuerdo de fusión (cuadro 1). Por otra parte, todas coinciden en asignar a tal baja el carácter de justificada.

Del análisis del régimen del derecho de separación de los socios disconformes con la fusión, se desprenden algunas cuestiones a las que intentaremos dar respuesta. La primera de ellas es qué se entiende por «socio disconforme» con la fusión, es decir, el sujeto con derecho a la baja justificada. Hemos de reconocer que no existe consenso a este respecto en las Leyes de cooperativas. De hecho, la mayor parte de las mismas dan a este socio una amplia definición, admitiendo tanto el perfil de aquel socio que habiendo asistido a la asam-

(3) *Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.*

Cuadro 1

PLAZO DE SEPARACIÓN DE LOS SOCIOS DISCONFORMES EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA (4)
Y RECONOCIMIENTO DEL DERECHO DE SEPARACIÓN

Ley de Cooperativas	Plazo de separación de los socios desde la publicación del último anuncio del acuerdo de fusión	Reconocimiento del derecho de separación en la fusión
Andalucía	1 mes	Socios
Aragón	1 mes	Socios
Baleares	1 mes	socios
Castilla-La Mancha	40 días	Socios
Castilla y León	1 mes	Socios
Cataluña	1 mes	Socios
C. de Madrid	1 mes	Socios
C. Valenciana	40 días desde el siguiente a la adopción del acuerdo o al de la recepción del acuerdo en el caso de que estuviese ausente en la asamblea	Socios
Extremadura	40 días	Socios y asociados
Galicia	2 meses	Socios
La Rioja	40 días	Socios
Murcia	40 días	Socios
Navarra	30 días naturales desde la publicación del anuncio del acuerdo en el Boletín Oficial de Navarra	Socios y asociados
País Vasco	40 días	Socios
Ley 27/1999	40 días	Socios

Fuente: Elaboración propia, a partir de la legislación cooperativa.

blea en la que se acordó la fusión votó en contra, como el del que no habiéndolo hecho exprese su disconformidad mediante escrito diri-

(4) Andalucía: Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. BOJA n.º 46, de 20 de abril de 1999; Aragón: Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón. BOA n.º 23, de 27 de enero de 1999; Islas Baleares: Ley 1/2003, de 20 de marzo, de cooperativas de Baleares. BOE n.º 91, de 16 de abril de 2003; Castilla-La Mancha: Ley 20/2002, de 14 de noviembre, de cooperativas de Castilla-La Mancha. BOE n.º 301, de 17 de diciembre de 2002; Castilla y León: Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León. BOCL n.º 79, de 26 de mayo de 2002; Cataluña: Ley 18/2002, de 5 de julio de Cooperativas de Cataluña. BOE n.º 179, de 27 de julio de 2002, C. de Madrid: Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid. BOEM n.º 87, de 14 de abril de 1999; Comunidad Valenciana: Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. DOGV n.º 4.468, de 27 de marzo de 2003; Extremadura: Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura. BOE n.º 49, de 2 de mayo de 1998; Galicia: Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia. BOE n.º 72, de 25 de marzo de 1999; La Rioja: Ley 4/2.001, de 2 de julio, de cooperativas de La Rioja. BOE n.º 172, de 19 de julio de 2.001; Murcia: Ley de la Comunidad Autónoma de Murcia 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas. BOE de 9 de mayo de 1997; Navarra: Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra. BOE n.º 245, de 10 de octubre de 1996 y Ley Foral 5/2006, de 11 de abril, de modificación de la Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra, para la adición de la regulación de las cooperativas de iniciativa social. BO Navarra n.º 50, de 26 de abril de 2006; País Vasco: Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco, modificada por la ley 1/2000, de 29 de junio. BO. País Vasco: n.º 146, de 1 de agosto de 2000; Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas. BOE n.º 170, de 17 de julio de 1999.

gido al Consejo Rector. Otras Leyes simplemente no entran a definirlo, refiriéndose al mismo como «socio disconforme», lo que supone admitir en realidad cualquier modalidad de disconformidad (asistentes o no asistentes a la asamblea), siempre que la expresen mediante escrito al Consejo Rector solicitando la baja.

La única Ley que restringe el derecho de baja justificada en una fusión exclusivamente a los socios que hubieran votado en contra de la misma es la Ley de cooperativas de la Comunidad de Madrid. Por tanto, quedan imposibilitados de solicitar la baja los inasistentes a la Asamblea aprobatoria de la fusión, ya que no pudieron votar en contra de la fusión.

Una segunda cuestión a la que hay que dar respuesta es quiénes pueden hacer uso del derecho de separación por disconformidad con la fusión, ¿únicamente los socios o también podrían incluirse los socios inactivos, excedentes, asociados o colaboradores? Si nos ceñimos a la regulación que al respecto de la fusión contienen las diferentes Leyes de cooperativas, encontramos que algunas de ellas restringen el derecho de separación o de baja justificada a los socios, incluyendo otras a los asociados (cuadro 1). Ahora bien, ¿aquellas leyes que concretan el derecho de separación de forma exclusiva para los socios están excluyendo al resto de figuras?

A la hora de analizar esta cuestión encontramos varias dificultades, en algunos casos ajenas a la propia regulación de la fusión. La primera de ellas es la gran discrepancia existente en la definición que dan las Leyes a las diferentes fórmulas de vinculación con la cooperativa.

En este sentido la práctica totalidad de Leyes diferencian tres modalidades de vinculación con la cooperativa, además de la del socio de trabajo, distintas a la del socio común:

- La destinada a aquellos socios que han dejado de realizar la actividad cooperativizada o de utilizar sus servicios, pero que sin embargo desean continuar siendo socios.
- La de aquellas personas que no realizando la actividad principal cooperativa, participan en alguna de las accesorias, contribuyendo al objeto social.
- La de aquellas personas que realizan aportaciones a capital pero no contribuyen a la actividad cooperativizada.

Se ha realizado un cuadro explicativo con la acepción empleada por las diferentes leyes cooperativas para cada una de las relaciones expuestas (cuadro 2), en el que se aprecian discrepancias manifiestas.

