

Capítulo V: Cooperativas de viviendas

1.- Panorámica xeral

1.1.- Finalidade do cooperativismo de vivendas

As cooperativas de vivendas teñen como obxectivo a atención dunha necesidade: o acceso á vivenda a través dunha fórmula societaria autoxestionada e controlada polos propios socios na busca de mellores condicións de prezo e calidade. En calquera caso, factores controlados e determinados na medida do posíbel polos propios socios cooperativistas no interese de procurar unha vivenda á marxe do mercado promotor inmobiliario de carácter xeral. Promotor alleo en gran parte á vontade e capacidade de decisión das persoas que, en definitiva, son os compradores dela, é dicir os propios consumidores.

A demostración histórica e contemporánea sobre a efectividade de cooperativizarse no sector de colectivos profesionais, laborais, de amizade ou gremiais, é unha constante na realidade do cooperativismo que estamos tratando.

Pasado o tempo constátase que se ben inicialmente o cooperativismo de vivendas estaba conformado por colectivos con algún elemento en común, ou colectivos de sectores desfavorecidos, ou por iniciativas políticas ou administrativas de carácter social, na actualidade é unha fórmula societaria de acceso á vivenda que irrompe e interesa á cidadanía en xeral. Isto con independencia da súa pertenza ou non a un colectivo determinado. Con esta finalidade artículase un grupo á busca da propiedade dunha vivenda digna ao mellor custo, calidade concertada e baixo o control e a participación do propio interesado como consumidor e socio ao mesmo tempo, cos dereitos que carrega a determinación das decisións estratéxicas da promoción inmobiliaria.

Estas cooperativas desenvolven o seu obxecto social e actividade económica no delicado sector do mercado inmobiliario e da construción, en moitos supostos con axuda oficial, dun ou doutro xeito. Esta

é a razón pola que non resulta estraño que en ocasións se faga referencia ás falsas cooperativas, cooperativas inducidas ou aparentes, derivadas do propio fenómeno especulativo característico do sector na actualidade. Podemos observar a aparición na creación do actual cooperativismo de vivendas, de profesionais do negocio inmobiliario que, en ocasións, semellan alleos ao obxectivo fundacional e cooperativista desta clase de entidades. Isto non desvirtúa nin a necesidade da súa existencia nin a súa propia finalidade como figura adecuada e necesaria na satisfacción dunha necesidade principal e preocupante para a cidadanía considerada no seu conxunto. Os excesos, de existiren, deben corrírse a través dunha normativa e mecanismos de control axeitados, pero non deberan conducirnos por xeneralización de problemas ou crises conxunturais á descualificación global do movemento.

Na actualidade apréciase que as cooperativas de vivenda gozan de vitalidade e que seguen mantendo un espazo no mercado inmobiliario, dado o volume crecente de promocións inmobiliarias en réxime cooperativo, sobre todo en certas zonas xeográficas da nosa comunidade.

As cooperativas de vivendas, con importantes antecedentes históricos que sería prolixo reflectir, cumpren una importante finalidade social para a cidadanía no seu conxunto, e resultan unha fórmula acreditada como medio de acceso á vivenda a través de promocións controladas e xestionadas, en gran parte, polos propios adquirentes das vivendas obxecto da promoción. En definitiva, a súa existencia e finalidade, e non caprichosamente, segue considerándose necesaria, polo que require o apoio dos diferentes organismos públicos para o seu estímulo, constitución e desenvolvemento.

O obxecto e finalidade das cooperativas de vivendas vén expresamente recollido na nosa lexislación autonómica, na Lei 5/1998, de 18 de decembro, de cooperativas de Galicia (Art. 120). Segundo esta, teñen por obxecto procurar vivendas e/ou locais para os seus socios. Tamén poderán procurar edificacións e instalacións complementarias, e a rehabilitación de vivendas e locais, elementos, zonas ou edificacións e instalacións complementarias.

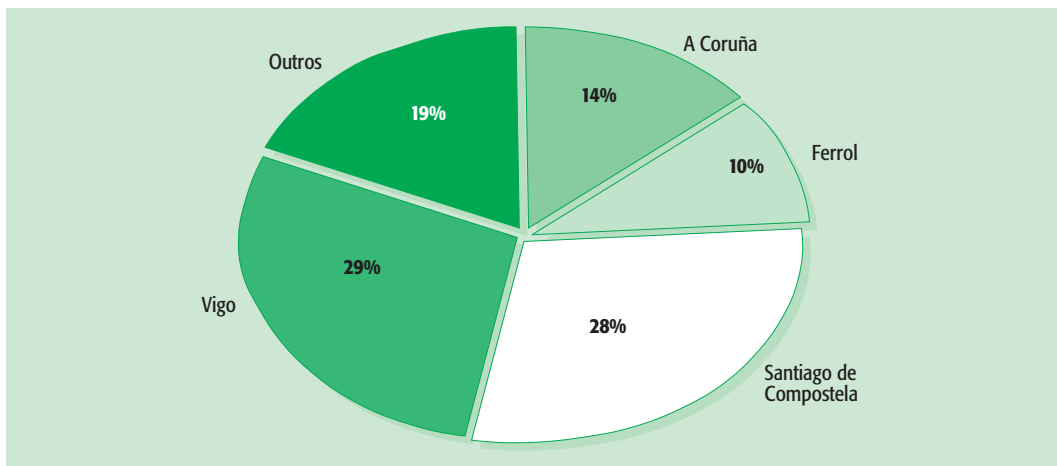
Outro dos requisitos que diferenzan a esta clase de cooperativas doutras, é a duración determinada, contemplada como esixencia legal na Lei Galega (Art.120). Expresamente dispónse que, agás que a cooperativa reteña a propiedade ou ben a normativa específica aplicábel estableza un prazo superior, constituiranse por tempo determinado fixado estatutariamente, e deberán disolverse por cumprimento do seu obxecto social finalizada a execución da promoción e entrega de vivendas e locais. En todo caso deberán facelo aos dous anos desde a data de outorgamento da licenza municipal de primeira ocupación.

A finalidade última das cooperativas de vivendas ten unha natureza instrumental como é a de adquirir unha vivenda ou local en réxime cooperativo mediante a autopromoción e xestión directa polos propios adquirentes ou socios cooperativistas. Polo demáis, rexen para ela os mesmos principios cooperativos ca para o resto de clases. Resulta un método social idóneo de acceso á propiedade da vivenda, baixo a asunción do control e a responsabilidade da promoción polos propios interesados na súa adquisición, especialmente para o sector da cidadanía con menores medios ou posibilidades de compra no mercado.

1.2.- Situación actual do cooperativismo de vivendas en Galicia e distribución xeográfica

O 57% das 70 cooperativas de vivenda galegas da actualidade, sitúanse nos concellos de Santiago de Compostela e Vigo, que sumadas ás situadas nos concellos da Coruña e Ferrol acadan o 81% das promocións de vivendas en réxime cooperativo en Galicia. No 19% restante, unicamente se atopan porcentaxes significativas en Ponteareas co 5% e Pontevedra co 4% (GRÁFICO 1). En síntese, o cooperativismo de vivendas en Galicia está vinculado a núcleos urbanos da súa vertente occidental, no eixe de cidades que parecen ter unha maior proxección de futuro e céntrase fundamentalmente en Santiago de Compostela e Vigo.

GRÁFICO 1 Cooperativas de vivendas activas por concellos.



