

> Mitos (y realidades) del cooperativismo agroalimentario

> **Coordinadores:** María Pilar Alguacil Marí, Tomás Rojas Pacheco

> **Autores:** Juan Francisco Juliá Igual, Erasmo López, Carlos Vargas Vasserot, Daniel Ferreiro Otero, Higinio Mougán Bouzón, Juan Miguel del Real Sánchez-Flor, Pedro Ramírez, Felipe Hernández Perlines, María Pilar Alguacil Marí, Elena Meliá Martí, Juan Sagarna García, Óscar Suárez Miranda, Enrique Bellés Llopis, José Balaguer Puigcerver, Fernando Sacristán Bergia, Francisco Torres González.

> Mitos (y realidades) del cooperativismo agroalimentario

> **Coordinadores:** María Pilar Alguacil Marí, Tomás Rojas Pacheco

> **Autores** Juan Francisco Juliá Igual, Erasmo López, Carlos Vargas Vasserot, Daniel Ferreiro Otero, Higinio Mougan Bouzón, Juan Miguel del Real Sánchez-Flor, Pedro Ramírez, Felipe Hernández Perlínes, María Pilar Alguacil Marí, Elena Meliá Martí, Juan Sagarna García, Óscar Suárez Miranda, Enrique Bellés Llopis, José Balaguer Puigcerver, Fernando Sacristán Bergia, Francisco Torres González.

La reproducción de esta obra está permitida citando su procedencia.
Octubre 2024.
Informe elaborado por la Cátedra Cooperativas Agroalimentarias.

Edita y distribuye:

Cooperativas Agro-alimentarias de España
C/ Agustín de Bethencourt 17, 4ª planta.
28003 Madrid
cooperativas@agro-alimentarias.coop
www.agro-alimentarias.coop

ISBN: 978-84-09-65846-6

Depósito Legal: M-23898-2024.

Imprime: Publiequipo, S.L.

> ÍNDICE

PRESENTACIÓN DEL TRABAJO	7
<i>María Pilar Alguacil Marí. Directora de la Cátedra de Cooperativas agroalimentarias.</i>	
INTRODUCCIÓN	11
<i>Gabriel Trenzado Falcón. Director General de Cooperativas Agro-alimentarias de España.</i>	
MITOS (Y REALIDADES)	
1. EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS. DE HIJAS DE LA NECESIDAD A EMPRESAS COMPETITIVAS Y CON CAUSA	12
<i>Juan Francisco Juliá Igual. CEGEA. Universidad Politécnica de Valencia.</i> <i>Erasmus LÓPEZ. CEGEA. Universitat Politècnica de València.</i>	
2. LOS AGRICULTORES NO TOMAN DECISIONES NI GOBIERNAN LAS COOPERATIVAS	28
<i>Carlos Vargas Vasserot. Cides, Universidad de Almería.</i>	
3. LAS COOPERATIVAS NO ESTÁN AL SERVICIO DE LOS SOCIOS	34
<i>Daniel Ferreiro Otero. Cooperativa AIRA.</i> <i>Higinio Mougan Bouzón. AGACA.</i>	
4. ¿ES CIERTO QUE LAS COOPERATIVAS LIQUIDAN A SUS SOCIOS POR DEBAJO DE LOS PRECIOS DE MERCADO?	51
<i>Juan Miguel del Real Sánchez-Flor. Cooperativas Agroalimentarias Castilla-La Mancha.</i> <i>Pedro Ramírez. Cooperativa Jesús del Perdón- Bodegas Yuntero.</i>	
5. ¿LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS SON VERDADERAS EMPRESAS?	64
<i>Felipe Hernández Perlines. Universidad de Castilla-La Mancha.</i>	
6. LAS COOPERATIVAS TIENEN UNA TRIBUTACIÓN PRIVILEGIADA	79
<i>María Pilar Alguacil Marí. Universidad de Valencia.</i>	
7. LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ANTE LOS RETOS ACTUALES Y FUTUROS	95
<i>Elena Meliá Martí. CEGEA, Universidad Politécnica de Valencia.</i>	
8. ¿SON INNOVADORAS LAS COOPERATIVAS? EL CASO DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS	108
<i>Juan Sagarna García. Cooperativas Agro-alimentarias de España</i>	

9. A LAS COOPERATIVAS LES FALTA DIGITALIZARSE115

Óscar Suárez Miranda. Comunidad de Madrid.

10. LAS COOPERATIVAS NO OPERAN EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES128

Enrique Bellés Llopis. Cooperatives Agro-alimentaries CV.

José Balaguer Puigcerver. Anecoop, S. Coop.

11. LOS SOCIOS RESPONDEN DE LAS DEUDAS DE LA COOPERATIVA140

Fernando Sacristán Bergia. Universidad Rey Juan Carlos.

**12. LAS COOPERATIVAS NO CRECEN PORQUE NO SE RELACIONAN
CON OTRAS EMPRESAS Y NO TIENEN ACCESO A LA FINANCIACIÓN.....158**

Francisco Torres González. Universidad de Vigo.

> PRESENTACIÓN DEL LIBRO MITOS (Y REALIDADES) DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO

María Pilar Alguacil Marí. Directora de la Cátedra de Cooperativas Agroalimentarias.

Desde la Cátedra de Cooperativas Agroalimentarias, nos complace presentar este libro sobre los Mitos (y las realidades) del cooperativismo agroalimentario en nuestro país. En efecto, no son pocas las ideas, bien obsoletas, bien lisa y llanamente equivocadas; así como los prejuicios más o menos fundamentados en algún dato de realidad, que se formulan usualmente sobre el cooperativismo agroalimentario. Hemos intentado hacer un recorrido por las que nos han parecido más importantes, afrontando los grandes temas que afectan al cooperativismo agroalimentario.

Para ello, hemos contado con los mejores académicos y profesionales de las distintas materias, que han expresado su conocimiento y experiencia en los temas que les hemos planteado. Hemos buscado así una buena mezcla de universidad y práctica. Por otra parte, este es un trabajo coral, en el que han intervenido un número importante de autores, con estilos muy diferentes, y todo ello ha dado lugar a una obra muy variada, y, por lo mismo, además de por el tema afrontado, muy interesante. Las aportaciones de cada uno de ellos son independientes entre sí por lo que inevitablemente recurren a conceptos o ejemplos repetidos, pero hemos preferido mantenerlos para que se pueda hacer la lectura de cada uno de los capítulos de manera independiente.

El libro comienza con el trabajo de Juan Juliá, Catedrático de Economía agraria en la Universidad Politécnica de Valencia, director de CEGEA y presidente de la Comisión de Cooperativas y otras empresas de Economía Social de AECA, que nos habla de la evolución de las cooperativas agrarias, evolución a la que califica de "...de hijas de la necesidad a empresas competitivas y con causa...". Se realiza una descripción de la evolución del cooperativismo agroalimentario en España (y contrastándolo con el resto de Europa), lo que explica, además, la razón de muchos de los mitos que recaen sobre el sector. Con datos precisos, enumeración de normas y ejemplos concretos, nos hace viajar en el tiempo hasta llegar a la situación de las cooperativas agroalimentarias actuales.

La obra está estructurada en torno a los "mitos" detectados y seleccionados, agrupados, en lo posible, por una temática común.

El primer bloque de temas gira en torno a la idea de que las cooperativas agroalimentarias son empresas de los agricultores y ganaderos. En este bloque hemos contado con la aportación de Carlos Vargas Vasserot, Catedrático de Derecho mercantil, y director del CIDES, de la Universidad de Almería, que pone de relieve que las cooperativas son gobernadas por los agricultores, y desmiente la idea de que funcionan de forma autónoma y sin contar con los intereses de éstos. Partiendo de los principios cooperativos y basándose en las normas jurídicas existentes, desgrana los elementos de la gobernanza, de forma que queda patente la participación de los agricultores y ganaderos en la toma de decisiones.

Posteriormente, Daniel Ferreiro Otero, Director General de la Cooperativa AIRA, e Higinio Mougán Bouzón, Directo Gerente de AGACA, han desmontado el mito de que las cooperativas no están al servicio de los socios, aportando la vertiente práctica y de realidad al trabajo jurídico realizado por el profesor Vargas, y contándonos cómo se toman las decisiones en una cooperativa, pero también cómo prestan servicios a los socios, cómo están en los mercados, cómo aportan calidad a la explotación del socio, y son por tanto, un instrumento altamente útil para el mismo.

Ahondando en el tema de la utilidad de la cooperativa para el socio, y llegando a su rentabilidad económica, Juan Miguel del Real Sánchez-Flor, director General de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, y Pedro Ramírez, director Gerente de Cooperativa Bodegas Yuntero, S. Coop. de CLM, se enfrentan a la pregunta de si ¿es cierto que las cooperativas liquidan a sus socios por debajo de los precios de mercado? Y tras analizar los diversos escenarios de liquidación, y de explicar el ejemplo de éxito de la cooperativa Bodegas Yuntero, señalan: “que el modelo cooperativo ha demostrado durante más de un siglo su capacidad de generar valor para la agricultura y ganadería de nuestro país y, por ende, del medio rural que nos rodea. Su resiliencia, capacidad de adaptación, sus principios, valores y el propio modelo de gestión democrática que subyace en su funcionamiento de las mismas se ha demostrado como la mejor forma de aportar rentabilidad a los millones de agricultores que forman parte de la gran familia del cooperativismo...”

El segundo bloque ha estado centrado en las cooperativas agroalimentarias como agentes económicos y sociales, y en primer lugar, hemos decidido abordar el mito de que las cooperativas agroalimentarias no son empresas, que hemos dejado en las manos de Felipe Hernández Perlina, Catedrático de Dirección de empresas de la Universidad de Castilla-La Mancha, y gran experto en la materia. Dicho autor se ha dedicado a analizar los elementos de las cooperativas que ponen de manifiesto su carácter empresarial y su vocación de rentabilidad, indicando que sus diferencias con las empresas capitalistas no radican en su falta de empresarialidad, sino en los valores que encarnan y su específica forma de gobernanza y de reparto de beneficios. A través de este análisis, y el de varias cooperativas agroalimentarias representativas, señala “...que las cooperativas agroalimentarias no solo son auténticas empresas, sino que también son una forma de organización que promueve la solidaridad, la sostenibilidad y el bienestar económico para sus miembros. Este tipo de empresas poseen una estructura única donde la colaboración y el beneficio mutuo son elementos que las definen. Como el resto de las empresas, las cooperativas no solo compiten en una economía global, también juegan un importante papel en su entorno, constituyendo una verdadera forma de desarrollo económico y sostenible

Dentro de este bloque también nos hemos fijado en otro gran mito, el de que las cooperativas sobreviven gracias a que tienen un régimen fiscal privilegiado, que hemos abordado con sumo interés. En efecto, analizando los supuestos en los que normalmente se hace recaer esta idea, hemos desmontado el mito de que el tipo de gravamen de las cooperativas les resulta beneficioso, y hemos señalado todos los supuestos en los que las cooperativas no pueden disfrutar de otros incentivos fiscales como consecuencia de que se les supone dicho trato privilegiado. Como consecuencia de ello, de la progresiva reducción de tipos de gravamen en el impuesto sobre sociedades para todas las empresas, y de la generalización de algunas exenciones en otros impuestos que antes sólo eran aplicables a las cooperativas, el régimen de cooperativas fiscalmente protegidas es materialmente peor que el de las empresas de reducida dimensión, lo que difícilmente justificaría considerarlas “privilegiadas”. Y también las especialmente protegidas se encuentran con limitaciones para la aplicación de beneficios fiscales.

En el tercer bloque hemos querido adentrarnos en los retos actuales y futuros de las cooperativas agroalimentarias, para lo que Elena Meliá Martí, profesora y miembro de CEGEA, en la Universidad Politécnica de Valencia, ha realizado una panorámica de dichos retos, entre las que ha destacado, por una parte, la cuestión del relevo generacional: el envejecimiento de buena parte de los titulares de explotación y las dificultades del relevo

generacional, muchas veces motivadas por las limitadas expectativas económicas en cuanto a rentabilidad de las explotaciones, está llevando a un importante cese de actividad y abandono de tierras. Por otro lado, existe una gran diferenciación entre las explotaciones agrarias en función de su tamaño, explotaciones que en el caso de las de mayor dimensión parecen mantener cifras de rentabilidad suficientes, y en algunos casos importantes frente a las pequeñas y medianas explotaciones, con grandes dificultades para su sostenibilidad.

También nos indica que existen enormes asimetrías en la cadena de valor agroalimentaria, donde el eslabón más débil es sin duda el sector productor, consecuencia de la elevada atomización, y el enorme reto que supone la digitalización y la innovación.

Y a esos dos temas se dedican, precisamente, los siguientes dos capítulos de este bloque: en primer lugar, Juan Sagarna García, Director del departamento de Sostenibilidad, Calidad e Innovación de Cooperativas Agro-alimentarias de España, se plantea cómo de innovadoras son las cooperativas agroalimentarias, y tras un análisis estadístico, y la captación de información de las propias cooperativas, llega a la conclusión de que todo hace suponer que las cooperativas van a seguir teniendo un papel protagonista en el desarrollo de la investigación y sobre todo de la transferencia innovadora de técnicas, enfoques y tecnologías en el sector agroalimentario. Las vías en las que se concentrarán los esfuerzos serán seguramente coherentes con los que realizarán también el resto de agentes del Sistema Español de Conocimiento e Innovación agroalimentario: así, las adaptaciones de procedimientos y gobernanza necesarios para los cambios que fomenten un sector agroalimentario más eficiente y sostenible. También la división de la brecha campo ciudad en la producción de alimentos, aprovechando también su papel de gran consumidor será otro de los retos, igual que lo será la gestión sostenible de los recursos pesqueros, al igual que la promoción de alternativas proteicas vegetales. Por otra parte, la reducción del desperdicio alimentario y la circularidad está en la hoja de ruta de numerosas cooperativas.

Según el autor: "Las cooperativas con mayor proyección hacia el consumidor y especialmente aquellas que se encuentran en los sectores hortofrutícolas tienen enormes oportunidades de aprovechar la tendencia hacia una alimentación más sostenible. Y finalmente, las cooperativas serán fundamentales para lograr que sus socios agricultores y ganaderos consigan realizar las transiciones digitales y hacia una reducción sensible de la utilización de químicos y plásticos en la producción."

Por su parte, Oscar Suárez Miranda, Jefe de Área de Promoción Empresarial en la Dirección General de Economía de la Comunidad de Madrid, se ha enfrentado a la idea de que "A las cooperativas les falta digitalizarse", y tras un riguroso análisis de la situación, ha observado la gran diferencia en el nivel de digitalización entre grandes y pequeñas cooperativas, si bien no está exenta de excepciones, y ha podido constatar a través de múltiples datos, argumentos y ejemplos, que la transformación digital en las cooperativas es una realidad palpable, si bien aún queda un largo camino para su consolidación en todo el sector. Llega así a la conclusión de que "... la opinión de que el sector cooperativo agroalimentario es un sector inmovilista y poco tecnificado no es cierta. En los últimos 40 años ha sido capaz de aumentar exponencialmente muchas de sus producciones, gracias, en parte, a las empresas tecnológicas vinculadas a los fertilizantes, los fitosanitarios, la mecanización y la biotecnología, y también a la capacidad de las cooperativas para integrar todas estas nuevas tecnologías en su organización. (...) aunque la realidad de la digitalización del sector es que aún no está plenamente implantada."

La última aportación de este bloque la realizan Enrique Bellés Llopis, Director General de Cooperatives Agro-alimentàries de la Comunitat Valenciana, y José Balaguer Puigcerver, de Anecoop, S. Coop., que se enfrentan al mito de que las cooperativas no operan en los mercados internacionales, y demuestran que es sólo eso: un mito. Partiendo de los datos de la situación del comercio exterior en España, tanto en general como en el sector alimentario, se realiza un análisis de la actividad exportadora de las cooperativas agroalimentarias, concluyendo en que las cooperativas representaron un 14% de la facturación exportadora del conjunto del sector agroalimentario español (sin pesca), y casi el 31% de las cooperativas exportaron y el valor generado representó casi el 30% de la facturación total del colectivo. Destacan que las exportaciones de las cooperativas agroalimentarias han mostrado una evolución muy positiva, con un incremento significativo de la facturación en mercados exteriores entre 2011 y 2021 del 90%. También se visualiza que hay cooperativas especializadas en exportación, y el valor promedio de las 20 cooperativas que más exportan supera los 160 millones de euros anuales. El trabajo finaliza con un caso de éxito en este terreno: la cooperativa ANECOOP.

El cuarto bloque, de índole jurídica y académica, lo hemos dedicado a los mitos relativos a las diferencias entre una cooperativa y una sociedad de capital (sociedad anónima/limitada). Aquí Fernando Sacristán Bergia, Catedrático de Derecho mercantil en la Universidad Rey Juan Carlos desmenuza la idea, algo extendida, de que los socios responden de las deudas de la cooperativa. Hace el autor una labor de análisis no sólo de las normas aplicables, sino asimismo de la jurisprudencia emanada sobre el tema, para concluir en que "...la responsabilidad de los socios de la cooperativa es limitada a sus aportaciones al capital social al igual que la del socio de las sociedades anónimas o limitadas. El socio de una cooperativa no responde de las deudas sociales, la responsabilidad del socio queda acotada por sus aportaciones al capital social, ello es así, excepto que la ley autonómica aplicable permita la existencia de una disposición estatutaria en sentido contrario...". Lo cual resuelve la duda sobre una pretendida responsabilidad ilimitada del socio por las deudas de la cooperativa.

Continúa y cierra este bloque un trabajo de Francisco Torres González, profesor titular de Derecho mercantil de la Universidad de Vigo, con el título del mito al que se refiere: "Las cooperativas no crecen porque no se relacionan con otras empresas y no tienen acceso a la financiación". También en este caso se realiza un análisis jurídico de las posibilidades de integración de las cooperativas, a través de grupos y fusiones, así como de los posibles instrumentos de financiación. En particular, se pregunta si los principios cooperativos obstaculizan la financiación de las cooperativas, y señala que la variabilidad del capital se ve compensada por la fortaleza de los fondos propios, las posibilidades que ofrecen las secciones de crédito, y la financiación a través de capital voluntario. Sin que todo ello sea óbice para la capacidad de captación de financiación ajena.

Pues bien, éste es, someramente descrito, el libro que presentamos al sector y a la sociedad, con la esperanza de que ayude a arrojar la luz de la realidad y podamos ver qué hay de cierto, y qué no, en las ideas más o menos preconcebidas que son comunes acerca del cooperativismo agroalimentario. Esperamos haber cumplido nuestro propósito y que el lector lo encuentre interesante.

> INTRODUCCIÓN

Gabriel Trenzado Falcón. Director General de Cooperativas Agro-alimentarias de España.

La idea de la Cátedra de Cooperativas Agroalimentarias de publicar este libro surge de una iniciativa similar, *Ideas percibidas sobre las cooperativas agrícolas*, promovida por la *Coopération Agricole* en Francia hace dos años para responder a la gran cantidad de afirmaciones, basadas en ideas falsas, generadas en el debate público sobre el sector agroalimentario en torno al cooperativismo, su naturaleza y el papel que juega este modelo empresarial ante sus propietarios, agricultores y ganaderos, lo que resulta conveniente en unos momentos trascendentales de cambio estructural y de modelo productivo europeo y mundial.

En efecto, una de las principales misiones que tenemos en Cooperativas Agro-alimentarias de España es la promoción de la cooperativa como el modelo empresarial que más se ajusta a las necesidades actuales y futuras de los productores agrícolas y ganaderos, y a las zonas rurales a las cuales están íntimamente vinculadas. Especialmente en la actualidad, en que afrontamos, como ocurre en el resto de la UE, trascendentales cambios en la producción, sus estructuras y el funcionamiento del mercado.

Sin embargo, en nuestras relaciones con la administración pública, otras asociaciones, medios de comunicación y la sociedad en general, nos encontramos con que la empresa cooperativa es más reconocida que realmente conocida.

Sorprende saber que gran parte de nuestra labor como organización consiste en hacer frente a múltiples iniciativas y desarrollos legislativos que obvian o desconocen la naturaleza del cooperativismo, a pesar de ser una figura ampliamente integrada en nuestro ordenamiento jurídico desde la propia Constitución. Tras desconocerla, posteriormente la propia administración debe acudir a algún parche o interpretación legal para enmendar el error que no tiene en cuenta o deja fuera a una parte fundamental del sector agroalimentario. A ello se le suma la gran cantidad de afirmaciones inexactas o generalizaciones de responsables públicos, funcionarios de todo tipo de administraciones, representantes sociales y medios de comunicación que desconocen el cooperativismo, pero se aventuran a evaluarlo.

Esto no es una sorpresa para los profesionales que trabajamos para las cooperativas y, de hecho, la falta de conocimiento del cooperativismo es un elemento que se identifica en todos los planes estratégicos que desarrollamos como una de las debilidades, tanto de la organización como del propio movimiento cooperativo agroalimentario, para concluir usualmente en que debemos fomentar su conocimiento y hacer pedagogía ante las instituciones y la propia sociedad.

Como se indica más arriba, que el modelo sea reconocido, no implica conocimiento, y nos lleva a situaciones donde las ideas falsas y los tópicos anidan con cierta facilidad entre responsables públicos y privados, en la sociedad y en los propios socios de las cooperativas.

Este libro quiere acercarse de una manera directa, desde el conocimiento práctico y académico del cooperativismo, para explicar la realidad cooperativa a partir de esas afirmaciones y tópicos que desmerecen a un modelo empresarial contrastado, sólido y que constituye el motor económico básico de la sostenibilidad económica de nuestras zonas rurales.

> **1. EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS. DE HIJAS DE LA NECESIDAD A EMPRESAS COMPETITIVAS Y CON CAUSA**

Juan Francisco Juliá Igual. CEGEA. Universidad Politécnica de Valencia.

Erasmus LÓPEZ. CEGEA. Universitat Politècnica de València.

> **1. ANTECEDENTES. DEL ASOCIACIONISMO Y LOS SINDICATOS CATÓLICOS AGRÍCOLAS AL COOPERATIVISMO COMO EMPRESA DE FINALES DE LOS SETENTA**

Un antecedente del cooperativismo agrario como proceso asociativo en el medio rural lo podemos ver en España y especialmente en tierras de la Comunidad Valenciana en las comunidades de regantes que surgen en la Edad Media para responder a necesidades de gestión y suministro de agua que tienen los agricultores en sus explotaciones.

Ahora bien, el cooperativismo agrario propiamente dicho como sostienen diversos autores (Sanz- Jarque 1974, Caballer et al 1987, Mari y Julià 2002,..), tiene en España su antecedente más claro en los llamados sindicatos agrícolas católicos inspirados en la doctrina social de la Iglesia Católica del momento, que tuvo sin duda un amplio eco en el medio rural, mientras que el asociacionismo obrero influido por el pensamiento socialista fue el origen de las primeras cooperativas de trabajo y consumo. En ambos casos, se sentaron las bases de lo que a lo largo de la primera mitad del siglo XX constituiría formalmente el movimiento cooperativista en el medio rural y en las zonas industriales.

Si bien es verdad que, anteriormente a los sindicatos, se encuentran distintas regulaciones en materia de asociacionismo, a finales del siglo XIX, que permitieron la creación de las primeras cooperativas, aunque estas tuvieron interés limitado en el sector agrario.

La visión de las cooperativas como hijas de la necesidad se deja sentir en el ideario que impulsa las primeras experiencias cooperativas en el medio rural, que en el caso de la ley de sindicatos agrícolas de 1906 toma como base la encíclica Rerum Novarum del Papa León XIII. Una norma que tuvo un enorme predicamento entre los pequeños agricultores gracias a labor de propaganda de la Iglesia que contó con entusiastas defensores de la misma, como el jesuita castellonense padre Antonio Vicent. También, durante esta etapa, tienen un importante desarrollo las primeras cooperativas de crédito agrario, las denominadas Cajas Rurales.

De hecho, esto, unido a las muy importantes ventajas fiscales que a estos sindicatos se les otorgaban, explica bien que, tanto la primera Ley de Cooperativas de 1931 promulgada por el gobierno de la República, como la que se promulga durante la contienda civil en 1938 en la llamada zona nacional, tuvieran un recorrido escaso y bien limitado en el campo español. De hecho, basta recordar que, terminada la guerra civil española, de las 3000 cooperativas agrarias existentes unas 2000 eran sindicatos agrícolas encuadrados en la Confederación Nacional Católico Agraria (Del Arco 1963, Sanz Jarque 1974).

Estas primeras formas cooperativas desarrollaban tres funciones esenciales (Caballer et al 1987). Por un lado, en el orden empresarial, intentaban dar respuesta a las necesidades de los pequeños agricultores y ganaderos en sus explotaciones, especialmente en lo

relativo a las necesidades de crédito y adquisición de insumos para el desarrollo de su producción, así como en la transformación y comercialización de sus producciones. Así, se observa que ya se va desarrollando un modelo cooperativo con distintas secciones en una misma entidad. Por otro lado, destacaba la función puramente mutualista de ayuda y socorro mutuo en caso de circunstancias sobrevenidas a los socios. Finalmente, tenían una función cultural, como testimonia la actividad y programación cultural desarrollada en muchas de ellas en edificios como los casinos, algunos de los cuales persisten en distintas poblaciones rurales y forman parte de su patrimonio arquitectónico de la época.

Desde un punto de vista de formalidad jurídica, se puede afirmar que la primera Ley sustantiva en materia cooperativa es la Ley de Cooperativas promulgada por el gobierno de la República en 1931, de impronta claramente socialista y que recoge los principios de la Alianza Cooperativa Internacional del momento, así, considera como cooperativas populares las de obreros y personas de modesta condición, siendo las agrícolas consideradas como cooperativas profesionales, a las que esta Ley otorgaba menores beneficios (San Jarque 1974).

Es interesante la mención en esta etapa de la Ley de Cooperativas de la Generalitat de Cataluña, promulgada en base al Estatuto de Autonomía del que goza en aquel momento y que se publica con la firma del President Lluís Companys, con una concepción de lo que podemos denominar cooperativas populares dirigidas a la mejora de la vida de los trabajadores y miembros sobre una base colectiva en la que se antepone el interés social al beneficio particular. Establece explícitamente la división de cooperativas, en de consumidores, de producción y trabajo, de crédito, mixtas, pósitos marítimos, y escolares, sin una mención expresa a las del campo o agrarias que cabe entender incluidas en las de trabajo y producción.

Es con la promulgación de la Ley de cooperativas de 1942 y su Reglamento de 1943, durante la primera etapa de la dictadura, donde se sientan las bases de un cooperativismo que puede calificarse de tutelado por el Estado, dada su dependencia y conexión con la llamada Organización Sindical, que da el visto bueno y propone a los dirigentes de las organizaciones representativas del cooperativismo. Con todo, hay que señalar que durante esta etapa se vertebra la organización cooperativa en el sector agrario con la creación de las Uniones Territoriales de Cooperativas del Campo, las conocidas como UTECO, que se integran en la llamada Unión Nacional de Cooperativas del Campo. Durante las tres décadas que van desde la promulgación de esta ley a la de 1974, se promulga un nuevo reglamento de cooperativas, en 1971, que contribuye a una cierta modernización e impulso empresarial de las cooperativas.

Durante esta etapa, es cierto que tiene lugar un crecimiento del número de cooperativas que llegan a alcanzar hacia el final de este periodo más de 7500 entidades, la mayor cifra de cooperativas de nuestra historia, pero de un escaso desarrollo empresarial en general dada su reducida dimensión media y como se ha dicho, se trata de un cooperativismo claramente tutelado por el Estado, que deseaba un cooperativismo dócil con los intereses del poder político de entonces.

Es ya con la Ley de Cooperativas de 1974 y especialmente con su Reglamento de Cooperativas de 1978 donde arranca una visión moderna y más empresarial del cooperativismo, y donde se comienza a entender la necesidad de su desarrollo en el plano comercial y de transformación de productos, que requiere de una visión empresarial más

profesional y de entidades de mayor tamaño, y es ahí donde comienzan las primeras experiencias de integración con la fórmula del cooperativismo de segundo grado, todavía escasamente desarrollado, que tienen su origen, en muchos casos, con la separación en la UTECO de la función representativa y política del sector de las actividades comerciales que venían iniciando a favor de sus cooperativas asociadas.

Una buena muestra de ese proceso de integración se refleja en la evolución del cooperativismo tras diez años después de la Ley de sindicatos agrícolas hasta el año antes del ingreso de España en la Comunidad Económica Europea (CEE), período que va de 1917 a 1985 (cuadro 1), y a partir desde donde se inician los procesos de integración ya en los años setenta, aunque en mucha menor medida que en los países líderes del cooperativismo agrario europeo.

Cuadro 1

Evolución del número de cooperativas agrarias y sus socios (1917-1985)

Año	N.º cooperativas	CER N.º de socios	Socios/cooperativa
1917	1800	140.000	78
1924	5.400	420.000	78
1969	7.500	1.250.000	167
1982	5.300	1.720.000	324
1985	4.300	1.520.000	353

Fuente: Juliá J.F. y Segura B. 1987

> 2.EL INGRESO EN LA CEE Y LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES. EL COOPERATIVISMO DE SEGUNDO GRADO Y LOS PRIMEROS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE LOS OCHENTA Y NOVENTA

En los años ochenta, con la aprobación de la Constitución Española de 1978, donde se estableció el principio constitucional del fomento del cooperativismo, contenido en su artículo 129-2, junto a la conformación del llamado Estado de las Autonomías con las transferencias legislativas que este modelo político territorial llevaba aparejadas, entre las que se encuentra la capacidad de desarrollo legislativo en materia de cooperativas, hubo un impacto incuestionable en el desarrollo normativo de nuestro cooperativismo en todos los territorios que componen el mapa de España.