Cuadro 2

DEFINICIÓN Y RECONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL ASOCIADO,
SOCIO INACTIVO Y SOCIO COLABORADOR SEGÚN LAS LEYES DE COOPERATIVAS

	Ha dejado de realizar la actividad cooperativizada o de utilizar sus servicios, pero no solicita la baja	Sin realizar la actividad principal de la cooperativa, realiza una actividad accesoria, o colabora a la consecución del objeto social	No realiza actividad cooperativizada
Andalucía	Socio inactivo <i>RDO: En estatutos</i>	Socio colaborador <i>RDO: En estatutos</i>	Asociado <i>RDO: En estatutos</i>
Aragón	Socio excedente <i>RDO: En estatutos</i>	Socio colaborador <i>RDO: En estatutos</i>	Socio colaborador <i>RDO: En estatutos</i>
Baleares		Socio colaborador <i>RDO: En estatutos</i>	Asociado <i>RDO: Mismos derechos y oblig. que socios con especialidades*</i>
Castilla-La Mancha	Socio inactivo <i>RDO: En estatutos</i>	Socio colaborador <i>RDO: En estatutos</i>	Socio colaborador <i>RDO: En estatutos</i>
Castilla y León	Socio inactivo <i>RDO: En estatutos</i>		Socio colaborador <i>RDO: En estatutos o Asamblea</i>
Cataluña	Socio excedente <i>RDO: Estatutos o pactado entre parte</i>	Socio colaborador <i>RDO: Estatutos o pactado entre partes</i>	Socio colaborador <i>RDO: Estatutos o pactado entre partes</i>
C. de Madrid	Socio inactivo <i>RDO: En estatutos</i>	Colaborador <i>RDO: Mismos derechos y oblig. que socios con especialidades*</i>	Asociado <i>RDO: En estatutos</i>
C. Valenciana			Asociado <i>RDO: Mismos derechos y oblig. que socios con especialidades*</i>
Extremadura	Socio honorífico		Asociado <i>RDO: Mismo régimen jurídico que socios con especialidades*</i>
Galicia	Socio excedente <i>Su baja siempre es justificada</i>	Socio colaborador <i>RDO: Estatutos o Asamblea</i>	Socio colaborador <i>RDO: Estatutos o Asamblea</i>
La Rioja	Socio excedente <i>Su baja siempre es justificada</i>	Socio colaborador <i>RDO: Asamblea</i>	
Región de Murcia	Asociado	Socio colaborador <i>RDO: Estatutos o Asamblea</i>	Asociado <i>RDO: Mismo régimen jurídico que socios con especialidades*</i>
C.F. de Navarra	Asociado <i>RDO: En estatutos</i>		Asociado <i>RDO: En estatutos</i>

Cuadro 2 (Continuación)

DEFINICIÓN Y RECONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL ASOCIADO,
SOCIO INACTIVO Y SOCIO COLABORADOR SEGÚN LAS LEYES DE COOPERATIVAS

	Ha dejado de realizar la actividad cooperativizada o de utilizar sus servicios, pero no solicita la baja	Sin realizar la actividad principal de la cooperativa, realiza una actividad accesoria, o colabora a la consecución del objeto social	No realiza actividad cooperativizada
País Vasco		Socio colaborador <i>RDO: Estatutos o pactado entre partes</i>	Socio colaborador <i>RDO: Estatutos o pactado entre partes</i>
Ley 27/1999	Socio colaborador <i>RDO: Asamblea</i>	Socio colaborador <i>RDO: Asamblea</i>	Socio colaborador <i>RDO: Asamblea</i>

RDO: Reconocimiento de sus derechos y obligaciones.

Fuente: Elaboración propia, a partir de la legislación cooperativa.

*: Entre las especialidades descritas no se encuentra ninguna relacionada con el derecho de baja, por lo que éstos tendrán derecho de separación por disconformidad con la fusión como los socios.

No obstante, y salvando las diferencias, ya que no son el objeto de este trabajo, la primera consideración a realizar es que la mayor parte de las leyes contemplan estas figuras en el capítulo dedicado a los socios, o en algún caso son contempladas como «otros tipos de socios». Por el contrario, están reguladas fuera del capítulo dedicado a los socios las figuras del asociado y colaborador de la Ley de la Comunidad de Madrid, y del asociado de las Leyes de Baleares y de Extremadura.

Cabe preguntarse por tanto, en el caso de las primeras, si la referencia expresa al derecho de separación de los socios disconformes en una fusión podría extenderse a los asociados, colaboradores, inactivos o excedentes.

Si descendemos a analizar las disposiciones que al respecto de estas figuras contiene la norma cooperativa, encontramos que en la mayoría de los casos su régimen jurídico, sus derechos y obligaciones, deben establecerse en los estatutos de la sociedad o decidirse en Asamblea General, aunque respetando las especialidades que para los mismos contiene la legislación. Más aún, cabe destacar que en muchos casos se hace especial mención a que el régimen del derecho de separación debe establecerse por las vías antedichas del (cuadro 2).

Por tanto, en caso de fusión, y con las excepciones que ahora apuntaremos, el derecho de separación de asociados, colaboradores y excedentes dependerá de lo dispuesto en los estatutos o de lo acordado al respecto en la Asamblea General.

Solamente tendrían reconocido directamente el derecho de separación en caso de disconformidad con la fusión, además de los asociados contemplados por las leyes Navarra y Extremeña que recoge su propia normativa de fusión, los asociados regulados por las Leyes Balear, de la Comunidad Valenciana, Murcia y de Extremadura, y el colaborador regulado por la Ley de la Comunidad de Madrid, por reconocerles la Ley idénticos derechos y obligaciones que a los socios, ya que aunque se contemplan unas especialidades, éstas no hacen referencia al régimen de separación del socio, como se recoge en el cuadro 2.

En el resto de los casos, habrá que remitirse a los estatutos, o bien al acuerdo de la Asamblea General, para ver el tratamiento que se ha dado a su derecho de separación.

3. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS FUSIONES DE COOPERATIVAS

3.1. El nuevo Plan General Contable

El recientemente aprobado Plan General Contable, en noviembre de 2007, que sustituye al PGC del 90, de aplicación obligatoria para todas las empresas cualquiera que sea su forma jurídica individual o societaria, regula en su norma 19^a las denominadas «combinaciones de negocio», entre las que se incluyen las operaciones de fusión, y más concretamente las de las sociedades cooperativas.

De forma paralela al anterior, ha sido aprobado un Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas (5) (Pymes), en el que sin embargo no se contemplan normas relativas a ciertas operaciones, tales como las combinaciones de negocio, por considerarse de escasa realización por estas empresas. Sin embargo, el artículo 3.2. de este Plan establece que cuando una Pyme realice una operación cuyo tratamiento contable no esté contemplado en su texto se remita a las correspondientes normas y apartados contenidos en el PGC (aunque con alguna excepción relativa a los activos no corrientes y grupos enajenables de elementos, mantenidos para la venta), por lo que resulta de aplicación a las mismas lo establecido al efecto en el PGG.

La norma 19^a del PGC viene a cubrir el vacío normativo existente en España en lo que respecta a las fusiones. Tengamos en cuenta que si

(5) REAL DECRETO 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas. BOE n.º 279, de 21 de noviembre de 2007.

bien el ICAC dio a conocer en 1993 un Proyecto de Normas de Contabilidad aplicables a las Fusiones y Escisiones de Sociedades (BNC-FES), éste nunca llegó a adquirir rango de norma de obligado cumplimiento, aunque ha constituido sin duda un referente a la hora de desarrollar la operatoria contable de estas operaciones.