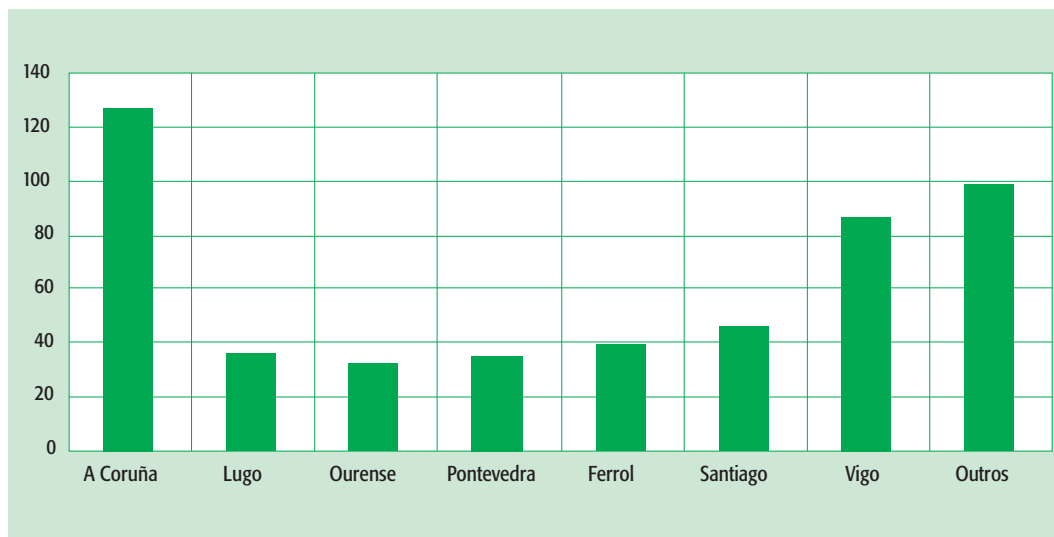
Fonte: Elaboración propia.

Desde un punto de vista histórico, da análise dos datos rexistrados acumulados, confírmase que a creación de cooperativas estivo fortemente asociada ao desenvolvemento urbano en torno ás sete cidades con maior densidade poboacional de Galicia. As 99 cooperativas que non forman parte do desenvolvemento vinculado ás referidas cidades repártense entre 55 concellos, na maioría dos casos cabeceiras de comarca, sen que se constaten valores significativos superiores a 3 entidades, agás casos puntuais como as 10 cooperativas constituídas en Cangas, as 7 de Ponteareas, as 6 de Monforte de Lemos ou as 4 das Pontes de García Rodríguez. (GRÁFICO 2)

No que respecta ao ritmo anual de creación, o seu punto máis alto sitúase entre os anos 1967 e 1978 cun total de 233 entidades, o que dá unha media de máis de 19 cooperativas por ano, se ben no reparto anual significábase especialmente o ano de 1976 con 43 cooperativas constituídas. A partir de 1978 o ritmo ralentízase e constátase unha media de menos de 7 cooperativas por ano, con só cinco anos que chegaron a superar a barreira de 10 (1980, 1990, 1995, 1998 e 2002). Resultou especialmente escasa a

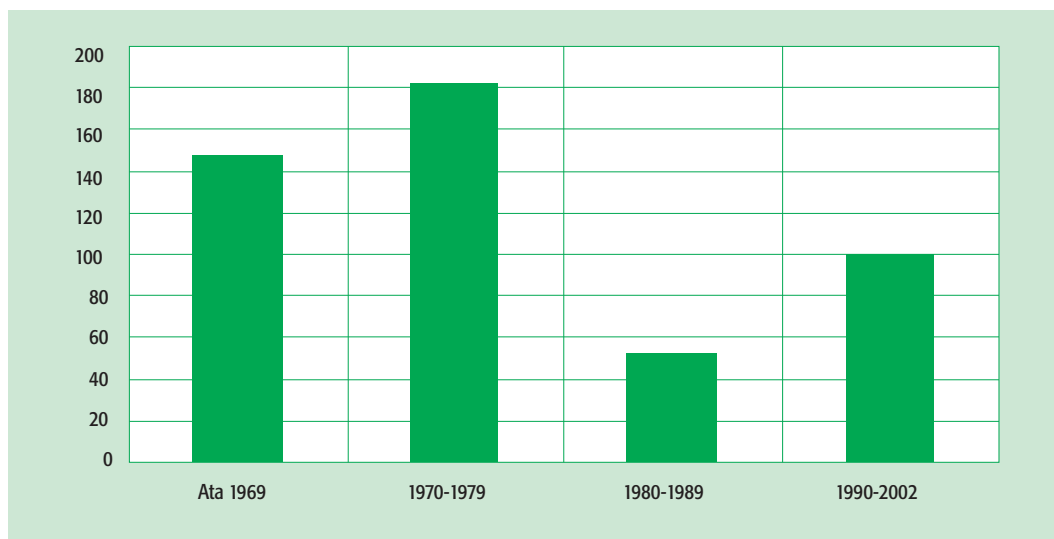
creación de cooperativas nos anos 1981 e 1987 cunha única entidade, e 1989 e 2000 con dúas por ano (GRÁFICO 3).

GRÁFICO 2: Número de cooperativas de vivendas inscritas por concellos.



Fonte: Elaboración propia.

GRÁFICO 3: Número de cooperativas inscritas.



Fonte: Elaboración propia.

En canto á orixe do actual cooperativismo na nosa comunidade, a idea de creación da cooperativa parte maioritariamente de terceiros e como motivación principal dos socios figura a expectativa de acadar unha mellor relación calidade/prezo ca no mercado. Valórase, xa que logo, máis a condición de consumidor ou comprador de vivenda cá de socio da cooperativa. As promocións realízanse tanto de forma estritamente privada como pública, se ben é difícil coñecer o alcance do que os entrevistados cualifican como promoción pública, no grao real da súa localización neste concepto

O carácter protexido ou non da promoción non resulta definitorio da creación da cooperativa. Tampouco ten especial transcendencia o capital social, que non supera a media de 300 euros por socio e que ademais se mantén inalterábel desde a constitución da cooperativa. Isto non supón un elemento significativo no financiamento da promoción, que descansa maioritariamente nos préstamos bancarios. A estrutura empresarial caracterízase pola utilización de xestores alleos, o que determina a inexistencia de traballadores asalariados.

1.3.- Promotores e tipos de promoción

A cooperativa na súa calidade de promotora da edificación para a adquisición das vivendas para os seus propios socios cooperativistas, accede e desenvolve no mercado inmobiliario a súa actividade promotora por diferentes medios e sistemas.

1.3.1.- Promoción non protexida

É aquela na que a actividade promotora da cooperativa se desenvolve allea ás diferentes posibilidades de promoción de protección pública existentes na actualidade.

É dicir, promove na súa integridade de forma estritamente privada cos recursos financeiros propios e alleos de que dispoña e obteña. Non se beneficia de axuda pública ningunha relacionada coa vivenda ou a promoción, máis alá das axudas xerais para as cooperativas con independencia do seu obxecto ou clase, e os beneficios fiscais inherentes á súa condición de cooperativa fiscalmente protexida.

Do resultado das consultas realizadas ao obxecto de documentar, entre outros, este libro, e coas limitacións inherentes a calquera traballo destas características, podemos deducir que as promocións deste tipo que na actualidade se desenvolvan ou están en proceso, representan case o cincuenta por cento da totalidade das promocións en curso¹. Este é un dato que debemos ter en conta como reflexo da confianza da cidadanía na fórmula cooperativa de vivendas, e que a administración debera ter en conta á hora de articular as súas políticas correspondentes.