Así, ya en esta década nos encontramos con que las comunidades autónomas con más sentimiento identitario territorial son las primeras en promulgar sus propias leyes de cooperativas, Euskadi en 1982, Cataluña en 1983, y Andalucía y Comunidad Valenciana en 1985, a las que siguen la Ley General de Cooperativas del Estado de 1987 y, finalmente, en esta misma década, la de Navarra, en 1989. Posteriormente, en las siguientes décadas se fueron promulgando nuevas leyes de cooperativas en otras comunidades y modificando estas primeras legislaciones de cooperativas, para llegar hasta nuestros días en que todas las Comunidades cuentan con sus propias leyes de cooperativas, además de la nueva Ley General de Cooperativas del Estado, Ley 27/1999, confiriendo a nuestro país una especial singularidad en materia legislativa de cooperativas, al ser el Estado con mayor número de leyes de cooperativas vigentes. En todas ellas, y dada ya su relevancia como una de las

clases de cooperativas con mayor peso social y económico en nuestro país, se distingue cuando se citan explícitamente entre las clases de cooperativas, a las cooperativas agrarias, como de hecho ya se venía haciendo en nuestras primeras leyes de cooperativas, si bien en las primeras de ellas bajo la denominación de cooperativas del campo.

Sin cuestionar el innegable efecto que pudiera tener para el desarrollo de nuestras cooperativas agrarias ese extenso y prolijo nuevo marco normativo sustantivo que comienza como hemos visto en los años ochenta, estamos convencidos que en esa época lo que supuso realmente una mayor contribución al desarrollo empresarial de nuestro cooperativismo agrario fue la entrada de España a la CEE con su tratado de adhesión, que fue un verdadero punto de inflexión para nuestra agricultura y, particularmente, para sus estructuras asociativas.

A principio de los noventa se desarrolla el primer Libro Blanco de la Economía Social realizado por encargo de la Dirección General de Cooperativas del Gobierno de España por la sección española del Centro Internacional para la Información y la Investigación de la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC, bajo la dirección de los profesores José Barea y Jos Luis Monzón (Barea, Monzón 1992), que constituye, sin duda, el más amplio y detallado estudio elaborado hasta la fecha sobre nuestras cooperativas y sociedades laborales, y que nos permite una excelente aproximación cuantitativa y cualitativa al devenir de nuestro cooperativismo agrario por esos años.

En esta obra de referencia, tuvimos ocasión de colaborar como Centro de Investigación en Gestión de Empresas Agroalimentarias (CEGEA) de la Universitat Politècnica de València y desarrollar en él, el área dedicada a las cooperativas agrarias, señalando allí ya, que el ingreso de España en la CEE supuso la necesidad de reformar nuestras estructuras productivas y comerciales de manera que nuestra integración definitiva se produjera en las condiciones más favorables para nuestros productores agrarios. Así, por ejemplo, cabe destacar el compromiso adquirido en el tratado de adhesión en subsectores tan importantes para nuestro agro como el hortofrutícola, donde se tenía que incrementar la presencia de las entidades asociativas agrarias en los mercados de estos productos, lo que sin duda implicaba que estas entidades adquirieran una mayor cuota de mercado y para ello era necesario un crecimiento de nuestras cooperativas agrarias.

Debemos recordar el importante papel que la Política Agraria Comunitaria otorgaba en este subsector de frutas y hortalizas a las llamadas organizaciones de productores agrarios por medio del Reglamento Comunitario 1035/1972 donde se articula la Organización Común de Mercados, siendo estas, organizaciones cuyo fin último era concentrar la oferta de los agricultores en origen y las encargadas de realizar las retiradas de producto con el fin de regular el mercado y ajustar oferta y demanda para intentar estabilizar los precios que perciben los productores.

Estas organizaciones, se configuraban mediante la calificación y reconocimiento de aquellas entidades que cumplían los requisitos establecidos para tal fin, siendo mayoritariamente calificadas como tales las sociedades cooperativas, recordando que, en algunos países, por cierto, como en Alemania y Holanda, eran la única fórmula jurídica reconocida (Juliá y Server 1990).

En España, las entidades asociativas agrarias que conformaban y conforman básicamente el sector de la Economía Social en nuestro sector agrario son las cooperativas agrarias y de explotación comunitaria de la tierra y las llamadas Sociedades Agrarias de

Transformación (SAT), reguladas estas últimas por el Real Decreto 1776 /1981 y que tenían como figura antecesora los llamados Grupos Sindicales de Colonización. Las SAT en aquellos años ya contaban con un número superior a las 9.500 pero de mucho menor tamaño y significación en términos de volumen de actividad, que en todo caso se podía cifrar en el entorno de no más del 20% de la actividad desarrollada por las cooperativas agrarias, y que con los años si bien su número ha aumentado su volumen de actividad en relación con el de las cooperativas ha disminuido.

Es bien claro, el papel crucial que la PAC otorga a las llamadas Organizaciones de productores especialmente como hemos señalado en el sector hortofrutícola, que como es bien sabido es el sector en términos económicos de mayor relevancia económica de nuestra producción agraria tanto en términos de volumen de negocio como de nuestras exportaciones agropecuarias (Maudos, 2023), un papel que, con el tiempo, la nueva PAC ha ido extendiendo a otros subsectores agrarios.

Todo ello, obligó a promulgar una serie de disposiciones a lo largo de los años de adaptación de nuestra normativa existente a la normativa comunitaria. En España a nuestro ingreso contábamos con las llamadas Agrupaciones de Productores Agrarios basadas en la Ley 29/1972, conocida como Ley de APAs y que permitía la calificación como tales por parte del Ministerio a las cooperativas agrarias y SAT que cumplían sus requisitos. Con esta finalidad se va produciendo una normativa que permite el reconocimiento y calificación de nuestras APA cómo Organizaciones de Productores Comunitarias y de otras de nuevo reconocimiento al amparo del Real Decreto 1101/86, lo que les permite ejercer las funciones que estas tienen encomendadas y ser posibles beneficiarias de las ayudas que para tales organizaciones tiene prevista la CEE.

Es importante reseñar que junto a las Organizaciones de Frutas y Hortalizas (OPFH), están las del lúpulo, el algodón, y las del aceite oliva, además de las que establecía el Reglamento Comunitario 1360/78 para el resto de los productos, siendo como hasta ahora las OPFH las de mayor relevancia económica y social.

La nueva normativa de aplicación, establecía el mantenimiento del requisito de exclusividad, esto es de comercializar por medio de la organización toda la producción de los socios de la calificación otorgada y exigía unos volúmenes mínimos de actividad, lo que animó un proceso importante de crecimiento del sector en los años noventa, además de establecer la posibilidad del reconocimiento como organización de productores de otras figuras jurídicas además de cooperativas y SAT, eso sí, siempre que estuvieran constituidas y bajo el control de los agricultores socios de la organización, si bien en la práctica las figuras societarias que continuaron siendo calificadas fueron en su inmensa mayoría cooperativas y SAT.

La evolución de estas organizaciones fue ciertamente notable durante los siguientes años tras nuestro ingreso en la CEE , de hecho de las 183 APA calificadas hasta 1986, se pasó a finales de 1989 a 321, y de ellas 247 reconocidas como OPFH (Julià y Server 1990), con un crecimiento importante de su volumen de actividad y cuota de mercado, si bien bastante inferior aún a la cuota con la que contaban las organizaciones de otros países europeos, como Holanda y Dinamarca, que también eran dentro de la CEE donde sus cooperativas agrarias, en general, contaban con una mayor cuota de mercado. Con todo, podemos afirmar que las OPFH supusieron un magnífico catalizador para el crecimiento y desarrollo empresarial del asociacionismo en el sector hortofrutícola, llegando a contar con 536 entidades reconocidas en el año 2001.

Ciertamente el tamaño de nuestras cooperativas agroalimentarias al ingreso de España en la CEE era muy inferior al de los países del norte y centro Europa, y de hecho no figuraba ni una sola cooperativa agroalimentaria española entre las treinta mayores de Europa y continuaban creándose todavía algunas cooperativas mientras en otros países se estaban ya claramente reduciendo su número como consecuencia de numerosos procesos de integración y fusiones, y eso sí continuaban creciendo en su cuota de mercado, muy por delante de la de nuestras cooperativas ,cuyo acceso a los mercados eran más difícil por su reducido tamaño.

En este contexto era fácil entender que nuestras cooperativas agroalimentarias necesitaban iniciar más procesos de agrupamiento y más intensos, lo que, básicamente, realizaron mediante la creación de cooperativas agrarias de segundo grado, de hecho, desde principio de los ochenta a finales de los noventa, prácticamente se multiplica por diez el número de estructuras de segundo grado llegando a estar integradas en este tipo de estructuras más del setenta por cien de las cooperativas agrarias de primer grado españolas, lo que permitió contar con algunas empresas cooperativas de mayor tamaño, contribuyendo a un mejor acceso a los mercados y crecimiento en su actividad, situándose varias de ellas entre las mayores empresas cooperativas agrarias españolas (Montero 1999).

Cuadro 2

Evolución n.º cooperativas de segundo grado en España durante los años 80 y 90.

Año	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98
N.º	23	30	39	42	44	50	70	92	112	125	133	147	161	178	185	189	193	198	207

Fuente: Montero 1999

Es en Andalucía, Castilla la Mancha, Comunidad Valenciana, Cataluña, y Aragón, donde mayor número de estas entidades de segundo grado se crean, si bien por su volumen de actividad son Galicia, Andalucía, Aragón, Comunidad Valenciana, Extremadura y Navarra las que cuentan con mayor volumen de actividad en estas organizaciones. Es de destacar que entre estas cooperativas de segundo grado destacan por su volumen de facturación, COREN, AN, ANECOOP y ACOREX, que se sitúan entre las mayores cooperativas agrarias españolas del momento, algo que continua sucediendo todavía hoy, salvo en el caso de ACOREX, que en el año 2015 sufrió una grave crisis financiera con la salida de varias de las mayores cooperativas que la componían, y que actualmente desarrolla una menor actividad de la que llega a tener hasta la primera década del siglo XXI.

Podemos afirmar que al final del siglo XX, la idea de la necesidad de intensificar los procesos de integración ya era asumida plenamente por la mayoría de cooperativas y claramente por la Confederación de Cooperativas Agrarias de España, su entidad representativa nacional, si bien la fórmula elegida fue mayoritariamente la de procesos de agrupamiento en cooperativas de segundo grado, lo que permitía mantener las cooperativas de base pero posibilitando su permanencia en el mercado y hasta en algunos casos su crecimiento empresarial.

Sin embargo, en otros casos dado que esta integración en el plano de la gestión no siempre era completa y no se producían todas las sinergias esperables propias de una mayor economía de escala, llevo a que a finales de los noventa de la mano de algunas de

estas cooperativas de segundo grado se iniciaran también procesos de fusión empresarial entre las cooperativas socias de base y también la creación de grupos empresariales y de sociedades participadas por varias cooperativas, e incluso en algún caso por la propia administración, como fue lo sucedido con la firma agroindustrial AGRICONSA, constituida por la cooperativa de segundo grado ANECOOP, varias de sus cooperativas agrarias de primer grado socias y la propia Generalitat Valenciana.

La Ley de 20/ 1990 de 19 de diciembre sobre régimen fiscal de cooperativas, también se hacía eco de la necesidad de amparar estos procesos de integración (Juliá, Server 1996), permitiendo, sin pérdida de la condición de fiscalmente protegida, extender la participación de las cooperativas en la participación en el capital social de entidades no cooperativas hasta el 40% cuando se trate de entidades que realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa, siempre que el conjunto de estas participaciones no supere el 50 % de los recursos propios de la cooperativa, e incluso participaciones superiores previa autorización por el Ministerio de Economía y Hacienda.

Finalmente, es durante este periodo donde el propio cooperativismo agrario se ha ido identificando de una manera creciente con el nuevo marco conceptual que constituye la llamada Economía Social configurándose junto al conjunto de las cooperativas como una de sus organizaciones más representativas y desde luego la que más dentro del sector agroalimentario, dado que sitúa su objetivo central en la defensa del interés de sus socios agricultores y de una agricultura y mundo rural más sostenible.

> **3. EVOLUCIÓN DEL COOPERATIVISMO AGRARIO EN EL SIGLO XXI. GLOBALIZACIÓN Y AGENDA VERDE**

El cooperativismo agrario español ha experimentado una evolución considerable a lo largo de su historia y muy especialmente como hemos visto a partir de nuestro ingreso en la CEE, en que se inicia un fuerte desarrollo empresarial de estas entidades. Durante el siglo XXI, específicamente desde el año 2000 hasta el 2022, hemos observado también una notable transformación. Factores como la globalización y la creciente adopción de políticas medioambientales relacionadas con la denominada Agenda Verde¹ han impulsado estos cambios. Estos factores han repercutido de manera sustancial en la estructura, organización y funcionamiento de las cooperativas, incidiendo de manera significativa en su número, tamaño, y, por ende, en su volumen de facturación y eficiencia operativa.

En el cuadro 3, se puede apreciar cómo el número de cooperativas agroalimentarias en España, sin incluir a las Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra (CEC), ha disminuido aproximadamente en un 19 %, pasando de 3.926 en 2001 a 3.190 en 2022. Sin embargo, la facturación total del sector creció en un 223%, en el mismo periodo, de 12.013 a 38.858 millones de euros, reflejando una clara tendencia hacia la consolidación y la sostenibilidad del mismo.

1. La denominada Agenda Verde, es un concepto amplio que abarca una gran variedad de medidas y acciones asociadas entre otros aspectos al Pacto Verde Europeo, plan de la UE para alcanzar la neutralidad climática en 2050. El Acuerdo de París, tratado internacional que establece un marco global para combatir el cambio climático; y los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas (ODS).

Cuadro 3

Evolución del cooperativismo agrario en la España del siglo XXI.

CC.AA.	Cooperativas			Facturación (millones de euros)		
	2001	2022	% Variación	2001	2022*	% Variación
Andalucía	786	713	-9%	2.625	14.960	470%
Aragón	202	191	-5%	589	1.477	151%
Asturias	85	14	-84%	469	583	24%
Baleares	46	31	-33%	58	155	168%
Canarias	46	59	28%	123	8*	-94%
Cantabria	26	5	-81%	58	117	101%
Castilla-La Mancha	449	431	-4%	980	3.420	249%
Castilla-León	350	337	-4%	1.262	3.420	171%
Cataluña	430	293	-32%	1.287	2.837	120%
Extremadura	298	278	-7%	548	2.681	389%
Galicia	198	165	-17%	1.148	1.593	39%
La Rioja	45	45	0%	135	233	73%
Madrid	36	19	-47%	82	39	-53%
Murcia	98	122	24%	547	1.710	213%
Navarra	191	87	-54%	544	2.059	279%
País Vasco	79	67	-15%	198	622	214%
C. Valenciana	561	333	-41%	1.360	3.031	123%
Total	3926	3190	-19%	12.013	38.858	223%

Fuente: Elaboración propia con datos de OSCAE (2022). *Facturación directa, sin incluir sociedades de capital participadas. **Es importante destacar que el dato estadístico de 8 millones de euros reportado por las fuentes referenciadas debería ser revisado, ya que otras fuentes consultadas (no oficiales), indican una cifra significativamente mayor, de aproximadamente unos 150 millones de euros, que parece ser más realista.

En este contexto, tanto la globalización como las iniciativas de la Agenda Verde han sido claramente algunos de los elementos potenciadores del desarrollo de procesos de integración de las cooperativas agroalimentarias españolas favoreciendo, significativamente, el incremento de su competitividad y su capacidad de negociación.

En el cuadro 3, se puede apreciar cómo este fenómeno ha sido especialmente notorio en la mayoría de las comunidades autónomas, a excepción de la Comunidad de Madrid y las Islas Canarias, comunidades que muy probablemente se han visto más afectadas por la pérdida de peso del sector agroalimentario, el escaso relevo generacional, y la creciente terciarización de la economía, vinculada al fenómeno turístico o al aislamiento geográfico, como sucede en el caso de Canarias (Martín et al., 2021).

En particular, el gráfico 1, se puede apreciar cómo especialmente en Andalucía, seguida de Extremadura, Navarra, Castilla-La Mancha, País Vasco y Murcia, se han experimentado cambios destacados. En estas comunidades, se ha observado no solo una reducción en el número de cooperativas, sino también un notable incremento, que va del 470% de Andalucía al 213% de Murcia, en el volumen de facturación en todas ellas.

De igual forma, aunque en menor medida, comunidades como Castilla y León, Baleares, Aragón y la Comunidad Valenciana, también han visto incrementado su volumen de facturación en más de un 100%. Estos aumentos se deben, en buena parte, a la adopción de nuevas tecnologías, y de prácticas más sostenibles y eficientes, así como a la consolidación de esfuerzos de integración para competir en mercados globales, lo que ha permitido a las cooperativas mejorar su posición y ampliar su alcance comercial.

Gráfico 1

Evolución del cooperativismo agrario en España en el siglo XXI (% Variación 2001-22).



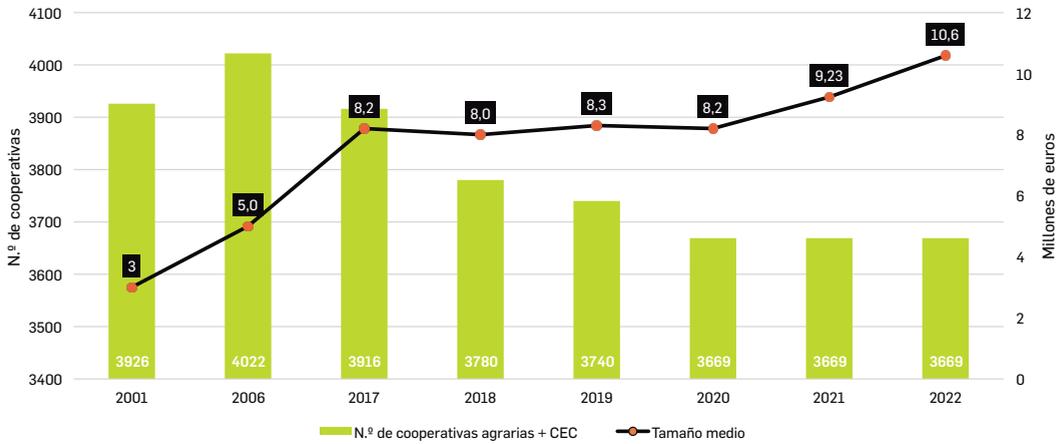
Fuente: Elaboración propia con datos de OSCAE (2022).

Como se ha descrito hasta el momento, el cooperativismo agrario en España ha demostrado ser un sector dinámico y adaptable, capaz de crecer en facturación adecuando su estructura. Sin embargo, no hay que perder de vista que existen algunas variaciones regionales que indican la necesidad de crear estrategias de desarrollo específicas, como es el caso de la Comunidad de Madrid y Canarias.

Es importante destacar que desde el año 2006 hasta la fecha la disminución del número de cooperativas se ha estabilizado gradualmente, quedándose en 3.669 —**considerando a las CEC**—, en los últimos 3 años. En cualquier caso, la facturación media por cooperativa continúa incrementándose, lo que facilita una mayor eficiencia operativa y posiblemente una mejor adopción de prácticas empresariales modernas y sostenibles.

Gráfico 2

Evolución del cooperativismo agrario en España en el siglo XXI.



Fuente: Elaboración propia con datos de Juliá y Server (2002); y OSCAE (2022).

No hay duda de que el cooperativismo agroalimentario español ha experimentado una notable transformación y que cuenta con una larga tradición que, en la mayoría de los casos, ha seguido cambios estructurales similares a los reflejados en otros países de la UE. Sin embargo, como se puede apreciar en el cuadro 4, la evolución del cooperativismo agroalimentario regional en la UE muestra tendencias mixtas, como ya se veía al comienzo de la primera década del siglo XXI (Trenzado 2013).

En el caso de los países de Europa del Norte, como Dinamarca, el número de cooperativas desde el 2001 se ha incrementado un 56% y, de igual forma, han conseguido incrementar el volumen total de facturación en un 115%, lo que refleja, quizás, un mercado agroalimentario en expansión. No obstante, la facturación media por cooperativa solo se ha incrementado un 38%, debido al crecimiento también del número de cooperativas.

Por el contrario, Finlandia ha reducido el número de cooperativas en un 49%, pero ha logrado incrementar la facturación total en un 56% y la facturación media por cooperativa en un 207%, lo que indica, probablemente, la ejecución de procesos de integración efectivos de cara a incrementar la competitividad del sector.

En contraste, Suecia ha experimentado una reducción tanto en el número de cooperativas (43%) como en las ventas totales (27%). Sin embargo, las ventas por cooperativa han aumentado un 30%, esto parece indicar un proceso de reestructuración del tejido empresarial agroalimentario, y un aumento más moderado de su eficiencia.

Por su parte, Irlanda muestra una disminución en el número de cooperativas (33%) y un aumento en las ventas totales del 25%, con un incremento del 87% en las ventas por cooperativa, similar al caso de Finlandia. Finalmente, los Países Bajos han visto un aumento del 87% en el número de cooperativas, su facturación total se ha incrementado en un 41%, y sus ventas por cooperativa han disminuido un 25%, lo que sugiere la pérdida de competitividad de las cooperativas agroalimentarias y un tejido empresarial más fragmentado.

En el caso de Europa Central, Alemania presenta una reducción del 43% en el número de cooperativas, pero sus ventas se han incrementado un 78%, con un incremento del 213% en la facturación media por cooperativa, lo que refleja una notable consolidación y mejora de la eficiencia, caso similar al de las cooperativas francesas, que han disminuido un 35% en número, pero han incrementado su facturación total en un 32% y su facturación media en un 103%.

Finalmente, en el contexto de los países del mediterráneo, España muestra una dinámica notable dentro del cooperativismo agroalimentario y, aunque el número de cooperativas, incluidas las CEC, ha disminuido sólo un 7% desde 2001 hasta 2022, la evolución en el volumen de facturación total es espectacular, con un incremento total del 348% y del 272% en el volumen medio de ventas por cooperativa, lo que destaca una mejora notable en la eficiencia y competitividad de las cooperativas que contribuye a la capacidad de implementar más y mejores prácticas sostenibles y eficientes gracias a los esfuerzos de integración y la mejora de la eficiencia del sector productivo.

Cuadro 4

Evolución del cooperativismo agrario en España en el siglo XXI.

Región	N.º de cooperativas			Ventas (Millones €)			Ventas/Coop. (Millones €)		
	2001*	2019 22	% Var.	2001*	2019 22	% Var.	2001*	2019 22	% Var.
E. Norte									
Dinamarca**	18	28	56%	11650	25009	115%	647	893	38%
Finlandia**	69	35	-49%	8500	13225	56%	123	378	207%
Suecia**	53	30	-43%	10000	7348	-27%	189	245	30%
Irlanda**	112	75	-33%	11300	14149	25%	101	189	87%
Países Bajos**	115	215	87%	22740	32000	41%	198	149	-25%
E. Central									
Alemania**	4221	2400	-43%	37900	67502	78%	9	28	213%
Austria**	1074	217	-80%	-	8475	-	-	39	-
Francia**	3700	2400	-35%	64000	84350	32%	17	35	103%
Mediterráneo									
España***	3926	3669	-7%	10850	37754	248%	3	10	272%
Italia**	6486	5834	-10%	16950	34362	103%	3	6	125%
Grecia**	6330	550	-91%	1050	711	-32%	0	1	679%

Fuente: Elaboración propia con datos del COGECA (2005) *; Colom et al., (2019) **; y OSCAE (2022) ***.

Como se ha podido apreciar, en la actualidad, las cooperativas continúan adaptándose a los cambios que trae la globalización. Estos cambios incluyen las nuevas preferencias de los consumidores, la concentración de distribuidores de alimentos y las modificaciones en la legislación. Estas últimas están estrechamente relacionadas con la reestructuración de las políticas europeas en materia de sostenibilidad y seguridad alimentaria. Ante esta situación en los mercados, las cooperativas se ven obligadas a integrarse para aumentar o, al menos, mantener su poder de negociación.

En el marco del cooperativismo del siglo XXI, las cooperativas no solo deben adaptarse a las dinámicas del mercado global, sino también liderar iniciativas que promuevan la sostenibilidad ambiental para aunar la doble condición de ser empresas de economía social y desarrollar su actividad económica de manera sostenible (Arcas, et al., 2022). Así, las cooperativas continuarán consolidándose como actores claves en la transición hacia una economía más equitativa y sostenible que refleje los valores de la cooperación, que son la base de su identidad.

> **4. EL COOPERATIVISMO HOY, UNA EMPRESA COMPETITIVA Y CON CAUSA**

Como se ha mencionado, las cooperativas no solo deben responder a las necesidades económicas y sociales de sus miembros, como lo han hecho históricamente, sino competir en un mercado globalizado que ha evolucionado hacia un modelo empresarial que no solo busca la eficiencia económica, sino que también se compromete con causas sociales y ambientales. Así lo demuestra el hecho de que el desarrollo sostenible se haya instaurado en el centro del debate político y que el 19 de junio de 2024 la Asamblea General de La Organización de las Naciones Unidas (ONU) adoptó la resolución que proclama que el año 2025 será el año internacional de las cooperativas con el lema “Las cooperativas construyen un mundo mejor”.

En el siglo XXI, el cooperativismo ha demostrado ser un modelo empresarial adaptable y resiliente, capaz de afrontar los desafíos de la globalización, las demandas crecientes de la sociedad y de la sostenibilidad. En este contexto la competitividad actual de las cooperativas agroalimentarias españolas depende de varios factores clave, algunos autores como Meliá, et al., (2010) y (2018); Arcas, et al., (2010), (2013) y (2022); y Colom (2021), coinciden en la importancia de los procesos de crecimiento e integración de las cooperativas y su internacionalización, como elementos clave de su éxito.

Otro factor importante que destacan estos autores es la buena gestión y el buen gobierno cooperativo. En este contexto, Arcas (2010) destaca que la gobernanza es una de las asignaturas más complejas en cualquier empresa y especialmente en las cooperativas, donde, con frecuencia, coexisten intereses diversos. Por lo que la eficiencia en la gestión y una gobernanza democrática son vitales para la competitividad. Las cooperativas que fomentan la participación activa de sus miembros (directivos, dirigentes y socios) en la toma de decisiones no solo fortalecen su cohesión interna, sino que también mejoran su capacidad para adaptarse a los cambios del mercado.

El equilibrio en las relaciones y, sobre todo, en la competencia, visión empresarial y social, la transparencia y la rendición de cuentas, son aspectos fundamentales que contribuyen a la confianza y el compromiso de los miembros de las cooperativas y al éxito de estas organizaciones. De igual forma las alianzas y las redes de cooperación también juegan un papel importante en la competitividad de las cooperativas. Meliá, et al., (2010) subraya la importancia de las alianzas estratégicas entre cooperativas, las cuales permiten compartir recursos, conocimientos y experiencias. Sin embargo, no se debe perder de vista la importancia del aumento de la capacidad innovadora y la digitalización como estrategias para mantener a las cooperativas a la vanguardia del sector, mejorando su eficiencia operativa, facilitando su entrada a nuevos mercados y satisfaciendo mejor las demandas y necesidades de sus distintos grupos de interés.

De igual forma, la globalización ha transformado la forma en que las cooperativas operan y compiten. En este contexto, la clave del éxito implica adaptarse a los mercados globales y desarrollar estrategias que consideren la diversidad cultural y las diferentes expectativas de los consumidores. Hasta el momento, las cooperativas españolas han sabido responder a esta realidad diversificando sus productos y servicios, así como implementando prácticas sostenibles que resuenan con los valores de los consumidores globales.

Sin embargo, la globalización también presenta desafíos significativos. La competencia con grandes corporaciones multinacionales puede ser intensa. No obstante, las cooperativas tienen la ventaja de su estructura flexible y su enfoque en el bienestar comunitario. Estas características les permiten diferenciarse y atraer a consumidores que valoran la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Finalmente, la Agenda Verde resulta un componente esencial para la competitividad de las cooperativas en el siglo XXI. La implementación de prácticas sostenibles no solo mejora la reputación de las cooperativas, sino que también puede generar ahorros a largo plazo y abrir nuevos mercados. Las políticas europeas en materia de sostenibilidad y seguridad alimentaria, por ejemplo, han impulsado que muchas cooperativas adopten métodos de producción más ecológicos y con ello han obtenido certificaciones que demuestran su compromiso con el medio ambiente posicionándolas en algunos casos como líderes en responsabilidad social corporativa. Es por ello por lo que el compromiso inherente con la comunidad y el medio ambiente representa una ventaja competitiva significativa en un contexto en el que los consumidores valoran cada vez más la sostenibilidad. “No cabe duda de que las cooperativas de hoy pueden promover el consumo responsable y la economía circular, contribuyendo así a la creación de un futuro más sostenible”.

> **5. CONCLUSIONES**

El presente capítulo intenta ofrecer un análisis sintético del desarrollo histórico y contemporáneo de las cooperativas agrarias en España, destacando su transformación desde entidades surgidas por necesidad hasta convertirse en actores económicos relevantes y competitivos.

Durante este proceso, la promulgación de la Ley de Cooperativas de 1974 y su reglamento en 1978 comenzaron una etapa de modernización del cooperativismo agrario que impulsó la transformación comercial y la profesionalización de e las cooperativas, fomentando la integración en cooperativas de segundo grado tratando de ganar dimensión y competitividad. Además, la entrada de España en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986 marcó un punto de inflexión significativo, obligando a las cooperativas a adaptarse a los estándares europeos y a mejorar sus estructuras productivas y comerciales.

De igual forma, el desarrollo de las Organizaciones de Productores Agrarios (OPFH) al amparo de la Política Agraria Común (PAC) fue crucial para la consolidación del cooperativismo agrario, especialmente en el sector hortofrutícola, donde se convirtió en un pilar fundamental. Estas organizaciones permitieron una mayor concentración de la oferta y una mejor regulación del mercado, contribuyendo significativamente al crecimiento y desarrollo empresarial del sector.

