

## **Instrumentos asociativos y desgravaciones fiscales para el desarrollo de la sociedad: la experiencia italiana**

*Córdoba 7 de Septiembre de 2005*

Victor Uckmar

Profesor emérito de la Universidad de Génova

1. De frente a la globalización económica, creo que Italia ha sido la precursora -aún antes de que el movimiento se manifestase- en la adopción de instrumentos, especialmente asociativos, para dar nacimiento y desarrollar la sociedad civil que, en mi opinión, es fundamental para mitigar los efectos negativos del conocido fenómeno de la globalización. En la última década se ha desarrollado la globalización “económica”, hoy se aspira a una globalización de los “valores” que está emergiendo, paradójicamente, ¡de parte de aquellos que se muestran contrarios a la globalización! En el fondo de estos significados, tal como ocurre en todas las cuestiones humanas, se pueden encontrar tanto el bien como el mal.

La globalización “económica” presupone la libre circulación de movimiento de personas, empresas, servicios y capitales (ya embrión de la Unión europea) e indudablemente ha traído aparejado notables efectos positivos. La caída de fronteras, que por décadas constriñeron al aislamiento y, a menudo, a la esclavitud de millones de seres humanos, en gran parte se debió a la penetración de ideas y noticias, gracias a los medios de avanzada tecnología, de cuanto sucedía en la otra parte del mundo.

Fue así que se atenuaron los vínculos del Estado-Nación con un manifiesto crecimiento de las relaciones económicas y la expansión del bienestar: en los años 90, las exportaciones aumentaron un 18% con relación a la década de los 70.

Se ha dado una verdadera explosión de las inversiones directas en los países en vías de desarrollo. Según lo referido por el "Institute for International Economics" se ha pasado de los 2.2. mil millones de dólares invertidos en 1970 a unos 154 mil millones de dólares en 1997. El traspaso de la “economía territorial” a la “economía internacional” aportó notables mejoras al standard de vida de millones de personas habitantes de los países beneficiados por la caída de las fronteras. Si las estadísticas tienen algún significado, según el "World Development Report 2000-01" de los 6,1 mil millones de seres humanos, el 0,9 que vive en los países miembros de la OCDE posee un rédito per cápita de \$ 28.000; 1,8 mil millones de asiáticos reciben \$ 4600; los 0.5 mil millones de sudamericanos \$ 7.200; mil millones de hindúes reciben \$ 1900, con un incremento que supera el 10% en la última década.

Ciertamente la mejora no ha alcanzado a toda la humanidad. Existe una gran cantidad de pobres, aún en los países que gozan de bienestar económico y en continentes enteros donde, como en América latina y África, muchos mueren de hambre, sed y enfermedad. Por cierto que el capitalismo, donde predomina el interés económico, es poco sensible a los aspectos humanitarios y no siempre acata las reglas (aunque sean limitadas) dictadas por los organismos supranacionales: así por ejemplo, tanto la World Trade Organization, como la World Bank, el International Monetary Fund y el Banco Interamericano de Desarrollo, en sus intervenciones prevén la tutela a favor de los trabajadores, con especial atención a los menores, pero muchas veces dichas reglas son sistemáticamente violadas. Desde otro aspecto, la libertad en los movimientos de capital (se calcula que diariamente se realizan operaciones por un valor cercano a los 1.3 trillones de dólares!!); ciertamente facilita el "reciclaje" o "lavado" de dinero sucio y la evasión impositiva.

Contra la globalización "económica" se han levantado múltiples manifestaciones de protesta de grandes dimensiones: tal como ha escrito el "International Herald Tribune" (con fecha 6 de julio) "The Anti-globalization Spoilers are Going Global", incluso aquí también aparecen tanto el bien como el mal. El "bien" aparece en el reclamo de la necesidad de considerar los derechos humanos y la población indigente olvidada (aquí también sean bienvenidos los ruegos y las invocaciones religiosas). El "mal", por su parte, esta representado por la violencia promovida por grupos de "holligans" que ya han actuado en Seattle, Quebec, Götteborg y Génova (¿cuantos millones se han gastado para evitar o limitar su propia violencia y que podrían haber sido utilizados para múltiples distribuciones benéficas!).