1. Das cooperativas de vivendas consultadas, o 43% son de promoción privada, resultando o 57% restante de promoción oficial, se ben non se coñece o réxime de protección ou de axuda oficial do que son beneficiarias.

1.3.2.- Promoción con protección pública

O enfoque sobre esta cuestión é, dada a diversidade existente nos diferentes corpos normativos e plans plurianuais establecidos polas administracións públicas, do máis diversa e complexa.

Dentro das posibilidades das promocións con protección pública, atopámonos nas súas diferentes modalidades coas de antano e as de hoxe; é dicir:

- Vivenda de Protección Oficial de réxime xeral.
- Vivenda de Protección Oficial de réxime especial.

Estas dúas figuras, de creación estatal, foron creadas e reguladas polo Real decreto lei 31/1978, de 31 de outubro, que tiveron o seu reflexo nos propios corpos normativos autonómicos.

- Vivendas declaradas protexidas, reguladas polo Decreto autonómico 345/1998, de 20 de novembro (DOG 236, de 4 de decembro de 1998).
- Vivendas de protección autonómica –referencia obrigada e única, cando menos no presente– reguladas no Decreto 199/2002, de 6 de xuño (DOG 113, de 13 de xuño de 2002).

As dúas últimas figuras foron creadas pola propia Comunidade Autónoma.

Con independencia do comentado calquera promoción cooperativa de vivendas de protección oficial, deberá ter en conta:

- O Real decreto 2028/1995, de 22 de decembro, sobre condicións e acceso ao financiamento cualificado estatal de protección oficial promovidas por cooperativas de vivendas.
- O Real decreto 1186/98, de 12 de xuño, en relación co Real decreto 1190/2000 e o Real decreto 115/2001, relativos a medidas de financiamento de actuacións protexidas en materia de vivenda.
- O decreto 345/1998, de 20 de novembro, polo cal se establecen as axudas públicas en materia de vivenda a cargo da Comunidade Autónoma de Galicia, así como as de xestión das previstas no Real decreto 1186/98, coas modificacións recollidas no Decreto 85/01, de 6 de abril.

A propia Lei de cooperativas de Galicia no seu artigo 120. 5, dispón que as cooperativas de vivendas terán dereito á adquisición preferente de terreos de xestión pública para o cumprimento dos seus fins específicos.

En definitiva, e por árido que resulte o panorama normativo e burocrático que acabamos de comentar, haberá que supor que con maior complexidade no seu desenvolvemento práctico, é un reflexo da especial consideración que teñen na actualidade as cooperativas de vivendas no sistema de protección e fomento desta particular fórmula asociativa. É, sen dúbida, unha fiel consecuencia do mandato superior contemplado na nosa constitución, e do coñecemento das súas posibilidades por parte das administracións públicas en xeral.

Das enquisas realizadas con obxecto deste traballo dedúcese, como quedou dito, que algo máis da metade das promocións de vivendas en réxime cooperativo, teñen algunha relación cos réximes de protección pública. En consecuencia, resulta unha cuestión de importancia significativa a promoción de vivenda protexida e a oferta de solo protexido, que aínda debera estudarse con maior detemento para a súa maior potenciación a través dos diferentes organismos e foros administrativos.

1.3.3.- Réxime de alugueiro

Esta é unha opción establecida nas normas sectoriais cooperativas, sen que ata a data, que se coñeza, tivera virtualidade significativa ningunha.

En calquera caso, é unha fórmula que convén ter en conta, dada a actualidade do tema que estamos tratando, como unha fórmula máis para posibilitar o acceso á vivenda en réxime de alugueiro por parte de mozos e outros colectivos con reducido poder adquisitivo.

1.3.4.- Adquisición do solo

A busca e adquisición de solo edificábel resulta un dos aspectos máis complexos e problemáticos para as cooperativas de vivendas, configuradas como grupo que nace con interese de desenvolver unha promoción para a obtención dunha vivenda.

Do resultado da globalidade das enquisas realizadas tanto ás cooperativas directamente como a axentes cualificados, evidénciase que o acceso ao solo tanto privado como público dificulta o desenvolvemento de máis promocións en réxime cooperativo. Sen poder esquecer que o predio debe reunir os requisitos adecuados, ademais, para atender á globalidade da cooperativa de vivendas que se pretenda constituír ou se constituía.

Ao dito anteriormente debemos engadir que resulta laborioso conformar un grupo suficiente de persoas que acorden conxuntarse nunha promoción sen a garantía dun solo que posibilite o cumprimento, con garantías a curto e medio prazo, das súas aspiracións ou das súas expectativas de satisfacción dunha necesidade co esforzo dos aforros familiares.

Conclúese das consultas realizadas que na adquisición do predio para a promoción cooperativa participaron de forma maioritaria terceiros, que, con carácter previo deberan ter finalizado

a concentración de interesados en formar parte da cooperativa. Tamén se conclúe que na adquisición do predio existiu intervención de axentes públicos

Que dúbida cabe, que a política pública en relación coa promoción de vivendas de protección pública, nos seus diferentes réximes, en fórmula cooperativa é unha realidade crecente e posta de manifesto a través dos seus propios corpos normativos. E é precisamente neste extremo onde aínda se deba incidir con maior determinación e vontade, apostando dunha forma decidida, e esixindo ao mesmo tempo e como contrapartida e garantía da intervención dun organismo público, as maiores garantías de control, seguridade e transparencia. Non é unha fórmula máxica, simplemente é unha fórmula máis e socialmente importante, sen detrimento, como non debera ser doutro modo, da promoción empresarial estritamente privada, incluso en réxime cooperativo, que, segundo as enquisas realizadas, realizaron de forma moi minoritaria a adquisición do predio de forma directa.

Os entrevistados demandan maior intervención e compromiso das diferentes administracións co cooperativismo de vivendas, incluso a través de facilitar o seu acceso a solo público, e en réxime de protección, dada a finalidade social destas cooperativas que mesmo chegan a solicitar unha discriminación positiva no seu favor.

O certo é, tal e como sinalamos, que o acceso ao solo resulta un dos factores máis complexos co que se atopan as cooperativas á hora de perseguir os seus obxectivos promotores. Aínda máis se temos en conta que necesitan normalmente, pola súa dimensión social, terreos non só urbanisticamente idóneos senón de importante tamaño e edificabilidade para atender a demanda de vivenda dos seus socios consumidores. Así mesmo, resulta cando menos difícil comprometer ás persoas nun proxecto cooperativo sen posesión previa do solo por parte da sociedade.

Ao anterior debemos engadir, e así se conclúe da mostra, a mecánica dos concursos e subastas para adquirir solo público por necesidades ou dificultades financeiras das propias administracións e obviamente da local, dado que o urbanismo segue sendo unha das fontes principais de financiamento dos entes locais. Isto incide obviamente na carestía dos prezos das vivendas e resulta un inconveniente para as cooperativas.

Como consecuencia, a problemática indicada pode dar lugar a frustradas experiencias cooperativas por imposibilidade de obter o solo adecuado necesario e nas condicións óptimas, para o desenvolvemento dunha promoción destas características.

2.- Actividades económicas en relación co contorno

2.1.- Acceso á vivenda no contorno urbano

A cooperativa de vivendas galega sitúase nun contorno urbano caracterizado pola súa localización en zonas dinámicas e desenvolvidas, que constitúen na historia máis recente os polos de atracción de

asentamentos poboacionais. O elevado número medio de socios e en consecuencia de vivendas a que alcanza a promoción (176), resulta significativo en relación co tipo de edificación que se promove: xeralmente edificios de vivendas con uso residencial e secundariamente comercial, para o aproveitamento dos equipamentos deste último como elementos de financiamento.