En la actualidad, como se ha podido comprobar a través de este capítulo, uno de los factores clave para la competitividad de las cooperativas sigue siendo la integración. Durante los primeros años del siglo XXI, las cooperativas españolas han adoptado modelos de integración, inicialmente a través de cooperativas de segundo grado, y que luego fueron mediante otras fórmulas de concentración (fusiones, cooperativas de segundo grado de nueva generación, alianzas...). El mayor uso de las cooperativas de segundo grado se explica por el hecho de que esta fórmula ha permitido que las cooperativas más pequeñas mantengan su personalidad jurídica mientras se benefician de las ventajas de operar bajo una estructura más grande y eficiente.

En este contexto, las políticas europeas han desempeñado un papel crucial al incentivar la adopción de nuevas prácticas de producción y comercialización sostenibles. Estas políticas no solo han permitido a las cooperativas mejorar su productividad, sino también acceder a nuevos mercados. La sostenibilidad se ha convertido en un factor diferenciador en un mercado cada vez más consciente del medio ambiente, impulsando a las cooperativas a adoptar prácticas más ecológicas y eficientes.

Por otro lado, la globalización ha presentado tanto desafíos como oportunidades para las cooperativas. La competencia con grandes corporaciones multinacionales ha sido intensa. Sin embargo, las cooperativas han sabido aprovechar su estructura flexible y su enfoque en el bienestar comunitario para diferenciarse. Han diversificado sus productos y servicios y han implementado prácticas sostenibles que se alinean con los valores de los consumidores globales. Esta adaptabilidad ha sido crucial para mantenerse competitivas en un mercado globalizado.

Una gestión eficiente y una gobernanza democrática son vitales para la competitividad de las cooperativas. La participación activa de los miembros en la toma de decisiones fortalece la cohesión interna y mejora la capacidad de adaptación a los cambios del mercado. La transparencia y la rendición de cuentas son esenciales para mantener la confianza y el compromiso de los miembros, contribuyendo al éxito de estas organizaciones.

Además, las alianzas estratégicas y las redes de cooperación entre cooperativas han sido otro factor importante para potenciar su competitividad. Estas alianzas permiten compartir recursos, conocimientos y experiencias, incrementando la resiliencia y la capacidad innovadora de las cooperativas. La digitalización y el aumento de la capacidad innovadora son estrategias clave para mantener a las cooperativas a la vanguardia del sector, mejorando su eficiencia operativa y facilitando su entrada en nuevos mercados.

Es importante destacar que a nivel regional el desempeño de las cooperativas ha mostrado variaciones significativas, lo que indica la necesidad de estrategias de desarrollo específicas. Comunidades como Andalucía, Extremadura y Navarra han visto reducciones en el número de cooperativas, pero han experimentado incrementos notables en su volumen de facturación. Esto se debe en gran medida a la adopción de estrategias de concentración empresarial que han facilitado la implantación de prácticas más sostenibles y eficientes, así como a la consolidación de esfuerzos de integración para competir en mercados globales.

Es especialmente reseñable la fuerte tasa de crecimiento del cooperativismo agrario español en las dos últimas décadas, tanto en facturación como en dimensión media empresarial, con unos porcentajes de variación para este periodo de los mayores

registrados en el cooperativismo agrario europeo, si bien debido a que su punto de partida era muy inferior al de los países de la Europa del Norte y Centro estudiados, es claro que debe continuar en ese camino de intenso crecimiento con el fin de converger o al menos aproximarse más a los países líderes en el cooperativismo agrario europeo.

Por último, podemos decir que el cooperativismo agrario en España ha demostrado ser un modelo empresarial dinámico y adaptable, capaz de afrontar los desafíos de la globalización y la agenda verde. Al centrarse en la integración, la innovación, la sostenibilidad, la buena gestión y las alianzas estratégicas, las cooperativas pueden no solo competir, sino también liderar en un mercado cada vez más consciente y exigente en términos de sostenibilidad. Este enfoque no solo asegura su viabilidad económica, sino que también fortalece su compromiso con las causas sociales y medioambientales, consolidándose como actores clave en la transición hacia una economía más equitativa y sostenible.

> 6. REFERENCIAS

ARCAS, N., ALCON, F., CEGARRA, J.G., HERNÁNDEZ, M., LÓPEZ-BECERRA, E.I., MARCOS, G., MARTÍN, J. F., MÍNGUEZ, A., TANTIUIS, P. (2010). *El gobierno de las cooperativas agroalimentarias. Factores de éxito*. Ed. Fundación Cajamar.

ARCAS, N., HERNÁNDEZ, M. (2013). *Tamaño y competitividad. Experiencias de crecimiento en las cooperativas agroalimentarias españolas*. Ed. Cajamar Caja Rural.

ARCAS, N., MEROÑO, A., HERNÁNDEZ, M., SÁNCHEZ-NAVARRO, J.L., LÓPEZ-BECERRA, E.I., ALCÓN, F. (2022). *El cooperativismo Agroalimentario en la Región de Murcia: Presente y futuro*. Consejo Económico y Social de la Región de Murcia.

BAREA J., MONZÓN J. L. (1992) Libro Blanco de la Economía Social em España. Colección Informes. Serie general n.º 16 Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. pp. 579

CABALLER V., JULIÁ J. F., SEGURA B. (1987). *Las cooperativas agrarias valencianas: un análisis empresarial*. Premio de Investigación Pascual Carrión. Ed. Generalitat Valenciana pp 117

COGECA (2005). *Las cooperativas agrarias en Europa. Cuestiones Fundamentales y tendencias*. Ed. Confederación de Cooperativas Agrarias de la UE.

COLOM, A., COS, P., FLORENSA, R. (2019). Cooperativismo agroalimentario en Europa. Dimensión, gobernanza y análisis BCG de las sociedades TOP25 de la UE-28 y TOP10 en España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 130, pp. 73-98.

COLOM, A., FLORENSA, R. (2021). *Cooperativismo agroalimentario y las OPFH. Una panorámica mundial y la realidad actual europea y la española*. Ed. Aranzadi.

DEL ARCO. J.L. (1963) *Temas cooperativos*. Ed. Obra sindical de Cooperación. Madrid

JULIÁ J. F., SERVER R. (1990) *Las organizaciones y agrupaciones de productores agrarios en España y la CEE (2ª edición)* Ed. AEDOS. Ministerio de Agricultura pp. 254

JULIÁ J. F., SERVER R. (2003). *Agricultura y cooperativismo*. Congreso 60 aniversario. UTECO-Valencia, pp. 9-275.

JULIÁ J.F., SEGURA B. (1987) El cooperativismo agrario en España y la integración en las Comunidades Europeas. Rev. CIRIEC- España n.º 2 pág. 57-76

JULIÁ J.F., SERVER R. (1996) Fiscalidad de cooperativas. Teoría y práctica (Madrid 3ª edición) Ed. Pirámide. pp. 326

JULIÁ, J., MELIÁ, E., GARCÍA, G., GALLEGRO, L. (2018). *Los factores de competitividad de las cooperativas líderes en el sector agroalimentario europeo*. Ed. Cajamar Caja Rural.

MARI S., JULIÁ J.F. (2001) Evolución del cooperativismo agrario en España. De los sindicatos agrícolas a la actualidad. Rev. REVESCO n.º 73 pág. 59-80.

MARTÍN, V.O., JEREZ, L.M., STUDER, L. (2021). Crisis por la cooptación del cooperativismo agrario en Canarias: una interpretación desde la geografía agraria. *Investigaciones Geográficas*, (75), pp. 203-226.

MELIÁ, E., CARNICER, P., JULIÁ, J. (2018). *El gobierno de las cooperativas agroalimentarias españolas: modelos de referencia y casos empresariales*. Ed. Cajamar Caja Rural.

MONTERO A. (1999) El cooperativismo agroalimentario y formas de integración. 2ª Edición revisada y ampliada. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación pp. 381.

OSCAE (2022). *El cooperativismo agroalimentario español*. Informe cooperativas agroalimentarias 2023. Ed. Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español.

SANZ JARQUE. J. J. (1974) Cooperación. Teoría y Práctica. E. Universidad Politécnica de Valencia, pp. 842.

TRENZADO G. (2013) Las cooperativas en la UE: El modelo nórdico y el modelo mediterráneo. Rev. Mediterráneo Económico 24, pp. 103-117.

> 2. LOS AGRICULTORES NO TOMAN DECISIONES NI GOBIERNAN LAS COOPERATIVAS

Carlos Vargas Vasserot. Catedrático de Derecho mercantil. CIDES-Universidad de Almería.

> 1. LA NATURALEZA DEMOCRÁTICA DE LAS COOPERATIVAS

Uno de los principios cooperativos más importantes y de más larga tradición es el de gestión democrática de sus miembros que significa que son los socios cooperativistas los que ostentan el poder para la toma de decisión sobre las cuestiones más relevantes que afectan a la entidad y eligen entre sus miembros quienes ocupan los órganos de gobierno de la cooperativa.

Según la *Declaración sobre la Identidad Cooperativa* de 1995 de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), que es la entidad representativa del movimiento cooperativo en el mundo, los principios cooperativos “son las pautas a través de las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores”, siendo uno de éstos el de “democracia” (junto a los de autoayuda, autorresponsabilidad, igualdad, equidad y solidaridad) y siendo el segundo de los principios cooperativos de la ACI el de “control democrático de los miembros”. Este principio lo enuncia la ACI diciendo que las cooperativas “son organizaciones democráticas controladas por sus miembros, que participan activamente en el establecimiento de sus políticas y en la toma de decisiones”.

La naturaleza democrática de las cooperativas se recoge en todas las definiciones que dan de este tipo de sociedades. Por ejemplo, la propia ACI señala que una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta “y democráticamente controlada”. El necesario carácter democrático de este tipo de entidades también se recoge en los conceptos de cooperativas que contienen las leyes cooperativas. La ley estatal de cooperativas, la Ley 27/1999 (en adelante LCOOP) señala que la cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, “con estructura y funcionamiento democrático”.

Pero ¿qué significa que las cooperativas son entidades democráticas? Si consideramos que una democracia es un sistema en el cual las decisiones colectivas son adoptadas por la mayoría, esto también ocurre en las sociedades de capital, como son las sociedades de responsabilidad limitada y las anónimas, ya que en estas sociedades la junta general es soberana para decidir por mayoría de votos todos los asuntos que sean de su competencia y para elegir y destituir a los administradores sociales.

Tampoco podemos ligar el carácter democrático de las cooperativas al hecho de que la regla general sea que cada socio tiene un voto (voto por cabeza), mientras que en las sociedades de capital los socios votan en función del capital social que ostenten (voto por capital), porque, como veremos después, desde hace tiempo se admite la posibilidad de que los socios de las cooperativas tengan votos plurales o ponderados en función de la actividad cooperativizada desarrollada o comprometida a desarrollar con la entidad.

La propia ACI, en su *Notas de orientación para los principios cooperativos* que publicó en 2016, defiende que la democracia para las cooperativas no es el mero hecho de votar en las elecciones y en las asambleas generales, sino que exige la separación de los poderes democrático y ejecutivo, con controles y equilibrios adecuados siempre “bajo el control de los miembros”. La característica definitoria de una organización democrática -sigue diciendo la ACI en dicho documento—es que “sus miembros son la autoridad en última instancia, lo que trasladado a las cooperativas significa que sus miembros son los que la controlan y lo hacen activamente de manera democrática, mediante el derecho de voto de decisiones estratégicas clave sobre políticas y el derecho a participar en la elección de los representantes que controlan las actividades cotidianas de su cooperativa”.

Dicho esto, la naturaleza democrática de las cooperativas la podemos concretar fundamentalmente en cuatro manifestaciones que las diferencian de las sociedades de capital y que permite defender que los socios cooperativistas son los que gobiernan y controlan sus sociedades: todos los socios tienen derecho a asistir a las asambleas y a votar en ellas los asuntos de su competencia que son los de mayor relevancia; la mayoría de los votos en las asambleas generales los ostentan los socios cooperadores; los acuerdos se toman por la mayoría de los votos de socios y, con carácter general, cada socio tiene un voto; y los administradores sociales y miembros de otros órganos sociales tienen que ser, salvo excepciones, socios de la cooperativa y siempre son elegidos y destituidos por la asamblea general. Veamos cada una de estas manifestaciones del carácter democrático de las cooperativas con el apoyo de la legislación de cooperativas vigente, que, como veremos, desdicen el falso mito de que los agricultores socios de las cooperativas agroalimentarias ni toman las decisiones ni gobiernan en estas entidades.

> 2. TODOS LOS SOCIOS TIENEN DERECHO A ASISTIR A LAS ASAMBLEAS Y A VOTAR EN ELLAS LOS ASUNTOS QUE SEAN DE SU COMPETENCIA QUE SON LOS DE MAYOR RELEVANCIA

A diferencia de lo que ocurre en las sociedades anónimas, que se puede limitar la asistencia a las juntas generales a los socios que tengan un determinado número de acciones, en las cooperativas todos los socios tienen derecho de asistir a las asambleas generales. Pero, aparte de asistir, todos los socios de las cooperativas tienen derecho de voto y aquí no puede haber, como ocurre en las sociedades de capital, acciones o participaciones sin voto o requerir un mínimo de participaciones o acciones para poder votar.

Todas las leyes cooperativas españolas incluyen entre los derechos mínimos de los socios de las cooperativas los de asistir y participar con voz y voto en la adopción de acuerdos de la asamblea general y demás órganos sociales de los que forme parte. Además, y esto es importante recalcar, una minoría de socios (normalmente un 10% de socios o que alcance la cifra de doscientos,) puede tanto incluir asuntos en el orden del día de las asambleas convocadas por los administradores para ser informados sobre ellos, discutirlos y votar sobre ellos, como convocar asambleas a iniciativa propia. Aunque existe un derecho similar en las sociedades de capital, la minoría de socios que se exige no es de personas sino de capital social.

Por otra parte, y esto es importante, son los socios de la cooperativa, reunidos en asamblea general, quienes tienen la competencia para adoptar acuerdos sobre las cuestiones de mayor transcendencia para en la vida de la entidad. Así, por ejemplo, les corresponde

en exclusiva, fijar la política general de la cooperativa y deliberar y tomar acuerdos por mayoría, sobre el examen de la gestión social, aprobación de las cuentas anuales, del informe de gestión y de la aplicación de los excedentes disponibles o imputación de las pérdidas; la modificación de los estatutos sociales y del reglamento de régimen interno de la cooperativa; la fusión, escisión, transformación y disolución de la sociedad; o la constitución o participación en cooperativas de segundo grado y en grupos cooperativos o incorporación a éstos si ya están constituidos. Además, la asamblea general de socios es la que nombra y revoca a los miembros del consejo rector, interventores y auditores y quien puede ejercer la acción de responsabilidad contra los miembros de dichos órganos sociales, en especial contra los administradores. Además, los socios en asamblea general pueden impartir instrucciones al consejo rector o someter a autorización la adopción por dicho órgano de decisiones o acuerdos sobre determinados asuntos.

> 3. LA MAYORÍA DE LOS VOTOS EN LA ASAMBLEA LO OSTENTAN LOS SOCIOS COOPERADORES

En las cooperativas agroalimentarias, como ocurre en otros tipos de cooperativas, pueden existir distintos tipo o categorías de socios, aunque esto depende de la ley de cooperativas que sea de aplicación.

En la LCOOP sólo se distinguen a los socios que desarrollan con la cooperativa la actividad cooperativizada (que se suelen denominar socios “ordinarios”, “cooperadores” o “cooperativistas”), de los “socios colaboradores”, que son aquellos que sin poder desarrollar o participar en la actividad cooperativizada propia del objeto social de la cooperativa, pueden contribuir a su consecución. Ejemplos de socios colaboradores, según la ley estatal, son lo que aporten sólo capital social o los que desarrollen algún tipo de actividad complementaria a la principal y también se pueden incluir en esta categoría, si así se prevé en los estatutos, a los socios que por causa justificada (jubilación, baja laboral, etc.) no realicen la actividad que motivó su ingreso en la cooperativa y no soliciten la baja. Cabe señalar que varias leyes de cooperativas autonómicas, al dar el concepto de socio colaborador especifican que son aquéllos que no pueden participar plenamente en la actividad cooperativizada, con lo que también encajan en esta figura las personas que, por la razón que sea, no cumplen con el principio de exclusividad que suele imponerse a los socios comunes de las cooperativas agroalimentarias y a los que la legislación andaluza les ha otorgado un régimen particular. Por otra parte, numerosas leyes de cooperativas autonómicas contienen un régimen especial para los socios “inactivos”, “en “excedencia” y “temporales” y cada vez es más usual el reconocimiento de un estatuto especial para para los sujetos que participan en la cooperativa a través de la mera aportación de capital social que se denominan personas inversoras, asociados o personas asociadas, pero que en realidad son socios capitalistas.

Pero en cualquier caso, independiente de la tipología de socios que haya distintos a los ordinarios, todas las leyes cooperativas establecen siempre unos límites cuantitativos sobre el capital social que pueden suscribir y sobre el porcentaje de votos sociales de los que pueden ser titulares, con el objeto de que el control de la cooperativa quede siempre en manos de los socios cooperativistas o comunes. Esto significa que en las cooperativas agroalimentarias el control político de la cooperativa lo ostentan los socios a titulares de explotaciones agrícolas o ganaderas o forestales que desarrollen de manera plena la actividad cooperativizada con la cooperativa.

Según la LCOOP, las aportaciones al capital social realizadas por los socios colaboradores en ningún caso podrán exceder del 45% del total de las aportaciones al capital social, ni el conjunto de los votos a ellos correspondiente, sumados entre sí, podrán superar el 30% de los votos en los órganos sociales de la cooperativa. Por su parte, la ley de sociedades cooperativas andaluzas establece el límite de los votos sociales de las personas socias inactivas y colaboradores en el 20% del total de los votos sociales y de las personas inversoras en un 25% de los votos presentes y representados en cada asamblea. Por tanto, aunque en la cooperativa agroalimentaria existan distintas categorías de socios siempre la mayoría de los derechos de voto en la asamblea general lo ostentarán los socios cooperadores o comunes.

> 4. LOS ACUERDOS SE TOMAN POR LA MAYORÍA DE LOS VOTOS DE SOCIOS Y, CON CARÁCTER GENERAL, CADA SOCIO TIENE UN VOTO

La regla de un socio, un voto, ha sido tradicionalmente considerada como una manifestación del principio democrático de aplicación insoslayable en las cooperativas de primer grado. En cambio, en las sociedades de capital la junta de socios funciona bajo el principio democrático de la mayoría, combinado con el principio capitalista que transforma la democracia en plutocracia, en el sentido de que la mayoría no se forma por personas, sino por participaciones de capital, lo que hace que uno o unos pocos socios puedan tener el control político de la sociedad al ostentar un porcentaje relevante del capital social.

Pongamos un ejemplo. Pensemos en una sociedad de responsabilidad limitada de diez socios y en las que hay un socio que tiene una mejor posición económica y a la hora de constituir la sociedad suscribió y desembolsó el 51% del capital social. Pues bien, este socio puede hacer y deshacer prácticamente todo en la sociedad, siempre, claro está, respetando la legalidad y los derechos que ostenta las minorías, porque es titular de más de la mitad de las participaciones sociales de la sociedad y por tanto siempre tendrá mayoría en las votaciones que participe. Por ejemplo, podría a su antojo modificar estatutos, cambiar de domicilio social, incluso el objeto social, designarse siempre como administrador, elegir los directivos de la empresa, decidir sobre la venta y compra de activos, aunque sea importante, designar interventores y un largo etcétera.

Pues bien, esto no puede pasar en una cooperativa porque el voto no se ejerce en función del capital social que ostenta cada socio o número de participaciones, sino que en cada asamblea cada socio tiene, en principio, un voto, y las mayorías necesarias para aprobar los acuerdos se calculan no sobre el total del capital social, sino en función del número de socios presentes o representados en cada asamblea.

No obstante, cabe señalar que desde hace un tiempo se admite la posibilidad de la asignación a los socios de varios votos en la asamblea general en directa proporción a la actividad cooperativizada desarrollada por cada uno de ellos. A esto se le suele llamar voto plural, voto múltiple, voto proporcional o voto ponderado.

En la legislación de cooperativas vigente en España, tras la típica y categórica afirmación de que “en la asamblea general cada socio tendrá un voto”, se suelen regular un catálogo de excepciones a esta regla. La LCOOP, como hacen prácticamente todas las leyes autonómicas de cooperativas españolas en la actualidad, admite expresamente que las cooperativas agrarias y las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra reconozcan en sus estatutos a sus socios el voto plural ponderado en proporción al volumen de la actividad cooperativizada que desarrollen con la entidad.

Pero la posibilidad de que los socios de las cooperativas agroalimentarias tengan más de un voto en la asamblea general está limitado cuantitativamente a un número máximo de votos, será siempre proporcional a la totalidad de la actividad cooperativizada que desarrolle cada socio y nunca en función del capital social que hayan aportado y siempre debe ser reconocida en los estatutos sociales de manera expresa. Por ejemplo, la LCOOP, excepto en las cooperativas de explotación comunitaria que tiene un régimen particular, en el resto en las que se admite el voto plural, como son las agrarias, se establece que ningún socio puede tener más de 5 votos sociales, ni todos ellos significar más de un tercio de los votos totales de la cooperativa.

En cualquier caso, es un hecho de que el uso del voto plural ponderado en las cooperativas agroalimentarias de primer grado en España no es muy habitual en el sector, seguramente por romper una tradición muy asentada y porque puede ser una tarea compleja y ser una fuente de conflicto dentro de la sociedad, ya que hay que establecer qué cuantía o valor de la actividad cooperativizada da derecho a un voto adicional (por ejemplo, en una cooperativa el número de kilos aportados, que dependerá también de la calidad, clase o categoría de los productos entregados) y se tienen que tener datos fiables de la actividad cooperativizada desarrollada por cada socio en el ejercicio o ejercicios anteriores antes de que se celebre la primera asamblea general.

Pero que se pueda reconocer más de un voto en la asamblea general a los socios de las cooperativas agroalimentarias no significa quitarle poder de decisión a los socios, sino que éste se reparte entre ellos con un criterio de proporcionalidad en función de la actividad cooperativizada que desarrollen con la cooperativa, esto es, en función, por ejemplo, de los kilos de producción aportados a la cooperativa. La admisión del voto plural ponderado reconoce la existencia de desigualdades en la participación de los socios en la actividad cooperativizada y permite traducir en términos de derechos políticos la heterogeneidad social, con lo que se logra que aquellos socios que más participen tengan más peso a la hora de conformar la voluntad social, pero el poder de decisión y de gobierno de la cooperativa sigue estando en la masa social.

> **5. LOS ADMINISTRADORES SOCIALES Y MIEMBROS DE OTROS ÓRGANOS SOCIALES TIENEN QUE SER, SALVO EXCEPCIONES, SOCIOS DE LA COOPERATIVA Y SIEMPRE SON ELEGIDOS Y DESTITUIDOS POR LA ASAMBLEA GENERAL**

Los administradores de las sociedades de capital que sean administradores únicos, solidarios, mancomunados o miembros del consejo de administración, salvo disposición contraria en los estatutos, no tienen que tener la condición de socios. En cambio, en las cooperativas, solamente se admite que no sean socios a un tercio del total de miembros del consejo rector siempre que esto esté previsto en los estatutos sociales y sean personas calificadas y expertas y, en ningún caso pueden estas personas no socias ser nombrados presidente ni vicepresidente del consejo rector o de la cooperativa. De manera parecida, solamente un tercio de los miembros del órgano de intervención o interventores, puede ser una persona no socia, debiendo ser un experto independiente en las materias relacionadas con el cargo.

Por tanto, no es sólo que los socios de las cooperativas agroalimentarias elijan a sus representantes y miembros de los órganos sociales, sino que éstos deben ser a

su vez socios de la entidad. Y además, como comentamos anteriormente, una de las competencias exclusivas que tiene la asamblea general es nombrar y destituir a los administradores sociales y, en su caso, exigirle a través de una acción social aprobada en asamblea general la responsabilidad por los daños y perjuicios causados a la entidad por actos u omisiones contrarios a la ley o a los estatutos o por los realizados incumpliendo los deberes inherentes al desempeño del cargo.

De este modo, aunque los administradores sociales ostenten la representación de la cooperativa y les corresponda cuantas facultades no estén reservadas por ley o por los estatutos a otros órganos sociales, el poder que tienen los socios reunidos en asamblea general para destituirlos en cualquier momento, sin que, además, sea necesario que esto conste en el orden del día, hace que los socios sean los que tengan el control de la gestión social.

> 3. LAS COOPERATIVAS NO ESTÁN AL SERVICIO DE LOS SOCIOS

Daniel Ferreiro Otero. Director de AIRA, sociedad cooperativa galega.

Higinio Mougán Bouzón. Gerente de AGACA.

> INTRODUCCIÓN

¿Qué suele haber detrás de esta afirmación? ¿Qué puede significar? Es una afirmación que se escucha de vez en cuando refiriéndose a las cooperativas agrarias en el ámbito de los agricultores y ganaderos. Pero, también fuera del ámbito de los socios. Para buscar respuestas a las preguntas contamos con la perspectiva práctica de la cooperativa AIRA: de sus servicios y de su valor. Este mito es menos preocupante cuando proviene de los agricultores y ganaderos que no son socios de cooperativas. En este caso, nos encontramos con agricultores y ganaderos que no disponen de información de la cooperativa objeto de dicha afirmación y no entienden las decisiones y acciones que la cooperativa está transmitiendo a sus socios y que estos comentan a sus colegas. En este caso, probablemente la cooperativa trata de informar, orientar, aconsejar sobre los cambios a realizar en los servicios, en los insumos o en la producción agrícola o ganadera que los mercados demandan. El agricultor y ganadero casi siempre rechaza el cambio, pues supone un esfuerzo, a veces, personal y, otras muchas, económico y organizativo.

AIRA S. Coop. Galega somos una de las principales cooperativas agroganaderas de Galicia que nace en el año 2018, tras la fusión de las cooperativas AGRIS, ICOS, COGASAR, COELPLAN y AIRA.

Nuestra actividad está centrada en la producción y transformación de leche, prestación de servicios y la fabricación de pienso, ya que contamos con la mayor fábrica de pienso vacuno en España.

Preocupa más cuando la afirmación, convertida en mito, procede de un socio de la cooperativa. O incluso de un miembro del consejo rector de la misma. No, no es tan raro escuchar el mito en la boca de un rector de la cooperativa, aunque ello pueda ser más incomprensible todavía. Un miembro del consejo rector que se siente desplazado de las decisiones, o que su opinión no es la mayoritaria en el consejo. También preocupa cuando proviene de personas ajenas a la cooperativa, sin un objetivo económico claro, y la utilizan para desestabilizar la entidad.

Llegado a este punto, ¿qué podemos intuir que hay detrás del mito, las cooperativas NO están al servicio de los socios? Trataremos de enumerar algunos comentarios y valoraciones que se hacen para describir el problema tras dicha afirmación:

1. La cooperativa piensa en lo suyo, en sus necesidades y prioridades, y no piensa en lo mío, o en nuestras necesidades.
2. A la hora de tomar decisiones se adoptan en función de las necesidades de la cooperativa no de los agricultores y ganaderos socios.
3. La cooperativa, sus órganos, directivos y trabajadores no escuchan las necesidades de los socios.

4. En la cooperativa hacen lo que quieren sin pensar o consultar con el socio.
5. No hay las adecuadas reuniones para que le traslademos nuestras necesidades, o estas no son productivas.
6. No nos piden opinión sobre lo que necesitamos los agricultores y socios.
7. En la cooperativa no hay con quién hablar.
8. Tenemos muchos “*funcionarios*” que no atienden nuestras necesidades.

Para analizar el mito, debemos de realizar un esfuerzo para dejar a un lado toda la carga emocional que suele acompañar a los citados comentarios. Y debemos partir de unas premisas básicas para tratar de centrarnos en él. Dentro de estas premisas destacaría lo siguiente:

1. Damos por hecho que el socio conoce, o dispone, o puede acceder a los estatutos sociales de la cooperativa cuando lo considere.
2. Damos por hecho que el socio conoce, o puede conocer, el objeto social y el plan de trabajo de la cooperativa.
3. Damos por hecho que se trata de un socio que tiene acceso y usa habitualmente los servicios de la cooperativa que pueden ser tanto como cliente como proveedor.
4. Damos por hecho que la cooperativa no tiene barreras de acceso a la información de los servicios, o a la carta de servicios que esta ofrece a sus socios.
5. Y, finalmente, damos por hecho que las principales decisiones adoptadas y relacionadas con los servicios pudieron no ser siempre necesariamente por unanimidad o consenso en los órganos sociales de la entidad.

Que surja o no este tipo de mitos en una cooperativa no está reñido con el alto nivel de servicios que el socio recibe, ni tan siquiera con la calidad de los mismos. Este mito es popular y aparece en todo tipo de cooperativas agrarias con diferentes niveles de servicio: las que tienen servicios reducidos y las que tienen servicios muy desarrollados. Pero, este mito suele desvanecerse en la masa social cuando una cooperativa hace un esfuerzo por ampliar y mejorar los servicios que presta a los socios, dado que estos tienden a valorarlos positivamente siempre que fuesen demandados.

Aunque el nivel del servicio sea bueno y la calidad elevada suele aparecer el mito, y puede ser cuando más presente esté. Probablemente la estabilización de los servicios recibidos y la rutina profesional marcada en la prestación de los mismos, junto con el conocimiento de los límites de los mismos y cierta rigidez surgida por el aprovechamiento abusivo de los servicios por parte de algún socio, es el momento en el que el mito se hace más presente, más patente y cuando más se exterioriza.