Las propuestas más concretas que vienen de esta parte, son la introducción de una Tobin-tax (¿pero cómo es posible aplicarla y, consecuentemente, cómo se hace para imponerla a nivel mundial?) y la renuncia a los créditos adeudados por los países pobres. Si bien esta última propuesta es de más fácil concreción, me pregunto ¿quién en el futuro estará dispuesto a conceder préstamos de los cuales se tema su no restitución?. Todo ello, sumado a la amarga constatación de que a menudo dichos fondos no se han destinado a aliviar las necesidades primarias del pueblo sino a la vil compra de armas?

Vaclav Havel, presidente de la República Checa, en la apertura de la sesión del "Monetary Fund" (1997), luego de haber exaltado la necesidad de continuar con la reestructuración económica de los países subdesarrollados, subrayó que aún más importante es reestructurar el sistema de valores sobre los cuales se apoya nuestra civilización. Principalmente se trata de reforzar el sistema de las normas morales, o sea, la sociedad civil.

Es en este ámbito donde debe desarrollarse la "tercera" globalización, la globalización de la dimensión espiritual de los hombres en todas sus expresiones (culturales, religiosas, asistenciales), de la libertad, la igualdad, la conciencia de la indigencia de miles de seres humanos, la preservación del planeta, etc. etc..

Los artífices de esta globalización no pueden ser los líderes políticos ni mucho menos las multinacionales, sino que deben ser los hombres y mujeres comunes, reagrupados en

organizaciones no gubernamentales con visión universal. Es necesario desarrollar iniciativas sin intereses económicos. Pero para operar adecuadamente deben contar con medios financieros que no pueden ser subsidiados por el Estado y, para preservar su misma libertad, es mucho mejor que no dependan de dichos fondos.

Por otra parte, los Estados, debido a la reducción general de sus ingresos (¡incluso por la globalización misma del efecto de la *tax cut fever!*) están reduciendo drásticamente los “gastos sociales” a la vez que, en general, han demostrado su deficitaria administración.

2. Como he referido anteriormente, Italia ya desde hace tiempo atrás se ha provisto de una legislación (ciertamente perfectible) a fin de desarrollar la sociedad civil a través de entes no profit y, últimamente (1997), mediante un régimen particular previsto por la ONLUS (siglas que se refieren a la “Organizzazioni non lucrative di utilità sociale”). En mi opinión es en este ámbito, como veremos más adelante, donde se debiera insertar el movimiento de las cooperativas.

En lo que se refiere al amplio sector de los entes no profit, se deben identificar una serie de características comunes que pueden resumirse de la siguiente manera:

- *constitución formal*: el ente sin fines de lucro debe constituirse formalmente mediante un documento específico (acto constitutivo, estatuto, etc.) del cual resulte tanto el perfil organizativo como las reglas y modalidades de su funcionamiento;
- *naturaleza jurídica privada*: vale decir, que el ente no pertenezca al ámbito público. Se excluyen además los entes ligados al sector público por un vínculo de control;
- *autonomía de gestión*: las organizaciones no profit deben estar dotadas de una completa autonomía de gestión sin que existan vínculos de control por parte de empresas, ni por parte de sujetos públicos, tal como se ha subrayado en el punto precedente;
- *trabajo voluntario*: en las organizaciones no profit, surge la presencia -ciertamente en proporciones variables- de factores de trabajo adquirido sin vínculo obligatorio de remuneración;
- *no distribución de las utilidades*: se trata quizás del aspecto que mejor califica la realidad representativa de los organismos no profit quienes, precisamente en función de este requisito, se definen como entes “sin fines de lucro”. Los eventuales beneficios generados por la gestión, no pueden distribuirse a los socios -que por ende no ven remunerado el capital aportado- sino que son reinvertidos en la actividad social constituyendo así flujos de autofinanciamiento.

Tal como se ha referido precedentemente, mediante los d.lgs. 4 diciembre 1997, n. 460, se instituyó en Italia, entre los entes no profit, la categoría de las “organizaciones no lucrativas de utilidad social” (ONLUS), con consecuencias de naturaleza fiscal (principalmente facilidades y beneficios).

