



QUINTO CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA
Departamento de Economía Política del Centro Cultural de la
Cooperación
Universidad Nacional de Quilmes

“CRISIS DEL MODELO NEOLIBERAL Y SUS ALTERNATIVAS”

Retiros de asociadas/os en las
cooperativas de trabajo:

*Su tratamiento en la contabilidad y
presupuestos*

Santiago Javier Cholakian (Trabajando por la Economía Social Asociación Civil)

Retiros de asociadas/os en las cooperativas de trabajo: su tratamiento en la contabilidad y presupuestos

Santiago J. Cholakian¹

Resumen

El objeto de la ponencia está dado, por un lado, por comprender los límites que tienen las herramientas de análisis económico -llamémosle- tradicionales, provenientes del sector capitalista, cuando las llevamos a cooperativas de trabajo, que forman parte de la Economía Social y Solidaria. Por otro lado, y muy vinculado con esto, se van a proponer herramientas de análisis económico que contemplen las características propias de estas entidades.

Trabajaremos entonces sobre dos cuestiones. Por un lado, la confección de estados contables bajo las normas contables profesionales que, al mantener la lógica de los estados contables para sociedades comerciales, expone la información de forma poco relevante para las cooperativas de trabajo, a la vez que tiende a generar errores de interpretación. Por otro lado, la aplicación de indicadores de gestión diseñados para las empresas de capital, no pueden ser trasladados directamente ya que difieren tanto relaciones como objetivos económicos.

Las herramientas que nos provee la teoría tradicional de gestión y costos encuentran sus limitaciones al llevarlas a las cooperativas de trabajo porque no contemplan características propias de estas entidades. Analizar, pensar y proyectar el desarrollo de las cooperativas de trabajo, con teorías propias de las empresas de capital, puede llevar a conclusiones equivocadas o insuficientes. En ese sentido, para dar respuesta a los

¹ Santiago J. Cholakian, Contador – Facultad de Cs Económicas – UBA; colaborador e investigador de Trabajando por la Economía Social Asoc Civil TES. Correo electrónico: santiago.cholakian@gmail.com

problemas económicos y financieros de estas organizaciones, necesitamos formular propuestas teóricas desde y para el sector.

1. Fundamentos de la ponencia

El objeto de la ponencia está dado, por un lado, por comprender los límites que tienen las herramientas de análisis económico -llamémosle- tradicionales, provenientes del sector capitalista, cuando las llevamos a cooperativas de trabajo, que forman parte de la Economía Social y Solidaria. Por otro lado, y muy vinculado con esto, se van a proponer herramientas de análisis económico que contemplen las características propias de estas entidades.

Trabajaremos entonces sobre dos cuestiones. Por un lado, la confección de estados contables bajo las normas contables profesionales que, al mantener la lógica de los estados contables para sociedades comerciales, expone la información de forma poco relevante para las cooperativas de trabajo, a la vez que tiende a generar errores de interpretación. Por otro lado, la aplicación de indicadores de gestión diseñados para las empresas de capital, no pueden ser trasladados directamente ya que difieren tanto relaciones como objetivos económicos.

2. Finalidad de las cooperativas de trabajo.

Para explicar un poco más de qué va esta exposición, rescatamos el concepto de eficiencia económica. Normalmente la encontramos ligada a la idea de rentabilidad, pero esto es en tanto la teoría económica presenta como el único fin aparente de las empresas la maximización de la ganancia del capital. Sin embargo, esa es tan sólo una interpretación; la eficiencia, en realidad, trata de alcanzar los fines de la organización utilizando la menor cantidad de recursos posible. Es allí donde resulta fundamental poner de relieve la propia racionalidad de la Economía Social y Solidaria, y en particular, los objetivos económicos propios de las cooperativas de trabajo.

Al respecto, ubicamos como finalidad dos grandes cuestiones: a) relacionado con la inserción en un sistema capitalista, la de garantizar un retiro a sus integrantes que les permita satisfacer sus necesidades materiales; b) lograr la emancipación de las/os

trabajadoras/es mediante la propiedad colectiva de los medios de producción y la apropiación colectiva del producto².