Podríamos pensar que este mito se hace más presente cuando un servicio existente en una

AIRA: NUESTROS VALORES

Estamos comprometidos con el rural y buscamos generar valor en nuestro territorio ofreciendo oportunidades laborales y mejoras continuas en la cooperativa.

Nuestro foco es brindar la mejor atención a nuestros socios y clientes ofreciéndoles servicios integrales que cubran todas sus necesidades mediante una atención cercana y transparente.

cooperativa se elimina del catálogo, o tiende a reducirse. Puede suceder, pero el miedo a perder lo conocido por la incerteza de lo desconocido hace que habitualmente se escuche clamorosamente menos. Siempre se valora más lo que no se tiene, o no se puede acceder al mismo. En este caso, los socios centrarán su crítica y sus mitos en las causas de la desaparición del servicio.

Finalmente, y de forma muy destacada, queremos señalar que muchas veces esta afirmación está mal formulada o expresada por el socio o el agricultor no socio. Cuando dice “*la cooperativa NO está al servicio de los agricultores*”, lo que realmente piensa, y no expresa, es que “*la cooperativa NO está a mí servicio, al precio y cuando y como yo quiero*”. Y en esta última afirmación, seguro que el socio tiene parte de razón, dado que la cooperativa no puede estar al servicio más o menos arbitrario y particular de un socio y/o de cada socio. Incluso, esta es una característica diferenciadora de las cooperativas del resto de empresas de capital, las cuales siempre adaptan los servicios a criterio del cliente, siempre que lo pague debidamente. Recordemos el principio comercial que suelen usar: *el cliente siempre tiene la razón*. Pero ¿a qué precio tiene razón?

Las cooperativas tienen tendencia a estandarizar los servicios para todos los socios y ajustar los mismos a una elevada calidad (siempre superior a la media del mercado y adaptada a las necesidades principales del socio), a la necesaria eficiencia técnico-económica que precisa el socio que busca la rentabilidad a un plazo razonable y a un precio siempre competitivo. Los socios que no tienen capacidad para valorarlos y que no dan prioridad al principio de máxima eficiencia, son los primeros y entusiastas abonados al mito. En muchos casos, esto que comentamos es la trastienda real de este mito, y que debemos descubrir y explicitar.

> PREGUNTAS PARA ABORDAR EL MITO

Abordaremos el mito haciéndonos algunas preguntas sobre el mismo:

1. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque juegan un papel menor en relación con las empresas de capital que operan en el sector.
2. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque están lejos de los centros de decisión económica y de la eficiencia empresarial.



3. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque son las únicas entidades que ofrecen el servicio y no tienen competencia.
4. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque hacen labores que no son puramente empresariales.
5. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque tienen una posición marginal en la cadena alimentaria.
6. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque están descolocadas en el mercado agroalimentario.
7. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque no inciden nada en los mercados agrarios en los que operan.
8. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque no fijan los precios que queremos para los productos agrarios y ganaderos.
9. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque no son efectivas en estos mundos económicos cambiantes.

> RESPONDAMOS A LAS PREGUNTAS

1º. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultore, porque juegan un papel menor en relación con las empresas de capital que operan en el sector.

Todas las cooperativas agroalimentarias con diferentes objetos sociales tienen un fin común: **mejorar las rentas de los agricultores y ganaderos**. Si son ellos los que marcan las directrices de la entidad, salvo que no sepan hacerlo o no tengan los asesoramientos profesionales adecuados, estos tienen por objetivo mejorar sus ingresos mediante la venta de los productos de los socios, o la compra de insumos de cara a reducir los gastos y costes de producción de estos, y disponer del mejor asesoramiento prestado por los servicios de la cooperativa para lograr la máxima eficiencia posible en sus explotaciones. Este suele ser su papel preponderante de cara a sus socios, muy diferente del objetivo que tiene las sociedades de capital que operan en el mismo ámbito.

Por tanto, solo las ineficiencias y la falta de competitividad en la ejecución del objeto social impedirán alcanzarlo. Pero, la cooperativa también debe dar respuesta a las **nuevas exigencias de la sociedad**, muchas veces traducidas en normas publicadas o en los reales decretos de obligado cumplimiento. Estamos ante una sociedad que desconoce el esfuerzo diario de los agricultores y ganaderos a la hora de producir los alimentos, pero que exige y establece los requerimientos productivos de

AIRA: LA TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA LECHE EN 2023

Por volumen económico es la primera fuente de facturación de la cooperativa a los socios.

Hemos comercializado la leche de 532 ganaderías socias.

Los precios de la leche de nuestros ganaderos han estado siempre retribuidos por encima de la media de los ganaderos de Galicia. Además, han tenido acceso al reparto de los retornos cooperativos en todos los ejercicios.

los mismos. Muchos de estos nuevos requerimientos solo se pueden ofrecer a costes controlados si se realizan desde una cooperativa: veterinario de explotación; cuaderno digital; ... Pero, solo los agricultores y ganaderos que participan en una sociedad de su propiedad gobernada por ellos comprenden la importancia de producir alimentos atendiendo a la demanda de la nueva sociedad.

Y en muchos casos nos encontramos que la cooperativa es la principal empleadora de la localidad donde tiene sus instalaciones y la administración. Este hecho que es una gran virtud de las cooperativas al traer **empleo de calidad al medio rural** puede ser visto como un privilegio para los agricultores y ganaderos, muchos de los cuales no tienen horario de trabajo, o corren el riesgo de los resultados de sus producciones. Algunos agricultores y ganaderos aprecian a los trabajadores de las cooperativas como "*diferentes*" a su trabajo por el riesgo productivo que no corren y los horarios de trabajo limitados. Esta "*incomprensión*" agricultor/trabajador aparece en determinadas ocasiones en afirmaciones como que *no hay con quien hablar*, aunque a su disposición están los técnicos, los propios miembros del consejo rector o los propios directores de área.

Sin lugar a duda, en las cooperativas de muchos socios se debe abrir la posibilidad de que la propia cooperativa se dote de un departamento de atención al socio destinado a escuchar sus quejas y aportaciones y canalizar la respuesta a ellas.

2º. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque están lejos de los centros de decisión económica y de la eficiencia empresarial.

Algunos agricultores y ganaderos piensan que las cooperativas no son empresas eficientes al estar localizadas en el entorno rural. Hay quien contempla lo urbano como moderno y avanzado, y resulta difícil luchar contra una visión pesimista de su propio entorno. Puede que sean **socios atraídos por los ambientes urbanos** y que desean diferenciarse de sus propios compañeros de profesión.

En otros casos el **ejercicio de liderazgo que tienen las cooperativas en la economía local**: empleo, actividad económica (restauración, carburantes, servicios, ...) es un elemento generador de distorsiones. Es habitual que los socios de una cooperativa tengan familiares y amigos trabajando en ámbitos cercanos o coincidentes con los de la cooperativa: seguros, asesoría, talleres, supermercados, ... Estas coincidencias provocarán las típicas reprobaciones de los competidores afectados.

Incluso, en determinados casos, la cooperativa ayuda a sostener a las pequeñas explotaciones, viabilizando su actividad en base al buen asesoramiento y servicios y a la propia operativa competitiva de suministros de materias primas y de compra de la producción. **Fijar actividad y población en el medio rural** es una virtud para la cooperativa y un problema para el socio que quiere crecer en base a la desaparición de los productores más pequeños o menos viables.

Toda empresa cooperativa que sea líder en el entorno local donde esté instalada contribuirá al **equilibrio y a la ordenación del territorio y será un motor de desarrollo rural**. Pero, algunos agricultores y ganaderos prefieren entornos en los cuales su actuación sea menos observada, prefieren entornos menos saturados y competitivos.

AIRA: FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PIENSOS 2023

Por volumen, es nuestra segunda actividad económica en facturación.

Hacemos piensos a medida de cada una de las explotaciones socias.

Acceden a este servicio 2.281 socios.

Hay otro grupo de 497 socios que también acceden a comprar forrajes.

En los precios de alimentación estamos entre los más competitivos de Galicia.



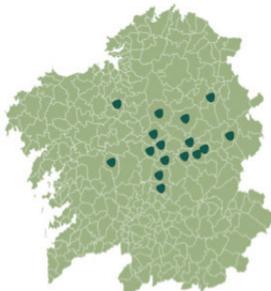
Finalmente, muchos agricultores y ganaderos entienden a las cooperativas como **entes sólidos de valores fuertes a las cuales es difícil erosionar**, pues tienen un claro carácter de continuidad: continuidad en el empleo, generando calidad de vida y posibilitando la conservación general del entorno. Por ello, el dirigir afirmaciones que no sean ciertas no les genera la preocupación que cualquier bulo puede provocar en una empresa de capital que se puede marchar del pueblo.

3º. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque son las únicas entidades que ofrecen el servicio y no tienen competencia.

Ya comentamos la imagen atractiva que para algunos agricultores y ganaderos tienen los entornos urbanos. Estos agricultores y ganaderos no comprenden la importancia que tiene la cooperativa ofreciendo servicios en lugares desfavorecidos (comunicaciones, infraestructuras, acceso a servicios, acceso a estructuras, ...)

AIRA: INSTALACIONES INDUSTRIALES PRINCIPALES

Contamos con 16 delegaciones repartidas por Galicia a mayores de nuestras fábricas.



Fábrica de piensos
(Taboada, Lugo)



Planta láctea
(Melide, A Coruña)



Planta de mezcla húmeda
(Sarria, Lugo)

donde otras empresas solo llegarán para la venta final. Los socios no **entienden que las cooperativas a veces superan condiciones especialmente desfavorables y limitantes**. Pero, a veces, ser los únicos en un entorno no genera especial simpatía en los socios que consideran buena la competencia.

Las cooperativas deben convertir la precariedad de las vías de comunicación, el mayor coste de los suministros y la menor disponibilidad de bienes y servicios en factores positivos por cercanía al socio, conocimiento de sus problemas y compartir su destino.

En este sentido, la cooperativa sabe que los socios la elegirán por conocer bien la aplicación de la normativa, por divulgar y canalizar bien la información y por realizar un esfuerzo de los servicios a la hora de facilitar la adaptación rápida a los cambios. Los socios **saben que la cooperativa puede acceder a los conocimientos que puede compartir con la "red de cooperativas" de otras zonas rurales** configurando con ellas y sus entidades representativas (Federaciones y Uniones) una potente estructura organizada en el medio rural. Y lo saben, pues son el principal recurso disponible en el rural de España para realizar la tramitación de la PAC (como se ha demostrado recientemente por parte del FEGA/Ministerio) o presentar la declaración de la renta. Todo ello al tiempo que la cooperativa suele promover iniciativas de desarrollo rural y empleo estable.

4º. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque hacen labores que no son puramente empresariales.

Las cooperativas **no logran valorizar actividades** de las que muchas veces no solo se benefician los socios, sino la población circundante. Así sucede que, a veces, en los pueblos se piensa que la cooperativa es de todos, o debe atender aspectos sociales que les corresponde atender al conjunto de la población local. La cooperativa forma parte de la llamada Economía Social, pero es un ente privado cuya misión principal es estar al servicio de sus socios y también (por principio) colaborar con la comunidad en la que está instalada.

AIRA: SERVICIOS DE MEZCLA DE ALIMENTACIÓN 2023

Para un grupo de 48 ganaderos socios, hacemos una mezcla de piensos y forrajes producidos y conservados conjuntamente en la cooperativa que un técnico de la cooperativa mezcla y sirve todos los días en el pesebre de las ganaderías.

Para otro grupo de 286 ganaderos socios, le hacemos una mezcla de pienso y forrajes producidos y conservados en la ganadería que realiza un técnico nuestro y sirve en el pesebre de las ganaderías.

Los 365 días del año estamos todos los días por la mañana realizando este servicio para que puedan comer las vacas la dieta adecuada. $286+48 = 334$ ganaderías que reciben un servicio diario prestado por un profesional de la entidad. Las contingencias de un servicio de este tipo corren a cargo de la cooperativa.

Parte del coste del servicio puede ser compensado en la mejora de los rendimientos de las ganaderías.

Es habitual que, en ciertas actividades formativas, eventos, actos culturales, ..., accedan a los mismos la población local. Debido a la condición de sus socios y a su naturaleza jurídica las cooperativas tienen en cuenta consideraciones más allá de lo meramente empresarial. Los propios procedimientos democráticos y participativos con los socios acaban por trasladarse a la sociedad local. Por tanto, **su actividad repercute en la economía y la población local, en el contorno natural y en muchos casos en el mantenimiento de la cultura y de las tradiciones.** Hay un elevado número de cooperativas que lideran y promueven fiestas de exaltación de los productos de sus socios, muchos de ellos de carácter local.

5º. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque tienen una posición marginal en la cadena alimentaria.

Uno de los principales argumentos usados por los detractores está relacionado con el papel de las cooperativas como “puente” con la industria y la gran distribución alimentaria. Si, la estrategia de una cooperativa para la defensa de los intereses económicos de sus socios las sitúa en un lugar diferente en el que no se sitúa la agroindustria de capital y mucho menos la gran distribución. Algunos agricultores y ganaderos no llegan a comprender esa posición privilegiada y estratégica que tienen las cooperativas para llegar con la producción al mercado y para adaptar la producción a las exigencias del mercado. **Consideran que la cooperativa es quien debe establecer las condiciones de venta a sus clientes, a su mercado, a la gran distribución.**

No, las cooperativas no disponen, simplemente por ser quien son, el suficiente poder para condicionar el mercado, para determinar las condiciones de venta de sus servicios o de los productos de sus socios. Necesitan concentración de la oferta, dimensión empresarial, diferenciación de productos y valorización de los productos para lograr buenas liquidaciones para sus socios. Las cooperativas están al servicio de sus socios y estos deberían y deberán estar alineados con las claves competitivas para tener fuerza en los mercados: dimensión empresarial, estrategia diferenciadora, estrategia de mercado, Por tanto, los agricultores y ganaderos tienen una herramienta fundamental en las cooperativas y en la concentración de la oferta para mejorar sus liquidaciones. Solo deben comprometerse y accionar esta palanca haciendo empresas fuertes, profesionales y competitivas.

6º. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque están descolocadas en el mercado agroalimentario.

La relación clásica de los recursos humanos y el capital, empresario/trabajador, y el planteamiento de lucha de clases queda desfigurada con las cooperativas agroalimentarias, y, por ello, algunos agricultores y ganaderos consideran que no están bien posicionadas para defender sus intereses, y por ello no los defienden ni están a su servicio. Obvian que tampoco los agricultores son simple mano de obra de la industria, pues su actividad requiere de inversiones, riesgo, planificación, ..., típicos retos empresariales.

Sin embargo, **las cooperativas son las entidades del mercado mejor posicionados para realizar un seguimiento total a los productos, desde la granja a la mesa.** Como ya hemos dicho, están a medio camino entre la producción y el mercado, y nadie mejor que ellas pueden garantizar la trazabilidad de los alimentos que ofrecen al consumidor.

Nadie mejor que ellas pueden informar de todos los procesos de transformación y colocación en el mercado del alimento que tiene delante el consumidor. Nadie mejor que las cooperativas para trasladar la seguridad alimentaria, el origen y la calidad del alimento que ofrecen al mercado. Y nadie mejor que ellas están en condiciones para cumplir con todas las normas de sostenibilidad en la cadena alimentaria, incidiendo en las condiciones ambientales, en los aspectos laborales y de sus socios productores, así como en los aspectos de gobernanza democrática, transparente, equitativa, ..., que se expresa en los valores del cooperativismo muy coincidentes con los valores de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

AIRA: SERVICIOS DE TIENDAS, CARBURANTES Y SUPERMERCADOS 2023

Aira dispone de varias tiendas agrarias, varios almacenes de productos para los ganaderos, varios supermercados de alimentación humana y cuatro estaciones de servicio.

A las tiendas agrarias han accedido 2.608 socios y 2.476 a los supermercados. A los almacenes han accedido 2.269 socios.

Los productos son vendidos a los mismos precios a los socios que a los no socios. Pero, los socios de Aira reciben bonos económicos en función del volumen de compra adquirida, de forma que a final de año algunos hacen la compra de navidad gratuitamente gracias a los bonos de socios.

Además, como en el resto de las actividades, acceden a los retornos cooperativos.

Sin embargo, **las cooperativas son las entidades del mercado mejor posicionadas para realizar un seguimiento total a los productos, desde la granja a la mesa.** Como ya hemos dicho, están a medio camino entre la producción y el mercado, y nadie mejor que ellas pueden garantizar la trazabilidad de los alimentos que ofrecen al consumidor. Nadie mejor que ellas pueden informar de todos los procesos de transformación y colocación en el mercado del alimento que tiene delante el consumidor. Nadie mejor que las cooperativas para trasladar la seguridad alimentaria, el origen y la calidad del alimento que ofrecen al mercado. Y nadie mejor que ellas están en condiciones para cumplir con todas las normas de sostenibilidad en la cadena alimentaria, incidiendo en las condiciones ambientales, en los aspectos laborales y de sus socios productores, así como en los aspectos de gobernanza democrática, transparente, equitativa, ..., que se expresa en los valores del cooperativismo muy coincidentes con los valores de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Esta posibilidad de control de todo el proceso de producción de un alimento, desde la granja hasta la mesa del consumidor tiene un gran valor para el consumidor y para la sociedad, siempre que seamos capaces de gestionarlo. Si a esta posibilidad le añadimos **la capacidad que tienen de aglutinar los intereses de los productores y de mejorar su posición negociadora concentrando la oferta y animando a la competencia,** no hay otro modelo de empresa que más pueda estar al servicio del agricultor y ganadero.

Solo podríamos entender esta afirmación de que las cooperativas no están al servicio de sus socios cuando el rechazo al modelo cooperativo proviene del agricultor y ganadero porque desea ser diferente del resto de sus compañeros, desea distinguirse,

diferenciarse, desea ser único y claramente mejor tratado por el mercado que sus propios compañeros de profesión. Claramente el individualismo no es buen compañero de viaje en una cooperativa.

7º. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque no inciden nada en los mercados agrarios en los que operan.

Muchas veces el principal problema para valorizar el servicio que presta una cooperativa es que la operativa de la misma condiciona todo el mercado de su entorno y del entorno de sus socios. **El papel que desarrollan las cooperativas en el mercado no se monetiza en la mayoría de los casos.** Y si no somos capaces de monetizar ese valor de la cooperativa el desempeño de su actividad queda circunscrito a las cuentas anuales de la misma, y a la comparativa, casi siempre subjetiva, que el socio tiene de la cooperativa en relación con otras empresas de capital que operan en el mismo.

AIRA: SERVICIOS RELACIONADOS CON LA MAQUINARIA AGRÍCOLA 2023

La cooperativa dispone del mayor parque de maquinaria agrícola de Galicia al servicio de sus socios. También trabaja tierras para el aprovechamiento forrajero que comercializa a los socios.

Han recibido servicios de maquinaria agrícola de la cooperativa 596 ganaderías socias.

También dispone de servicios de taller mecánico para maquinaria agrícola dando servicio a 376 socios.

La maquinaria agrícola y los servicios de taller están distribuidos estratégicamente en varias localizaciones de fácil acceso para los socios.

En algunas cooperativas que tienen una base social amplia puede suceder que socios que están en los límites del área de influencia de la cooperativa actúan como auténticos monetizadores sociales subjetivos del valor de la cooperativa. **Pues, donde operan las cooperativas hacen mejorar sensiblemente la competencia en la prestación de los servicios** a los agricultores y socios. En el mundo ganadero se aprecia esta competencia cuando la cooperativa retira sus servicios de un valle, comarca o municipios donde quedan pocos ganaderos o ningún socio. Al poco tiempo sucede una especie de efecto dominó: es muy habitual que la desaparición de los ganaderos socios de la cooperativa en un valle, comarca o municipio conlleva la desaparición de los servicios de la cooperativa, desaparece la competencia y empuja fuertemente a la desaparición de servicios de calidad que ofertaban las empresas de capital, terminando por empujar a la desaparición incluso a los grandes ganaderos que quedaban en ese entorno. Es el efecto de lo que algunos llaman *masa crítica* para la competencia y sostenibilidad del sector y en el que la cooperativa juega un papel clave con los pequeños y medianos productores.

Se ha afirmado que las cooperativas concentran la producción y algunas tienen cierto poder de decisión sobre las condiciones de los mercados en general, tanto de productos de insumo, como de servicio o de productos a comercializar. Por tanto, **inciden y condicionan parcialmente en los precios que reciben los agricultores y ganaderos socios y los no socios de su entorno**, y generan una estabilidad global en los mercados en los que operan.

En algunos casos concretos, además las cooperativas son herramientas claves para poner en marcha políticas públicas de intervención en los sectores. Un caso concreto puede ser, por ejemplo, las ayudas que la Xunta de Galicia concede a las cooperativas para la compra de maquinaria para la prestación de servicios a los agricultores y ganaderos con la finalidad de reducir fuertemente los costes de producción. Este tipo de ayudas, existentes en varias comunidades autónomas de España, son concedidas y priorizadas a las cooperativas que se ven comprometidas en importantísimas inversiones de maquinaria de varios millones de euros de valor patrimonial y que tienen que gestionar, la mayoría de las veces con personal propio, puestas al servicio de cientos de agricultores y ganaderos. Esta acción de la administración reduce los costes de producción de cientos de agricultores y ganaderos e incide en la competencia de empresas de servicios haciendo que sean más profesionales y competitivas.

8º. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque no fijan los precios que queremos para los productos agrarios y ganaderos.

Es cierto, la cooperativa no tiene poder ni potestad para fijar los precios de los productos agrarios y ganaderos de sus socios con total independencia de los precios que se manejan en los mercados. Pero, en muchos casos, las cooperativas posibilitan que los precios de los productos agrarios y ganaderos se sitúen en la banda alta de las cotizaciones, y harán que ello se mantenga en el plazo más largo posible. Si no hiciesen esa acción por pura lógica desaparecerían.

AIRA: SERVICIOS DE COMERCIALIZACIÓN DE VACUNO DE CARNE EN 2023

La cooperativa comercializó el ganado de 223 ganaderos de vacuno de carne, todos ellos socios. El ganado estaba mayoritariamente acogido a la IGP "Ternera Gallega". La problemática de la comercialización del ganado es compleja y solo un buen servicio justifica la confianza de los ganaderos en el mismo.

Tal vez, lo más importante es que la cooperativa permite que **sus socios se puedan beneficiar de los márgenes elevados que en un determinado sector puedan estar obteniendo las empresas de capital** mediante la transformación y comercialización de los productos. Estas cooperativas aportan, por diferentes vías (precio o retorno), el correspondiente valor añadido generado a lo largo de la cadena en este proceso de transformación y comercialización.

Pero, no siempre ocurre que tengamos sectores donde los márgenes de beneficio sean elevados. Las empresas de capital actúan en sectores donde los márgenes económicos remuneran al capital adecuadamente. Nadie invierte en un sector para perder dinero. Otra herramienta clave para que una empresa de capital mantenga la actividad en un sector es que su elevado tamaño empresarial le permita sostener un margen rentable a pesar de que el margen del sector sea reducido para las empresas pequeñas y medianas del sector. De ahí la importancia de la concentración empresarial, de la integración empresarial, en el ámbito cooperativo para poder competir.

No nos debe extrañar que las empresas de capital desaparezcan en los sectores donde los márgenes económicos son reducidos dejando a las cooperativas como únicos operadores del sector. Por ejemplo, en Alemania ciertos productos lácteos de escaso margen económico son realizados únicamente por las cooperativas, dado que

la industria de capital ha decidido retirarse del mercado por los escasos rendimientos y márgenes. En todo caso, la presión de la gran distribución alimentaria actúa como barrera limitante para la fijación de los precios de los productos alimentarios.

AIRA: SERVICIOS VETERINARIOS, ADSG Y PODOLOGÍA EN 2023

En veterinaria, el servicio estrella es el de clínica que ha atendido a un total de 827 ganaderías socias. El veterinario clínico es un profesional muy importante en las ganaderías de leche.

El servicio de reproducción es de los más usados por los ganaderos. Un total de 416 ganaderías recibieron este servicio.

También es muy importante para los ganaderos el servicio de mejora de la calidad de la leche que presta la cooperativa y que ha dado servicio a 385 ganaderías.

Le sigue en importancia el servicio de podología para el ganado que han atendido a un total de 331 ganaderías socias.

El capítulo de servicios de veterinaria se cierra con otros servicios: 87 ganaderías atendidas y 8 ganaderías que se benefician del centro de cría que es supervisado por estos servicios profesionales.

9º. Las cooperativas NO están al servicio de los agricultores, porque no son efectivas en estos mundos económicos cambiantes.

Claro que se pueden dar casos de cooperativas que sean empresas poco efectivas, muy rígidas y poco competitivas. Es responsabilidad de todos los que conforman la entidad dar los pasos adecuados para transformar esta baja competitividad cambiando los sistemas y procesos productivos adaptándolos a los estándares competitivos de los mercados. En estos casos, los socios también deben jugar un papel clave empujando la transformación en los órganos en los que están llamados a participar.

Tal vez, en otros casos, los dirigentes de las cooperativas (rectores, directores y técnicos) circunscriben su actuación a la búsqueda constante de la eficiencia de los servicios que prestan a los agricultores y ganaderos socios, y minusvaloran la importancia de la comunicación con ellos, el contacto directo con ellos. Puede suceder, que **centrados en la evolución constante de los mercados y de los servicios que prestan y que les empujan a estar adaptándose constantemente a los cambios no les deja tiempo para poner en valor la influencia directa de la cooperativa en las cuentas de resultados de sus socios, agricultores y ganaderos.**

Pero, habiendo tantas experiencias positivas de cooperativas con éxitos, los socios también pueden y deben realizar un esfuerzo por comprender el fin de la sociedad en la que participan, que no es otro que el desarrollo profesional, económico y social de los agricultores socios que las conforman.

Saberse socio de una entidad que en todo momento está escrutando la totalidad o parte de los mercados en los que operan sus socios (como clientes o proveedores) tienen un valor imponderable en sí mismo. Si, además, las normas y estatutos permiten a los

socios participar activamente en algunos órganos de la cooperativa, y si muchas de ellas tienen grupos informales de trabajo en los cuales se pueden informar y contactar con los diferentes trabajadores, técnicos, directivos o rectores; parece que difícilmente una cooperativa puede no estar al servicio de los socios, salvo que no exista capacidad profesional para poner en marcha lo que todos consideran fundamental.

Porque, si algo marcan las leyes y normas de las cooperativas es que **los socios son los que deciden sobre el funcionamiento de su empresa**, haciendo valer su opinión y su voto en los órganos establecidos con tal finalidad. También es responsabilidad de cada socio analizar juntamente con el resto de los miembros de la entidad el cumplimiento de los objetivos generales marcados por la entidad. Son competencias que no permiten la dejación de funciones y menos quejas posteriores.

¿Qué atacan cuando dicen que las cooperativas NO están al servicio de los agricultores?

Antes de terminar de analizar el mito es oportuno apuntar algunas apreciaciones que se esconden detrás del uso del mito.

AIRA: SERVICIOS AGRONÓMICOS, DE ASESORÍA Y DE SUSTITUCIÓN EN 2023

Los servicios agronómicos son importantes para las ganaderías. Un buen forraje es la base de una buena alimentación. Por eso, 719 socios han accedido a este servicio.

Pero, también es clave el servicio de asesoría de la cooperativa, dado que han tramitado más de 700 expedientes PAC en el año 2023. Pero, es especialmente importante en los apartados de asesoría contable, fiscal y laboral por su elevada especialización, que han prestado a los 299 socios.

En muchos casos esta afirmación tiene por finalidad atacar lo más valioso de la cooperativa, **la confianza y disciplina del socio con el proyecto económico común**, tratando de desligarlo, individualizarlo o separarlo de una entidad a la que pertenece plenamente, siendo propietario de una parte de su capital y en la que puede ejercer sus derechos al mismo nivel que cualquier otro socio, tanto como quién la preside o está en los órganos rectores, e incluso con más derechos que quién la gestiona, si éste es un profesional contratado con tal fin. Por tanto, quien hace esta afirmación puede tener diferentes destinatarios: puede ser que él se crea lo que dice, puede que tenga por finalidad que lo crean otros socios, pueda que tenga por finalidad el consejo rector o el equipo humano de profesionales (desde la gestión hasta el último trabajador). Caso diferente es que la frase la pronuncie alguien ajeno a la cooperativa: ni socio ni profesional de la cooperativa.

En algunos casos, sabemos que, si se logra separarlo o individualizarlo ganando para el socio una falsa libertad, es para que otros operadores con intereses económicos en el mercado puedan sacar los correspondientes beneficios económicos operando con él.

La mayoría de los agricultores socios de una cooperativa agroalimentaria sienten la necesidad de tener la **seguridad y estabilidad económica** que le ofrecen las cooperativas mediante su operativa en los mercados de su sector. Pero, el sentimiento

de seguridad y estabilidad se demanda principalmente cuando no se tiene, cuando no se dispone de ninguna herramienta de mercado en la cual guarecerse de los embates de los operadores de capital con gran poder de negociación.

También es frecuente que algunos agricultores y ganaderos sientan la necesidad de *experimentar* con operadores nuevos que vienen con lenguajes renovados hablando de supuestas **nuevas oportunidades de mercado**, y no sienten la necesidad de estar vinculados con el territorio y con otros compañeros de profesión.

Los agricultores y ganaderos saben que **la cooperativa es certeza en la información**, y no suelen escuchar los *cantos de sirena* que desde otros operadores llegan a sus oídos. Pero, la curiosidad de algunas personas es infinita y buscan cosas nuevas, aun a sabiendas de que detrás dejan en la cooperativa una información en términos generales veraz, información de tendencias en los mercados, información de los nuevos gustos y sabores demandados por los consumidores.