El PGC define las combinaciones de negocio como «aquellas operaciones en las que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios», y establece que pueden originarse de varias formas: como consecuencia de una fusión o escisión, de la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa, de la adquisición de las acciones o participaciones en el capital de una empresa, así como a través de otras operaciones por las que se puede adquirir el control de una empresa.

Para el registro de las operaciones de fusión han existido tradicionalmente dos métodos contables generalmente aceptados, el de adquisición o compra y el de unión de intereses, pudiendo las empresas, dado el vacío legal existente hasta la fecha, aplicar el método que consideraran más adecuado. El primero de ellos contempla la fusión como una operación en la que siempre existe una empresa que logra imponerse a otra, lo que implica una absorción o adquisición (Rojo, A., Haro, J., 2004). El método de unión de intereses, por el contrario, sin dejar de reconocer la existencia de las descritas operaciones de compra o adquisición, considera que hay fusiones en las que no es posible identificar un comprador o empresa adquirente, en la medida en que las empresas se unen persiguiendo un interés o beneficio mutuo, a la vez que desde una perspectiva paritaria.

La diferencia fundamental entre ambos métodos reside en la forma de registrar contablemente los elementos patrimoniales de las sociedades intervinientes, en la sociedad resultante de la fusión. De hecho, mientras en las fusiones por intereses los elementos transmitidos se valoran en la sociedad resultante por los valores contables históricos, configurándose el balance final de la misma como la agregación a valores contables de los activos y pasivos de las sociedades antes de la fusión, en las adquisiciones se posibilita la modificación de los valores contables preexistentes de la sociedad adquirida, por lo que la sociedad beneficiaria de la operación valora los elementos patrimoniales adquiridos por su valor razonable en la fecha de la fusión, cuantía que se puede considerar se satisface en la operación de compra.

Teniendo en cuenta que el método de registro empleado va a ser determinante en la información contable mostrada por los estados financieros de la entidad resultante de la fusión, condicionando con ello la toma de decisiones que a partir de los mismos pueden tomar

los usuarios de tal información (Apellaniz, 2000), ha sido un deseo generalizado el avanzar hacia una mayor armonización contable a nivel internacional, el cual se vuelve si cabe más urgente a tenor de los cada vez más frecuentes procesos de fusión transfronteriza.

El nuevo PGC en su norma 19^a, siguiendo los criterios recogidos en la norma internacional que regula las combinaciones de negocio, la NIIF 3 (6), establece como único método de contabilización para las operaciones de fusión el denominado «Método de adquisición» excepto en las operaciones materializadas entre empresas de un grupo, ya que en estos casos, y desde un punto de vista económico, no se puede hablar de adquisición de un negocio, cuando con carácter previo a la unidad de «iure» fruto de la combinación ya existía un control económico e indirectamente jurídico por parte de quien ostenta la dirección del conjunto de las empresas pertenecientes al grupo.

Entre las razones que justifican la exclusión del método de unión de intereses destaca el hecho de que tanto el valor del patrimonio como el resultado contable de la entidad resultante de la fusión difieren dependiendo del método utilizado (compra o unión de intereses), lo que sin duda dificulta la comparabilidad de la información contable de la entidad resultante. En este sentido, la existencia de un único método contribuirá inexorablemente a una mayor armonización contable.

La aplicación del método de compra según la norma 19^a del nuevo PGC obliga a que los activos entregados en la operación y los pasivos asumidos por la entidad adquirente se valoren por su valor razonable en la fecha de intercambio, siempre que éste pueda ser medido con la suficiente fiabilidad, el cual es definido en la misma como el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en una transacción libre. Se contabilizará un fondo de comercio cuando exista una diferencia positiva entre el coste de la combinación y el valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos, valorados según lo indicado. Si esta diferencia fuera negativa, por existencia de un fondo de comercio negativo, se contabilizaría como un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Por el contrario, la valoración de los activos y pasivos de la empresa adquirente no se verá afectada por la combinación, manteniéndose, pues, los valores históricos de los mismos, ni se reconocerán activos o pasivos como consecuencia de la misma.

(6) *Reglamento CE 2236/2004, de la Comisión, de 29 de diciembre de 2004.*

En cuanto a la forma de identificar a la empresa adquiriente, el PGC la define como la que obtiene el control del negocio o negocios adquiridos, especificando que cuando la fusión tenga lugar por creación, deberá también identificarse una empresa adquirente entre las que existían con anterioridad a la fusión.

En este sentido, establece como regla general que la empresa adquirente sea la que entregue una contraprestación a cambio del negocio adquirido, definiéndose además unos criterios que se tomarán en consideración a la hora de identificarla, basados en el valor razonable de las entidades implicadas en la fusión, la capacidad de elección de los miembros del equipo de dirección del negocio combinado, etc.

3.2. Las normas internacionales de contabilidad en materia de combinaciones de negocio

Como ya se ha apuntado, el nuevo PGC se ha elaborado en sintonía y tomando como referencia las normas contables adoptadas por la Comisión Europea, siendo su vocación el dar cobertura jurídica al registro contable de las principales operaciones que realizan en la actualidad las empresas españolas.

Sin embargo, y en el caso de la Norma 19^a del PGC, conviene hacer una matización. Tal y como se especifica en el apartado 11 de la introducción del nuevo PGC, cuando el grupo de trabajo del Plan inició su cometido, fue publicada por el IASB (7) una propuesta de modificación de la norma internacional que regula las Combinaciones de negocios (NIIF 3). A la vista de los cambios significativos que se incluían en determinados puntos se abrió un debate acerca de cuál debía ser el marco de referencia, la norma en vigor (actual NIIF 3) o su propuesta de modificación (Proyecto de reforma ya publicado de la NIIF 3).

Si bien en este mismo apartado del nuevo PGC se indica que en un primer momento se consideró conveniente optar por los criterios incluidos en el Proyecto de reforma de la NIIF 3, teniendo en cuenta que el citado Proyecto de reforma aún no había sido aprobado se optó finalmente por incluir en el PGC los criterios recogidos en la actual NIIF 3, sin perjuicio de que, en un futuro, tanto ésta como las restantes disposiciones del nuevo Plan puedan ajustarse a las modificaciones que se recojan en el Derecho Contable comunitario si así se considera conveniente.

Por tanto, resulta inexcusable conocer la evolución que se prevé en el Derecho Contable Comunitario en materia de combinación de

(7) *International Accounting Standards Board (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad)*.

negocios, más aún si cabe, teniendo en cuenta que es inminente la aprobación de la reforma de la NIIF 3 sobre combinación de negocios (prevista para 2008-2009), la cual, como el propio PGC indica, podrá motivar futuras modificaciones del mismo.

Esta reforma se enmarca en el proyecto de reforma de la normativa contable internacional en materia de combinación de negocios, que está siendo llevado a cabo por el IASB y el FASB (8), con objeto de avanzar en la convergencia internacional de la contabilidad y la emisión de información de las combinaciones de negocio.