En ese sentido, mientras que en una empresa de capital el objetivo está dado por maximizar el retorno al capital, en una cooperativa de trabajo estaría dado por maximizar el ingreso de sus integrantes³, o bien garantizar el mayor bienestar socio-económico posible, incorporando otras variables al retiro efectivo, del terreno de la seguridad social. Esto tiene que ver con lo que varias/os autores han indicado como una lógica de reproducción ampliada de la vida, por sobre la lógica mercantil del sistema capitalista

3. Limitaciones de las normas contables e indicadores de gestión

3.1. La emisión de la Resolución Técnica nro. 24.

La emisión la Resolución Técnica nro. 24 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) provee un marco normativo específico a los estados contables de las cooperativas que hasta entonces no existía, ni siquiera por la Resolución Técnica nro. 11 de la FACPCE, para entidades sin fines de lucro, ya que excluye explícitamente a las cooperativas⁴

Dicha resolución, de acuerdo a sus propios considerandos, fue emitida en base al proyecto 11 de resolución técnica elaborado por una Comisión Especial de Normas Contables y de Auditoría para Entes Cooperativos, integrada por representantes del INAES, de los Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (CPCE), del Centro de Estudios Científicos y Técnicos de la FACPCE (CECYT), y de las federaciones y confederaciones, a saber: Confederación Cooperativa de la República Argentina (Cooperar), Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada (Coninagro), la Federación de Cooperativas de Telecomunicaciones de la República

² Drimer y Kaplan de Drimer (1984)

³ Olivera (1979)

⁴ Gleizer (2008)

Argentina (Fecotel), Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (Fecovita), Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad y Otros Servicios Públicos Limitada (FACE)⁵. Si bien este punto da cuenta del consenso en torno a la emisión de esta resolución técnica, vale aclarar que de las federaciones y confederaciones mencionadas, la única que tiene asociadas y/o afiliadas del cooperativismo de trabajo -entre tantos otros sectores- es Cooperar.

3.2. La limitación de estado de resultados

La primera limitación de las normas contables profesionales aplicables a cooperativas de trabajo para analizar su desempeño económico la encontramos en el estado de resultados. Si bien la RT 24 ha venido a tratar cuestiones particulares de las cooperativas, esto sucede de manera complementaria, manteniéndose como base las normas generales (RT 8) y particulares (RT 9) de exposición contable, con la consecuencia que no logra reflejar íntegramente la realidad económica de las cooperativas de trabajo. En particular en lo que respecta al estado de resultados, la RT 24 establece en el punto 4.3. que “el estado de resultados se presentará de acuerdo con el capítulo IV de las resoluciones técnicas 8 y 9”. Es decir que las sociedades comerciales y las cooperativas de trabajo presentan estados de resultados elaborados con las mismas normas –y criterios- sin contemplar las diferencias en sus objetivos económicos.

Como consecuencia, confeccionamos balances con un estado de resultados que pensado para reflejar cuál es la retribución que le corresponde al capital. En las cooperativas de trabajo, sin embargo, dicho factor se retribuye -en caso de hacerlo- pagado intereses⁶, y el excedente corresponde ya no al capital, sino al trabajo.

⁵ Fowler Newton (2008)

⁶ De acuerdo al art. 42 de la Ley Nacional 20.337, para que haya pago de intereses sobre el capital se deben atender tres condiciones: a) que haya excedentes repartibles; b) que esté autorizado por

Se nos presenta aquí el problema de que al final el ejercicio contamos con un estado de resultados que no refleja las dinámicas de las organizaciones, su propia racionalidad, diferente a las empresas de capital. Pero esta situación, además, achata la discusión sobre cómo la economía social significa otra forma de producir, comerciar, distribuir, en suma, “otra economía”, invisibilizando todo aquello y resultando en meras matices o “ajustes”.

3.3. El tratamiento contable de los retiros de asociadas/os

Otra cuestión relevante a tratar es el tratamiento de los retiros de asociadas/os, sobre el cual la resolución técnica nro. 24 ha sentado criterio. En torno a este punto, su tratamiento estaba sujeto a dos posturas: por un lado, se los consideraron como adelantos a cuenta de excedentes, es decir que bajo esta óptica los retiros se tratan como créditos de la cooperativa que se compensarían a fin del ejercicio con los excedentes generados, mientras que la otra postura asevera que el retiro es la remuneración que le corresponde al asociado por el trabajo efectuado, y propone considerarlos como costos⁷. La resolución técnica ha saldado la discusión al establecer en su punto 4.3. que “en las cooperativas de trabajo la contraprestación otorgada a los asociados por los servicios prestados durante el ejercicio constituye un componente del costo del servicio prestado.”, asimilando su tratamiento contable al de remuneraciones.