Pueden ser calificadas como tal, las asociaciones, los comités, las fundaciones, las sociedades cooperativas y los demás entes de carácter privado, posean o no personería

jurídica, cuyos estatutos o actos constitutivos -instrumentados bajo la forma de acto público o escritura privada autenticada o registrada- prevean expresamente:

- a) el desarrollo de actividades en uno o más de los siguientes sectores:
  - 1) asistencia social y socio-sanitaria;
  - 2) asistencia sanitaria;
  - 3) beneficencia;
  - 4) instrucción;
  - 5) formación;
  - 6) deporte amateur;
  - 7) tutela, promoción y valorización de los bienes de interés artístico e histórico;
  - 8) tutela y valoración de la naturaleza y del ambiente, con exclusión de la actividad habitual de recolección de residuos y reciclado de residuos urbanos, especiales y peligrosos;
  - 9) promoción de la cultura y el arte;
  - 10) tutela de los derechos civiles;
  - 11) investigación científica de particular interés social, desempeñada directamente por fundaciones o asignadas por estas a universidades, entes de investigación y otras fundaciones que la ejercen directamente;
- b) la prosecución exclusiva de finalidades de solidaridad social;
- c) la prohibición de desarrollar actividades distintas de aquellas mencionadas en la letra a), con excepción de las actividades directamente vinculadas a ellas;
- d) la prohibición de distribuir, aún de manera indirecta, utilidades y saldos positivos de gestión, fondos, reserva o capital durante la vida de la organización, a no ser que la destinación o distribución no sean impuestas por ley o sean efectuadas a favor de otras ONLUS que por ley, estatuto o reglamento forman parte de la misma y unitaria estructura;
- e) la obligación de emplear las utilidades o remanentes positivos de gestión para la realización de las actividades institucionales y las directamente vinculadas a estas;
- f) en caso de disolución, por cualquier causa, la obligación de entregar su patrimonio a otras organizaciones no lucrativas de utilidad social o afectarlo a fines de utilidad pública;
- g) la obligación de redactar el balance o rendición de cuentas anual;
- h) regulación uniforme de la relación asociativa y de las modalidades asociativas dirigidas a garantizar la efectividad de dicha relación, excluyendo expresamente la temporalidad de la participación a la vida para la aprobación y las modificaciones del estatuto y los reglamentos y para la nominación de los órganos directivos de la asociación;
- i) en la denominación y cualquier signo distintivo o comunicación dirigida al público, el uso de la locución “organizzazione non lucrativa di utilità sociale” o las siglas “ONLUS”.

Se entiende que se persiguen fines de solidaridad social cuando las cesiones de bienes y prestaciones de servicios que se refieren a las actividades estatutarias en los sectores de la asistencia sanitaria, la instrucción, la formación el deporte amateur, la promoción de la cultura y el arte y la tutela de los derechos civiles, no están realizadas en beneficio de los

socios, asociados o participantes -así como los demás sujetos indicados en la letra a) del inciso 6), sino que dichas actividades estén dirigidas a beneficiar a:

- a) personas en situación de desventaja en razón de condiciones físicas, psíquicas, económicas, sociales o familiares;
- b) integrantes de colectividades extranjeras, limitándose a las ayudas humanitarias.

El principal beneficio fiscal está constituido por la exclusión del impuesto a las rentas por cuanto el desenvolvimiento de las actividades institucionales no constituye ejercicio de una actividad comercial (que, en principio, es el presupuesto para la aplicación del tributo).

Ésta es seguramente la principal facilidad de las Onlus, que siguen siendo contribuyentes normales en las demás categorías de rédito (así por ejemplo sobre los fabricados de propiedad del organismo), dejando a salvo, como se ha dicho, la renta de empresa.

A fin de que sean beneficiadas, es necesario que se trate de actividades comerciales que se manifiesten como actividades institucionales, es decir, aquellas indicadas de manera taxativa por la ley referida.

Incluso para las actividades vinculadas se prevé una des-fiscalización en sentido restrictivo, en cuanto sus beneficios son considerados por la ley como beneficios que no componen la formación de la renta imponible.

Reiteramos, las actividades beneficiadas con las facilidades antes expuestas son aquellas actividades estatutarias desarrolladas en los sectores típicos de las Onlus, mientras que se definen como actividades conexas aquellas de asistencia sanitaria, instrucción, formación deporte amateur, promoción de la cultura y el arte, así como aquellas actividades integrantes y accesorias de las actividades institucionales.

Con respecto a dichas actividades “conexas”, debe tenerse en cuenta que, cualquier sector en el que se manifiesten, las actividades comerciales no deben prevalecer con respecto a las institucionales y, en todos los casos, los respectivos beneficios no deben superar el 66% de los costos globales de la organización.

Siempre persiguiendo el fin de atraer el aporte de medios a las ONLUS, otro beneficio fiscal está constituido por la posibilidad que tienen aquellos que han aportado de deducir el 19% del impuesto personal, si se trata de personas físicas, evaluado conforme al monto donado hasta el límite máximo de 200 euros al año; si, en cambio, se trata de aportes empresariales el límite es el 2% de la renta imponible.