Este proyecto se estructuró en dos fases: la primera de ellas tuvo como resultado la emisión de la NIIF 3, de combinaciones de negocio, que vino a sustituir a la NIC 22, y las reformas de las NIC 36, de deterioro de activos y NIC 38, de activos intangibles.

En este sentido, si bien la NIC 22 contemplaba dos posibles métodos de contabilización de una fusión, el de compra o adquisición y el de unión de intereses, aunque dando un carácter excepcional a las fusiones de intereses, la NIIF 3 suprimió la segunda de las citadas opciones, procedimiento que ha plasmado el vigente PGC, forzando a las entidades implicadas en una fusión a aplicar el método de compra, quedando obligadas a identificar un comprador, y a valorar los activos y pasivos de la sociedad adquirida por su valor razonable.

Sin embargo, uno de los aspectos que el IASB y FASB dejaron para la segunda fase de la reforma de la normativa contable internacional en materia de combinación de negocios es el tratamiento de las mismas para las entidades de carácter mutualista. No en vano estas entidades quedaron excluidas de la aplicación de la NIIF 3, especificándose en su párrafo de «alcance»: «La NIIF 3 no será de aplicación a las combinaciones de negocio en las que intervengan dos o más entidades de carácter mutualista», proceder que reconocía sus especiales características, y la dificultad existente en muchas de las fusiones materializadas por las mismas de identificar un comprador, lo que como hemos visto es inexorable a la hora de contabilizar la operación con el método de compra.

El 30 de junio de 2005, el FASB y el IASB publicaron un Proyecto de reforma de sus normas sobre combinación de negocios (normas NIIF 3 y SFAS 141) (9). Son varias las propuestas de modificación contenidas en el Proyecto de reforma de la NIIF 3 sobre combina-

(8) *Financial Accounting Standards Board (Comité de Normas de Contabilidad, EEUU).*

(9) *Exposure Draft of Proposed amendments to IFRS 3. Junio de 2005. (<http://www.iasb.org>) (Consultado en noviembre de 2006).*

ción de negocios, afectando entre otros aspectos a la distribución del coste de la combinación de negocios en la entidad adquirente, al tratamiento de los costes directamente atribuibles a la combinación, a los ajustes por contingencias, o a la estimación del fondo de comercio.

Uno de los cambios significativos que contiene el Proyecto se centra en el alcance de la propia norma, la cual se extiende a las combinaciones de negocio de las entidades de carácter mutualista (además de a las que combinan mediante un contrato entidades o negocios separados para constituir una entidad que informa, pero sin obtener ninguna participación en la propiedad), por lo que quedan obligadas a contabilizar las operaciones por el método de adquisición, lo que a criterio del Comité proporcionará una mayor transparencia y comparabilidad de los estados financieros.

Cabe preguntarse si son las cooperativas consideradas a efectos de aplicación de esta norma entidades de carácter mutualista. Ante la controversia existente en torno a esta cuestión, el Propio IASB clarificó, en su reunión de noviembre de 2006 (10), la inclusión de las entidades cooperativas en la definición de entidad de carácter mutualista, siempre claro está en el contexto de la NIIF 3.

En el informe publicado de esta misma reunión se refleja, tras un periodo destinado a que las entidades de carácter mutualista pudieran enviar alegaciones ante el proyecto de reforma de la NIIF 3, la conclusión a la que llegan el IASB y FASB al respecto, que reza: «las particularidades de las entidades de carácter mutualista (y entre ellas las cooperativas) no tienen el carácter diferencial suficiente como para justificar un tratamiento especial en los procesos de combinación de empresas, por lo que serán incluidas en el alcance de la NIIF 3».

En la actualidad, está pendiente de publicación el texto definitivo de la reforma de la NIIF 3, la cual han anunciado entrará en vigor en enero de 2009. El texto incluirá definitivamente a las entidades de carácter mutualista (y con ellas las cooperativas) en el alcance de la norma sobre combinación de negocios.

Recordemos que en España el PGC ya incorpora este requerimiento para todas las empresas (incluidas las cooperativas), suponemos que establecido en previsión de lo que será una realidad cuando se apruebe el Proyecto de reforma de la NIIF 3.

(10) [Http://www.iasplus.com/agenda/0612.htm](http://www.iasplus.com/agenda/0612.htm) (Consultado en diciembre de 2007).

3.3. El método «Fresh start» o de «Nuevo inicio»

El Proyecto de reforma de la NIIF 3 y de la SFAS 141 ha abierto un gran debate entre las organizaciones cooperativas, ante la posibilidad de que en las combinaciones de negocio puedan únicamente aplicar el método de compra. No han sido pocas las alegaciones al Proyecto presentadas por las mismas en el plazo dispuesto al efecto, las cuales entran a discutir muchas de las argumentaciones del IASB y del FASB, por entender que en muchos casos denotan un gran desconocimiento de estas entidades.

Sin embargo, y pese a que no se van a tener en cuenta en el Texto de la reforma de la NIIF 3, el IASB reconoce explícitamente la existencia de combinaciones en las que no se produce una toma de control, así como que en estos casos sería mucho más adecuada la aplicación de un método alternativo como el del nuevo inicio (Fresh Start), el cual sin embargo aún no ha sido analizado por el Comité.

El método del nuevo inicio, ampliamente utilizado en la práctica en muchos países (incluido España), concibe la combinación no como una compra, sino más bien al contrario, como una operación que culmina con la creación de una nueva entidad que agrupa los activos y pasivos de todas las sociedades implicadas en el proceso, valoradas todas ellas por su valor razonable. La aplicación de este método sería comparable, por tanto, a la aplicación del método de compra en todas las empresas implicadas en la fusión, y constituye una ventaja para las fusiones entre entidades de carácter mutualista en la medida en que no solo no hay que identificar un comprador (lo que supondría establecer diferencias entre las entidades implicadas en la operación), sino que posibilita la valoración de los elementos patrimoniales de todas las entidades implicadas en la fusión por su valor razonable. Recordemos que en el método de unión de intereses no cabía tal posibilidad en ninguna de las entidades, y en el de adquisición solo en las adquiridas. En consecuencia, constituye una alternativa viable a aquellas combinaciones de negocio en las que resulta difícil el establecimiento de una entidad adquirente, por no producirse una toma de control.

No obstante, son muchas las voces que se alzan indicando los inconvenientes que supondría a efectos de comparabilidad de la información el hecho de incorporar definitivamente el método de nuevo inicio, al implicar nuevamente la existencia de dos métodos contables (compra y nuevo inicio). El IASB ha resuelto posponer su posible aplicación como método alternativo hasta la conclusión del estudio que al respecto se propone realizar.