Sin embargo, existe la consecuencia de que al tratar a los retornos de asociados como costo -como una remuneración, de manera que cualquier lector/a lo puede entender como si fueran salarios-, pensemos a los excedentes como “sobrantes” similares a los resultados en sociedades comerciales.

Si bien es cierto que su tratamiento como costo reconoce el derecho del asociado por su trabajo⁸, hay que evitar considerar a los retiros periódicos y a los excedentes como de naturaleza distinta. De hecho, si los retiros periódicos realizados durante el año se

estatuto; c) la tasa de interés no puede superar exceder en más de un punto ala que cobra el Banco de la Nación Argentina en sus operaciones de descuento.

⁷ Cambeiro y Halasz (2014)

⁸ Basañes (2010)

computan como costo, y al final del ejercicio hay un excedente, esto es, en concreto, trabajo que no fue retribuido, es decir ingresos que fueron retenidos por la cooperativa. En otras palabras, tanto los retiros efectuados como el excedente final son conceptualmente lo mismo: retribución al trabajo realizado por los asociados.

En este punto tengamos en cuenta, además, que muchas veces existe excedente por cuestiones financieras: si los retiros no fueron más altos, se debe más a la existencia de altos créditos por ventas, que a decisiones económicas sobre el nivel de retiros a efectuar. También puede suceder que por una decisión colectiva se hayan reducido los retiros para afrontar alguna inversión. Precisamente, quienes integran estas organizaciones son aportante de trabajo, no de capital, y por ello tanto capital de trabajo como capital para inversión se obtiene de reducir sus retiros para capitalizar a la cooperativa, lo que algunos autores han llamado autofinanciamiento. Esta dinámica diferente queda completamente invisibilizada bajo las normas contables vigentes.

3.4. Limitaciones de los indicadores económicos.

La problemática tratada en este trabajo, desarrollada hasta ahora en lo relativo a los estados contables, se repite cuando se trata de indicadores económicos. En efecto, acorde a los objetivos económicos de las empresas de capital, la teoría tradicional desarrolla una serie de indicadores orientados a analizar la rentabilidad o viabilidad de la inversión, como, por ejemplo: resultados por acción, rentabilidad sobre el capital, rentabilidad sobre activos, EBIT, EBITDA. Es decir, toda una serie de indicadores que buscan medir y expresar la viabilidad o conveniencia del negocio para el capital.

Por supuesto, estos indicadores ignoran las relaciones económicas presentes en las cooperativas de trabajo, así como los objetivos que tienen, y desde luego que no podríamos aplicarlos a las organizaciones, ya que como no interesa en estas entidades la retribución al capital propio. Por el contrario, deben buscarse indicadores que se adecúen a los objetivos de las cooperativas de trabajo y permitan analizar cómo retribuyen las

entidades el factor trabajo, cómo se expresa -sea por retiros, adicionales, etc.- la apropiación colectiva del producto.

Las limitaciones de los indicadores también se dan en los financieros, particularmente aquellos orientados a analizar la solvencia a partir de los aportes de capital efectuados. Como ya expresamos, no hay aquí aportantes de capital, sino de trabajo, y la financiación se obtiene en muchas ocasiones del propio trabajo, por lo tanto si se engrosan los fondos propios es a costa de la retribución del mismo.

4. Propuestas

4.1. Resultados antes de retiros

En base a lo desarrollado hasta aquí, expondremos una alternativa para formular los estados de resultados de las cooperativas de trabajo, más acorde a sus objetivos económicos, como ya dijimos, relacionado con buscar el bienestar socio-económico de sus integrantes, lo que se expresa, entre otras cosas, en los retiros efectuados.

Veamos entonces una comparación de los estados de resultados entre dos cooperativas, confeccionados de acuerdo a la normativa vigente

	Cooperativa A	Cooperativa B
Ingresos por ventas	25.000,00	25.000,00
Costo de servicios		
Gastos de producción	(1.500,00)	(1.500,00)
Retiros de asociados	(19.800,00)	(18.000,00)
Gastos de administración	(1.000,00)	(1.000,00)
Gastos de comercialización	(500,00)	(500,00)
Resultado neto - Excedente	2.200,00	4.000,00

Bajo la teoría tradicional, cooperativa B tendría una mejor situación económica que la A, en tanto su excedente es mayor y por lo tanto el indicador resultado neto sobre ventas es 16% contra 8,8%. Sin embargo, si continuamos el análisis, alcanzaremos una conclusión diferente.