Evidentemente son importes demasiado modestos (especialmente en lo que se refiere a las personas físicas) para lograr un adecuado financiamiento esencial para la vida y el desarrollo de las ONLUS.

Por otra parte, recientemente se ha incorporado una modificación sumamente importante para el financiamiento del “voluntariado”.

No obstante las restricciones financieras, mediante la ley 14 maggio 2005, n° 80, se admitió la deducibilidad de la erogaciones en favor de las Onlus, realizadas en dinero o en especie, por un importe igual al 10 % de la renta imponible de las personas físicas y las sociedades, en el límite de los Euros 70.000 anuales.

A su vez, resultan necesarias oportunas intervenciones legislativas para superar graves dudas interpretativas sobre la normativa de las ONLUS que frenan su desarrollo. Piénsese que la Agencia fiscal de ingresos públicos, recientemente ha excluido de los beneficios a las fundaciones que se ocupan de la investigación oncológica, a falta de una previsión expresa en el art. 10 del reglamento de la ley constitutiva, disposición esta que después de cinco años ¡aún no ha sido sancionada!

**3.** Como he manifestado precedentemente, la sociedad civil crece también a través del desarrollo de las cooperativas.

El fenómeno cooperativo (en el significado propio de este término, vale decir, haciendo referencia a las modernas formas organizativas de empresas que se comprenden en dicho fenómeno) se ha originado en Italia hacia la mitad del siglo XIX, en reacción a los efectos del sistema capitalista: basada en una solidaridad de categoría que ya se había puesto de manifiesto en organizaciones de defensa -tales como los sindicatos, o de asistencia tales como las sociedades de socorro mutuo-, surge la organización de las economías individuales en formas asociativas con el objeto de asumir y ejercer a favor propio la actividad de empresa en el campo del consumo, originariamente, para luego extenderse al crédito, la producción y el trabajo.

Ligado inicialmente a la lucha de clases, el fenómeno cooperativo luego se desarrolló autónomamente, aunque siempre permaneció vinculado -especialmente en ciertos países europeos- a la acción sindical y especialmente a la actividad de las clases menos pudientes.

Una forma jurídica propia junto a la autonomía de desarrollo, han llevado al fenómeno cooperativo a revestir un rol fundamental en el cuadro general de la economía actual, con el reconocimiento constitucional (art. 45 CN) de que la cooperación posee carácter de mutualidad y sin fines de especulación privada asegura la promoción y su crecimiento a través de medios más idóneos que le son requeridos al legislador.

También otras legislaciones europeas, si bien no en el mismo nivel de la legislación italiana, han dictado normas dirigidas a favorecer el desarrollo de las cooperativas.

Este fenómeno se produce esencialmente como consecuencia de una especial identidad o afinidad de intereses, fundamentalmente económicos, entre diversos sujetos. Mientras en las manifestaciones ordinarias de ejercicio colectivo de empresa preexiste -entre aquellos que le dieran vida- una genérica comunión de intereses y propósitos que se desarrollan y se determinan concretamente solo al momento de ejercer efectivamente la organización de la empresa; en el hecho cooperativo, en cambio, preexiste una identidad de determinadas “necesidades” económicas, susceptibles de ser satisfechas a través de un cierto ejercicio (colectivo) de empresa, es decir, una comunión de intereses bien determinada y calificada.

Precisamente para diferenciarse de otras formas asociativas de contenidos y fines económicos, como pueden serlo los sindicatos o una asociación de usuarios o consumidores, etc., la organización cooperativa da vida a una empresa y, por ende -en el sentido específico de la expresión- postula la existencia de una organización de empresa: esta no es una “obra de beneficencia”, una “institución caritativa”, sino una verdadera empresa económica como organización dirigida a “conseguir genuinos fines económicos de modo económico”, es decir, tendientes “a producir bienes económicos con un costo menor al cual se podrían obtener por otros medios, con beneficio para aquellos que son socios de la empresa”.

Esta organización en forma cooperativa, desde el punto de vista económico no constituye una nueva noción o categoría de empresa económica. En efecto, en sus manifestaciones exteriores, la empresa cooperativa no se distingue de la empresa económica: la diferencia se basa en la estructura del sujeto emprendedor, por el hecho de que éste está formado por usuarios de una misma actividad de empresa y que dicha estructura está dirigida no a la búsqueda de una utilidad genérica e ilimitada sino que más bien tiende a conceder a cada uno de sus miembros una ventaja económica, esencialmente, en la medida de su utilización en la actividad de la empresa social.