4. CAPITAL SOCIAL RECONOCIDO AL SOCIO EN LA COOPERATIVA RESULTANTE

Las especificidades de las sociedades cooperativas, fundamentalmente en cuanto a su régimen económico, y la falta de regulación existente en algunos aspectos, han motivado el desarrollo de diversos modelos de establecimiento de la relación de canje cooperativa (11).

La norma cooperativa únicamente contiene, como requisito al respecto, la obligación de incluir en el Proyecto de Fusión la forma en que se ha establecido el capital social que se va a reconocer en la cooperativa resultante a los socios de las diferentes cooperativas implicadas.

No concreta si este capital debe ser cuantificado a partir de los patrimonios contables de las cooperativas, o si por el contrario debe ser calculado en términos reales. En nuestra opinión, es siempre deseable establecer en términos reales el capital a reconocer a cada socio en la cooperativa resultante, así como las compensaciones en metálico que haya que efectuar para compensar desequilibrios patrimoniales, por conducir a un reconocimiento patrimonial más acorde con la realidad y por ende más justo para el socio. Esto, no obstante, obligará a aportar los correspondientes informes de tasación de los elementos patrimoniales cuyo valor haya sido objeto de modificación con respecto al contenido en el último balance.

En términos similares se pronuncia García Sanz, D., 2001, al indicar que es el valor de la cooperativa, establecido a partir de las negociaciones realizadas entre los consejos rectores, el que ha de servir al cálculo de la relación de canje, y no el valor contable.

Los hechos en este caso confirman la realidad de tal posibilidad, ya que son muchas las fusiones de cooperativas que se han realizado con esta opción, habiendo pactado los Consejos Rectores la actualización del valor de algunos elementos patrimoniales cuyo «valor real», o de acuerdo con los criterios de valoración del nuevo PGC «valor razonable» (12) distaba del valor contable, generándose unos balances de fusión diferentes a los del último ejercicio cerrado de las cooperativas.

(11) Juliá J. F., Server, R.J., Meliá E., 2004, y García Sanz, D., 2001.

(12) El valor razonable es definido en el PGC como el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados en una transacción libre, debiendo calcularse con referencia a un valor de mercado fiable. El precio cotizado en un mercado activo será la mejor referencia del valor razonable, y cuando no exista tal mercado, el valor razonable se obtendrá por aplicación de modelos y técnicas de valoración, según se detalla en el apartado 6º de la primera parte del PGC.

No obstante, en aquellos casos en que se hayan elaborado los balances de fusión de acuerdo con los valores razonables de los elementos patrimoniales, surge una nueva cuestión. ¿Se puede emitir o reconocer capital en la sociedad resultante a cuenta del patrimonio resultante, teniendo en cuenta que tiene su origen en una revalorización de los activos? La legislación cooperativa no establece nada al respecto. Nuestra propuesta, ya publicada en trabajos anteriores (13), es que la cooperativa resultante de la fusión emita capital únicamente por aquella parte del patrimonio de las cooperativas fusionantes que sea repartible al socio (capital social y fondos de reserva voluntarios repartibles, principalmente, de cada cooperativa). Y en el caso del patrimonio cuyo origen reside en la actualización del balance para la fusión, que se le asigne un carácter repartible o irrepartible, según el carácter de la partida patrimonial en la que se integraría el resultado que generaran si no habiéndose producido la fusión se enajenaran, y afloraran realmente las plusvalías.

Tomando como referencia la Ley de cooperativas estatal, las plusvalías obtenidas por la enajenación de elementos del inmovilizado material destinados al cumplimiento del fin social, cuando se reinvierta la totalidad de su importe en nuevos elementos de inmovilizado con idéntico destino, y dentro del plazo comprendido entre el año anterior a la fecha de la entrega o puesta a disposición del elemento patrimonial y los tres años posteriores, son considerables como resultados cooperativos (14). En esta circunstancia tendrían como destino obligatorio en un 20 por ciento el Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y en un 5 por ciento el Fondo de Educación y Promoción (FEP).

De todas formas, dado que no se va a disponer de esta información en el proceso de fusión, se puede optar por dar a las plusvalías el tratamiento más restrictivo, es decir, el de los resultados extraordinarios: en procesos regulados por la Ley Estatal en un 50 por ciento tienen como destino el FRO, siendo el resto una vez deducidos los impuestos correspondientes distribuibles en forma de retornos o susceptibles de dotación a fondos de reserva (FRO o FRV repartible o irrepartible) (15). Por tanto, el 50 por ciento de este patrimonio se considerará Patrimonio Irrepartible a efectos de la fusión, pero el otro 50 por ciento, deducidos los impuestos correspondientes, se considerará Repartible, y por tanto se podrá emitir capital social a cuenta del mismo.

(13) Juliá J. F., Server, R.J., Meliá E., 2004, y en Server, R.J. y Meliá, 2002.

(14) Véase el artículo 57 de la Ley 27/1999, de cooperativas.

(15) Véase el artículo 58 de la Ley 27/1999, de cooperativas.

El «patrimonio real repartible» de cada cooperativa es el que se plantea sirva de base para la determinación de la ecuación de canje, es decir, el número de participaciones en el capital social de la cooperativa resultante que le corresponden a cada socio por cada participación en su cooperativa.

Por tanto, a los socios que permanecen se les hará entrega de participaciones en la cooperativa resultante a cuenta del «patrimonio real repartible» (que incluye como hemos visto no solo el capital y las reservas repartibles, sino una parte de la actualización del valor de los elementos patrimoniales), y por tanto tendrán derecho en el momento en que causen baja al reembolso de tal valor.

Indicar que esta metodología ha sido normalmente utilizada a la hora de establecer la ecuación de canje en procesos de fusión cooperativa con registro en diferentes Comunidades Autónomas españolas, tal y como se refleja en sus respectivos Proyectos de Fusión.

5. REPERCUSIONES DE LA APLICACIÓN DEL NUEVO PLAN GENERAL CONTABLE EN LAS FUSIONES DE COOPERATIVAS. EL MÉTODO DE ADQUISICIÓN

De la aplicación obligatoria del método de compra frente a métodos alternativos tales como la fusión de intereses, o el método Fresh Start, utilizables hasta la actualidad en la contabilidad de las fusiones de cooperativas españolas, se derivan varios tipos de repercusiones.

En primer lugar, destacar las de tipo social, entendidas como aquellas que afectan a la posición del socio frente a la fusión. La realidad es que la aplicación obligatoria del método de compra va a suponer un elemento desincentivador de muchos procesos de fusión cooperativa. Tengamos en cuenta que el carácter democrático que disfrutaban estas sociedades, principio muy arraigado entre los socios de las mismas, excluye la posibilidad de una toma de control por parte de un socio o grupo de socios de la cooperativa.