En primer lugar, vemos que la suma de los gastos de producción, comercialización y administración de la cooperativa, es decir, aquellas erogaciones hechas a terceros de la cooperativa que permiten el funcionamiento de la entidad⁹ ascendieron en ambos casos a \$3.000.-. Se incluyen aquí, por ejemplo: materias primas consumidas, alquiler, telefonía e internet, gastos bancarios, gastos de librería, publicidad. Como primera conclusión podemos decir que el nivel de retiros no alteró los gastos del colectivo.

En segundo lugar, los retiros acumulados en la cooperativa A totalizan \$19.800.-, un 10% mayor a los de la cooperativa B, que totalizan \$18.000.-. La diferencia, de \$1.800.-, explica la diferencia entre los resultados netos. Es decir que el mayor o menor nivel de retiros se traslada directamente al resultado neto en la misma cuantía

En tercer lugar, si a las ventas le descontamos los gastos –que como vimos, en ambos casos son de \$3.000.-, llegamos a un subtotal de \$22.000.-, al que, cuando descontamos los retiros, arroja el resultado neto. Por lo tanto, el nivel de retiros que se determine no altera la diferencia entre ventas y gastos. En otras palabras, aún cuando los retiros varíen (ej.: \$5.000.-, \$10.000.-, \$18.000.-, \$19.800.-), la diferencia entre ventas y gastos se mantendrá en \$22.000.-

A raíz de estas conclusiones, reestructuraremos los estados de resultados y lo dividiremos en dos partes: una primera donde se expondrán todos los ingresos y gastos, sin incluir los retiros, que llamaremos resultado antes de retiros¹⁰, y una segunda donde se expondrán los retiros realizados y el excedente resultante.

⁹ Esto sería el costo del servicio prestado por la cooperativa.

¹⁰ Esto es coincidente con la diferencia entre precio del servicio prestado a los asociados, y costo de los servicios prestados al asociado, según Ley 20.337

	Cooperativa A	Cooperativa B
Ingresos por ventas	25.000,00	25.000,00
Gastos de producción	(1.500,00)	(1.500,00)
Gastos de administración	(1.000,00)	(1.000,00)
Gastos de comercialización	(500,00)	(500,00)
Resultado antes de retiros	22.000,00	22.000,00
Retiros de asociadas/os	(19.800,00)	(18.000,00)
Resultado neto - Excedente	2.200,00	4.000,00

Si hubiéramos analizado sólo el resultado neto, como vimos al comienzo, hubiéramos considerado que la cooperativa B tiene un mejor desempeño económico que la cooperativa A, pero al desagregar los retiros del año, vemos que el resultado generado la cooperativa para repartir entre sus integrantes es, en ambos casos, el mismo.

El resultado antes de retiros indica, entonces, cuánto de los ingresos por ventas puede la cooperativa poner a disposición de sus integrantes. Es preciso incorporar este concepto para analizar el desempeño económico de una cooperativa, ya que se corresponde con su objetivo económico de maximizar los retiros. Asimismo, es sobre este monto que la cooperativa determinará el nivel de retiros, de acuerdo con sus propios procesos de toma de decisiones.

Por otro lado, cabe aclarar que no se puede utilizar el resultado antes de retiro en términos absolutos para comparar estados de resultados -salvo que existan mismos niveles de venta-, sino que resulta más adecuado utilizar un indicador que refleje el resultado antes de retiro en relación con las ventas. Este ratio nos indicará cuánto de las ventas queda a disposición de las integrantes de la cooperativa, y el nivel razonable puede variar según el ramo de actividad.

4.2. Relación entre retiros y trabajo aportado

Hasta aquí realizamos un análisis económico tomando al colectivo en su conjunto, es decir, sin considerar la cantidad de trabajadores que integran el mismo, ni las horas aportadas. Este punto resulta clave para realizar un análisis acabado en cuanto a si se cumplen los objetivos económicos de la cooperativa.

Si tomáramos por ejemplo las cooperativas A y B que vimos anteriormente, éstas presentan el mismo resultado antes de retiro, pero la cooperativa A tiene retiros por \$19.800.- un 10% más que la cooperativa B, que tiene retiros por \$18.000.-. Ahora bien: ¿ese 10% se traduce necesariamente en un retiro a nivel individual un 10% superior? La respuesta es no, en tanto puede suceder que la cooperativa A tenga 11 integrantes, y la B tan solo 10, y el retiro efectivo por persona haya sido el mismo en ambas cooperativas.