Valorativamente resulta una fórmula societaria considerada idónea para a consecución do obxectivo que persegue, por parte de todos os axentes entrevistados, como medio de acceder á vivenda de colectivos cidadáns, con dificultades para acceder ao mercado de promoción de empresa privada, ou de persoas que procuran autoorganizarse na procura dun maior control e decisión sobre a promoción da vivenda que pretenden adquirir.

En calquera caso, é alí onde se detecta a necesidade, e onde a atención desa necesidade pode ter resposta, pola concentración de persoas en idade e situación de adquirir unha vivenda, onde se vén desenvolvendo o cooperativismo de vivendas. O lugar onde estas circunstancias se producen de forma xeral, aínda que non só obviamente, son as cidades, dado o factor aglutinador de persoas que non resulta necesario comentar no presente traballo.

2.2.- Dotacións e equipamentos comerciais

As cooperativas de vivendas, como fórmula de autoorganizarse, poden dotarse daqueles medios lúdicos, de lecer e urbanización, en xeral, que estime oportunos, ao tratarse dunha promoción participada nas súas decisións estratéxicas por todos os que van resultar adquirentes das vivendas. É dicir autopromoven a construción da súa vivenda colectivamente ou en grupo, e dótana dos servizos e equipamentos que conxuntamente interesen e acorden. Os equipamentos comerciais atenden unha necesidade dos residentes na promoción, ademais de poder chegar a ser unha fonte de financiamento complementaria para a propia promoción cooperativa, en beneficio do socio.

Dos datos da nosa mostra conclúese que a maior parte das promocións inmobiliarias desenvolvidas por cooperativas proxectaron e situaron locais comerciais nos seus edificios. Estes, ademais de prestaren un servizo comercial para os adquirentes das vivendas, serven, coa súa venda, como elemento financeiro da propia promoción cooperativa.

2.3.- A súa incidencia no desenvolvemento urbano e no mercado inmobiliario

En certas cidades evidénciase un incremento no desenvolvemento de procesos e promocións inmobiliarios e urbanísticos a través da fórmula cooperativa. Incluso, nalgúns casos, estase a converter nunha referencia frecuente no mercado local inmobiliario, cunha relativa incidencia no conxunto da poboación, que observa con interese e preocupación a adquisición dunha vivenda.

A propia Administración, nos seus diferentes ámbitos, vai tomando boa nota desta circunstancia. É cada día máis sensíbel a esta realidade e ao recoñecemento e incluso estímulo e fomento da fórmula

cooperativa como un elemento ou instrumento válido e adecuado para a atención dunha necesidade xeneralizada. Ve nela unha evidente finalidade social, que incide no desenvolvemento urbano como un factor colaborador e de certo equilibrio no mercado inmobiliario. Que dúbida cabe que a súa incidencia será maior na medida en que a actuación das Administracións públicas afonde nesta política, recoñecéndoa como de interese xeral, facilitando a súa creación e desenvolvemento, mediante políticas adecuadas

Tamén se detecta un certo intrusismo ou incorporación de auténticos promotores privados no sector cooperativo, que operan nel con fins e expectativas alleas ás propias do cooperativismo. Fano a través de cooperativas claramente inducidas e aparentes, a pesar de asumir os riscos os socios cooperativistas. Este feito é incluso posto de manifesto polos propios xestores profesionais entrevistados e advirten da súa existencia e da necesidade do seu control.

En calquera caso, o que todo isto pon en evidencia é que o fenómeno do cooperativismo de vivendas, mesmo a pesar de certos escándalos contemporáneos que afectaron e afectan a algunhas sociedades desta natureza, goza na actualidade de vitalidade e presenza e, probabelmente, dun futuro con boas perspectivas. Semella que se consolidou como un factor a ter en conta pola cidadanía e as administracións na promoción inmobiliaria, no desenvolvemento urbano, nun elemento compensador ou equilibrador, en certa medida, do mercado inmobiliario

As cooperativas son ferramentas que inciden, dada a súa configuración e operatividade, na transparencia e no control de toda a actividade promotora e en todas as súas fases, fronte ao mercado inmobiliario convencional. É un instrumento que evita a especulación ou limita a. É un mecanismo acreditado como método de atención á vivenda social ou protexida para aqueles sectores da poboación máis desfavorecidos ou de menores rendas. É por isto que tamén resulta un bo instrumento nas mans da administración para a potenciación e desenvolvemento das súas políticas públicas.

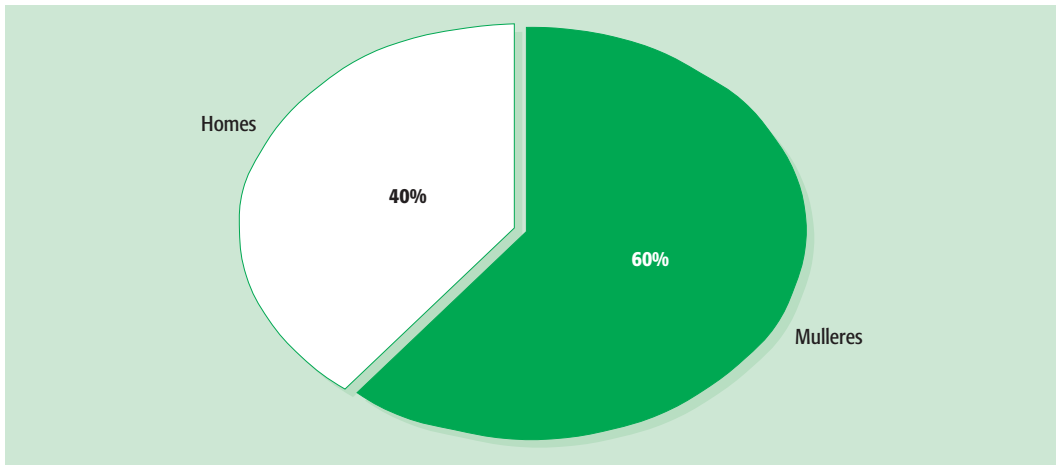
3.- Os socios

Con carácter previo debemos sinalar que os resultados da mostra están un tanto condicionados á hora da seu análise e interpretación por dúas cuestións que debemos ter en conta. A primeira, que gran parte das enquisas ás cooperativas de vivendas foron contestadas ben directamente ou por remisión destas, polos xestores profesionais; e a segunda, que nalgunhas cooperativas foi negado o acceso dos entrevistadores aos socios cooperativistas. Por isto non resultou posíbel coñecer directamente as súas opinións e valoracións.

A proxección dos resultados da consulta, postos en relación co mapa do cooperativismo activo, cifra o número de socios en 12.320. Resulta así, un tamaño medio da promoción de 176 socios.

Na distribución por sexos o 60,44% son homes e un 39,56% son mulleres. Non existe pois unha diferenciación significativa para a incorporación á cooperativa en función do sexo, circunstancia que vén corroborar o carácter mixto das cooperativas mostreadas (**GRÁFICO 4**).