Dado el sustrato ideológico de partida de estas entidades, no es extraño que la mayoría de fusiones entre cooperativas suelen llevarse a cabo bajo el principio de igualdad entre las implicadas, no existiendo toma de control de una entidad sobre el resto. En este sentido, la necesaria identificación de una empresa adquirente, que toma el control sobre el resto, sin duda hará inviables muchos procesos, que desde el punto de vista estrictamente económico o social podrían estar justificados.

Otra de las consecuencias directas de la aplicación del método de compra es la que afecta a la situación económico financiera de la sociedad

resultante de una fusión, la cual como veremos difiere dependiendo del método utilizado. En este sentido, la aplicación del método de compra o adquisición propicia que la sociedad resultante de la fusión ofrezca una imagen de solvencia superior a la que produciría la aplicación del método de unión de intereses, al valorarse el patrimonio de la sociedad adquirida por su valor razonable en el momento de fusión, e inferior normalmente al que resultaría de la aplicación del método Fresh Start, ya que este último admite que los elementos patrimoniales de todas las sociedades se valoren según este último.

Por el contrario, la aplicación obligatoria del método de compra potencia la reducción de los indicadores que toman como referencia a los resultados de la entidad resultante de la fusión en los ejercicios posteriores a la fusión (rentabilidad económica y financiera) con respecto a los que obtendrían de haber optado por el método de intereses (sin atender, claro está, a otro tipo de condicionantes). Esto se debe al normalmente mayor valor por el que están reflejados los activos (por su valor razonable), el cual conlleva mayores gastos por amortización a la vez que menores beneficios cuando se produce su enajenación.

Ambas circunstancias comportan que, con independencia de otros factores, los resultados sean inferiores a los obtenidos en igualdad de condiciones con el método de intereses. En consecuencia, se verá reducida la rentabilidad de los activos o económica (Beneficio antes de intereses e impuestos / activo), al obtenerse unos menores resultados frente a un mayor valor reconocido de los activos, al mismo tiempo que la rentabilidad de los recursos propios o financiera (Resultado del ejercicio / Recursos Propios), por razones idóneas. La aplicación del método Fresh Start provocaría aún una mayor reducción de la rentabilidad.

De esta forma, mientras hasta la fecha las empresas implicadas en una fusión podían, a través de la elección del método de contabilización de la misma, incidir en una mejora de la imagen de solvencia de la entidad resultante ante terceros, o bien en una obtención de mayores resultados empresariales tras la fusión, la obligatoriedad del método de adquisición elimina dos de estas opciones, lo que entendemos es positivo, ya que conduce a una mayor uniformidad.

La tercera de las consecuencias directas de la aplicación del método de compra en sustitución del de unión de intereses o el de Fresh Start, que por la inexistencia de norma podían implementar las cooperativas en los procesos de fusión, es la derivada del distinto escenario que propicia en lo que respecta a la cuantificación del capital social reconocible a cada socio en la cooperativa resultante.

Tengamos en cuenta que a la hora de valorar la que pudiéramos llamar «ecuación de canje cooperativa», es decir, la participación en el capital que los socios de la cooperativa adquirida tendrán en la cooperativa adquirente, se consideran los patrimonios de todas las cooperativas por sus valores razonables en la fusión. Por el contrario, tan solo los de la/s sociedad/es adquiridas podrán registrarse por tal valor en la sociedad resultante de la fusión.

Vamos a tratar de visualizar la cuestión a través de un pequeño símil, reflejado en los cuadros 3, 4, 5, 6 y 7.

Cuadro 3

INFORMACIÓN DE LOS PATRIMONIOS DE LAS COOPERATIVAS A FUSIONAR

	Cooperativa Adquirida «A»	Cooperativa Adquirente «B»
Nº de participaciones	100	100
Capital social	1.000	2.000
Capital social reconocido por participación	10	20
Capital social a reembolsar por participación en caso de baja a los socios	10	20
Patrimonio Real Repartible a valor razonable	1.500	6.000
Valor asignado a cada participación (a valor razonable)	15	60
Nº part. A/part. B		4
Nº de participaciones a emitir por «B» para adquirir «A»		25
Valor razonable de las participaciones emitidas por «B»		1.500

Nota: Para facilitar la comprensión del símil se ha excluido del patrimonio el tratamiento del patrimonio irrepartible de las cooperativas.

Cuadro 4

CAPITAL SOCIAL DE LA COOPERATIVA RESULTANTE SI EL PATRIMONIO DE LA COOPERATIVA ADQUIRIDA EN LA RESULTANTE SE RECONOCE POR SU VALOR HISTÓRICO (MÉTODO DE UNIÓN DE INTERESES)

	Cooperativa Adquirida «A»	Cooperativa Adquirente «B»	Cooperativa Resultante
Nº de participaciones	25	100	125
Capital social	1.000	2.000	3.000
Capital social reconocido por participación en la cooperativa resultante			3.000/125=24

Cuadro 5

CAPITAL SOCIAL DE LA COOPERATIVA RESULTANTE SI EL PATRIMONIO DE LA COOPERATIVA ADQUIRIDA EN LA RESULTANTE SE RECONOCE POR SU VALOR RAZONABLE (MÉTODO DE COMPRA)

	Cooperativa Adquirida «A»	Cooperativa Adquiriente «B»	Cooperativa Resultante
Nº de participaciones	25	100	125
Capital social	1.500	2.000	3.500
Capital social reconocido por participación en la cooperativa resultante			3.500/125=28

Cuadro 6

CAPITAL SOCIAL DE LA COOPERATIVA RESULTANTE SI EL PATRIMONIO DE AMBAS COOPERATIVAS SE RECONOCE EN LA RESULTANTE POR SU VALOR RAZONABLE (MÉTODO DE NUEVO INICIO O FRESH START)

	De la Cooperativa «A»	De la Cooperativa «B»	Cooperativa Resultante
Nº de participaciones	25	100	125
Capital social	1.500	6.000	7.500
Capital social reconocido por participación en la cooperativa resultante			7.500/125=60

Cuadro 7

CAPITAL SOCIAL RECONOCIDO ANTES, EN Y TRAS LA FUSIÓN

			Cooperativa Adquirida «A»	Cooperativa Adquiriente «B»
Antes de la fusión		Capital social reconocido por participación	10	20
En la fusión		Capital social por participación reconocido al establecer la relación de canje (por su valor razonable)	15	60
Tras la fusión	Capital social reconocido en la cooperativa resultante, por cada participación que tenía el socio en su cooperativa de origen	Método de unión intereses	24/4=6	24
		Método de compra	28/4=7	28
		Metodo de nuevo inicio	60/4=15	60

Se trata de analizar cómo se puede ver modificado el capital social reconocido al socio en la cooperativa resultante, dependiendo del método de contabilización utilizado en la fusión. A la hora de estimar el patrimonio de cada cooperativa no se han tenido en cuenta los fondos sociales de las mismas, ya que por su carácter irrepartible exigen un tratamiento diferenciado en la fusión, el cual no se va a contemplar en el presente trabajo (16). Además, se ha supuesto que no surge ningún Fondo de Comercio en la fusión.