En la cooperativa, los asociados no se proponen conseguir una utilidad ilimitada, sino que simplemente se busca eliminar un intermediario especulador, sustituyéndose colectivamente en dicha función. Así entonces, se tiende a no sufrir aisladamente el ciclo económico usual, sino a cerrar junto a los otros un ciclo propio y específico, creando un organismo de empresa que propenda a la satisfacción de las necesidades económicas idénticas o compartidas por los pertenecientes a esta categoría, llamando a estos a reunirse, aún echando mano a elementos extra-económicos, que vengan a reforzar la cohesión de la organización. Sus miembros buscan en la potenciación de este organismo de empresa la seguridad de la ventaja individual, pero al mismo tiempo limitan esta ventaja en la medida que resulta necesaria para la solidaridad de clase o la lealtad de categoría, lo que precisamente induce a reducir la diferencia (pero no busca anularla ya que acarrearía la disminución del interés económico del cooperador a seguir siéndolo) entre el precio de la prestación realizada o recibida por el socio y aquel valor de mercado respectivo, con la intención de extender los beneficios de la actividad de empresa al mayor número posible de adherentes. Este es el conocido principio de la “puerta abierta” a la admisión de nuevos socios, que viene a significar la relación de funcionalidad, y más aún, de la mayor funcionalidad posible de la cooperativa con respecto a la categoría de su origen. La verdadera esencia de la cooperativa aparece en esta relación de funcionalidad que altera las rígidas leyes de la economía: el principio de la “puerta abierta” que, en mayor o menor medida ha sido seguido por las distintas legislaciones, es precisamente la expresión más típica de esta particular configuración de la cooperativa.

En lo que se refiere a las concretas modalidades de consecución del beneficio cooperativo individual, pueden observarse distintos criterios. Con respecto a los socios, la cooperativa puede aplicar el precio corriente de mercado a las prestaciones efectuadas a su favor, así entonces, puede repartir entre los socios el saldo positivo del balance en la medida en la

cual cada uno contribuyó a la formación del mismo, vale decir, en relación al volumen de la actividad del socio prestada a la sociedad, o bien, en relación a las “ocasiones de incremento” provistas por el socio para con la cooperativa. Asimismo, puede aplicar el precio más conveniente para el socio, efectuando luego al final del ejercicio el cálculo del “saldo” debido por el socio con referencia la saldo activo del balance verificado (siendo claro que el precio de la prestación no resulta perfectamente determinable al momento en el cual ésta es realizada atento la imposibilidad de tener en cuenta su específica incidencia con respecto a los gastos generales, etc.): este método de reparto puede ser combinado con el normal sistema de distribución de las utilidades, por el cual se tiene en cuenta la entidad de la participación capitalista del socio, y por ende su concurso, de esta forma, al éxito de la empresa.

Desde el punto de vista jurídico, los fines y caracteres de la mutualidad cooperativa, es decir, de la gestión de servicio de una empresa efectuada con intención cooperativa, como ya se delinearán, sustancialmente dan lugar a un esquema dirigido a:

- 1) asegurar la participación de los socios en la actividad de la empresa, en el interés personal y colectivo de estos. Puesto que la gestión cooperativa es una gestión de servicio antes que una rendición de cuentas, es claro que el ordenamiento de la sociedad cooperativa debe garantizar, e inclusive presupone, la participación del socio en la actividad de la empresa. Por ende, reconocerle este derecho deja a salvo la determinación, cuando sea necesario, (por medio de la figura de las prestaciones accesorias) de su obligación de colaborar en el interés de la colectividad organizada, allí cuando precisamente su colaboración esté en relación instrumental directa con respecto a la ventaja comparativa del conjunto de los socios (como sucede, por ejemplo, en la cooperativa de trabajo);
- 2) en vista a los diversos criterios de gestión ya apuntados, el esquema se dirige a los efectos de determinar un método de reparto del excedente activo en virtud del cual en la cooperativa se resguarde además el interés moral del socio -a través del rescate de su dependencia del empresario intermediario especulador- teniendo en cuenta su necesidad económica, vale decir, un método que le permita su satisfacción de manera más conveniente que si se hubiera dirigido directamente al mercado general.;
- 3) a asegurar la funcionalidad del organismo cooperativo con respecto a una determinada categoría o grupo en sentido sociológico, fijando, por un lado, la máxima fungibilidad de la persona de los socios (pero siempre refiriéndose a la “categoría” que caracteriza dicho organismo) y, por el otro lado, anclando al organismo mismo a las necesidades y exigencias de dicha categoría.