En ese sentido, es preciso complementar el análisis de resultados antes de retiros con una combinación de indicadores que reflejen cómo se distribuyen luego ese excedente que la cooperativa pone a disposición de sus integrantes, la relación existente entre retiros y trabajo aportado, que sabemos, no es igual en todas las organizaciones.

Podemos pensar entonces en un indicador que refleje el retiro por hora de trabajo que abona la cooperativa. Si bien surge de dividir los retiros totales por las horas de trabajo totales, para obtener un retiro por hora de trabajo promedio, requiere que se cumplan las siguientes condiciones:

- Inexistencia de diferencias en la distribución hacia dentro de la cooperativa. De existir sistemas de distribución que reconocen diferentes retiros por hora, sea por rol, experiencia y/o antigüedad, debemos segregar dichos componentes.
- Depurar del concepto de retiros, todos aquellos adicionales que no respondan a horas de trabajo efectivas, sino que son adicionales que para sí mismas/os han decidido cubrir desde la organización (ej.: cobertura de salud, licencias por maternidad/paternidad, canastas de alimentos, mínimo de retiros, etc.)

Esta aclaración resulta necesaria habida cuenta de los diferentes sistemas de retribución adoptados por las cooperativas de trabajo: según necesidades, igualitario mensual, igualitario por hora, diferenciando por rol, experiencia y/o antigüedad, etc.¹¹.

Pero es por esto también que el retiro por hora de trabajo debe analizarse en conjunto con un indicador que refleje los adicionales por persona que cubre la cooperativa, que aunque no surgen del trabajo efectivo, igualmente hacen al retiro que abonan a sus integrantes. A su vez, estos adicionales muchas veces son expresión de la racionalidad propia de las organizaciones de la economía social y solidaria, diferente a la empresa capitalista.

Esta combinación de indicadores es, posiblemente, el indicador económico de mayor trascendencia al momento de analizar si la cooperativa es viable, ya no como unidad económica que opera en un mercado capitalista, sino viable para sus integrantes, ya que si el retiro no logra alcanzar niveles satisfactorios, la cooperativa no estará cumpliendo su objetivo económico de garantizar el bienestar socio-económico de sus integrantes. Pero también podemos encontrar aquí expresiones de democracia y solidaridad, aspectos completamente ajenos a la lógica mercantil de la economía capitalista.

4.3. Presupuestos y retiros esperados.

Nos hemos referido en la sección anterior a la importancia de que la cooperativa pueda pagar un retiro que resulte satisfactorio para el bienestar socio-económico de sus integrantes, para que sea sostenible en el tiempo. Desde luego que, si bien esto puede resultar coherente, no siempre se logra, y las organizaciones atraviesan serias dificultades para mantenerse.

La posibilidad de lograr o no dichos niveles, recaerá -en parte- en la planificación económica-financiera que tenga la organización, incorporando a sus presupuestos el rubro retiros esperados, estos son: los retiros que el colectivo acuerda como razonables, y a

¹¹ BURIN, David y HERAS, Ana (2014)

partir de los cuales entendemos que la cooperativa está satisfaciendo las aspiraciones económicas de sus asociados.

La falta de planificación trae aparejada algunos riesgos vinculados al pago de retiros:

- Sino se determina un nivel de retiros, y en cambio, se distribuye en función de las disponibilidades, se puede estar ante una situación de variabilidad en los retiros, lo que deriva en dificultades para planificar las economías familiares de las/os asociadas/os

- Puede pasar que la cooperativa tenga un buen desempeño económico, pero altos niveles de cuentas a cobrar, y se reduzcan los retiros para poder financiar el capital de trabajo de la cooperativa¹²

- Si no se incorpora el rubro retiros esperados en los presupuestos, puede pasar que los niveles de ventas -sea por precio o por cantidad- resulten insuficientes al momento de pagar los retornos

- Si en los presupuestos incorporamos los retiros vigentes -en vez de los esperados-, los excedentes no cubrirán más allá que el nivel de retiros actual

De este primer análisis, surge como conclusión la necesidad de cuantificar el retiro que resulta satisfactorio. Esta es una tarea imprescindible que la cooperativa debe tomar para poder planificar el giro comercial con miras a garantizar el retorno a sus asociados, esto es, cumplir con su objetivo económico.