Tal y como se representa en el cuadro 3, se han identificado en la fusión una sociedad adquirente (A) y una adquirida (B), cuantificándose en los cuadros 4, 5 y 6 el capital social de la cooperativa resultante si la fusión se contabiliza por el método de unión de intereses, compra o Fresh Start (nuevo inicio), aunque en este último caso las cooperativas dejarían de tener los calificativos adquirente o adquirida.

En lo que respecta al resultado de la actualización del patrimonio de las sociedades a su valor razonable, únicamente se ha reflejado en el cuadro el considerado como «Patrimonio Real Repartible», el cual además ha sido afectado de forma equitativa entre todas las participaciones (17) en las que se divide el capital de la cooperativa resultante, de forma que se reconocerá el capital social a todos los socios con arreglo al balance de la sociedad resultante, que no a los balances de fusión, ya que éstos incluyen la valoración de todas las cooperativas por su valor razonable actualizado en la fusión, y en algunos casos (intereses y compra) éste no se va a reconocer en la resultante.

Como se observa, el hecho de que a la hora de establecer la «ecuación de canje» se considere el patrimonio de las cooperativas por su valor razonable actualizado en la fusión, cuando únicamente va a reflejarse como tal en la sociedad resultante en algunos casos (sociedad adquirida en fusiones por adquisición y en todas las cooperativas en el caso de nuevo inicio) genera grandes diferencias en el capital social reconocido a los socios.

Tal y como se refleja en el cuadro 7, el capital reconocido a los socios en la cooperativa resultante puede ser inferior al que tenían en su cooperativa de origen, como es el caso de la cooperativa «A», cuyos

(16) Se puede consultar una propuesta de tratamiento de los fondos sociales en fusiones de cooperativas en Juliá, J.F., Server, R.J. y Meliá, 2004.

(17) Se suele utilizar el término «participación» para designar a cada una de las partes en que se divide el capital social de una cooperativa, la cual normalmente está relacionada con la actividad de la misma, ya que los resultados de las cooperativas se distribuyen también en función de la actividad cooperativizada realizada por cada socio con la cooperativa.

socios tenían reconocido antes de la fusión un capital social por participación de 10€, cuyo equivalente en la sociedad resultante es de 6€ en el caso de unión de intereses y 7€ en el de compra. Esto se debe a que ambas cooperativas (en fusiones de intereses), y la cooperativa adquirente (en adquisiciones), aportan un valor patrimonial que, aunque se ha tenido en cuenta al establecer la «ecuación de canje», no tiene reflejo contable en la cooperativa resultante, por lo que la cuantía asociada por participación puede verse reducida incluso por debajo del valor reconocido antes de la fusión.

Este problema ha sido solventado en muchas fusiones de intereses en la actualidad, valorando los patrimonios al cuantificar la ecuación de canje a partir de los valores contables, por lo que el reconocimiento de capital por socio se ha mantenido intacto.

La aplicación del método de compra imposibilita el uso de esta opción, al obligar a que el patrimonio de la cooperativa adquirida se incorpore por su valor razonable en la fusión.

Una posible solución es afectar la actualización del patrimonio de las sociedades que transmiten sus elementos patrimoniales por su valor razonable (sociedades adquiridas) exclusivamente a los socios de las mismas. No obstante, ¿por qué los socios del resto de sociedades deben tener menos derechos que los de éstas? Si al establecer la «ecuación de canje» ambos patrimonios se han valorado por su valor razonable actualizado en la fusión, ¿por qué afectar sólo a los socios de una cooperativa la única actualización permitida en la fusión? Además, tengamos en cuenta que si la cooperativa resultante enajena un activo procedente de una de las cooperativas que han actualizado sus balances (sociedad adquirida en compras, o todas las que se contabilizan por el método de nuevo inicio), la plusvalía que pueda aflorar repercutirá en el resultado económico de la cooperativa resultante y por consiguiente en todos los socios. Por tanto, por idéntica razón, las plusvalías y minusvalías reconocibles de estas sociedades en la fusión deberían repercutir en todos los socios por igual.

Otra opción puede ser destinar toda la actualización del patrimonio de las sociedades que transmiten su patrimonio a valor razonable en la fusión al Fondo de Reserva Obligatorio u otro de carácter irrepartible de la sociedad resultante, y no emitir capital social a cuenta del mismo, de forma que sea inaccesible al socio en caso de baja. En este caso se mantendría el reconocimiento de capital inicial de los socios de todas las cooperativas en la sociedad resultante. Sin embargo, entendemos que dadas las restricciones existentes en la propia legislación cooperativa en lo que concierne al uso de este fondo social, contribuir a engro-

sarlo en aquellas cuantías no previstas por la Ley no siempre resultará la mejor opción, sobre todo desde el punto de vista del socio, en la medida en que pierde todo derecho sobre el mismo.

Tengamos en cuenta que, tal y como se ha indicado en el apartado anterior, al incremento del patrimonio cuyo origen reside en la actualización a valor razonable del balance para la fusión, se le asignará un carácter repartible o irrepartible, según el carácter de la partida patrimonial en la que se integraría el resultado que generaran si no habiéndose producido la fusión se enajenaran, y afloraran realmente las plusvalías. Y en este caso, ya se ha eliminado del supuesto la parte considerada irrepartible, la cual habrá engrosado un fondo de reserva irrepartible (el FRO y el FEP de las sociedades fusionantes tendrán como destino fondos de igual carácter en la sociedad resultante).

No obstante, hay que reconocer que desde el punto de vista de la cooperativa esa opción pueda resultar atractiva, por contribuir a paliar el comentado problema de fuga de capitales propios al que se puede tener que enfrentar si la actualización del capital es considerable.

Conviene indicar que este problema no se presenta en las fusiones a contabilizar por el método de nuevo inicio, al exigirse el traspaso de los patrimonios de todas las cooperativas a la resultante por sus valores razonables en la fusión. Sin embargo, la aplicación de este método hace necesarias altas dosis de prudencia, dado el aliciente que para algunos socios puede tener el reconocimiento de plusvalías de elevado montante, que pueden elevar el montante de capital social reconocido a los mismos tras la fusión.

6. CONCLUSIONES

Dentro de la fórmula cooperativa, el sector agroalimentario es, junto al del crédito, el principal afectado por los cambios que se han producido en la normativa contable en materia de fusiones, y esto es consecuencia tanto de su importancia en número (las cooperativas agrarias son las más numerosas tras las de trabajo asociado) como de su elevada atomización empresarial, lo que ha provocado que en los últimos años se hayan materializado entre sus exponentes múltiples procesos de fusión, tendencia que se espera se mantenga, dado el problema de dimensionamiento empresarial que todavía presentan muchas de sus entidades.