En algunas ocasiones, algún socio de la cooperativa agroalimentaria no percibe lo importante que puede ser para su propia economía **avanzar en la cadena de valor** juntamente con otros productores con sus mismas características, y tampoco consideran importante tener la adecuada orientación productiva de cara al mercado que siempre le traslada la cooperativa. Piensan en *el aquí y ahora*. Muchas veces estos valores solo se monetizan cuando ya no se tienen a disposición. Y no, no es fácil explicar la importancia que tienen y la corresponsabilidad que deben ejercer los socios en su relación económica con la cooperativa.

AIRA: SERVICIO DE ORDEÑO 2023

Han atendido al mantenimiento, puesta a punto y mejora de 326 equipos de ordeño de las ganaderías socias.

En todo caso, la gran mayoría de las cooperativas **siempre representan y defienden** los intereses de sus socios en las administraciones e instituciones. No es posible ni socialmente viable que los miembros de los órganos directivos de la cooperativa difieran de sus socios en la comunicación de su papel representativo de agricultores y ganaderos de la entidad. Pero algunos socios valoran negativamente que también se benefician de esta labor de la cooperativa los no socios, y por ello no es tan importante.

Por tanto, este tipo de afirmaciones en las que se manifiesta que las cooperativas no están al servicio de sus socios solo pueden emerger y fructificar cuando los socios se han alejado de las **reuniones informativas de la entidad**; de las reuniones formales y de las informales. No participan en las reuniones sociales donde se analizan las evoluciones del mercado, no leen las **publicaciones** o las redes sociales de la cooperativa, no escuchan la representación que ejercen los órganos sociales de sus intereses profesionales (o estos no las explican adecuadamente) y, por supuesto, puede que puntualmente **no funcionen adecuadamente los servicios técnicos que presta la cooperativa, ni la operativa empresarial de la entidad aporta el margen de mercado**, o simplemente, no los usan.

> CONCLUSIÓN

Podemos afirmar que los servicios que presta una cooperativa, o que puede prestar, solo son valorados adecuadamente cuando no se disponen de los mismos. Es difícil valorarlos cuando ya existen, cuando los socios llevan varios años disfrutando de los mismos. El *corto placismo*, la inmediatez, la obsesión de tener un servicio a su capricho alejado de criterios técnico-económicos y las cuestiones personales (que no profesionales) hacen que algunos socios no sean capaces de ver el bosque porque algún árbol se lo impide y los lleven a creer y aseverar que las cooperativas no están a su servicio. Es un mito que debemos valorar y afrontar desde las herramientas organizativas de las cooperativas.

No, tampoco parece suficiente que las cooperativas presten buenos servicios a sus socios ni que atiendan a sus necesidades con total profesionalidad. Las cooperativas son sociedades personalistas y deben buscar las **herramientas para estar cerca del socio**. Todos sabemos que cuando unos socios salen de una situación caótica en los servicios hacia otra mucho más profesional y ordenada valoran mucho los servicios. Pero, no podemos retroceder en la calidad y profesionalidad para que el socio se dé cuenta del beneficio de la cooperativa. El camino fue y será luchar para sostener la calidad y competitividad de los servicios. En muchos casos la estrategia será alcanzar mayor dimensión, en otros el camino será **avanzar en la verticalización de los servicios** tratando que la cooperativa esté al lado del socio en todo el proceso productivo. Esta verticalización de los servicios (o integración de servicios) ya se ha implantado con éxito en sectores de la ganadería intensiva y en cooperativas de frutas y vino, y consiste en que la cooperativa tenga servicios que lleguen a encargarse de la totalidad de los aspectos productivos del socio. En ese punto, cuando la cooperativa (con personal laboral) puede ser tanto o más competitiva produciendo que algunos socios, las críticas de que no está al servicio ya solo son bulos sin fundamento económico y organizativo alguno, y sin respaldo o impacto social.

AIRA: SERVICIO DE HUERTA, FRUTOS Y VIÑAS EN 2023

La cooperativa no puede ser ajena al entorno de 182 socios, y ha prestado apoyo a las pequeñas producciones de huerta, de castaña y de viñedos próximos de la D.O. Ribeira Sacra.

En todo caso, el mito podrá resultar una afirmación recurrente que generalmente es muy desafortunado, muy poco realista y muy trasnochado, que demuestra objetivamente poco conocimiento de la cooperativa. También manifiesta un claro desconocimiento de lo que, finalmente, resulta y se convierte una sociedad cooperativa a medida que crece y mejora en la atención, precisamente, de las necesidades de sus socios.

Ni la cooperativa ni sus socios responden ni son reconocibles en la actualidad con los parámetros del siglo pasado y ello se traduce en una mayor organización, gestión, estructura, financiación, disciplina, logística, En definitiva, muchas se han convertido en una organización compleja y atareada: en una empresa. ¿Por ello podemos considerar que ha dejado de ser de sus socios? ¿desde cuándo? Para nada, pues ha sido, es y seguirá siendo comandada directa o indirectamente por ellos; y está para atender a sus necesidades y actividades.

Esa antigua fama de las cooperativas de economía menor tutelada no se ajusta a la realidad, lo cual no contraviene su evidente y manifiesta implantación en un entorno social, que necesariamente es de interés general su existencia y apoyo, en cualquier lugar inteligente, civilizado, y con deseos de supervivencia y bienestar de numerosos colectivos agrarios o ganaderos. No hay administración y organización mínimamente racional, que no sea consciente de ello, sino en un primer momento, en cuanto conoce estas empresas.

Hay sectores en los cuales la cooperativa es, simple y llanamente, el instrumento, la herramienta para subsistir y desarrollarse, implantar bienestar económico en el territorio y evitar el abandono.

¿Es de los socios? Es una pregunta que, salvo que sea maliciosa y dolosamente ignorante, ubica a la cooperativa en una fase superada, que consideraba que sólo recurren a ella quién no dispone de recursos o posibilidades para llegar a determinados servicios o, incluso, para subsistir dignamente. Es decir, un auténtico anacronismo del cual tampoco ha estado alejado la política y los intereses de terceros, para los que la cooperativa era y es un inconveniente empresarial muy competitiva y fuerte. Ha existido y existe el desconocimiento, sí, pero también la conveniencia en muchos supuestos: *"cooperativas sí, pero desorganizadas y dóciles"*.

La cooperativa es una herramienta necesaria y útil, cercana y atenta. Pero en ciertas comarcas puede existir déficit notable de pedagogía y conocimiento de su realidad y ser vista como una herramienta poco trascendente, cuando precisamente es lo contrario en infinidad de supuestos.

AIRA, presta servicios según las necesidades de sus socios, y pese a que tiene pocos años de vida, ya ha repartido varios millones de euros en retornos cooperativos entre sus socios.

Pero, insistimos, la cooperativa es una empresa, y lo que es más notable y transformador es que lo sabe, y como tal debe ser gestionada para precisamente atender adecuadamente a su propio objeto fundacional, social, que es a su vez lo que demanda el socio. Pues esto hace de la cooperativa una sociedad compleja, con gestión profesionalizada, con instrumentos ágiles y actualizados, y órganos rectores cada vez más necesitados de conocimiento, información y asistencia profesional.

Los socios tampoco son lo que eran hace no tantos años, y necesitan y exigen mayor y mejor atención, a la vez que información y servicios. Responde a un perfil más profesional e informado, y como tal saben lo que quieren y lo que necesitan, así como los problemas que tiene que afrontar.

¿Ello distancia a la cooperativa del socio? No. O no más que antes, sólo que son distintas, de otra dimensión y más ocupadas de la actividad y en procurar un servicio óptimo a las necesidades cambiantes de colectivo al que atienden y sirven y a la actividad que desarrollan, que de otras consideraciones. La cooperativa no es un club social.

¿Es menos de los socios que antes? No, sólo que intervienen más actores en la organización y en la toma de decisiones y establecimiento de estrategias, más especializados, por el constante cambio de las circunstancias y de los perfiles de los propios socios y de sus negocios.

Todo sigue girando alrededor y en función del socio, como ha sido siempre, y esa fama de sociedad desorganizada, caótica, sin compromiso y mal gestionada, donde todos trataban de intervenir o mediar, en la actualidad no es sino una leyenda. En último caso, gestionada como cualquier otra sociedad con independencia de su naturaleza, sólo que con más socios y con más derechos de información y participación de sus socios.

Ahora bien, la cooperativa es un fenómeno bastante silencioso, no genera, por lo general, titulares ni grandes noticias ni se expone públicamente con frecuencia y sin necesidad. Es tranquila, laboriosa, cercana y solidaria, algo atípico que aún la dignifica más, y no genera escándalos notables, por lo general. ¿Requiere más marketing como tipo de sociedad? Podría, pero debiera conocerse de forma más general.

Las cooperativas agrarias son necesarias y, en ocasiones, instrumentos imprescindibles para importantes colectivos. En otro tipo de sociedades no es su naturaleza lo que las hace generar confianza, sino la marca, sus servicios, sus objetivos, estrategia, su solvencia, su gestión..., y el beneficio que genera tanto para sus clientes como para sus propietarios. En las cooperativas, con menos publicidad y amor propio deberá suceder lo mismo, y con un impacto mucho mayor sobre los agricultores y ganaderos socios.

> 4. ¿ES CIERTO QUE LAS COOPERATIVAS LIQUIDAN A SUS SOCIOS POR DEBAJO DE LOS PRECIOS DE MERCADO?

Juan Miguel del Real Sánchez-Flor. Director General de Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha.

Pedro Ramírez. Director Gerente de Cooperativa Bodegas Yuntero, S. Coop. de CLM.

> 1. INTRODUCCIÓN

Históricamente el cooperativismo agroalimentario ha estado rodeado de numerosas leyendas y cuestionamientos sobre la verdadera rentabilidad que las mismas trasladan a sus socios en la gestión cooperativizada de los productos agrarios entregados por estos. Cuestionamientos que, además, han venido normalmente acompañados de una permanente comparación respecto a los precios que paga “la calle”, “la plaza” o “el mercado” a aquellos otros agricultores no cooperativistas que deciden cada año subastar a su riesgo y ventura sus cosechas a los mejores postores, normalmente industriales privados de la zona.

Afirmaciones tales como que las cooperativas no liquidan bien, no comercializan bien, o que no están suficientemente profesionalizadas pesan como una losa sobre ellas y nos llevan habitualmente a hacer paralelismos odiosos con las empresas de capital a las que se les tilda de más ágiles, más rentables o simplemente mejores a la hora de comercializar, convirtiéndose con el paso de los años en afirmaciones paradigmáticas, pero sin ninguna base científica.

En este capítulo vamos a demostrar que todos esos mitos, leyendas y paradigmas que pesan sobre las cooperativas agroalimentarias no son ciertos y, más al contrario, que las cooperativas liquidan generalmente bien a sus socios los productos agrarios que entregan a la cooperativa y les generan cuantiosos ahorros a la hora de proveerse de insumos necesarios para el desarrollo de su labor agraria. Y lo haremos además ilustrándolo con un caso práctico de una cooperativa vitivinícola ubicada en el centro de Castilla-La Mancha, en la zona de producción vitivinícola de la Denominación de Origen La Mancha.

> 2. LA LIQUIDACIÓN A RESULTAS DE LAS COOPERATIVAS

A la hora de valorar la liquidación que realizan las cooperativas agroalimentarias a sus socios, uno de los primeros temas que se tiene que analizar es la virtualidad del propio modelo de gestión económica que practican las cooperativas y que, de alguna manera, subyace en una parte importante de los mitos a los que hemos hecho referencia anteriormente.

Nos referimos al modelo de gestión económica de “liquidación a resultas” que históricamente y con pleno amparo de las leyes de cooperativas del estado y las comunidades autónomas, viene aplicándose desde hace más de un siglo en el funcionamiento ordinario de las mismas y que es una de las máximas expresiones de la relación mutualista “socio-cooperativa”.

Esta forma de liquidación se basa en el hecho de que la valoración definitiva del producto entregado por el socio a la cooperativa se determina al final del ejercicio económico por diferencia entre los ingresos y los gastos en que se ha incurrido la misma, esto es, una

vez se conoce de manera total el volumen de ingresos obtenidos por la cooperativa en la comercialización de los productos elaborados y la prestación de los diferentes servicios y suministros a los socios, y se descuentan todos los gastos en que se ha incurrido durante dicho periodo en el desarrollo de la actividad cooperativizada.

Veámoslo con un ejemplo: cuando una empresa no cooperativa compra a un agricultor-proveedor la uva o la aceituna, ambos fijarán el precio y el plazo de pago (dentro de los límites legales) en el mismo momento de formalización la operación comercial. De esta manera, el agricultor proveedor tiene percepción casi inmediata de cuánto va a cobrar por su cosecha y puede con igual rapidez presumir (o no) del valor obtenido en la venta y, en el mejor de los casos, de la materialización del cobro recibido por la misma. A su lado, podrá estar un socio cooperativista que en las mismas fechas ha entregado su cosecha a la cooperativa pero que, a diferencia del otro agricultor, no podrá decir aún el valor de liquidación que le podrá realizar la cooperativa por dicha cosecha pues hasta que no termine el ejercicio y se haga balance de los ingresos y gastos en que se ha incurrido en la gestión cooperativizada de la campaña, no sabrá exactamente el valor de su cosecha. Luego, llegado el momento de finalizar el ejercicio económico y los socios reciban su liquidación final, ésta será probablemente muy superior al precio que cobró el primero por su cosecha, la cobrará seguro, y se sentirá orgulloso de haber sido un socio de la cooperativa.

Estas situaciones son muy habituales en el entorno agrario pero las mismas parten de un error conceptual al intentar comparar realidades muy diferentes entre un caso y otro. En el primer caso del ejemplo, el agricultor no cooperativista que vende su producción a un empresario no cooperativo es realmente un simple proveedor de materia prima que cobrará el precio pactado, pero no percibirá ni un solo euro del beneficio que genere la comercialización de la producción final obtenida por el industrial que le compró la materia prima. Por el contrario, el agricultor cooperativista, además de ser un proveedor de materia prima de su propia empresa cooperativa, será participe igualmente del beneficio que se obtenga de la transformación y comercialización de la producción final obtenida en el mercado por la cooperativa dada su condición de propietario de la misma.

Por ello, los debates al respecto de quién cobra más por la cosecha obtenida parten de supuestos de hecho diferentes e incomparables entre sí. No olvidemos que las cooperativas son empresas privadas que están formadas por la agrupación voluntaria de diversos agricultores individuales, los cuales deciden democráticamente sus normas de funcionamiento interno a través de sus órganos de gobierno, que gestionan comercialmente sus producciones durante toda la campaña e intentan captar el mayor valor añadido para, al final del ejercicio, determinar por diferencia entre ingresos y gastos el resultado final de la liquidación del producto. En definitiva, los roles que asume el agricultor en la cooperativa son completos: socio-propietario, socio-proveedor de producto agrario, socio-cliente de servicios e insumos. Como veremos en el caso práctico que analizaremos más adelante, en todos estos roles el socio gana respecto al agricultor no cooperativo.

Si las cooperativas no liquidan las producciones agrarias a sus socios de manera inmediata no es porque no puedan, sino porque no tiene sentido hacerlo. El socio de la cooperativa podrá esperar sin problema al final de la campaña para saber la liquidación final del producto. Mientras, las cooperativas ponen a disposición de los socios, bien directamente

o por medio de convenios con entidades financieras, anticipos del valor de sus cosechas desde el mismo día de su entrega a la misma y, además, reciben periódicamente entregas a cuenta de la liquidación final de su producto dotándoles de la liquidez necesaria. No es un problema de liquidez, es simplemente el proceso para obtener la mayor rentabilidad posible por su actividad.

Efectivamente, si las cooperativas no fijan el precio del producto a la entrada en la cooperativa y, por el contrario, prefieren fijar los criterios de valoración de la misma y liquidarla a resultados, es porque el fin de las mismas es trasladar a los socios todo el beneficio que se obtenga de la gestión cooperativizada durante toda la campaña y, por tanto, no especular con el producto del socio como otros hacen. Y lo más importante de todo, las cooperativas de manera general liquidan a sus socios en importes que cubren sobradamente los costes de producción de todas aquellas explotaciones que están profesionalizadas, son eficientes y bien dimensionadas; bien es cierto que milagros no se pueden hacer y, por desgracia, hay explotaciones en las que será imposible cubrir sus costes de producción, no por culpa de la cooperativa, sino por el hecho de que algunas explotaciones son absolutamente inviables económicamente.

Bajo estas premisas, estamos convencidos que las cooperativas son la mejor herramienta que tienen los agricultores para defender y situar en el mercado sus producciones y aportarles valor añadido. Unos mercados cada vez más complejos, volátiles, globalizados, basados en la ley de la oferta y la demanda y que, por tanto, no entienden ni de justicia social, ni de costes de producción ni de otros conceptos que, por mucho que estemos de acuerdo con ellos (que lo estamos), no dejan de ser aspiraciones teóricas con un alto grado de utopía cuando nos enfrentamos a los mercados mundiales.

> **3. PERO, SI LA LIQUIDACIÓN ES BAJA ¿DE QUIÉN ES CULPA?**

Pues a la dinámica del mercado, así de sencillo. El mercado es tozudo y, a la vez, muy sensible a las fluctuaciones sociales, políticas, económicas y tecnológicas, respondiendo rápidamente a los desequilibrios que tales factores pueden producir en la relación oferta-demanda, siendo el "precio" su punto de ajuste.

Cuando se produce un excedente coyuntural importante, los precios se hunden. Cuando, por el contrario, existen situaciones de escasez, los precios repuntan. Estas son las leyes de los mercados abiertos y globales, y tienen tanta fuerza que no hay ley de la cadena alimentaria que sea capaz de corregir esta situación. Solo mecanismos de regulación de mercado a través de normativas adecuadas pueden ayudar a corregir esos desequilibrios.

Y sí, hemos dicho que no hay Ley de la Cadena Alimentaria que sea capaz de corregir esta situación, pues aun cuando la misma persigue un fin loable, que compartimos, que es el de mejorar los precios que perciben agricultores y ganaderos por sus productos, la misma no tiene en cuenta los factores externos que vienen de los mercados en los que operan los diferentes eslabones de la cadena. Cuando hay crisis de mercados por desajustes de la oferta y la demanda y caída de precios, la única solución que ofrece la ley es la de no vender, lo cual es inviable en muchos casos e inadecuado en otros. Las cooperativas no pueden retirarse del mercado y luego tratar de volver, las cosas no funcionan así. Y todo esto sin tener en cuenta los mercados exteriores de exportación o importación, que obviamente no tienen en cuenta nuestros condicionantes.

Las cooperativas operan en el mercado, a los precios del mercado, como no puede ser de otra forma. En mercados abiertos y globalizados, como muchos a los que acceden las producciones de las cooperativas, rige siempre la lógica de la oferta-demanda-precio, y esto es así en el mercado de proximidad, en el nacional y en el mundial.

Las cooperativas trabajamos para fortalecer la posición de nuestros socios agricultores y ganaderos en la cadena de valor. Y para ello tenemos que impulsar estrategias que vayan dirigidas a mejorar la dimensión de las cooperativas, para que tengan más poder de mercado. Así, impulsamos la integración comercial, la profesionalización, la gestión excelente, el avance en la cadena de valor, la inversión en las más avanzadas tecnologías para elaborar productos de calidad con la máxima eficiencia, la innovación orientada al mercado y la internacionalización de nuestros productos. Y fomentamos también la mejora de la relación con los socios, de los servicios que les prestan y del gobierno de las cooperativas. Todo ello para lograr un cooperativismo más sostenible y competitivo desde el punto de vista económico, social y medioambiental. Este es el camino que estamos seguros nos va a llevar a una mejor posición en el mercado.

Las cooperativas están tremendamente arraigadas a su entorno territorial, comprometidas con la sostenibilidad del mismo y devuelven a su entorno todo el valor que son capaces de captar del mercado. Son una de las pocas palancas que quedan para la lucha contra la despoblación del medio rural que no solo generan valor económico, sino también un importante valor social cuya monetización presenta unos valores que trascienden de los propios estados financieros.

> **4. Y SI LAS COOPERATIVAS LIQUIDAN EL PRODUCTO MEJOR A SUS SOCIOS ¿NO SERÁ PORQUE TENEMOS MUCHOS PRIVILEGIOS?**

La respuesta ha de ser claramente no. Hablando de mitos, uno de los mitos más asentados en relación al modelo empresarial cooperativo viene a colación del presunto trato privilegiado que se da a las mismas respecto a otros modelos de empresa, considerando que se está generando una indebida situación de ventaja competitiva para aquéllas y de desventaja para el resto de las empresas que concurren en el mercado.

Es evidente que quiénes realizan ese tipo de afirmaciones desconocen la realidad del modelo cooperativo y los valores que legitiman de su trato diferenciado. Y es que en las cooperativas, a diferencia de otras empresas, se constata la primacía de las personas sobre el capital, del interés general del colectivo sobre el interés particular de cada socio, el control democrático de la actividad ejercido por los propios agricultores socios, las puertas abiertas a la entrada de nuevos socios o la redistribución de los beneficios entre los socios en proporción a su participación en la actividad cooperativizada; beneficios que, dicho sea de paso, siempre quedan en el propio territorio y no se deslocalizan. Todo ello sin olvidar que las aportaciones a capital social que se vienen realizando por los socios durante su vida como socio cooperativista, le son retornados al momento de su baja como socio.

Estos valores son los que legitiman que el artículo 129 de la Constitución Española haya establecido la obligación de los poderes públicos de fomentar, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas.

Consecuencia de este mandato constitucional, los poderes públicos han dotado a las cooperativas de una legislación específica, de un régimen fiscal propio y de un tratamiento diferenciado (que no privilegiado), por ejemplo, en la mayor parte de las subvenciones dirigidas al sector agroalimentario. Por el contrario, no olvidemos que sobre las cooperativas también pesan limitaciones o contraprestaciones que las mismas deben abordar para poder mantener su esencia cooperativa: dotaciones obligatorias a fondos irrepartibles, limitaciones a sus operaciones con terceros, restricciones a la hora de actualizar del valor de las aportaciones a capital social o normas singulares en caso de disolución y liquidación de la cooperativa que impiden el reparto de las plusvalías patrimoniales generadas con el paso de los años.

Y es que a diferencia de otros modelos societarios, el cooperativismo agroalimentario se configura como una empresa colectiva, resultante de la agrupación de cientos o miles de empresarios agrarios individuales que se unen para defender mejor sus intereses, captar el mayor valor añadido posible a las cosechas, dar seguridad a los agricultores a la hora de poner sus productos en el mercado, produciendo un efecto regulador en el mercado tanto en el valor de las materias primas que aportan como en la adquisición de los insumos necesarios para ejercer su actividad (carburantes, fertilizantes, fitosanitarios, etc.).

Y por supuesto, la respuesta a la pregunta del millón es clara: las cooperativas no recibimos más subvenciones que el resto de las empresas. Me atrevería a decir que, todo lo contrario, pues las cooperativas permiten optimizar el uso del dinero destinado a las ayudas públicas mucho mejor que cualquier otro tipo de empresa. A modo de ejemplo, mientras que el empresario individual o la sociedad de capital accede a las ayudas públicas para su legítimo beneficio propio e individual pudiendo incluso repartírselas tras una disolución de la misma, la empresa cooperativa, aun accediendo a aparentes mayores importes de ayuda, sus beneficiarios lo serán los centenares o miles de socios empresarios agrupados en torno a la empresa colectiva común. Un euro de subvención concedido a un empresario individual supone en proporción mucha más ayuda que ese mismo euro concedido a una cooperativa formada por cientos o miles de agricultores socios. Y con esta misma lógica, pero llevada más allá, se justifica que se incentiven más de manera singular aquellos proyectos realizados por cooperativas que dan un paso más en el compromiso por la integración empresarial como lo son las entidades asociativas prioritarias de ámbito regional o supraautonómico. A más integración, mayores agricultores beneficiarios y más eficiencia en la utilización de las ayudas públicas.

Por tanto, nada más lejos de la realidad el considerar tales singularidades como privilegios del modelo cooperativo frente a otros modelos de empresa. Simplemente es la expresión del tratamiento diferente que merecen realidades diferentes.

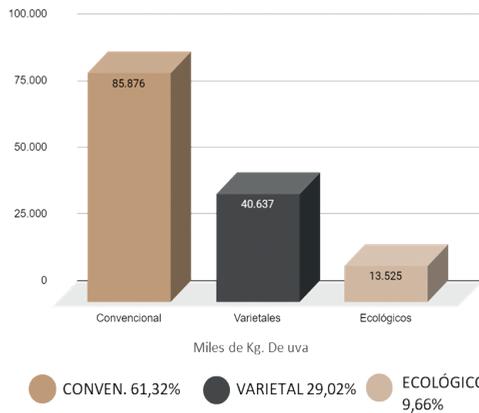
> 5. EL CASO DE LA COOPERATIVA “BODEGAS YUNTERO, S. COOP. DE CLM” DE LA LOCALIDAD DE MANZANARES, PROVINCIA DE CIUDAD REAL (CASTILLA-LA MANCHA)

La Cooperativa Ntro. Padre Jesús del Perdón – Bodegas Yuntero, se fundó el 20 de Marzo de 1.954 por un pequeño grupo de agricultores que pretendía dar respuesta a la necesidad de dotarse de una empresa propia para poder defender sus cosechas y poder elaborar y comercializar sus propios vinos.

Desde sus inicios han tenido un claro objetivo integrador pues no en vano la Cooperativa es el resultado de tres procesos de fusión realizados desde los años 60 del siglo pasado (1966, 1992 y 2000), absorbiendo a cooperativas vitivinícolas de la localidad y diseñando un proyecto único en la localidad Manzanares que les ha llevado a representar en la actualidad a 1090 agricultores socios, con una superficie de viñedo afecta a la cooperativa de 12.118 hectáreas, una producción de uva próxima a los 145 millones de kilos anuales, de las cuales aproximadamente un 75% son variedades blancas, un 25% variedades tintas y en torno al 10,00% del total son uvas acogidas a la producción ecológica. Sus mercados destino son principalmente los de la exportación, representando más del 79% de las ventas de sus vinos, llegando a más de 24 países del mundo.



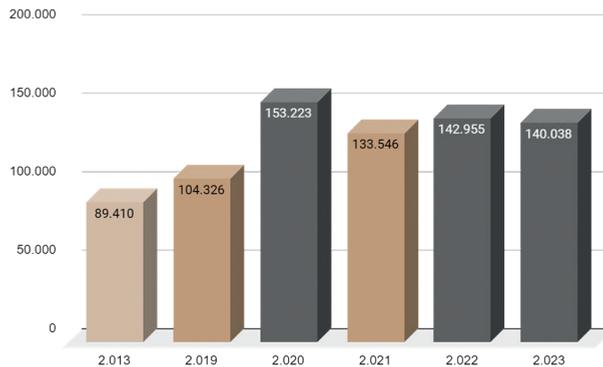
CLASIFICACIÓN DE UVAS 2023



El éxito de la cooperativa Bodegas Yuntero no solo deviene del crecimiento de su actividad principal, la vitivinícola. Sino que, desde sus orígenes, ha desarrollado diversas líneas de negocio con las que dar respuesta a las diferentes producciones agrícolas de los agricultores de la comarca y a las diferentes necesidades con que cuentan los mismos en el desarrollo de su actividad agraria. Así, desde la creación de nuevas secciones como la de cereal o frutos secos (almendra), hasta la creación de un importante departamento de servicios y suministros agrarios que, en la actualidad, cuenta con cuatro ingenieros agrícolas con los que prestan asesoramiento integral al socio, consiguiendo así el control integral de todo el ciclo del cultivo. Sin lugar a dudas, este departamento contribuye positivamente a la obtención de una materia prima de calidad para la elaboración del producto final acorde a lo que demandan los clientes. A todo eso hay que añadir el apoyo técnico al socio en la tramitación de expedientes de reestructuración de viñedo, tramitación de expedientes PAC, tramitación de seguros

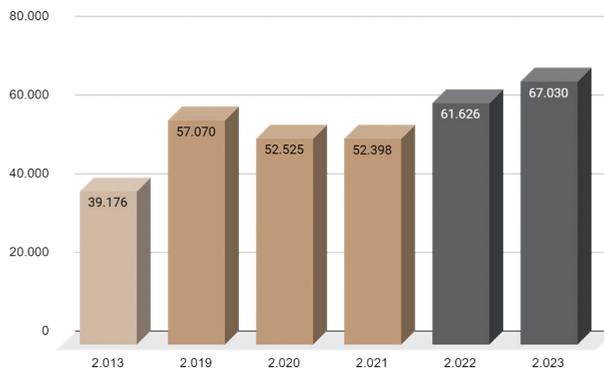
agrarios, o solicitud de devolución parcial del Impuesto Especial de Hidrocarburos, sin olvidarnos de la venta de fertilizantes, fitosanitarios, semillas, plantas de viña, material de emparrado y semillas y planta de vivero para cultivos hortícolas, o la estación de servicio para el suministro de todo tipo de carburantes.

Fruto de su buena gestión económica, Bodegas Yuntero ha ido creciendo en su capacidad productiva y en el número de socios, aumentando en los últimos diez años en más de un 56% de producción de vino (de los 89.410.000 kg de uva del 2013 a los 140.038.000 kg de uva del 2023, teniendo su campaña récord en 2020 con más de 153.000.000 kg de uva).



ENTRADA ANUAL DE UVA (MILES DE KG/CAMPAÑA)

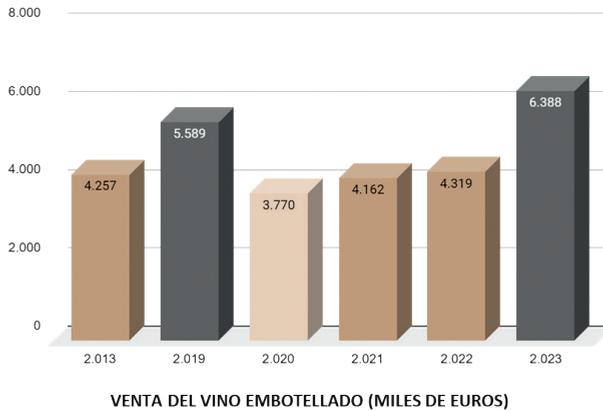
Pero si importante ha sido el crecimiento de la cooperativa en volumen de uva procesada, más importante ha sido el crecimiento en valor, pues su facturación se ha incrementado en los últimos diez años en más de un 71%, pasando de los 39.176.000.-€ del 2013 a los 67.030.000.-€ del 2023.