4. El ordenamiento italiano, también en cuanto se refiere a las cooperativas ha identificado en los beneficios fiscales el medio más idóneo para favorecer el desarrollo y el crecimiento de dicho sector (tal como se auspicia en el art. 45 de la Constitución) y prevé algunas disposiciones favorables para la reducción de la carga fiscal, especialmente en el ámbito de la imposición directa.

La reciente ley de reforma del derecho societario (d.lgs. 17 gennaio 2003, n. 6), que entrará en vigor el 1° de enero del 2004 ha individualizado dos modelos de sociedades cooperativas:

- la sociedad cooperativa “a mutualità prevalente” (de mutualidad o asistencia prevaleciente);
- la sociedad cooperativa “a mutualità non prevalente” (de mutualidad no prevaleciente).

Sociedades cooperativas de mutualidad o asistencia prevaleciente son aquellas (art. 2512 c.c.) que:

- 1) desempeñan sus actividades preferentemente a favor de los socios, consumidores o usuarios de bienes o servicios (cooperativas de consumo y usuarios);
- 2) en el desarrollo de su actividad, se valen preferentemente de las prestaciones laborales de los socios (cooperativas de producción-trabajo y servicios);
- 3) en el desarrollo de su actividad, se valen prioritariamente de los aportes de bienes o servicios realizados por los socios (cooperativas agro-industriales y entre empresarios y profesionales).

Los criterios para definir si la actividad es “prevaleciente”, basado en el límite cuantitativo del 50%, se individualizan por cada sector cooperativo y resultan ser los siguientes:

- a) los ingresos de las ventas de bienes y las prestaciones de servicios hacia los socios debe superar el 50% del total de los ingresos de las ventas y las prestaciones;
- b) el costo del trabajo de los socios debe ser superior al 50% del total del costo del trabajo (salarios y estipendios, cargas sociales, etc.);
- c) el costo de la producción por los servicios recibidos por parte de los socios, o bien, por los bienes aportados por los mismos, deben ser superior al 50% del total de costos de los servicios, las mercaderías o materias primas adquiridas o aportadas.

Asimismo, la cooperativa de mutualidad prevaleciente debe prever en su estatuto:

- 1) la prohibición de distribución de dividendos en medida superior al interés máximo de “bonos postales fructíferos”, aumentado en 2,5 puntos con respecto al capital efectivamente depositado;
- 2) la prohibición de remunerar los instrumentos financieros ofrecidos en suscripciones a los socios cooperadores en una medida que supere los 2 puntos del límite previsto para los dividendos;
- 3) la prohibición de distribuir las reservas entre los socios cooperadores;
- 4) en caso de disolución de la sociedad, la obligación de reintegrar la totalidad del patrimonio social a los fondos mutuales para la promoción y el desarrollo de la cooperación. Solo es factible la deducción del capital social y los dividendos eventualmente madurados.

Las disposiciones fiscales de carácter privilegiado se aplican únicamente a las cooperativas de “mutualidad prevaleciente”. Entre dichos beneficios, los principales resultan ser aquellos referidos a la imposición a los réditos y consisten en las siguientes:

- no es imponible la cuota de utilidad destinada al aumento del capital social;
- no es imponible el reembolso a los socios trabajadores en una medida que no supere el 30% de los tratamientos retributivos globales, así como el reembolso a los socios consumidores destinados al aumento de capital social;
- no son imponibles las sumas destinadas a las reservas indivisibles, aplicables:

- en todo caso a la cuota -que es del 30% - de las utilidades anuales destinadas a la reserva mínima obligatoria;
- al 39% de la cuota de las utilidades netas anuales destinadas a reserva indivisible. Para las sociedades cooperativas agrícolas y de pequeña pesca, y sus consorcios la cuota se eleva al 60% (hasta el año 2001 la no imposición no abarcaba todas las utilidades societarias destinadas a reserva indivisible).

Las cooperativas distintas a las referidas cooperativas de “mutualidad prevaleciente”, poseen un tratamiento fiscal idéntico al previsto para las sociedades de capitales.

VICTOR UCKMAR  
Profesor emérito de la Universidad de Génova