En estos procesos, el derecho de separación constituye una base de protección del socio disconforme con el procedimiento de fusión. La mayor parte de Leyes cooperativas únicamente contemplan en el articulado destinado a la fusión este derecho para los socios. Única-

mente las leyes Navarra y Extremeña amplían el derecho de separación en caso de fusión a los asociados.

Sin embargo, entendemos que éste es extensible a los asociados regulados por las Leyes Balear, de la Comunidad Valenciana, Murcia y de Extremadura, y a la figura de colaborador regulada por la Ley de la Comunidad de Madrid, por reconocerles sus respectivas Leyes idénticos derechos y obligaciones que a los socios, ya que aunque se contemplan unas especialidades, éstas no hacen referencia al régimen de separación del socio

En el resto de los casos habrá que remitirse a los estatutos, o bien al acuerdo de la Asamblea General, para ver el tratamiento que se ha dado al derecho de separación de asociados, colaboradores y excedentes.

El nuevo PGC y con él la obligatoriedad de aplicar el método de compra en la contabilidad de las operaciones de fusión cooperativa va a comportar diferentes consecuencias. En primer lugar, puede suponer un elemento disuasorio para muchas cooperativas ante una posible fusión, ya que la mayor parte de fusiones de cooperativas se llevan a cabo bajo el principio de igualdad entre las implicadas, lo que dificulta la necesaria identificación de una empresa adquirente.

Al mismo tiempo, la existencia de un único método aceptable en la contabilización de esas operaciones, conducirá a una mayor uniformidad en la valoración de los elementos patrimoniales en la sociedad resultante, lo que facilitará un mejor análisis y una toma de decisiones a partir de los estados financieros de la misma.

Por otra parte, el hecho de que una parte del valor patrimonial tenido en cuenta al establecer la «ecuación de canje» (valor razonable en la fecha de la fusión) no vaya a tener reflejo contable en la cooperativa resultante, concretamente el de la cooperativa adquirida, puede comportar una asignación del capital social resultante entre los socios de las cooperativas fusionantes que motive en sí misma un rechazo de la fusión por parte de los socios. De hecho, la cuantía reconocida por participación al socio en la cooperativa resultante puede verse reducida por debajo del valor que tenían en su cooperativa antes de la fusión.

Por ello, entendemos que resultan mucho más adecuados en el ámbito de las fusiones de cooperativas, aquellos métodos que comportan igual trato para todas las entidades implicadas, como lo era el de fusión de intereses, método de mayor aplicación en fusiones de cooperativas, o como el de «nuevo inicio», actualmente en estudio por parte el IASB y el FASB. Y especialmente este último, en la medida en que además de salvaguardar el principio de fusión entre igua-

les, clave para la realización de muchas fusiones de cooperativas, posibilita la actualización de los elementos patrimoniales de todas las sociedades vinculadas, lo que evitará situaciones como la planteada.

BIBLIOGRAFÍA

- APELLÁNIZ T. y APELLÁNIZ P. (2000): «Regulación contable de las fusiones: Nuevas tendencias internacionales. Partida Doble». *Revista de Contabilidad, Auditoría y Empresa*, 115, octubre: 54-65.
- COGECA (2005): Documento de trabajo CCC(04)86s4e.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (CCAE): <http://www.ccae.es>
- COOPERATIVES EUROPE (2005): Comments of «Cooperatives Europe» on the IASB'S exposure draft on amendments to «IFRS 3 – Business Combinations» <http://www.coopserurope.coop>, octubre.
- EMBED, J. M. (1997): *La fusión de sociedades. Noticias de la Unión Europea*, 152, septiembre: 87-97.
- GARCÍA SANZ, D. (2001): *Concentración de empresas cooperativas. Aspectos económico-contables y financieros*. Ed. CES. Colección Documentación, Madrid.
- IASB: Exposure draft on amendments to «IFRS 3 – Business Combinations». (http://www.iasb.org/uploaded_files/documents/8_38_Proposedamendtoifrs3.pdf)
- IASB: Exposure draft, Business combinations. Comment letter summary. <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Business+Combinations/Business+Combinations+II.htm>
- JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J. y MELIÁ, E. (2004): Los procesos de fusión en cooperativas agrarias. Manual de procedimiento. Ed. Mundi-Prensa, Madrid.
- LARRIBA, A. (1999): «Problemas de valoración en las fusiones de sociedades: el balance de fusión». *Partida Doble*, 102, julio-agosto: 4-27.
- MELIÁ, E. (2004): *La concentración empresarial en las cooperativas agrarias. Estudio metodológico de los procesos de fusión*. Ed. Comité Económico y Social de la Comunidad Valenciana.
- MORILLAS, M. J. y FELUI, M. I. (2000): *Curso de cooperativas*. Ed. Tecnos (Grupo Anaya), Madrid.
- PÉREZ, F. (2003): *La economía social. Sus claves*. Ed. CIRIEC- España.
- ROJO, A. (1998): «Principios contables y fiscalidad de la fusión de sociedades». Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- ROJO A. y HARO J. (2004): La NIC 22: «Tratamiento contable de las combinaciones de empresas». *Partida doble*, 161: 72-93.
- SERVER IZQUIERDO, R. J. y MELIÁ MARTÍ, E. (2004): «Contabilidad de cooperativas: Regulación contable y efecto impositivo en fusiones». *Técnica Contable*, 2004, 675: 32-43.
- SERVER, R. Y MELIÁ, E. (2002): «La concentración empresarial en cooperativas agrarias. Formulación de un modelo económico para los acuerdos de fusión». *Revista de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, Vol. 196: 33-52.

RESUMEN

El derecho de separación del socio cooperativista en la fusión de cooperativas. Efectos de la reforma de la norma contable en estos procesos

En este trabajo se abordan las principales particularidades asociadas al régimen del derecho de separación de los socios disconformes en un proceso de fusión cooperativa. Al mismo tiempo, ante la reciente aprobación del nuevo Plan General Contable, aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre de 2007, se analizan las repercusiones que en los distintos ámbitos (económico-financiero y social) tendrá la aplicación obligatoria del método de adquisición en la contabilidad de las fusiones de cooperativas.

PALABRAS CLAVE: fusión cooperativa, derecho de separación, NIIF N°3, método de compra, método de unión de intereses.

SUMMARY

The resignation right of the farmer member in case of cooperative merger. Effects of the review of accountancy law

In this piece of work they are analyzed the principal particularities associated with the resignation right regime of the dissatisfied members in a merger process between cooperatives. At the same time, in view of the Recent adoption of the new Accountant General Plan, approved by Royal Decree 1514/2007 of 16 November 2007, we analyze the impact of obligatory application of the acquisition method on accounting mergers of cooperatives.

KEYWORDS: co-operative Merger, resignation right, IFRS 3, purchase method, pooling of interest method.