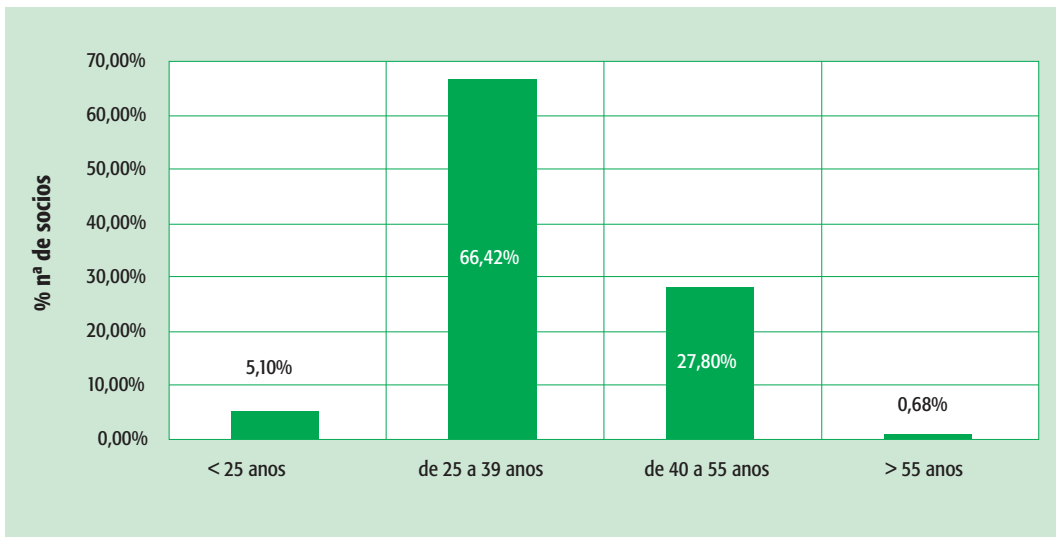
GRÁFICO 4 Distribución dos socios por sexo.



Fonte: Elaboración propia.

A media de idade dos socios da cooperativa acada os maiores valores no tramo entre 25 e 39 anos. Este dato pode resultar indicativo tanto sobre o carácter de primeira vivenda á que maioritariamente acostuma a accederse neste tramo de idade, como sobre a utilidade desta vía para o acceso da xente nova á vivenda. En todo caso, débese salientar que estamos a falar dunha base social nova, onde máis de dous terzos dos socios (71,52%) son menores de 40 anos (GRÁFICO 5).

GRÁFICO 5: Distribución dos socios por idades.



Fonte: Elaboración propia.

O número de socios promotores iniciais sitúase por termo medio en 98 cooperativistas fundadores, non obstante esta cifra debe tomarse coas necesarias cautelas dados os valores mínimos e máximos recollidos que van desde 10 a 199. Con igual cautela débese abordar a lectura de datos relativos a variacións no número de socios, que se ben mostra un incremento medio de 65 cooperativistas por promoción, tamén recolle valores extremos que van desde o incremento de 253 novos socios ata a diminución en 135 socios. Se deixamos á marxe estes valores extremos, o incremento sitúase ao redor dos 105 socios, o que representa unha importante incorporación de novos socios que non formaron parte do proxecto constituínte.

Os socios das cooperativas de vivendas amosan maioritariamente un alto nivel de motivación e implicación, se ben a súa posición na cooperativa resulta máis próxima á dun comprador de vivenda ca á propia de socio promotor. En canto á tipoloxía de socios, non se constatou a existencia de socios distintos dos de clase ordinaria.

Respecto á antigüidade dos socios nas cooperativas, da mostra realizada obsérvase que o 31,9% dos socios entrevistados forman parte da cooperativa desde hai menos de dous anos, mentres un 62,6% levan nela entre dous e cinco anos. Isto reflicte unha media que entra dentro do ordinario dado o tempo que carrega unha promoción inmobiliaria.

Un último dato relativo aos socios refírese á súa homoxeneidade. Ademais da idade e o contorno urbano que teñen en común, detéctase unha procedencia homoxénea, especialmente desde unha perspectiva histórica, que xa se evidencia nun primeiro exame das denominacións das cooperativas inscritas. Así moitas delas fan referencia á actividade ou situación laboral dos socios, incluso a nivel de empresa (CADRO 1).

CADRO 1: Cooperativas de vivendas con referencias á procedencia dos socios na denominación.

Denominación de cooperativas con referencias a empresas	44
Denominación de cooperativas con referencias a profesións	48
Denominación de cooperativas con referencias a actividades	24
Total	116

Fonte: Elaboración propia con datos do Rexistro Central de Cooperativas

Débese indicar por último, que as propias características da promoción de vivendas resultan un elemento favorecedor da homoxeneización dos socios ao estableceren determinadas condicións de entrada, como o prezo e as características das vivendas.

4.- Organización societaria

Como xa quedou comentado con anterioridade, as cooperativas de vivendas son o concurso da vontade dun grupo de persoas que, coa finalidade de adquirir unha vivenda para si mesmos e as súas familias, se autoorganizan e toman parte nas decisións da súa propia promoción inmobiliaria.

Agora ben, ao tratar dunha cooperativa de vivendas non podemos esquecer que, a diferenciación doutras clases de cooperativas, o vínculo cooperativo é temporal, limitado á finalización do proceso inmobiliario coa entrega da vivenda ao comprador socio da cooperativa. É precisamente por esta característica de temporalidade inherente á figura e ao concreto interese o que se circunscribe a pertenza das persoas a esta figura societaria, que o grao de implicación ou participación do socio coa súa cooperativa debe analizarse baixo un prisma diferente ao do resto de socios de outras clases de cooperativas. Estas últimas non nacen, nun principio, cunha duración limitada á consecución dun obxectivo e interese moi determinado desde o seu inicio. Aquí pode ter máis senso falar con maior rigor da existencia e arraigo dun sentimento cooperativista comprometido coa cooperativa e os principios que a informan, e coa actividade societaria e económica que ela desenvolva ao longo do tempo e con ánimo de permanencia.

Por outra parte a presenza de xestores profesionais externos que, sen restaren obviamente as facultades de goberno e representación que competen ao consello reitor, na práctica, asumen gran parte da actividade de xestión da sociedade, configuran unha clase de cooperativa que non deixa de ser un tanto atípica. Isto incide en todo o seu funcionamento ordinario, e nas particularidades e limitacións, nalgúns supostos, da súa propia democracia interna.

Agora ben, en ningún caso podemos perder de perspectiva que o obxectivo buscado pola norma cooperativa é que a norma xeral sexa a xestión directa por parte da cooperativa a través dos seus órganos sociais con responsabilidades de xestión. Como xa se vén realizando por parte de algunhas cooperativas, coa contratación de xerentes e outros profesionais externos na medida en que resulte necesario (arquitectos, avogados, etc...).

Do conxunto do resultado das enquisas realizadas tanto ás propias cooperativas como a diversos axentes cualificados que operan no sector, e aos socios, só se pode concluír que a participación do socio é un elemento primordial deste tipo de promocións baixo esta natureza societaria.

O índice de participación, obviamente é variado, pero en todo caso alto, e se analizamos a porcentaxe de participación naquelas cuestións que poderíamos denominar como decisións estratéxicas, a participación dispárase as máis altas cotas.

A participación do socio tradúcese nas reunións da Asemblea Xeneral, das que se celebran habitualmente máis dunha ao ano. A asistencia resulta irregular e vai en función da importancia dos asuntos da orde do día e, como consecuencia, da transcendencia das decisións que se vaian adoptar. Así, na elección do primeiro Consello Reitor, na elección de xestores externos, de arquitecto, aprobación de

proxecto, elección de empresa construtora, e da entidade financeira, a porcentaxe de participación na Asemblea e votación, é notabelmente elevado, e en ningún caso inferior ao 60 por 100. En xeral, e das consultas realizadas directamente aos socios non pertencentes aos Consellos Reitores, despréndese un índice de asistencia ás asembleas alto: un 87,9% dos entrevistados afirman asistir sempre a elas, e un 4,4% bastantes veces.