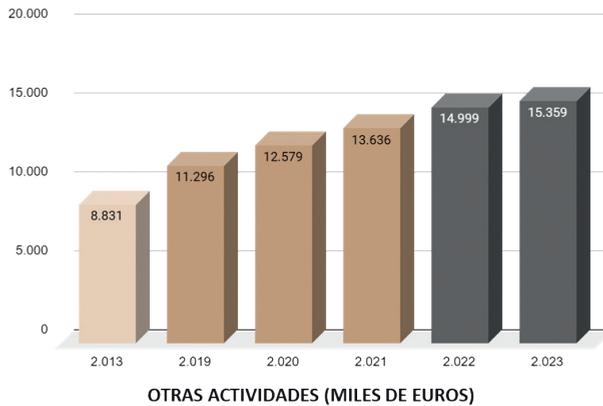
CIFRA NEGOCIO (MILES DE EUROS/ CAMPAÑA)

Entre las causas de este mayor incremento en el valor facturado respecto del volumen de la materia prima procesada, se encuentra sin duda su crecimiento en la comercialización de los vinos embotellados de alto valor añadido. Así, en los últimos 10

años se han incrementado las ventas en más de un 50%, pasando de los 4.257.000.-€ del 2013 a los 6.388.000.-€ del 2023.



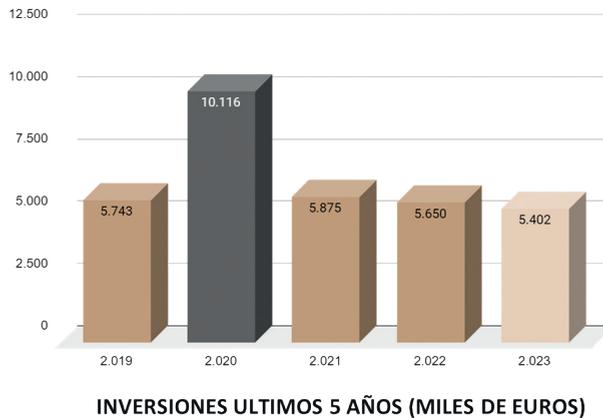
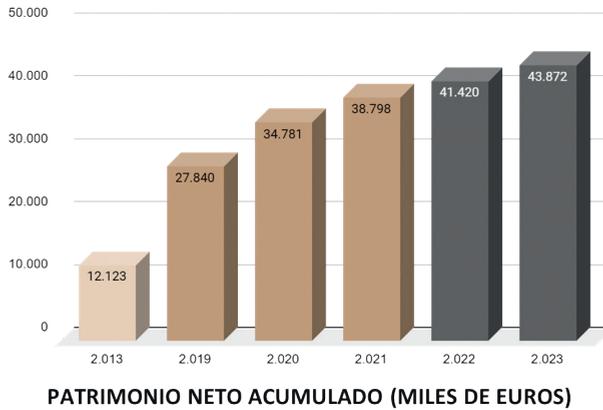
De la misma manera, el esfuerzo de diversificación llevado a cabo por la cooperativa en los últimos años ha ayudado de manera significativa al crecimiento de la misma, pues su amplia gama de servicios en cereales, semillas, fertilizantes, fitosanitarios, combustibles y servicios técnicos de asesoramiento y tramitación de ayudas a los socios, ha crecido casi en un 74% en los últimos diez años, pasando de representar una facturación agregada de todos ellos de 8.831.000.-€ en 2013 a los 15.358.000.-€ del 2023.



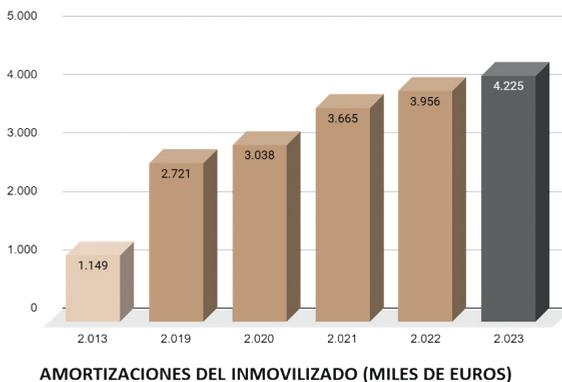
Pero si importantes son los datos productivos y sociales, esencia de cualquier cooperativa, no menos relevantes son los valores económicos alcanzados por la cooperativa en su ordenada gestión empresarial. Veamos algunos de ellos.

Gracias a la buena gestión económica de la empresa se ha logrado, no solo unas magníficas liquidaciones a sus socios, sino, además, la generación de importantes beneficios que han quedado en la empresa para nutrir sus fondos de reserva. Todo ello, unido a una acertada política de capitalización de la entidad, ha permitido que el patrimonio neto generado por la cooperativa en los últimos diez años se haya incrementado en, nada más y nada menos, que un 261,89%, pasando de los 12.123.000.-€ del 2013 a los más de 43.872.000.-€ del

2023, lo que ha permitido, entre otras cosas, abordar un plan de inversiones por valor de más de 32,7 millones de euros para su modernización tecnológica y de infraestructuras, así como la mejora de su eficiencia productiva.



Inversiones que se han podido financiar en una parte muy importante con la propia generación de recursos que la cooperativa obtiene de sus amortizaciones del inmovilizado, que solo en 2023 alcanzaron la cifra de 4.225.000.-€, lo que unido a la capitalización que realizan los socios, hace que sea posible un crecimiento constante y sostenible de la entidad.



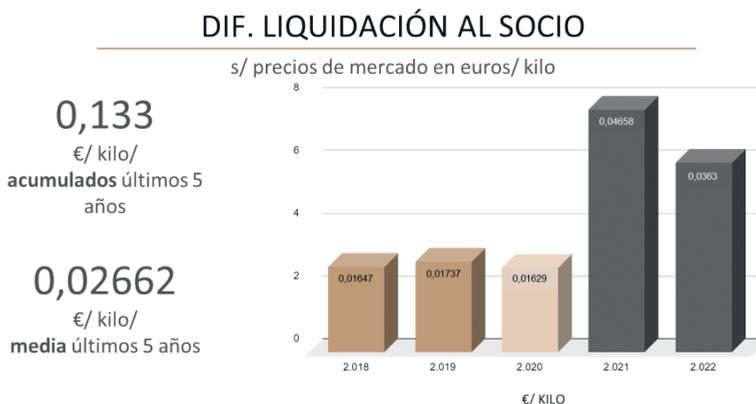
Pero, a pesar de todo ello ¿cobran más la uva los socios de las Cooperativa Bodegas Yuntero?

Y ahí está el *quid* de la cuestión. De nada sirven grandes infraestructuras, grandes masas patrimoniales o grandes beneficios empresariales si lo socios propietarios-proveedores-clientes de la cooperativa no obtienen la adecuada rentabilidad en sus explotaciones.

En este sentido, la Cooperativa Bodegas Yuntero es un claro ejemplo de que es posible tener una empresa capitalizada, con inversiones constantes, con patrimonio creciente y, por tanto, con una envidiable solvencia económica y financiera, con que, además, se pueda pagar bien a los socios año tras año, muy por encima al precio de “la calle”, de “la plaza” o “del mercado”. Veamos.

En los últimos cinco años (periodo 2018 a 2022) la media de liquidación al socio de la cooperativa de la variedad autóctona de uva blanca de la región (variedad Airén) se ha situado en los 0,02002.-€ por kilo y grado, o lo que es lo mismo, sobre una media de 11 grados de alcohol del conjunto de la uva entrada en la cooperativa de dicha variedad, supondría una liquidación de 0,22015.-€ por kilo de uva. Por su parte, la liquidación media del mismo periodo quinquenal al socio de la cooperativa de la variedad autóctona de uva tinta de la región (variedad cencibel o tempranillo) se ha situado en los 0,02055.-€ por kilo y grado, o lo que es lo mismo, sobre un grado medio de alcohol del conjunto de uva de esta variedad entregada en la cooperativa de 12’5, supondría una liquidación de 0,25693.-€ por kilo de uva.

Pues bien, esos valores de liquidación de la uva blanca y tinta que la cooperativa ha venido realizando en las últimas cinco campañas cerradas, ha supuesto una mejora de liquidación a los socios sobre los precios medios de la “plaza”, “calle” o “mercado” (tomando como referencia el precio ofrecido por varios industriales de la comarca y datos de publicaciones especializadas) de 0,02662.-€ por kilo de uva de media al año, es decir, que en el acumulado de las cinco últimas campaña supondría un total de 0,133.-€ por kilogramo de incremento de valor de las liquidaciones de los socios de la cooperativas respecto a aquellos otros viticultores que han vendido su producción de uva Airén o Cencibel/Tempranillo a compradores industriales particulares.



Si dichos datos e incrementos de valor recibidos por el socio por el hecho de la gestión cooperativizada, los llevamos a valores económicos absolutos, podemos afirmar que los socios de la cooperativa Bodegas Yuntero han percibido en sus liquidaciones de cosecha anuales 3.600.000.-€ más al año por el valor de sus cosechas respecto a los precios que hubieran obtenido en el mercado externo no cooperativo. Lo que, de forma agregada al periodo quinquenal analizado, supone que los mismos socios han recibido un total de 18.030.000.-€ de más valor en las cosechas gestionadas por la cooperativa.

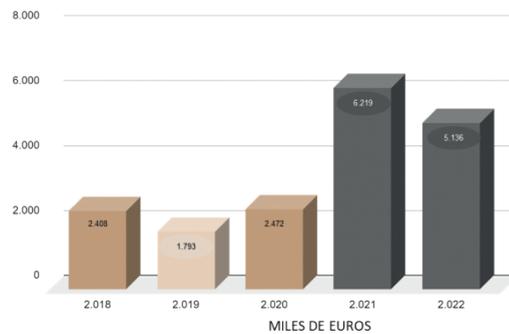
O, dicho de otra manera, **en las últimas cinco cosechas los socios de la Cooperativa Bodegas Yuntero han cobrado una cosecha más (el equivalente de seis cosechas)** respecto a los agricultores que están fuera de la cooperativa ¿alguien da más?

BENEFICIOS AL SOCIO

s/ precios de productos a valor de mercado

18,03
MM/ EUROS
acumulados últimos 5 años

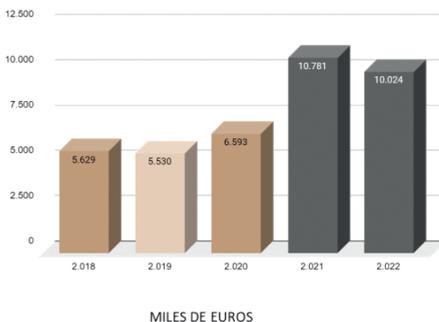
3,60
MM/ EUROS
media últimos 5 años



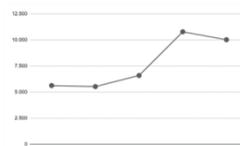
Este incremento en las liquidaciones y en el valor de las producciones gestionadas por la cooperativa respecto a lo precios medio de mercado, supone una importante generación de recursos (Cash Flow) para la cooperativa, que en el caso que analizamos superaría los 38.560.000 euros acumulados en los últimos años (entendiendo la suma de amortizaciones, beneficio generado y reparto de excedentes a los socios).

CASH FLOW

Recursos generados sobre valor de los productos a precios de mercado



38,56
MM/ EUROS
acumulados últimos 5 años
(SOC+BFO+AMOR)

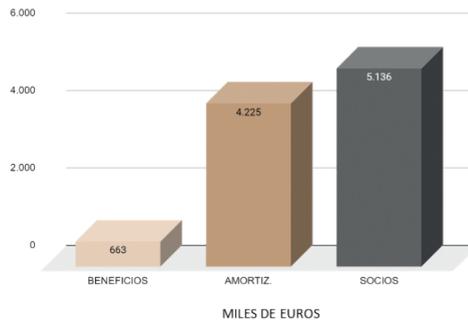


A mayor detalle, el cash Flow generado solo en el ejercicio 2022 por la cooperativa respecto el valor de mercado que hubiese tenido esa misma producción sin la concurrencia de la cooperativa (10.024.000.-€) se ha distribuido de la siguiente manera: a beneficios del ejercicio el 6,61%, a amortizaciones el 42,15% y reparto a socio como mayor valor de su liquidación el 51,24%. Gráficamente lo vemos representado de la siguiente manera:

DISTRIBUCIÓN RECURSOS GENERADOS

Sobre valores de mercado

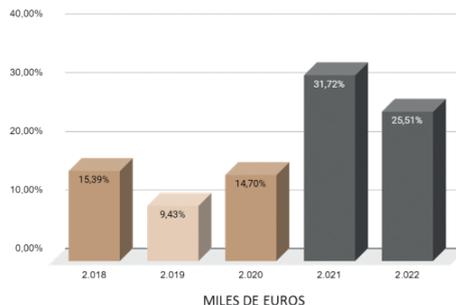
BENEFICIOS 6,61%
 AMORTIZ. 42,15%
 SOCIOS 51,24%



Y como colofón de todos estos datos ¿saben ustedes que rentabilidad han obtenido los socios de la Cooperativa Bodegas Yuntero por cada euro que han aportado de capital social en la cooperativa por la diferencia entre el valor de mercado de la uva y el valor de liquidación recibido por el socio por la misma en cada uno de los cinco últimos ejercicios cerrados? O dicho de otro modo más mercantil o capitalista ¿saben cuántos dividendos hubiera percibido el accionista de una sociedad anónima por el beneficio generado por la empresa? Pues como se puede observar en el siguiente gráfico, el socio de la Cooperativa Bodegas Yuntero ha tenido unos “dividendos” o unos beneficios cooperativos del 19,35% por cada euro de capital social desembolsado.

BENEFICIOS S/ CAP. SOCIAL DESEMB.

Considerando las uvas a precios de mercado



Algunas claves del éxito del modelo cooperativo de Bodegas Yuntero:

Dentro de la trayectoria empresarial que acredita la Cooperativa Bodegas Yuntero, podemos destacar diversas palancas que han sido claves para el proceso de mejora constante que ha tenido la misma en las últimas décadas. De entre todas ellas, podemos destacar las siguientes:

- > Su inversión constante y sostenible en el tiempo en procesos tecnológicos e infraestructuras que aumente su eficiencia productiva.
- > Su apuesta por la calidad tanto en sus procesos productivos (disponen de todos los referenciales de calidad aplicables a sus actividades tales como ISO 9001, BRC FOOD, IFS FOOD, ISO 14001) como en la remuneración / liquidación que hace a sus socios por la calidad de la materia prima entregada (uva, cereal, frutos secos, etc.) incentivando a aquellos socios que apuesta por dicha calidad.
- > Su apuesta por la profesionalización de sus órganos de gobierno y dirección, desarrollando políticas activas para captar y retener el talento de su personal.
- > Su apuesta por la mejora de su dimensión empresarial a través de procesos de fusión y captación de nuevos socios.
- > La diversificación de actividades realizada, intentando cubrir todas las necesidades de sus socios tanto a nivel productivo como de servicios y suministros de calidad a precios más competitivos que la media del mercado.
- > Por facilitar la financiación al socio mediante anticipos por el 80% del valor estimado de sus cosechas.
- > Por su orientación al mercado, al consumidor y su apuesta por la comercialización en mercados de valor añadido, especialmente en la exportación de sus productos tanto a granel como embotellados a más de 24 países de todo el mundo.
- > El fomento de la Innovación participando en diversos proyectos de investigación cofinanciados con el CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación).

> 6. CONCLUSIÓN

A pesar de los mitos interesados que algunos sectores de la sociedad o del entorno económico quieran mantener, lo cierto es que el modelo cooperativo ha demostrado durante más de un siglo su capacidad de generar valor para la agricultura y ganadería de nuestro país y, por ende, del medio rural que nos rodea. Su resiliencia, capacidad de adaptación, sus principios, valores y el propio modelo de gestión democrática que subyace en su funcionamiento de las mismas se ha demostrado como la mejor forma de aportar rentabilidad a los millones de agricultores que forman parte de la gran familia del cooperativismo, a la vez de nuestros días como empresas sólidas, serias y respetadas en los mercados.

¿Qué sería de la agricultura sin las cooperativas? Esperemos no tener que comprobarlo nunca.

> 5. ¿LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS SON VERDADERAS EMPRESAS?

Felipe Hernández Perlines. Catedrático de Organización de Empresas. Universidad de Castilla-La Mancha.

> 1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo trata de dar respuesta a la pregunta planteada en su título. Tratamos de desmitificar la creencia muy extendida que las cooperativas, en general, y las agroalimentarias, en particular, no son empresas. Cuando se habla de mito, generalmente se hace referencia a un relato, estaríamos hablando de un mito-narración o un conjunto de creencias, en este caso hablaríamos del mito-creencia, como una forma de expresar un tipo específico de realidad, como un sistema lógico o como una forma de discurso.

El cooperativismo no está exento de mitos, pues se han ido fraguando ideas equivocadas, creencias sobre su verdadera definición, que ha calado en el imaginario colectivo, y que han sustentado, basados en creencias falsa, el devenir del cooperativismo. Estos mitos se han originado en ciertas percepciones que se volvieron leyendas y que han sido aprovechados en ciertos análisis teóricos y doctrinas para explicar una realidad que carecía de consistencia lógica.

Fue en 1844 cuando un grupo de 28 artesanos que trabajaban en las fábricas de algodón de la localidad de Rochdale, en el norte de Inglaterra, fundaron la primera cooperativa moderna. Se llamó Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale, aunque ha pasado a la historia con el nombre de los Pioneros de Rochdale. No fue hasta 20 años más tarde, cuando se funda en España la primera cooperativa de producción, que fabricaba hilados y tejidos en Mataró.

Las primeras cooperativas agrarias también tuvieron su origen en Europa a mediados del siglo XIX, extendiéndose, desde ese momento, al resto del mundo. En España, las primeras cooperativas agrarias aparecieron en la década de 1890, al amparo de la Ley de Asociaciones de 1887 y, ya en el siglo XX, con la Ley de Sindicatos Agrarios de 1906 (Herrero, 2003). A finales del siglo XIX la Iglesia Católica comienza a tomar conciencia de los problemas sociales, señalando, en la encíclica *Rerum Novarum* de León XIII (1891), al asociacionismo como vía para establecer la ansiada armonía social y la aproximación de clases. Fueron apareciendo los primeros sindicatos agrícolas agrarios como verdaderos gérmenes del cooperativismo agrario, surgiendo, al mismo tiempo, Cajas Rurales y las Uniones y Federaciones como la Unión Nacional Católica Agraria y la Confederación Nacional Católica Agraria (Vidal e Igual, 2001).

Por lo tanto, las primeras cooperativas agroalimentarias en España se regulaban como asociaciones o como sindicatos. Creemos que en esta regulación puede estar el foco del mito de que las cooperativas agroalimentarias no son empresas.

Otra fuente de este falso mito proviene de la propia definición de la Economía Social y de sus componentes. Ha existido un intenso debate sobre que se debe entender por Economía Social, en el que han participado tanto la Alianza Cooperativa Internacional

(ACI) como el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC), siendo la sección española la que ha liderado este debate.

Para la ACI, la Economía Social y Solidaria (ESS) busca generar relaciones de solidaridad y confianza, espíritu comunitario y participación en la sociedad, fortaleciendo procesos de integración productiva, de consumo, distribución y ahorro y préstamo para satisfacer las necesidades de sus integrantes y comunidades donde se desarrollan (ACI, 2020).

Ya Monzón Campos, en un magnífico trabajo sobre Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector (Monzón Campos, 2006) afirmaba que en el último tercio del siglo XX se ha venido utilizando, de manera indistinta, términos como Economía Social, sobre todo utilizado en Europa, Latinoamérica, Asia y África; Non Profit, mayoritariamente empleado en Estados Unidos, o su equivalente británico de voluntary sector y; Tercer Sector, término acuñado por Levitt (1973) que lo identificaba con el sector no lucrativo.

La ONU en la Resolución A/RES/77/281 sobre como “Promover la Economía Social y Solidaria para el desarrollo sostenible”, adoptada el 18 de abril de 2023, sigue hablando de manera muy amplia de la Economía Social, haciendo hincapié en los elementos que la definen al afirmar que “la economía social y solidaria se caracteriza por la cooperación voluntaria y la ayuda mutua, la gobernanza democrática y/o participativa, y la autonomía e independencia” (ONU, 2023).

Pero este mito que identifica a las cooperativas como entidades sin ánimo de lucro, se empieza a caer a partir de diferentes manifestaciones y textos legales. Así, el 17 de agosto de 2020, la ACI publica un documento de opinión, en apoyo a la propuesta de resolución de Naciones Unidas sobre la Economía Social y Solidaria, titulado “Las cooperativas como componente clave de la Economía Social y Solidaria (ESS)” (ACI, 2020), en el que defiende a las cooperativas como agente esencial de la ESS. Un poco más tarde, en otro documento de 28 de agosto de 2020, titulado “La ACI aboga por un entorno propicio y estable para la ESS”, afirma que la propia configuración de la Economía Social hace referencia a empresas y organizaciones (cooperativas, mutualizadas, asociaciones, fundaciones y empresas sociales) que producen bienes, servicios y conocimientos con los que atienden las necesidades de la comunidad a la que sirven, con objeto de lograr objetivos sociales y medioambientales específicos, al tiempo que fomentan la solidaridad. Por lo tanto, ya aparece la palabra empresa para identificar la forma de organización que son las cooperativas.

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (BOE, 2011) define la Economía Social en el art. 2 como el conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos. Además, en el art. 5 especifica que “las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo 4” forman parte de la Economía Social.

Asimismo, sigue el art. 5 “podrán formar parte de la economía social aquellas entidades que realicen actividad económica y empresarial, cuyas reglas de funcionamiento respondan a los principios enumerados en el artículo 4, y que sean incluidas en el catálogo de entidades establecido en el artículo 6 de esta Ley.

El art. 4 de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, afirma que las entidades de la Economía Social actúan en base a los siguientes principios orientadores (BOE, 2011):

- a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
- b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
- c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
- d) Independencia respecto a los poderes públicos.

Para reforzar la idea de que la cooperativa es una empresa, podemos tener en cuenta el conjunto tan heterogéneo de entidades que componen la Economía Social según Chaves y Monzón (2016) y Chaves, Juliá y Monzón (2019). Para estos autores, la Economía Social se divide en dos grandes grupos: las entidades de mercado y de no mercado (ver tabla 1). Las primeras, las entidades de mercado, son las denominadas como entidades no financieras, que englobarían a empresas privadas, organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios, que producen bienes y servicios en el mercado, a unos precios significativos y obtienen la mayoría de sus recursos de sus socios. En este primer grupo encontramos a las cooperativas, mutuas y mutualidades, algunos grupos empresariales que cumplan con los principios de la Economía Social, empresas sociales y sociedades laborales. Además dentro de las entidades de mercado, un segundo grupo estaría formado por las sociedades financieras, que gestionan los sistemas de Seguridad Social. En este grupo se integran las cooperativas de crédito y seguros, las mutuas de seguros y mutualidades de previsión social e instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de Economía Social.

Por su parte, la Economía Social de no mercado está constituida por entidades privadas, organizadas formalmente, que producen bienes y servicios no destinados a la venta y que, por tanto, ofrecen gratuitamente o a precios no significativos (Monzón y Chaves, 2016), destinados principalmente a los hogares y para cuya producción se requiere de la colaboración de voluntarios y cuyos excedentes económicos, de haberlos, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las han fundado, financiado o que las controlan. Asociaciones, fundaciones de acción social y otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares, integran este subconjunto (Chaves, Juliá y Monzón, 2019).

Tabla 1.

Las organizaciones de la Economía Social

Sector institucional del SEC		Organizaciones de la Economía Social
Productores de mercado	Sociedades no financieras (S11)	<ul style="list-style-type: none"> > Cooperativas (de trabajo asociado, agrarias, de consumidores, de enseñanza, de transportes, de vivienda, sanitarias, etc.) > Sociedades laborales > Empresas sociales u otras empresas de bases asociativas > Algunos productores de mercado privados, > Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de ES. > Empresas mercantiles no financieras que estén controladas por la ES
	Sociedades financieras (S12)	<ul style="list-style-type: none"> > Cooperativas de crédito y seguros > Mutuas de seguros* y Mutualidades de Previsión Social > Instituciones sin fines de lucro al servicio de entidades no financieras de ES
Productores de no mercado	Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (S15)	<ul style="list-style-type: none"> > Asociaciones de acción social > Fundaciones de acción social > Otras instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de los hogares (culturales, deportivas, etc)

Fuente: Elaboración propia a partir de Chaves, Juliá y Monzón (2019) y Monzón y Chaves (2016)

() Las entidades gestoras de los sistemas de Seguridad Social y, en general, las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas por empresas no pertenecientes a la Economía Social quedan excluidas del ámbito de observación y análisis.*

La ACI en la Declaración de Identidad Cooperativa que realizó en el 31º Congreso Cooperativo Internacional, celebrado en Seúl del 1 al 3 de diciembre de 2021, afirmó que “las cooperativas son empresas centradas en las personas, que pertenecen a sus miembros, quienes las controlan y dirigen para dar respuesta a las necesidades y ambiciones de carácter económico, social y cultural comunes” (ACI, 2021). Se trata de “una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada” (ACI, 2021).

La Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en su artículo 1 especifica que “una cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional, en los términos resultantes de la presente Ley” (BOE, 1999).

Por todo lo anterior, queda claro que una cooperativa es una empresa, que tiene como finalidad la producción de bienes y/o la prestación de servicios.

La siguiente pregunta es ¿qué clases de cooperativas hay? En el art. 6 de la citada Ley 27/1999 se especifican las clases de cooperativas. Según este art. las sociedades cooperativas de primer grado podrán clasificarse en alguno de los siguientes tipos:

- > Cooperativas de trabajo asociado.
- > Cooperativas de consumidores y usuarios.
- > Cooperativas de viviendas.
- > Cooperativas agroalimentarias.
- > Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra.
- > Cooperativas de servicios.
- > Cooperativas del mar.
- > Cooperativas de transportistas.
- > Cooperativas de seguros.
- > Cooperativas sanitarias.
- > Cooperativas de enseñanza.
- > Cooperativas de crédito.

La sección 4ª de la citada Ley 27/1999 está dedicada a regular los aspectos relacionados con las cooperativas agroalimentarias. En concreto, el art. 93 afirma que “son cooperativas agroalimentarias las que asocien a titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales, incluyendo a las personas titulares de estas explotaciones en régimen de titularidad compartida, que tengan como objeto la realización de todo tipo de actividades y operaciones encaminadas al mejor aprovechamiento de las explotaciones de sus socios, de sus elementos o componentes de la cooperativa y a la mejora de la población agraria y del desarrollo del mundo rural, así como atender a cualquier otro fin o servicio que sea propio de la actividad agraria, ganadera, forestal o estén directamente relacionados con ellas y con su implantación o actuación en el medio rural (BOE, 1999).

En definitiva, las cooperativas agroalimentarias son empresas que asocian a titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales. Son una forma de emprendimiento colectivo para el logro de objetivos comunes.

> 2. COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS COMO EMPRESAS

Una vez que hemos comprobado que las cooperativas agroalimentarias son empresas, en este apartado vamos a analizar algunos aspectos relevantes para este tipo de empresas.

Importancia de las Cooperativas Agroalimentarias en España- En la senda del crecimiento

Uno de los objetivos de cualquier empresa es su crecimiento, se suele asociar dicho crecimiento con una buena gestión empresarial y buena salud económica y financiera.

Según datos presentados por el presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de España, Ángel Villafranca, en la Asamblea General celebrada en Madrid el 23 de mayo de 2024, “a lo largo de los últimos años las cooperativas han mostrado una tendencia general muy

positiva. Desde 2006 la facturación se ha visto incrementada en un 93%, superando los 43.200 millones de euros en 2022” (Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español), lo que equivale al 69% de valor de la Producción Final Agraria y al 30% del valor de las Ventas netas de la Industria Alimentaria Española, siendo el tamaño medio de 10,6 millones de euros por cooperativa (Cooperativas Agroalimentarias, 2024).

Otro aspecto importante de las cooperativas agroalimentarias son los socios que forman parte de una cooperativa. Según, Cooperativas Agro-alimentarias existen en España 3.699 cooperativas agroalimentarias que asocian a más de 1.100.000 agricultores y ganaderos, manteniendo un medio rural vivo y sostenible, y contribuyendo a luchar contra la despoblación (Cooperativas Agro-alimentarias de España, 2024).

También hemos de destacar el trabajo que dan este tipo de cooperativas. Según manifestó Ángel Villafranca, presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de España, en la Asamblea General de 23 de mayo de 2024, en esas casi 3.700 cooperativas agroalimentarias trabajan 122.615 trabajadores (Cooperativas Agro-alimentarias de España, 2024). Por lo que al igual que otras empresas, las cooperativas agroalimentarias son generadoras de empleo.

Las cooperativas agroalimentarias están muy concienciadas por el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU y por la sostenibilidad en su triple vertiente, social, económica y de gobernanza. Así, las cooperativas agroalimentarias son empresas que tienen en su propia definición este tipo de objetivos porque, según Cooperativas Agro-alimentarias (Cooperativas Agro-alimentarias de España, 2024), las cooperativas agroalimentarias:

- > son sociedades constituidas por personas que se asocian para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con una estructura y funcionamiento democrático,
- > son las empresas de los propios agricultores y ganaderos, que se unen para obtener una serie de beneficios, alcanzando un poder de negociación y una competitividad que les sería muy difícil conseguir de forma individual,
- > aportan servicios a sus socios y socias como la formación, la introducción de nuevas tecnologías y el asesoramiento y la difusión de conocimientos que mejoran la eficiencia productiva y la sostenibilidad de las explotaciones asociadas.
- > no se deslocalizan, sus beneficios revierten tanto en las personas asociadas como en el territorio en el que las cooperativas están establecidas, manteniendo así un medio rural vivo y contribuyendo a luchar contra la despoblación.