La cuestión de cuál es ese retiro razonable, y cómo determinarlo, es una discusión que se debe dar en el seno de la cooperativa, fortaleciendo la democracia de la organización, y plasmando las decisiones colectivas en torno a cómo apropiarse y distribuir el producido¹³.

5. Reflexiones finales

Como hemos visto, las herramientas contables y de gestión ideadas para las empresas de capital, no son adecuadas para analizar la realidad económica y financiera de las

¹² Melian y Quiroga Canggihano (2015)

¹³ Heras y Burin, Op. cit

cooperativas de trabajo, habida cuenta de que su formulación responde a problemáticas diferentes: mientras que en las sociedades comerciales se busca maximizar el retorno de capital, y eso buscan reflejar los estados de resultados e indicadores económicos como por ejemplo el resultado por acción, en las cooperativas de trabajo el objetivo está dado por maximizar la retribución al trabajo.

De allí surgen diversas cuestiones a resolver: ¿el retiro mensual que realizan las asociadas a la cooperativa es un costo? ¿el excedente tiene otro carácter? ¿cómo saber si cumple con su objetivo económico? ¿cómo se define la sostenibilidad de la cooperativa de trabajo? Las respuestas a estas preguntas, hasta ahora, provinieron del sector capitalista, buscando asimilar la dinámica de las cooperativas a las sociedades comerciales

En el presente trabajo hemos abordado algunas de estas cuestiones, a modo de propuesta, con el objeto de promover la utilización de herramientas de análisis diferentes, que logren abarcar la realidad de las cooperativas de trabajo: para fortalecer a los colectivos de trabajo autogestionados, debemos formular teoría y herramientas específica para ellos.

Bibliografía

Resolución de la Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional acerca de la Declaración sobre la Identidad Cooperativa, Manchester 1995. Disponible en: <https://www.idelcoop.org.ar/sites/default/files/revista/articulos/pdf/96021702.pdf>,

ultimo acceso: 16/03/2018

Drimer, B. y Kaplan de Drimer A.: *Las Cooperativas*. 3ra edición. Buenos Aires, Editora Intercoop. 1984

Olivera, J. "El Principio de Howarth". *Revista de Economía Política de Buenos Aires*. Buenos Aires. Universidad de Buenos Aires. 2007. Disponible en: <http://www.eho.coop/sites/default/files/editores/Documento%20EHO%202007%20062.pdf>, última fecha de acceso: 29/12/2017

Basañes, C. "Análisis crítico sobre la relación entre las cooperativas de trabajo y sus asociados". Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 2010. Disponible en: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/?c=docin&a=d&d=docin_cesot_069, última fecha de acceso: 29/12/2017

Burin, David y Heras, Ana. "Para que las diferencias no se transformen en desigualdad". *Revista Idelcoop*, edición nro. 213. Buenos Aires. 2014. Disponible en: https://www.idelcoop.org.ar/sites/default/files/revista/articulos/pdf/2014_265902046.pdf, última fecha de acceso: 29/12/2017

Melian, Carlos y Quiroga Caggiano, Iván. "Capital de Trabajo en Cooperativas de Trabajo". *Revista Idelcoop*, edición nro. 216. Buenos Aires. 2015. Disponible en: <https://www.idelcoop.org.ar/revista/216/capital-trabajo-cooperativas-trabajo>, última fecha de acceso: 29/12/2017

Gleiser, Aarón. "Comentario sobre la resolución técnica nro 24 de la FACPCE". *Revista Idelcoop*, edición nro. 188. Buenos Aires. 2008. Disponible en:

https://www.idelcoop.org.ar/sites/www.idelcoop.org.ar/files/revista/articulos/pdf/2008_113445362.pdf, última fecha de acceso: 20/03/2018

Fowler Newton, Enrique. “La resolución técnica 24, sobre normas de contabilidad y auditoría para cooperativas”. *Revista Enfoques*. Buenos Aires. Junio 2008. Disponible en: <http://www.fowlernewton.com.ar/doctrinas/rt24.pdf>, última fecha de acceso 20/03/2018

Cambeiro, Mabel y Halasz, Graciela. “Cooperativas de Trabajo”. Disponible en: http://www.consejo.org.ar/coltec/files/Cooperativas_Cambeiro-Halasz.pdf, última fecha de acceso 20/03/2018

Resolución 247/09, Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES)

Resolución Técnica nro. 8, Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE)

Resolución Técnica nro. 9, Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE)

Resolución Técnica nro. 24, Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE)

Ley Nacional de Cooperativas nro. 20.337