Así mesmo, o socio parece ser informado con frecuencia sobre as incidencias da promoción e construción, durante o seu desenvolvemento, tanto por vía de circulares como de recepción aos interesados. En definitiva, a participación do socio considérase en si mesma un valor ou un activo co que contan, e como síntoma de democracia, compromiso e solidariedade.

Incluso, no caso dalgúns entrevistados, ponse de manifesto que un dos inconvenientes deste tipo de sociedades resulta, precisamente, a participación do socio en tantas decisións de natureza estratéxica que, en ocasións, requiren de certa axilidade, poñendo en cuestión a súa eficacia por un exceso de espírito democrático.

Polo contrario, o que si se advirte igualmente é que onde o grao de participación ou compromiso dos socios cooperativistas queda, de forma voluntaria, sensibelmente reducido, é a hora de asumir os cargos sociais da entidade; fundamentalmente a do órgano de goberno, é dicir do Consello Reitor. Obviamente, que o órgano de administración da sociedade promotora estea en mans dos propios adquirentes das vivendas, é unha das expresións máximas da participación dos socios na cooperativa como propietarios dela. Agora ben, como formar parte do Consello leva aparelado dedicación e responsabilidade engadida, isto provoca que o interese da maioría do colectivo social por formar parte del se reduza.

Por último, dos datos da mostra conclúese que a media de reunións do Consello Reitor é de dúas sesións mensuais, o que indica un nivel de dedicación elevado nos seus membros, na medida en que teñen que compatibilizar o seu propio traballo coa súa responsabilidade como conselleiro da cooperativa.

Habitualmente os compoñente do Consello Reitor, segundo os datos que se tiran da mostra, son homes de forma maioritaria, dunha idade media de 43 anos, con estudos universitarios ou de FP ou bacharelato. No caso dos presidentes das cooperativas, tamén resultan ser homes, mesmo en maior proporción ca no conxunto do Consello, adoitan ser universitarios nunha elevada porcentaxe e cunha media de idade ao redor dos 40 anos.

5.- Organización empresarial

5.1.- Métodos de xestión e control da actividade promotora e construtiva

Se ben na normativa cooperativa autonómica se prima a administración e xestión directa da promoción por parte dos cooperativistas, contemplando a cesión da xestión como unha excepción para a que se esixe o acordo dunha maioría reforzada dos dous terzos dos votos presentes e representados

(Art.120.4, Lei de cooperativas de Galicia), a práctica común nas cooperativas galegas é precisamente a contraria; a cesión é a norma, a xestión directa a excepción.

Das cooperativas entrevistadas, exclusivamente unha administra e xestiona a promoción, contratando, no que resulta necesario, a profesionais externos (arquitectos, asesores xurídicos, etc.). Por conseguinte a gran maioría están xestionadas por xestores externos profesionais, que desenvolven e coordinan o labor promotor e o conxunto de elementos e factores que interveñen nela: organizativos, informativos, técnicos, burocráticos e administrativos.

Sinalan as cooperativas, así mesmo, a complexidade da xestión da cooperativa de vivendas, en diferentes magnitudes, como son a adquisición do solo, a lentitude da administración, o comezo da obra, con todos os requisitos e trámites previos necesarios, a complexidade da súa fiscalidade, etc. Quizais resulte a complexidade e lentitude destes procesos edificatorios, máis outro tipo de problemática que xa foi extensamente comentada, o que explique a existencia e contratación destes xestores profesionais externos, fronte á dificultade e dedicación que esixe a xestión directa.

Como consecuencia do anterior, debemos concluír que nas cooperativas de vivendas que utilizan o recurso de xestores externos, e na medida en que estes achegan a súa propia organización e persoal para a xestión desta sociedade, non se pode falar “estricto sensu” de organización empresarial cooperativa.

Como elemento de control sobre a xestión cómpre destacar a obriga de someter á auditoría externa as contas anuais de cada exercicio por parte das cooperativas de vivendas, o que incide nunha maior transparencia, e no reforzamento da garantía e o control na xeración de maior confianza do socio e, no seu caso, do cidadán en xeral.

A propia norma autonómica, no seu artigo 122, reforza a credibilidade e a garantía das cooperativas de vivendas, ao esixir que as cantidades anticipadas entregadas polos socios para a construción, deberán recibirse a través dunha entidade de crédito, na que deberán depositarse en conta especial con separación doutra clase de fondos, e das que só poderá dispoñerse para as atencións derivadas precisamente da construción. Ademais, estas cantidades deberán garantirse mediante contrato de seguro que compromete á súa devolución, cos xuros legais que correspondan, no caso de que a construción non se inicie ou non chegue a bo fin no prazo convindo. O dito é con independencia das novas garantías e seguros que se esixen nas correspondentes normas sectoriais sobre edificación.

5.2.- Sistemas de adxudicación

En canto ao sistema de adxudicación das vivendas e unha cuestión que non resulta nin moito menos un tema de menor importancia para os socios adquirentes de vivendas ou locais e para a propia cooperativa. Das entrevistas realizadas ás cooperativas dedúcese que unha pequena parte –coincidente con vivendas de protección pública– adxudicaron as vivendas mediante sorteo ante notario, e o resto, e

como criterio de orde, por orde de lista, que entendemos debe referirse ao momento de adquirir a condición de socio na cooperativa e a asignación do seu correspondente número.

5.3.- Incorporación de novos socios

Resulta indicativo que menos dun terzo das cooperativas consultadas manifestaron ter libro de socios expectantes, que legalmente toda cooperativa de vivendas galega vén obrigada a levar, polo que cabe deducir a inexistencia desta figura nos máis de dous terzos restantes. Tendo en conta a súa importancia na transparencia da xestión, esta ausencia pode xerar unha importante fonte de conflitos e fomentar unha desviación do obxectivo e finalidade da promoción de vivendas en réxime cooperativo, que pode aproximala perigosamente a actividades de carácter especulativo.

Esta é unha cuestión sobre a que convén chamar a atención co obxecto de incidir no seu cumprimento. Con maior motivo naquelas cooperativas que desenvolvan promocións beneficiarias dalgún réxime de protección ou axuda oficial ou pública.

6.- Aspectos económicos e financeiros das sociedades cooperativas de vivenda

6.1.- Introducción

As sociedades cooperativas de vivenda son unha clase especial de cooperativa pois, a diferenciación do resto, estas empresas teñen unha vida limitada ao cumprimento do seu obxecto social. Este feito condiciona grandemente a análise económica e financeira, posto que as necesidades tanto de investimentos como de financiamentos, así coma os resultados empresariais, non poden ser analizados como se se tratase verdadeiramente dunha empresa.

Nas cooperativas para as que dispuxemos de información contábel as variábeis representativas do tamaño, aínda que neste caso non teñen o mesmo significado ca no resto de empresas, amosan uns valores medios de 6.202.087,25 € de investimento ou activo total, 250.930,01€ de cifra de negocios, 231 socios e ningún traballador. Este último dato ten sentido tendo en conta de que o normal é contratar os servizos de construción e xestión. É dicir, no caso das sociedades cooperativas de vivenda estudadas, a definición de empresa de participación non parece a máis axeitada.

6.2.- A estrutura económica e financeira

As sociedades cooperativas de vivenda non precisan de grandes investimentos en inmovilizado, de aí que a súa proporción non acade nin sequera o un por cento, que, ademais está destinado a investimentos financeiros a longo prazo (**ILUSTRACIÓN 1**). Dentro das partidas do circulante, as existencias, cun 87,40% dos investimentos a curto prazo, son os activos máis representativos destas sociedades dedicadas á construción (**ILUSTRACIÓN 2**).