> 3. ACTUACIONES DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS COMO EMPRESAS

Para demostrar que las cooperativas agroalimentarias son verdaderas empresas, vamos a mostrar ejemplos de actuaciones de algunas de ellas, prestando especial atención a diferentes aspectos de dirección estratégica que utilizan las cooperativas agroalimentarias igual que otros tipos de empresas.

3.1. Misión, visión y valores

Como en el resto de las empresas, el proceso de dirección estratégica en las cooperativas agroalimentarias debe comenzar por la definición de la misión, visión y valores.

Como cualquier empresa, las cooperativas agroalimentarias deben especificar qué misión tienen, su visión y qué valores poseen para poder definir su estrategia competitiva, es decir, para poder concretar qué, cómo y dónde van a competir.

La misión de una empresa/cooperativa es la razón principal por la cual esta existe, es decir, cuál es su propósito y cuál es su función dentro de la sociedad. La misión de una empresa/cooperativa permite establecer la base de su plan de negocios y construir estrategias de mercado coherentes, siendo el inicio de cualquier proceso de decisión a partir del cual se concreta el campo de actividad de la empresa, como combinación de productos/servicios/mercados. Una misión debe ser breve, concisa y fácil de comprender para el público objetivo y, generalmente, debe responder a cuestiones como: ¿qué hacemos?, ¿por qué lo hacemos? ¿para quién lo hacemos?

Por ejemplo, ANECOOP que es una cooperativa de segundo grado que aglutina a más de 67 cooperativas hortofrutícolas, que en la campaña 2022/23 comercializaron 650.978 toneladas, logrando una facturación en dicha campaña de 846,9 millones de euros, tiene como misión: "satisfacer las exigencias y necesidades de nuestros socios y colaboradores, clientes y empleados" (ANECOOP, 2024). Esta misión se divide en varias sub-misiones, a saber (ANECOOP, 2024):

- > Lograr la óptima rentabilidad, el desarrollo social y sostenible, y la máxima sinergia e integración de sus agricultores y socios.
- > Desarrollar personal y profesionalmente a sus empleados.
- > Establecer relaciones comerciales de beneficio mutuo con sus clientes.
- > Satisfacer y proporcionar productos saludables a los consumidores finales.

Otro ejemplo es DCOOP, antigua Hojiblanca o Grupo Hojiblanca, que es una empresa española del sector agroalimentario con sede en Antequera (Málaga). Se trata del mayor grupo productor mundial de aceite de oliva virgen extra y aceitunas de mesa. Constituida en 2003 de la mano de más de cuarenta cooperativas oleícolas de las provincias de Málaga y Córdoba, se refundó en 2013 con el nombre de DCOOP. Ocupa el puesto 1 en el ranking de cooperativas de 2º grado. Este grupo tiene como misión "trabajar para generar riqueza y empleo en el campo, favoreciendo un intercambio comercial de la producción agraria y ganadera sostenible, innovadora, justa y de calidad en todo el mundo" (DCOOP; 2024).

Es común confundir la misión y la visión de una empresa/cooperativa, aunque son dos conceptos diferentes. Por un lado, la misión, como ya hemos definido, es la razón de ser, mientras que la visión se refiere a dónde se dirige esta empresa/cooperativa y cuáles son sus metas a medio y largo plazo. Por lo tanto, la visión permite definir el camino que se debe seguir para alcanzar las metas propuestas. Para lograrlo es necesario que la visión presente de forma clara y realista los principios que dan una identidad a esta empresa/cooperativa, respondiendo a preguntas como: ¿qué se desea lograr?, ¿hacia dónde nos dirigimos?, ¿dónde queremos estar en un futuro?, ¿cómo lo conseguiremos?

En los casos que nos ocupan, en ANECOOP su visión es "convertirse en el líder para sus socios, y en una empresa agroalimentaria con gran reconocimiento internacional,

cubriendo las expectativas de sus socios y clientes, gracias a una gestión estratégica y operativa excelentes, basadas en la innovación y adaptación permanente, la calidad de producto, la eficiencia y el crecimiento" (ANECOOP, 2024). Por su parte, la visión de DCOOP "consiste en ser la respuesta que necesita el campo -familias agricultoras y ganaderas- y las personas consumidoras a los desafíos que plantean el mercado global, el cambio climático y los nuevos estilos de vida" (DCOOP, 2024).

Además, los valores de una empresa/cooperativa complementan su misión y visión. Son los principios sobre los que se fundamentan las acciones y decisiones que se adoptan en la misma, definiendo las pautas de desarrollo de la empresa/cooperativa, la dinámica de trabajo, al servicio al cliente, al prestigio de la marca y su conciencia social o medioambiental. Estos valores deben definir de manera clara cuál es el comportamiento ético de la empresa y sus trabajadores y ser coherentes con la misión y visión. Los valores deben responder a preguntas como: ¿cómo somos?, ¿en qué creemos?, ¿cómo es nuestra cultura organizativa?

En el caso de ANECOOP, además de los valores cooperativos, que toda cooperativa debe cumplir, posee los siguientes valores (ANECOOP, 2024):

- > SOCIOS - La relación con nuestros socios está basada en la transparencia, la participación, el beneficio mutuo y la corresponsabilidad, fruto de nuestro profundo compromiso con la agricultura y su futuro.
- > ACTUACIÓN - Nuestra forma de actuar está orientada de forma equilibrada hacia los resultados y las personas.
- > PROFESIONALES - Nuestros profesionales trabajan en un ambiente estimulante y participativo. Permanentemente formados, son capaces de llevar a cabo proyectos, desarrollados en equipo; y en su implementación, tienen en cuenta tanto a nuestros socios como al cliente final.
- > CLIENTES - La relación con nuestros clientes se basa en la confianza, la cooperación, las alianzas a largo plazo, y el suministro de productos adecuados a sus mercados y rentables para ambas partes.
- > SOCIEDAD - ANECOOP está comprometida con la salud de los consumidores finales de sus productos y con el desarrollo de una agricultura sostenible.

3.2. Gobernanza y proceso de adopción de decisiones

Una de las grandes diferencias entre las cooperativas y las empresas capitalistas es el proceso de adopción de decisiones. En el primer caso, las decisiones se adoptan de manera que una persona tiene derecho a un voto, sin tener en cuenta la participación en el capital de la cooperativa. Se trata de un estilo de dirección participativo, que permite expresar en la Asamblea General las opiniones y el derecho a recibir la información precisa sobre la marcha de la cooperativa. En el caso de las empresas capitalistas por acciones, el capital es el que determina el derecho al voto, que se expresa en la Junta General de Accionistas, de tal manera que cuanto mayor porcentaje del capital posee un socio mayor poder de decisión tendrá en las decisiones de la empresa.

El órgano de representación y gestión de la cooperativa suele recaer en el Consejo Rector, que, en el caso de las empresas de capital, se denomina Consejo de Administración. En ambos casos, suele haber un presidente.

También destacan los interventores, como elemento de fiscalización de la actividad de cooperativa.

Un ejemplo de Consejo Rector lo podemos ver en la figura 1. Se trata del Consejo Rector del Grupo Cooperativo Virgen de la Oliva, en Ejea de los Caballeros (Zaragoza). La Cooperativa Virgen de la Oliva se creó en el año 1943 por un grupo de 80 socios por la necesidad que tenían de adquirir material a un coste asequible para rentabilizar el margen de beneficio en sus explotaciones agrarias. En la actualidad este grupo factura más de 55 millones de euros al año y cuenta con más de 2.500 socios y 50 trabajadores. La Cooperativa Virgen de la Oliva comercializa más de 200.000 Tm de materias primas al año, siendo una de las cooperativas agroalimentarias más fuertes en Aragón y un referente en la industria de forrajes, cereales y semilla certificada. Además, ofrece gran cantidad de servicios en Ejea de los Caballeros como Gasolinera (comercializa carburantes de la más alta calidad), agrotienda, asesoría técnica y administrativa, seguros etc. El gran crecimiento de este grupo se produjo a partir del año 1959 con la llegada del regadío a través del canal de las Bardenas desde el embalse de Yesa, dando lugar a la aparición de cultivos como alfalfa, remolacha, maíz, girasol, tomate o pimiento, y más tarde, arroz. Ya en el siglo XXI Cooperativa Virgen de la Oliva se ha convertido en un grupo empresarial al participar en la Arrocería del Pirineo, Piensos Cinco Villas, en distintas entidades relacionadas con el I+D+i, y también en Serviterra Cinco Villas, esta última dedicada a la fabricación y comercialización de fertilizantes líquidos. Con la creación de este gran grupo empresarial, el Grupo Cooperativo Virgen de la Oliva ha potenciado su imagen de marca y les ha permitido el acceso a otros mercados, tanto nacionales como internacionales (Cooperativa Virgen de la Oliva, 2024).

En la figura 1 se aprecia la coincidencia de este con cualquier Consejo de Administración de una empresa capitalista, la principal diferencia es que en el caso del Consejo Rector hablamos de vocales, mientras que en el Consejo de Administración hablamos de consejeros.

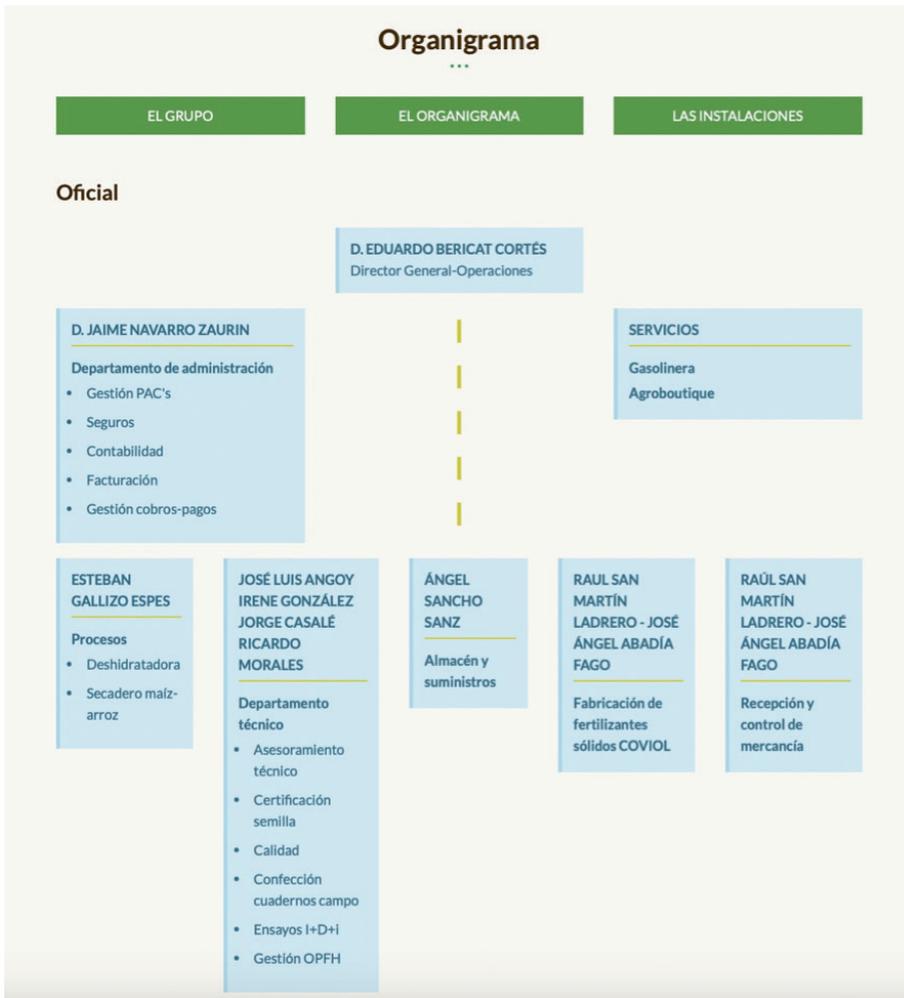
Figura 1. Consejo Rector de la Cooperativa Virgen de la Oliva



Fuente: cooperativaejea.com, 2024.

Como hemos podido comprobar, esta cooperativa tiene una cierta dimensión y, además, aglutina a otras empresas en un gran grupo cooperativo, por lo que han visto la necesidad de profesionalizar la gestión, dejando en manos de expertos los temas de gestión y de dirección. En la figura 2 se puede ver como es el organigrama de dicho grupo, que como se aprecia posee muchas similitudes con el organigrama de una empresa capitalista.

Figura 2. Organigrama de la Cooperativa Virgen de la Oliva



Fuente: cooperativaejea.com, 2024.

3.3. Internacionalización

La globalización de la economía y el acceso a las tecnologías de la información y la comunicación está provocando que muchas cooperativas agroalimentarias, al igual que el resto de empresas, se internacionalicen a través de la exportación de sus productos. Por ejemplo, en el caso de ANECOOP, es uno de los principales exportadores de cítricos del mundo, exportando sus productos a más de 65 países de los cinco continentes (ANECOOP, 2024).

3.4. I+D+i

La innovación es un factor clave de la competitividad en la empresa/en la cooperativa. La relación entre innovación y crecimiento/desarrollo, también la han visto/comprobado las cooperativas agroalimentarias. Así, muchas de ellas llevan a cabo innovación en productos/procesos e incluso la denominada como innovación económica. En innovación de procesos y de productos, podemos destacar la Cooperativa Virgen de las Viñas, situada en Tomelloso (Ciudad Real). Esta cooperativa fundada por 15 agricultores en 1961, en la actualidad asocia a más de 3.000 socios y opera en el sector del vino y del aceite, siendo la mayor cooperativa de primer grado de España y de Europa. Durante el año 2020, aprobó el Plan de Actuaciones 2020-2025 con la intención de “ser más competitivos tanto en la elaboración de los vinos como en el ahorro de costes” (Hernández-Perlines et al., 2022). Dicho Plan preveía la construcción de más equipos de frío y actuaciones para la mejora de la elaboración y la conservación de los vinos. Además, en la Cooperativa Virgen de las Viñas se puso en marcha la nueva embotelladora con una capacidad de 24.000 botellas la hora. El objetivo de estas inversiones en las instalaciones es atender en menor tiempo los pedidos de los clientes. Con todo, la cooperativa ha logrado una mejora de los niveles de eficiencia, consiguiendo un aumento del margen que obtiene la cooperativa. Con la nueva planta se ha podido lograr diferentes tipos de envases, según las necesidades del mercado (por ejemplo, permite obtener brick o backing box). La innovación ha sido uno de los aspectos más importante de Virgen de las Viñas, que ha sabido adaptarse a los requerimientos del siglo XXI: durante los últimos 15 años ha llevado a cabo una gran reforma tecnológica que ha permitido que el proceso productivo esté totalmente informatizado (Hernández-Perlines et al., 2022).

Otra innovación es el destino de los beneficios obtenidos por la cooperativa. Un ejemplo lo tenemos en la Cooperativa Virgen de las Viñas, que ha construido un Museo de Arte Contemporáneo Infanta Elena en Tomelloso, que reúne obras de pintura y escultura, ofreciendo un espacio cultural de primer orden en la Mancha. Lo que unido al enoturismo da otro sentido al cooperativismo agrario.

Otro ejemplo de innovación que antes comentábamos es la innovación económica. Así, en ANECOOP la innovación se halla también presente en los procesos de gestión de la empresa, contribuyendo a la optimización de los recursos y a la reducción de los costes. Un sistema único de gestión informática en nuestras cooperativas socias o la creación de plataformas de producto, son sólo algunos de los logros alcanzados en este sentido (ANECOOP, 2024).

3.5. Digitalización

Con el objetivo de dar a conocer la cooperativa, que los clientes conozcan sus productos, qué hacen, su historia, etc. la mayor parte de las cooperativas poseen páginas web, están presentes en diferentes redes sociales e incluso poseen canales propios de televisión.

Si nos centramos en la página web de la cooperativa Virgen de las Viñas, lo primero que observamos es un link denominado “somos” en el que aparecen apartados dedicados a la actualidad, la historia, nuestra tierra y contacto. El segundo está dedicado a la “bodega” en el que podemos ver un apartado dedicado a los vinos de la cooperativa, la bodega y los viñedos. El tercer link está dedicado a la almazara en el que se pueden ver los aceites de la cooperativa, la almazara y los olivares. El siguiente link es el de enoturismo. El siguiente el de cultura y finalmente, el link de la tienda. Además, la web está en español, inglés, francés, alemán, chino y japonés. En la figura 3 se puede ver dicha web.

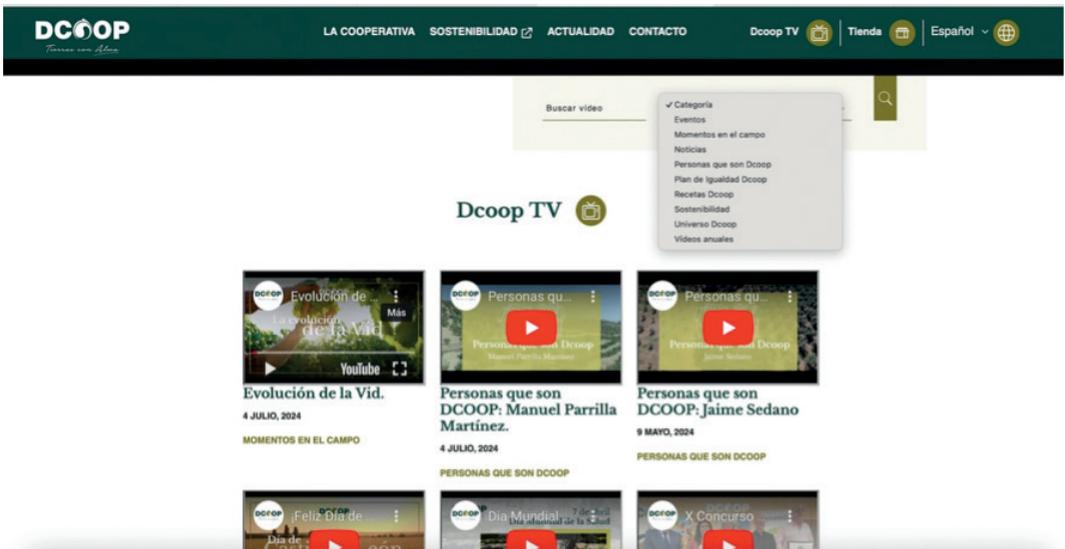
Figura 3. Web de la cooperativa Virgen de las Viñas



Fuente: Cooperativa Virgen de las Viñas, 2024.

Como hemos comentado, algunas cooperativas, poseen canales de Tv, como el grupo cooperativo DCOOP en el que ofrecen programas en el canal de youtube sobre eventos, momentos en el campo, noticias, plan de igualdad, sostenibilidad, etc. En la figura 4, se pueden ver ejemplos de programas de este grupo.

Figura 4. Canal de Youtube de DCOOP



Fuente: DCOOP, 2024.

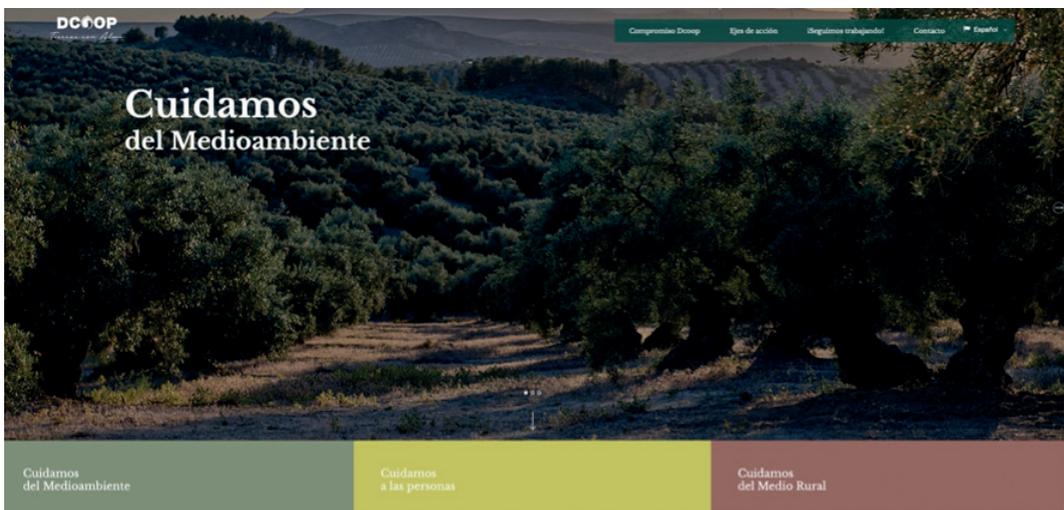
3.6. La Responsabilidad Social y la Sostenibilidad

En los últimos años se observa una gran preocupación por los temas de Responsabilidad Social, los ODS y la Sostenibilidad en las cooperativas agroalimentarias.

Ejemplos de esta mayor atención hacia la Responsabilidad Social lo podemos ver en muchas cooperativas. Un ejemplo lo podemos encontrar en ANECOOP, que publica todos los años su Memoria de Sostenibilidad, que es accesible en <https://anecoop.com/wp-content/uploads/2024/05/Memoria-2023-anecoop-WEB.pdf>.

Un ejemplo de sostenibilidad lo encontramos en el grupo cooperativo DCOOP, que, desde hace más de 35 años desarrollan su actividad con el propósito empresarial definido y afianzado de convertirse en una cooperativa agroalimentaria reconocida internacionalmente por su excelencia operacional y por el cuidado del entorno y de las personas que la conforman. En su página web se pueden ver los diferentes ámbitos de sostenibilidad (ver figura 5).

Figura 5. Sostenibilidad en DCOOP



Fuente: DCOOP, 2024.

Finalmente, los ODS también son importantes para las cooperativas agroalimentarias como lo demuestra la publicación del libro titulado “Los ODS en la estrategia corporativa de Cooperativas Agro-Alimentarias Castilla-La Mancha 120 acciones para mejorar el mundo”, elaborado por Juan Miguel Del Real Sánchez y editado por Cooperativas Agro-Alimentarias de Castilla-La Mancha y la Fundación CooperActiva en el año 2021.

> 4. CONCLUSIONES

Comenzamos este trabajo desmitificando la falsa idea que las cooperativas, en general, y las agroalimentarias, en particular, no son empresas. En nuestra opinión, esta confusión puede tener su origen en el propio nacimiento del cooperativismo. Pero en el cooperativismo agroalimentario, tal y como lo conocemos en la actualidad, ha quedado claro que las cooperativas son verdaderas empresas.

Al igual que el resto de las empresas, hemos podido comprobar a través de varios ejemplos, que las cooperativas agroalimentarias tienen aspectos comunes con otro tipo de empresas, como la definición de su misión, su visión, sus valores estratégicos, la necesidad de ser eficientes, de lograr valor para los diferentes grupos de interés, de innovar, de internacionalizar sus productos, de ser sostenibles, de preocuparse por el medio ambiente...

Todos estos aspectos hacen que las cooperativas agroalimentarias se comporten como cualquier otro tipo de empresas, aunque estas están sometidas a una serie de principios, enunciados por la ACI y especificados en la Ley 5/2011 de Economía Social que las hacen diferentes al resto de empresas. Por su importancia y porque son la esencia de las cooperativas, queremos terminar este trabajo poniendo el foco en dichos principios generales de funcionamiento, enumerándolos a continuación:

- a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
- b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
- c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
- d) Independencia respecto a los poderes públicos.

En conclusión, en este trabajo hemos demostrado que las cooperativas agroalimentarias no solo son auténticas empresas, sino que también son una forma de organización que promueve la solidaridad, la sostenibilidad y el bienestar económico para sus miembros. Este tipo de empresas poseen una estructura única donde la colaboración y el beneficio mutuo son elementos que las definen. Como el resto de las empresas, las cooperativas no solo compiten en una economía global, también juegan un importante papel en su entorno, constituyendo una verdadera forma de desarrollo económico y sostenible.

> **BIBLIOGRAFÍA**

Alianza Cooperativa Internacional, ACI (2020). La ACI aboga por un entorno propicio y estable para la ESS. <https://ica.coop/es/sala-de-prensa/noticias/aci-aboga-entorno-propicio-estable-ess#:~:text=%5B1%5DLa%20economía%20social%20y,económicos%20y%20promocionan%20la%20solidaridad>. Recuperado el 10/5/2024.

Alianza Cooperativa Internacional, ACI (2020). Las cooperativas como componente clave de la Economía Social y Solidaria (ESS). <https://ica.coop/es/medios/biblioteca/position-paper/cooperativas-elemento-clave-economia-social-solidaria-ess>. Recuperado el 10/5/2024.

Alianza Cooperativa Internacional, ACI (2021). La Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la ACI. <https://ica.coop/sites/default/files/news-item-attachments/25-anniversary-concept-note-final-draft-es-854566612.pdf>. Recuperado el 11/5/2024.

ANECOOP (2024). Política corporativa. <https://anecoop.com/sobre-nosotros/filosofia/>. Recuperado el 20/5/2024.

BOE (1999). Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1999-15681>. Recuperado el 11/5/2024.

BOE (2011). Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. núm. 76, de 30/03/2011. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2011-5708>. Recuperado el 11/5/2024.

Chaves, R.; Juliá, J.F. & Monzón J.L. (2019) Libro Blanco del Cooperativismo y la Economía Social de la Comunidad Valenciana. Valencia: CIRIEC-España

Cooperativas Agroalimentarias (2024). Datos del cooperativismo. <https://www.agroalimentarias.coop/datos-cooperativismo>. Recuperado el 11/5/2024.

DCOOP (2024). Misión y Visión. <https://www.dcoop.es/quienes-somos>. Recuperado el 19/5/2024.

Del Real Sánchez, J. M. (2021). Los ODS en la estrategia corporativa de Cooperativas Agro-Alimentarias Castilla-La Mancha 120 acciones para mejorar el mundo. Cooperativas Agro-Alimentarias de Castilla-La Mancha y la Fundación CooperActiva.

Cooperativa Virgen de la Oliva (2024). Organigrama. <https://cooperativaejea.com/cooperativa/organigrama/>. Recuperado el 15/5/2024.

Hernández-Perlines, F; Mozas Moral, A. y Bernal Jurado, E. (2022). "Virgen de las Viñas bodega y almazara: éxito cooperativo, innovación y crecimiento". En Hernández-perlines, F. y Carrasco-Monteaquedo, I. (2022). Csos de éxito en la economía social de Castilla-La Mancha. UCLM y Ciriec-España, pp.29-90.

Herrero, S. G. (2003). El primer cooperativismo agrario español. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, (44).

Monzón, J.L. & Chaves, R. (2016): Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea. Informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo por el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC). CES/CSS/12/2016/23406.

Observatorio de la Economía Social (2024). Cooperativas Agro-alimentarias de España pide que la Ley de la Cadena respete el modelo cooperativo. <http://www.observatorioeconomiasocial.es/actualidad-observatorio.php?id=5753>. Recuperado el 12/05/2024.

Organización de Naciones Unidas, ONU (20223). Promoting the Social and Solidarity Economy for Sustainable Development" (A/RES/77/281). <https://unsse.org/2023/04/19/historic-moment-for-the-sse-at-its-66th-assembly-meeting-the-un-general-assembly-adopts-the-resolution-promoting-the-social-and-solidarity-economy-for-sustainable-development/>. Recuperado el 11/05/2024.

Vidal, S. M. & Igual, J. F. J. (2001). Evolución del cooperativismo agrario en España: de los sindicatos agrícolas a la actualidad. *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, (73), 59-80.

> **6. LAS COOPERATIVAS TIENEN UNA TRIBUTACIÓN PRIVILEGIADA**

María Pilar Alguacil Marí. *Catedrática de Derecho Financiero y Tributario.*
Universidad de Valencia

1. El mito del tipo de gravamen especial beneficioso en las cooperativas fiscalmente protegidas
 - 1.1. Se trata de un gravamen que no debería existir
 - 1.2. La resistencia a interpretar que los tipos generales reducidos son aplicables a las cooperativas
 - 1.3. La exclusión de las reducciones en la base imponible
 - 1.4. Complejidad del sistema: el ejemplo de la compensación de cuotas
 - 1.5. La imposibilidad de monetizar la deducción por I+D
2. El mito de la bonificación en la cuota de las cooperativas especialmente protegidas: la cuota tributaria líquida mínima
3. El tratamiento de los retornos versus los dividendos de las sociedades de capital
4. Beneficios en otros impuestos distintos del IS
5. La deducción en la cuota del IRPF por inversiones en empresas

> **INTRODUCCIÓN**

Resulta bastante difundida la opinión de que las cooperativas se constituyen, en gran medida, para pagar menos impuestos. La idea parece gozar de cierto apoyo en el término que utiliza la ley 20/1990, reguladora del régimen fiscal de cooperativas, para definir aquellas a las que se aplica dicho régimen, ya que habla de cooperativas “protegidas” o “especialmente protegidas”, con lo que parecería que las cooperativas disfrutaban de ventajas fiscales, que se manifiesta en esa cierta “protección”.

Pues bien, vaya por delante la idea de que esta autora considera que los regímenes fiscales especiales, y en particular los que establecen incentivos fiscales, deberían tener como único fundamento el cumplimiento del interés general, y no la protección de una forma jurídica o sector *per se*. Sólo en el caso de que dicha protección lo fuera de los efectos perniciosos que sobre el mercado puede tener la concentración excesiva de capital en algunas empresas sobre otras cuyo funcionamiento genera, precisamente, bienestar general, resulta justificada dicha protección.