Ilustración 1.

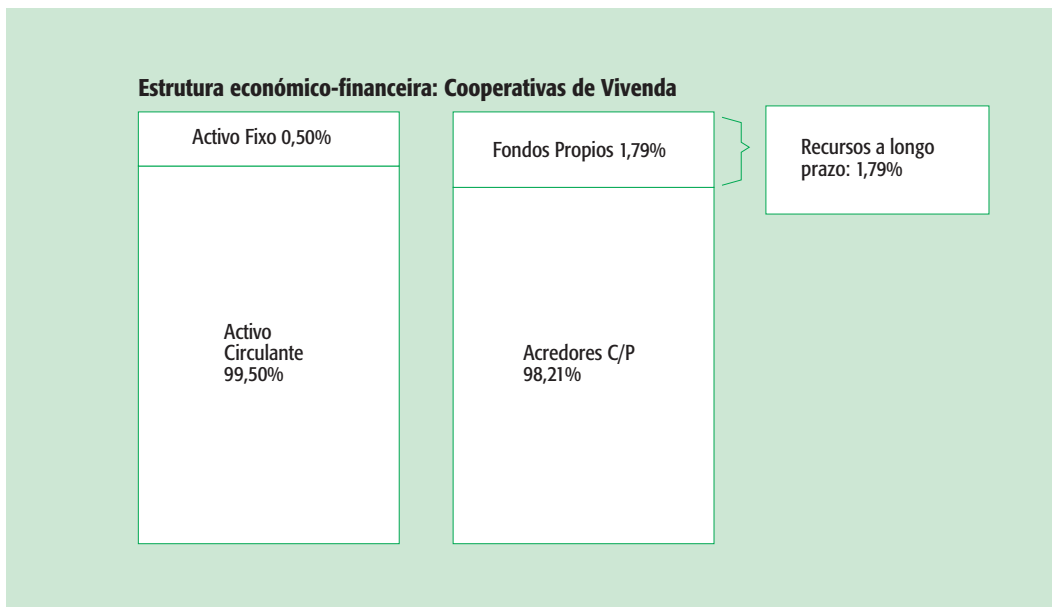


Ilustración 2.

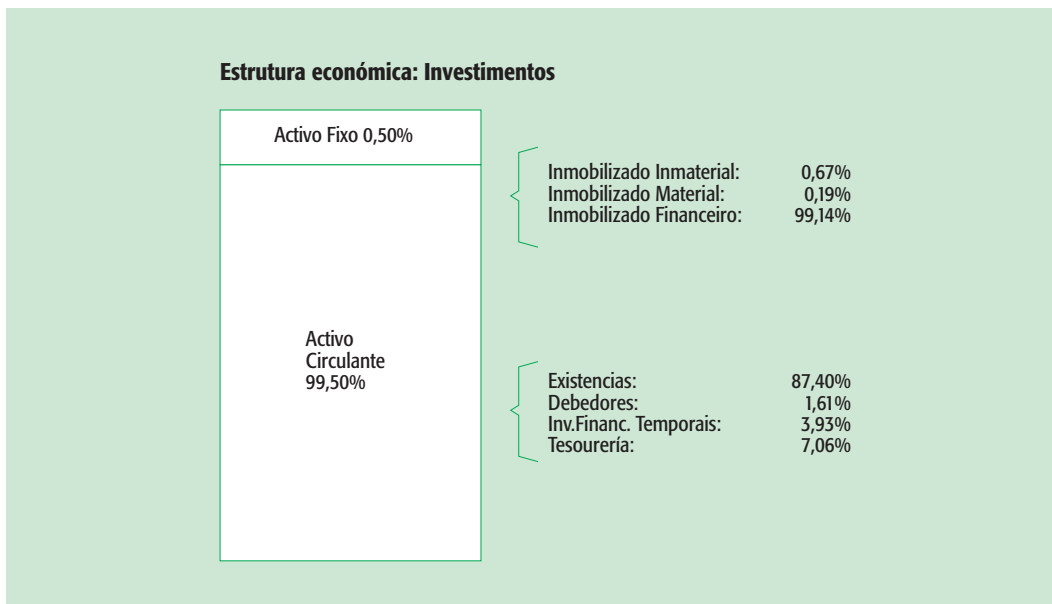
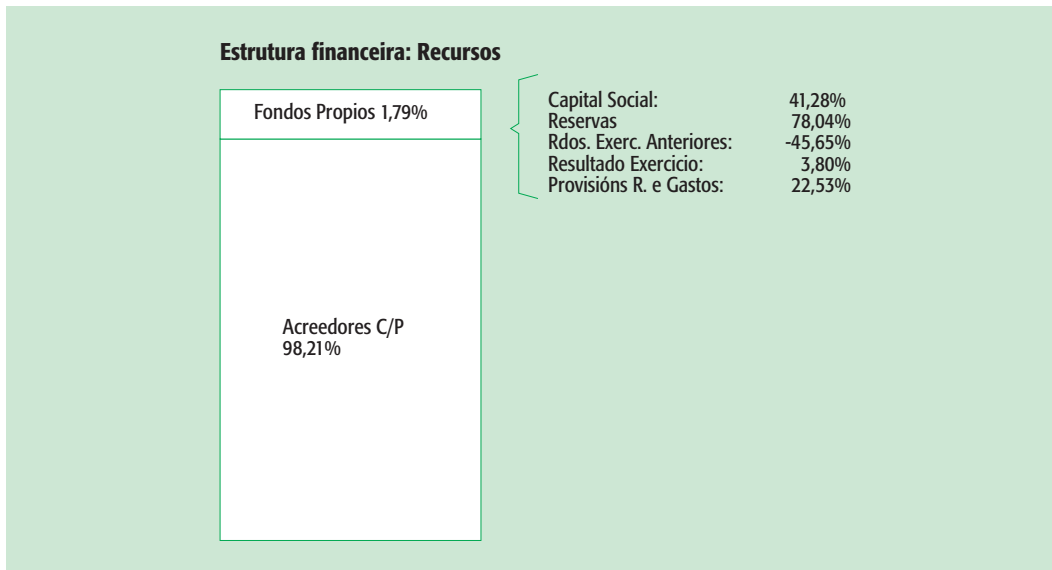


Ilustración 3.



En termos absolutos, o valor medio por empresa do investimento total é de 6.202.087,25 € e, atendendo ao número de socios, este importe pasa a ser de 29.566,34 € por socio.

Estes importes están sendo financiados nun 1,79% con fondos propios e nun 98,21% por acreedores a curto prazo, dentro dos que se encontran tanto os provedores de servizos (empresa construtora) como os propios socios (**ILUSTRACIÓN 3**). Resultaría axeitado, no caso destas empresas a obriga contábel dun maior detalle nas partidas dos acreedores a curto prazo para identificar tanto o financiamento alleo como o anticipo dos socios.

6.3.- A liquidez e a solvencia

A liquidez e solvencia nas sociedades cooperativas de vivenda non ten o mesmo significado económico ca en calquera outra empresa na que se presume unha duración ilimitada, pola certeza que as cooperativas de vivenda teñen respecto á colocación do seu produto final, obxectivo último da súa constitución. De todos os xeitos, os resultados acadados coa utilización do balance agregado amosan un rateo de liquidez de 1,0692, un rateo de solvencia de 0,6240, e un rateo de tesourería de 0,3287².

6.4.- Análise da conta de resultados

Nas sociedades cooperativas de vivenda os resultados para a empresa e, en consecuencia, os resultados para o socio deben analizarse ao finalizar a vida da empresa, pois nese intre é cando se produce

² Rateos de solvencia e liquidez empregados: Cfr. nota 36, páx. 140.

a relación de intercambio e o acceso dos socios á propiedade final da vivenda. Non obstante, as contas anuais preséntanse mentres a cooperativa realiza a actividade, exercicios nos que non se pode facer unha análise de ingresos e gastos da actividade, pois estes non se corresponden coa actividade realmente realizada, xa que mentres non finalice a obra están contabilizados en partidas provisionais (existencias, debedores, acredores,...).

Sería conveniente, no caso destas sociedades, que o rexistro de cooperativas solicitase, unha vez finalizada a obra, con carácter multiperíodo ao longo da súa realización, información contábel final. Isto tería como obxecto ter información pública de importante utilidade tanto para os propios socios como para, en función dos resultados, potenciar este tipo de sociedades.

6.5.- Fontes de Financiamento e construción

As fontes de financiamento da promoción son naturalmente os fondos da propia sociedade procedentes dos seus socios, mediante a entrega de cantidades anticipadas para a construción, máis aqueles medios financeiros alleos, entidades financeiras, etc. que a sociedade como tal solicite e obteña.

A gran maioría das cooperativas de vivendas recorre ao financiamento alleo, aínda con entregas anticipadas, nalgúns casos importantes, dos socios para o financiamento da construción.

O que non ten excesiva transcendencia como instrumento financeiro, é a achega ao capital social que realizan os socios, posto que na maioría das cooperativas, as entregas de cantidades por parte do socio para financiar a promoción non se instrumentan a través de novas achegas ao capital, senón que son tratadas, incluso desde o punto de vista legal, de forma diferenzación. O certo é que nas cooperativas entrevistadas, os socios anticipan entregas de entre un 20 e un 30 por 100 do prezo da vivenda, antes da subrogación nos préstamos hipotecarios correspondentes.

Así mesmo, obsérvase como na gran maioría das cooperativas de vivendas que dispón de locais comerciais utilízase a venda dos mesmos como elementos financeiros da propia promoción. É dicir, non incorporan aos posíbeis interesados na adquisición de locais en calidade de socios. A venda destes locais supoñen ingresos engadidos da cooperativa que, en definitiva, redundan no seu beneficio e do socio, ben a través do menor custo financeiro externo, ben a través do retorno cooperativo ou mellora do prezo final. O risco da existencia de locais comerciais, é que a súa venda resulte difícil e se alongue no tempo, posto que a construción deles está suxeita polo xeral, ao igual có resto da edificación, a créditos, xeralmente de natureza real, aos que hai que facer fronte mentres non se transmite por parte da cooperativa a súa propiedade.

7.- Outros aspectos

Da análise do conxunto das consultas realizadas, dedúcese con claridade un nivel de satisfacción maioritario, tanto en relación coa figura cooperativa de vivendas en xeral –cos seus principios e valores–, así como no acerto de ter elixido esta fórmula a título particular para a adquisición da vivenda. Resulta claro que á hora de realizar a valoración global de contido da consulta, o positivo supera ao negativo na balanza do grao de aceptación da relación cooperativista que mantiveron ou manteñen.

Ademais de ponderar os valores de participación, democracia, solidariedade, etc. inherentes á fórmula cooperativa con independencia da súa clase, debe estimarse especificamente nunha cooperativa de vivendas a relación prezo/calidade, a súa función para a obtención dunha vivenda digna, accesíbel e con boa relación de calidade en relación ao seu custo. Esta toma en relación do vínculo entre o prezo e a calidade é unha constante nas contestacións dos socios, que manifestan que, en todo caso, o prezo é mellor ca no mercado libre. Agora ben, tamén se atopan desviacións en certos supostos en canto á expectativa do prezo inicial, con incrementos que van desde un 10 a un 30 por 100. Estas desviacións resultan menores no caso de mantemento da calidade esperada, ou dos prazos de entrega das vivendas: cuestión esta última sobre a que a maioría dos entrevistados garda un hermético silencio.

Volvemos insistir en que se valora especialmente a participación dos interesados na toma das decisións estratéxicas da promoción e internas da sociedade. En definitiva o grao de satisfacción nas cooperativas é bo, así como a valoración que realizan das súas perspectivas, ademais de considerar que é unha figura que xera confianza pola súa transparencia, e control tanto interno como externo, ao resultar obrigadas a auditar as súas contas por imperativo da Lei de cooperativas de Galicia.

A mostra realizada directamente aos socios, coas limitacións expostas con anterioridade, resulta rechamante en orde ao grao de satisfacción, en canto que a gran maioría dos socios (un 76%) considera que son boas ou excelentes as perspectivas de futuro na súa cooperativa; e que persoalmente se incrementa a porcentaxe a un 87,9% no que respecta as súas propias perspectivas en relación coa cooperativa. Por último, á pregunta de que imaxe ten da súa cooperativa en comparanza coas actividades doutras empresas non cooperativas do sector, un 36,6% considera que boas e un 31,9% que excelentes. Resultan un 1,1% as que a avalían como mala e un 11,0% como regular.

Por outra parte, en ocasións faise notar que cuestións que se valoran como principio xeral positivamente, transfórmanse en negativas á hora de baixar ao concreto, co que se incorre en obvias contradicións. Un exemplo disto é que parte dos mesmos que mostran satisfacción polo grao de participación e democracia que leva aparelada esta sociedade, considéranas negativas porque abocan a unha ralentización das decisións que, nalgúns casos, requiren de máis axilidade ou menos opinións, ou menos asemblarismo.

Así mesmo, observamos que, aínda que de forma minoritaria, algúns entrevistados manifestan que reina certa atmosfera de desconfianza, se ben non queda aclarado se é coa propia figura cooperativa,

se entre os socios e o Consello Reitor, se entre os propios socios, ou entre todos eles e os xestores externos: razón pola cal é difícil tirar unha conclusión concreta dunha contestación tan xenérica.

Obviamente un dos graos de conflito importante, alí onde se producen dunha forma notábel, é cando non se cumpren as expectativas de prezo que se consideraron inicialmente, ben por desviacións non contempladas ou sobrevidas, ou ben porque a expectativa simplemente non era realista. Os prezos finais si son materia de conflito no seu tratamento por parte das asembleas en certas cooperativas.

O que resulta claro é que todas estas materias, máis a busca e adquisición do predio, o financiamento, o prazo de iniciación das obras e o cumprimento do prazo de entrega das vivendas, máis consideracións relacionadas co deseño do proxecto –que dificilmente pode satisfacer e dar cabida a todas as aspiracións– e elección de materiais, etc., así como cuestións relacionadas coa forma e orde da adxudicación das vivendas, son temas sensíbeis, polémicos, nada fáciles en calquera tipo de promoción cooperativa. Pero parece deducirse pola avaliación da satisfacción final que, en xeral, conseguen avanzar na súa promoción.

Tamén existen algúns receos en torno á figura dos xestores externos, dado que cobran demasiado protagonismo, dada a carencia de información e formación dos socios nun sector tan complexo, técnico e burocrático como é o inmobiliario.

Vólvese insistir como unha cuestión xeradora de conflito, tal e como se sinalou en apartados precedentes, que poucos socios queren asumir funcións reitoras na cooperativa, co que existe un desigual compromiso e rendemento entre os socios e dificultase o reparto de tarefas e esforzos

En conclusión, se ben o conflito existe e as materias sobre as que versa son moitas e variadas, parece que o cooperativismo de vivendas ten mecanismos suficientes para solucionarlos con bastante éxito.