En el caso de las cooperativas en general y de las agroalimentarias, en particular, como es sabido, el art. 129.2 de la Constitución mandata su fomento, y las raíces de dicho mandato pueden localizarse fácilmente en los principios rectores de la política social y económica (Capítulo III del Título II), tales como la redistribución de la riqueza, la cohesión social y territorial, la protección de la salud, del medio ambiente, etc. Por otra parte, es una derivada del principio de igualdad (arts. 9.3 y 14 de la Constitución) que

el trato de las formas jurídicas diferentes, en cuanto que sea relevante a efectos de su capacidad económica (art. 31) debe generar un trato fiscal diferenciado, de forma que se trate de forma desigual a los desiguales².

Sentado este punto de partida, vamos a hacer un breve análisis de por qué consideramos que la afirmación *las cooperativas pagan menos impuestos* constituye, en gran parte, un mito; y para ello, haremos un desglose con varios aspectos del régimen fiscal de cooperativas que compararemos con el de sociedades de capital para añadir elementos de realidad en este terreno.

Pero antes de comenzar, quizá debamos recordar cuales son las limitaciones, para la rentabilidad de las cooperativas, que se encuentran ya en su régimen jurídico-económico: en efecto, a diferencia de las sociedades de capital, las cooperativas tienen que realizar dotaciones a reservas que son total, o parcialmente irrepartibles durante la vida de la sociedad, y usualmente, también en el momento de su liquidación.

Estas reservas serían, por un lado, el Fondo de reserva Obligatorio, al que se destinan la totalidad o una gran parte de los resultados "extracooperativos", así como un porcentaje de los "cooperativos", y el Fondo de Educación y Promoción, al que se destina un porcentaje de los resultados cooperativos (en algunas normativas, también de los extracooperativos). Pues bien, ya se puso de manifiesto en el Informe sobre régimen fiscal aplicable a las cooperativas agrarias, la dotación obligatoria a estos fondos irrepartibles provoca que "...el beneficio de la Cooperativa disponible para el socio sea inferior que el beneficio obtenido por un accionista/partícipe de una entidad mercantil de capital, a igual beneficio empresarial, sin que las actuales especialidades fiscales lleguen a contrarrestar, en este punto, las desventajas derivadas de la obligatoriedad e indisponibilidad de dichos fondos³".

Precisamente por esta razón, el régimen especial de reducción de base imponible (en el Fondo de Reserva Obligatorio) y de gasto deducible (en el Fondo de Educación y Promoción) no constituyen un beneficio fiscal, sino una medida "de ajuste", como la propia Ley 20/1990 reconoce, ya que esos rendimientos no llegan a los socios; y, por tanto, no se produce el hecho generador de capacidad económica en éstos. En el caso del Fondo de Educación y Promoción⁴, además, el tratamiento como gasto deducible es equivalente al previsto para los "gastos de interés general" recogidos en la ley 30/1994⁵, que efectivamente prevé la deducibilidad de dichos gastos. La única diferencia, en el caso del Fondo de Educación y Promoción, es que el gasto se adelanta al momento de la dotación y no se la aplicación, pero a cambio, resulta obligatoria dicha dotación para la cooperativa, mientras que para las sociedades mercantiles la realización del gasto es voluntaria.

-
2. Remitimos al lector a nuestro trabajo *La tributación de las sociedades laborales*, Cizur Menor, Navarra, Thomson Aranzadi, 2007, en el que exponemos las raíces constitucionales del tratamiento fiscal de la Economía social.
 3. DELOITTE, "Informe sobre régimen fiscal aplicable a las cooperativas agrarias", *Confederación de Cooperativas Agrarias de España, CAE, Agosto 2007*.
 4. Sobre el tema, véase nuestro trabajo "El tratamiento en el impuesto sobre sociedades del fondo de educación y promoción de las cooperativas", *Quincena fiscal*, Nº 12, 2014, págs. 21-41. Más recientemente, en colaboración con SACRISTAN BERGIA, F., "El fondo de educación y promoción: cuestiones sobre su aplicación y fiscalidad", en *Revista del Ministerio de Trabajo y Economía Social*, Nº. 153, 2022, págs. 199-220.
 5. Véase art. 70 de la Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones y de incentivos fiscales a la participación privada en actividades de interés general.

Desde la publicación de este Informe, en 2007, hasta la fecha, la brecha de tributación entre las cooperativas y las sociedades de capital no ha hecho más que estrecharse, y en ocasiones, en el Impuesto sobre Sociedades resulta más gravada la cooperativa meramente protegida que la sociedad de capital que pueda aplicarse el régimen especial Empresa de reducida dimensión.

> 1. EL MITO DEL TIPO DE GRAVAMEN ESPECIAL BENEFICIOSO EN LAS COOPERATIVAS FISCALMENTE PROTEGIDAS

Se suele considerar que la existencia de una doble base imponible (resultados cooperativos/resultados extracooperativos) para permitir aplicar a los rendimientos derivados de las operaciones con socios un tipo de gravamen inferior al general; esto es, del 20%, constituye un beneficio fiscal del régimen especial de cooperativas. Veamos, sin embargo, que dicho beneficio no es tal.

1.1. Se trata de un gravamen que no debería existir

Para empezar, señalaremos que dicho tipo de gravamen “especial” no constituye un beneficio fiscal, sino que viene a minorar la doble imposición que se produce en una sociedad fuertemente personalista como es la cooperativa. En efecto, como puede observarse del derecho comparado, en la mayoría de países, los rendimientos obtenidos de operaciones con socios por parte de las cooperativas agroalimentarias no se gravan en la cooperativa⁶, al menos en la medida en que los mismos se repartan a los socios, ya que se considera que los obtienen directamente éstos, y por tanto, no constituyen un beneficio gravable en la cooperativa. Por lo tanto, la aplicación de cualquier tipo de gravamen sobre esos rendimientos no puede considerarse un incentivo fiscal, sino todo lo contrario.

La mayoría de los países consideran un gasto deducible en la cooperativa las cantidades abonadas por éstas a sus socios, de manera que el gravamen se traslada a éstos. Por esta razón, la regla de aplicación del valor de mercado a estas operaciones, que es la general que sigue el art. 15.1 de la ley 20/1990, nos parece profundamente equivocada, y que desconoce la idiosincrasia cooperativa. Resulta mucho más razonable la prevista en el apartado 3, aplicable a aquellas cooperativas que realizan entregas o servicios a sus socios, y a las agroalimentarias por cualquiera de sus actividades con éstos, consistente en la aplicación del precio efectivo. En efecto, esta regla permite que sea el socio quien tribute por los beneficios obtenidos a través de la cooperativa, y no ésta, evitando la doble imposición que se produciría en otro caso.

Por lo tanto, no haría falta este doble tipo de gravamen si sencillamente, se considerara gasto deducible lo abonado por la cooperativa al socio, como ocurre en la mayoría de legislaciones, en forma de pagos anticipados o posteriores retornos. No olvidemos el sentido del retorno que, como su nombre indica, implica retornar al socio lo que siempre fue suyo, y no el reparto de un dividendo.

Aquí debemos incidir también en el tratamiento de la eventual doble imposición generada por este retorno. Veremos en un apartado posterior cómo, además, en el caso de los dividendos, la corrección de la doble imposición en su reparto al socio de la sociedad

⁶ Véase, sobre el particular, nuestro trabajo “Tratamiento fiscal de las cooperativas a la luz del régimen europeo de Ayudas de Estado”, CIRIEC, Revista jurídica nº 14, 1999; donde repasamos las distintas formas de tributación de las cooperativas en Europa.

de capital es mucho mejor que en el caso del retorno, con lo que la conjunción de tipo de gravamen "especial" + el tratamiento del retorno provoca en el socio una tributación mayor que en el socio de una sociedad de capital que percibe un dividendo, en los casos en que la participación en la sociedad es superior al 5%.

1.2. La resistencia a interpretar que los tipos generales reducidos son aplicables a las cooperativas

En efecto, la existencia de un tipo de gravamen especial, aunque sólo se aplique a la base imponible extracooperativa, produce en la Dirección General de Tributos, e incluso en los Tribunales, el efecto de negar la aplicación de cualquier tipo más beneficioso a la parte de la base imponible que tributa al tipo general (base imponible extracooperativa), por absurdo que pueda parecer.

Así ocurría ya en relación con el tipo de gravamen especial para las Empresas de Reducida dimensión (ERD) previsto en el art. 114 del derogado Real Decreto legislativo 4/2004, regulador del Impuesto sobre Sociedades, con anterioridad a la vigente ley 27/2014⁷.

La DGT había negado la aplicación de la escala prevista para las ERD para una cooperativa de explotación comunitaria de la tierra especialmente protegida (Consulta vinculante 1202-00, de 26 de mayo de 2000). Y con base en esta Consulta, el INFORMA 125035 sí consideraba aplicable el tipo reducido cuando la cooperativa no era protegida, dado que no se beneficiaba de ningún tipo de gravamen especial.

Sin embargo, la jurisprudencia lo negaba en este último caso también, y así, se pronunciaba la STJ Castilla y León nº 393/2006, de 15 de septiembre (JT 2006/1370), que indicaba que:

"...no cabe aplicar el tipo reducido establecido para empresas de reducida dimensión porque la consecuencia legalmente prevista de incurrir en alguna de las causas de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida es la tributación al tipo general en el impuesto."

También negaba esa posibilidad la STSJ Madrid nº 119/2006, de 2 de febrero (JT 2006/692).

Pues bien, en la actualidad no existe ese tipo de gravamen especial, pero sí tenemos tres tipos de gravamen "generales". En efecto, el art. 29.1 de la LIS establece:

Artículo 29. El tipo de gravamen.

1. El tipo general de gravamen para los contribuyentes de este Impuesto será el 25 por ciento, excepto para las entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios del período impositivo inmediato anterior sea inferior a 1 millón de euros que será el 23 por ciento.

A estos efectos, el importe neto de la cifra de negocios se determinará con arreglo a lo dispuesto en los apartados 2 y 3 del artículo 101 de esta Ley.

7. En efecto, el **Artículo 114 del RDL 4/2004**, redactado, con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011, por el apartado tres del artículo 1 del R.D.-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo **decía así**: Las entidades que cumplan las previsiones del artículo 108 de esta Ley tributarán con arreglo a la siguiente escala, excepto si de acuerdo con lo previsto en el artículo 28 de esta Ley deban tributar a un tipo diferente del general:

- a) Por la parte de base imponible comprendida entre 0 y 300.000 euros, al tipo del 25 por ciento.
- b) Por la parte de base imponible restante, al tipo del 30 por ciento.

(...)

No obstante, las entidades de nueva creación que realicen actividades económicas tributarán, en el primer período impositivo en que la base imponible resulte positiva y en el siguiente, al tipo del 15 por ciento, excepto si, de acuerdo con lo previsto en este artículo, deban tributar a un tipo inferior.

Pues bien, debemos recordar que a la base imponible extracooperativa se le aplica el tipo de gravamen "general". Así lo dispone el apartado 2 del mismo artículo:

2. Tributarán al 20 por ciento las sociedades cooperativas fiscalmente protegidas, excepto por lo que se refiere a los resultados extracooperativos, que tributarán al tipo general.

Las cooperativas de crédito y cajas rurales tributarán al tipo general, excepto por lo que se refiere a los resultados extracooperativos, que tributarán al tipo del 30 por ciento.

Así como el artículo 33.2 de la ley 20/1990, que indica:

2. En el Impuesto sobre Sociedades se aplicarán los siguientes tipos de gravamen:

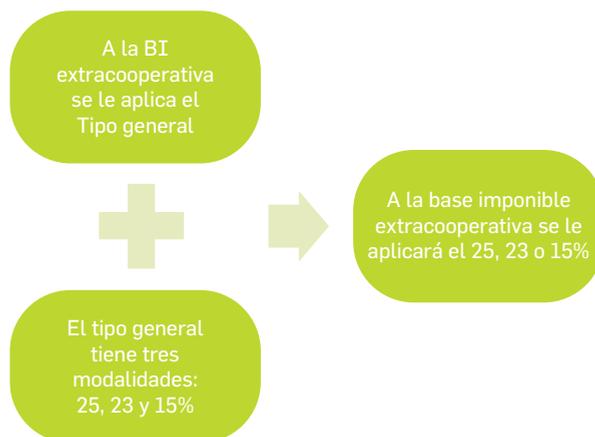
a) A la base imponible, positiva o negativa, correspondiente a los resultados cooperativos se le aplicará el tipo del 20 por 100.

b) A la base imponible, positiva o negativa, correspondiente a los resultados extracooperativos se le aplicará el tipo general.

Pues bien, según el artículo 29.1 LIS el tipo general se compone de 3 modalidades: 25%, 23% y 15%. Sólo se excluye la aplicación de estos dos últimos, expresamente, a las sociedades patrimoniales, en el último párrafo del 29.1:

Los tipos de gravamen del 23 por ciento y del 15 por ciento previstos en este apartado no resultarán de aplicación a aquellas entidades que tengan la consideración de entidad patrimonial, en los términos establecidos en el apartado 2 del artículo 5 de esta ley.

La interpretación más lógica (aplicando un silogismo subsuntivo simple) sería que a las cooperativas, en la parte de base imponible extracooperativa, se les aplica el tipo general, en la modalidad correspondiente.



Sin embargo, en el Informe DGT de 8 de enero de 2024 se niega expresamente que pueda aplicarse el tipo del 15% a las cooperativas de nueva creación:

Siguiendo una interpretación sistemática y razonable de la norma, dado que las cooperativas protegidas o especialmente protegidas tributan en el Impuesto sobre Sociedades a un tipo impositivo diferente al general no podrán disfrutar, aún por los resultados extracooperativos, del tipo impositivo general del 23% o 15% que pudiera resultar de aplicación con arreglo a lo establecido en el apartado 1 del artículo 29 de la LIS.

Y en efecto, en el modelo 200 no se permite esta posibilidad, y la Secretaría de Estado de Hacienda, consultada al respecto, niega que pueda aplicarse el tipo del 23 o el 15% a las cooperativas. La cuestión es en extremo discutible, porque el precepto sólo niega la aplicación a las sociedades que tributen a un tipo de gravamen inferior.

Pero además, incluso si la cooperativa tributara por todos sus resultados al 20% (porque todos fueran cooperativos), según la lógica explicada... ¿no podría aplicarse el 15% una cooperativa de nueva creación? ¿O sólo podría si incurriera en causa de pérdida de la condición de protegida? Lo absurdo de la situación planteada (que beneficia a quien incumple los requisitos de un régimen teóricamente beneficioso) pone de manifiesto que el pretendido incentivo fiscal del tipo de gravamen especial, que no es tal, como hemos visto, perjudica y penaliza la aplicación de tipos especiales porque genera un perjuicio: que las cooperativas ya tienen un tratamiento "privilegiado" y que, por tanto, no pueden beneficiarse de otros beneficios fiscales en el tipo de gravamen.

1.3. La exclusión de las reducciones previstas en la LIS

Ya hemos visto que la aplicación de un tipo de gravamen especial en la base imponible cooperativa está excluyendo la aplicación de cualquier tipo beneficioso en la base imponible extracooperativa.

Pero veamos ahora qué impacto diferencial real tiene el tipo de gravamen cooperativo del 20%. Desde nuestro punto de vista, mínimo. En principio, una diferencia de 5 puntos, a la vista del efecto que tienen las dotaciones a los fondos obligatorios irrepartibles es, de por sí, muy pequeña. Máxime si te obliga a no aplicar el 23% o el 15% en el resto de base, como hemos visto.

Pero veamos ahora la base imponible cooperativa, que tributa al 20%. Desde nuestro punto de vista, las empresas de Reducida dimensión pueden llegar a tributar al mismo tipo de gravamen efectivo, por todos sus resultados, sin necesidad de cumplir los mandatos del artículo 13 de la ley 20/1990, arriesgarse a incumplir alguno, ni dotar fondos obligatorios irrepartibles. Y ello porque pueden aplicarse las Reservas de capitalización y nivelación, aplicación vetada a las cooperativas... porque tienen un tipo de gravamen especial. De hecho, ese doble tipo de gravamen, como vamos viendo, mas que un incentivo es un inconveniente para las cooperativas.

Pues bien, el artículo 25.1 de la LIS establece, respecto de la aplicación de la reserva de capitalización, que se aplica en el régimen general del impuesto:

1. *Los contribuyentes que tributen al tipo de gravamen previsto en los apartados 1 o 6 del artículo 29 de esta Ley tendrán derecho a una reducción en la base imponible del 10 por ciento del importe del incremento de sus fondos propios (...)*

Como vemos, otra vez las cooperativas son excluidas de este beneficio por razón de la aplicación del tipo de gravamen especial. Puntualicemos que la interpretación podría ser otra: que pudieran aplicarse este beneficio en la medida en que su base imponible tributara al tipo general.

Pues bien, como es sabido, la reserva de capitalización se aplica sobre el incremento de fondos propios, calculados de tal forma que es equivalente a los beneficios no distribuidos del ejercicio, con el límite del 10% de la Base imponible (por si los ajustes extracontables dieran como resultado una base inferior). Como es una reducción del 10% calculado sobre tales beneficios o base imponible, la consecuencia es una reducción efectiva de 2,5 % del tipo de gravamen, que pasaría a ser un 22,5% de tipo efectivo.

Pero además, lo mismo ocurre con la reserva de nivelación, aplicable a las empresas de reducida dimensión⁸. También en este caso, el art. 105.1 LIS excluye a las Entidades que no se apliquen el tipo de gravamen general.

1. *Las entidades que cumplan las condiciones establecidas en el artículo 101 de esta Ley en el período impositivo y apliquen el tipo de gravamen previsto en el primer párrafo del apartado 1 del artículo 29 de esta Ley, podrán minorar su base imponible positiva hasta el 10 por ciento de su importe.*

En todo caso, la minoración no podrá superar el importe de 1 millón de euros. (...)

Con arreglo a esta disposición, las Entidades calificadas como de reducida dimensión podrán minorar su tipo efectivo de gravamen otro 2,5%. Si bien es cierto que este beneficio es reversible, el juego de la aplicación de la reducción en los años de reversión provoca que el efecto sea prácticamente indefinido. Por lo tanto, las Empresas de reducida dimensión pueden tributar, en la práctica, por el tipo efectivo del 20%, por toda su base imponible, y sin necesidad de incurrir en el riesgo de incumplimiento del régimen contemplados en el art. 13 de la ley 20/1990.

Es curioso que no se aplique este beneficio fiscal a las cooperativas que, como ha señalado la doctrina, y la propia Comisión europea, son empresas con características de pequeña o mediana empresa, con independencia de su tamaño, por su forma de funcionamiento y sus dificultades para captar financiación ajena. Significativamente, así lo puso de manifiesto la Comisión en su COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN sobre fomento de las cooperativas en Europa⁹, de 23 de febrero de 2004, y no ha cesado de repetir en sucesivos pronunciamientos. También el Parlamento Europeo, en el Plan de Acción para la Economía social, de 2022, se hace eco de esta circunstancia que rodea a las cooperativas¹⁰.

Objetivo éste- paliar las dificultades de captar financiación ajena de las PYME- que intenta paliar, precisamente, esta reducción en la base imponible.

8. Que, recordemos, son aquellas definidas en el art. 101.1 LIS:

1. *Los incentivos fiscales establecidos en este capítulo se aplicarán siempre que el importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo inmediato anterior sea inferior a 10 millones de euros.*

9. COM (2004) 18 final

10. Resolución del Parlamento Europeo, de 6 de julio de 2022, sobre el plan de acción de la Unión para la economía social (2021/2179(INI))

En efecto, el preámbulo de la ley 27/2014, indicaba como fundamento de esta reserva de nivelación:

Esta medida pretende favorecer la competitividad y la estabilidad de la empresa española, permitiendo en la práctica reducir su tipo de gravamen hasta el 22,5 por ciento, y, adicionada a la reserva de capitalización anteriormente señalada, incide nuevamente en la equiparación en el tratamiento fiscal de la financiación ajena y propia.

1.4. Complejidad del sistema: el ejemplo de la compensación de cuotas

Huelga decir que, además, el sistema de doble base imponible incrementa notablemente la complejidad de la liquidación del impuesto sobre Sociedades en las cooperativas. Piénsese sólo en las diferencias temporarias de ajustes que afecten a ambos tipos de resultados, teniendo en cuenta que el tipo efectivo de gravamen total variará de ejercicio a ejercicio, dependiendo del porcentaje de operaciones con terceros de cada uno.

Uno de sus efectos es el complejo diseño legal de la compensación de pérdidas de ejercicios anteriores. La ley 20/1990 establece para las cooperativas un sistema de compensación de pérdidas que se aplica en la cuota, y no en la base, precisamente porque la doble base genera dos tipos de cuotas. Esta separación se indica en el art. 16 de la citada ley, que en su apartado 1 dice textualmente:

Para la determinación de la base imponible se considerarán separadamente los resultados cooperativos y los extracooperativos.

Cada una de esas partes de la Base imponible se grava a un tipo de gravamen diferente, y da lugar a una cuota diferenciada, que puede ser positiva o negativa, dependiendo del resultado sobre el que se aplica el tipo de gravamen. La suma de ambas cuotas produce la cuota íntegra. En efecto, el art. 23 de la citada ley establece que:

La suma algebraica de las cantidades resultantes de aplicar a las bases imponibles, positivas o negativas, los tipos de gravamen correspondientes, tendrán la consideración de cuota íntegra cuando resulte positiva.

Y, como decíamos, la compensación de pérdidas se realiza pues, a través de las cuotas, compensando cuotas negativas pasadas con cuotas positivas presentes, regulando el régimen el art. 24 del mismo texto legal, y estableciendo en la compensación de cuotas negativas el límite que en el régimen general se establece para la compensación de pérdidas en la base imponible.

Art. 24. Compensación de cuotas negativas.

1. *Si la suma algebraica a que se refiere el artículo anterior resultase negativa, su importe podrá compensarse por la cooperativa con las cuotas íntegras positivas de los períodos impositivos siguientes, con el límite del 70 por ciento de la cuota íntegra previa a su compensación. En todo caso, serán compensables en el período impositivo cuotas íntegras por el importe que resulte de multiplicar un millón de euros al tipo medio de gravamen de la entidad.*

(...)

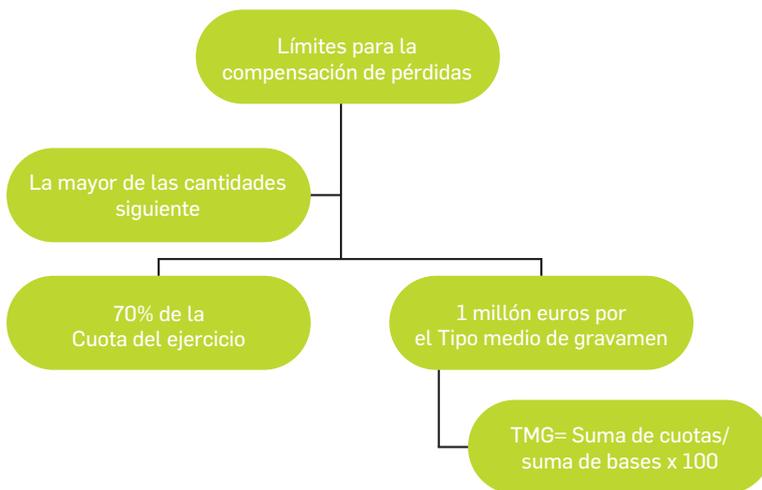
2. *Este procedimiento sustituye a la compensación de bases imponibles negativas prevista en el artículo 26 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades que, en consecuencia, no será aplicable a las cooperativas.*

Por lo tanto, el sistema de doble tipo de gravamen ha acarreado la necesidad de que la compensación de pérdidas se realice en la cuota, y no en la base, como en las sociedades sometidas al régimen de la ley 27/2014. En efecto, la única otra forma de que las pérdidas compensadas fueran tratadas de forma homogénea con los beneficios actuales sería que sólo pudieran compensarse bases cooperativas con bases cooperativas, y lo mismo con las extracooperativas, lo que limitaría sensiblemente la compensación.

Como hemos visto, el límite del 70% de la cuota actual puede ser superado, a través del permiso para compensar pérdidas de un millón de euros multiplicado por el tipo medio de gravamen. Este precepto es el equivalente, para este régimen especial, al art. 26 de la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, LIS), que considera, en particular, que:

En todo caso, se podrán compensar en el período impositivo bases imponibles negativas hasta el importe de 1 millón de euros.

En el caso del régimen especial de cooperativas, para diseñar un régimen equivalente, se transforma este millón de euros en su equivalente de cuota, aplicándole el tipo de gravamen. Ahora bien, como hemos indicado, y dado que la cooperativa puede estar aplicando dos tipos de gravamen (el 25%, para los resultados extracooperativos, y el 20% para los cooperativos) a distintas bases imponibles, la ley impone la aplicación del tipo medio de gravamen, resultante de dividir la cuota final por la base imponible, y multiplicar por 100 el resultado.



1.5. La imposibilidad de monetizar la deducción por I+D

Otro beneficio fiscal de imposible aplicación, por ligarse al tipo de gravamen general, y que puede resultar ciertamente relevante para las cooperativas agroalimentarias, es el de la monetización de la deducción por I+D.

En efecto, el art. 39. 2 de la LIS excluye del límite conjunto de deducciones en la cuota establecido en su apartado primero, a la deducción de I+D, con un descuento del 20% y un límite de un millón de euros, pero sólo para las Entidades sometidas al tipo general o al incrementado. Y, además:

En el caso de insuficiencia de cuota, se podrá solicitar su abono a la Administración tributaria a través de la declaración de este Impuesto, una vez finalizado el plazo a que se refiere la letra a) siguiente.

Es decir, con las mismas condiciones, se puede solicitar su monetización o abono directo a la Hacienda Pública. No se entiende muy bien por qué se excluye de este beneficio a las cooperativas, especialmente a la vista de que el tipo “especial” guarda tan poca diferencia con el general, y sólo se aplica a una parte minoritaria de su Base imponible (si fuera mayoritaria, con toda probabilidad, no serían protegidas, ex art. 13.10 Ley 20/1990, y, por tanto, se aplicarían el tipo de gravamen general). En el caso de las cooperativas agroalimentarias, además, por razón de su actividad, la actividad de I+D puede ser relativamente frecuente.

Esta exclusión ha adquirido aún mayor relevancia con la introducción de la cuota tributaria líquida mínima (CTLM), a la que nos referiremos seguidamente. En este momento, baste decir que cuando corresponda imponerla a la cooperativa, no se podrán aplicar las deducciones en la cuota, si la cooperativa es especialmente protegida. Estas cooperativas no tendrán oportunidad de aplicar esta deducción, y tampoco podrían solicitar la monetización, que sería la alternativa. Sin embargo, según la DGT, las sociedades de capital que tengan que aplicar dicha CTLM y que no puedan aplicar la deducción, podrán, en todo caso, solicitar la monetización de la deducción (véase las Consultas CV 0308-23 y 0309-23).

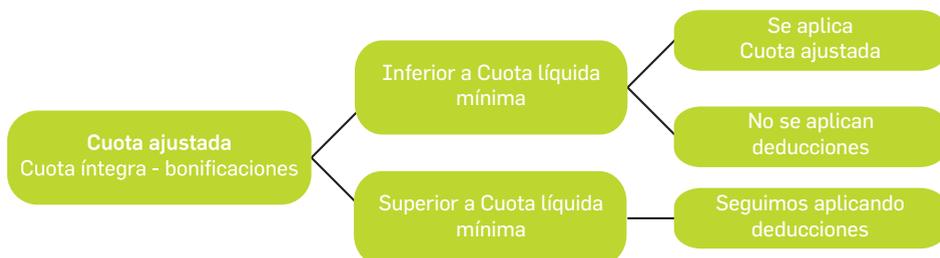
2. EL MITO DE LA BONIFICACIÓN DE LAS COOPERATIVAS ESPECIALMENTE PROTEGIDAS: LA CUOTA TRIBUTARIA LÍQUIDA MÍNIMA

El art. 61.2 de la Ley 22/2021, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2022, ha introducido un nuevo artículo en la LIS, el 30 bis, estableciendo una tributación mínima para las empresas

- > cuyo importe neto de la cifra de negocios sea al menos de 20 millones de euros durante los 12 meses anteriores a la fecha en que se inicie el período impositivo
- > o que tributen en el régimen de consolidación fiscal

Las cooperativas que estén en alguno de esos casos (recordemos que las cooperativas sólo tributarán en consolidación con arreglo a su normativa específica¹¹), tendrán una cuota tributaria mínima del 60% de su cuota íntegra, calculada de acuerdo con lo dispuesto en el art. 23 de la Ley 20/1990.

Hay que tener en cuenta que en el caso de la cuota íntegra ajustada (la cuota íntegra tras la aplicación de bonificaciones y deducciones por doble imposición) sea inferior a dicho 60%, se aplicará esta última como cuota mínima. Si es superior, podrá seguirse aplicando deducciones hasta que lleguemos a la cuota líquida mínima. Y las deducciones que no se puedan aplicar, se trasladan a los ejercicios siguientes.



11. Constituida por el Real Decreto 1345/1992, de 6 de noviembre, por el que se dictan normas para la adaptación de las disposiciones que regulan la tributación sobre el beneficio consolidado a los grupos de sociedades cooperativas

Ahora bien, hay varios aspectos que plantean problemas para la aplicación de este régimen en las cooperativas:

En primer lugar, cuando el art. 30 bis habla de la cuota íntegra ajustada, a efectos de compararla con el 60% de la cuota íntegra, sólo se refiere a las deducciones por doble imposición “reguladas en los artículos 31, 32, 100 y disposición transitoria vigésima tercera de esta Ley”, y no menciona la deducción por doble imposición de retornos, regulada en la Ley 20/1990, olvidando por completo esta deducción, a la que nos referiremos seguidamente.

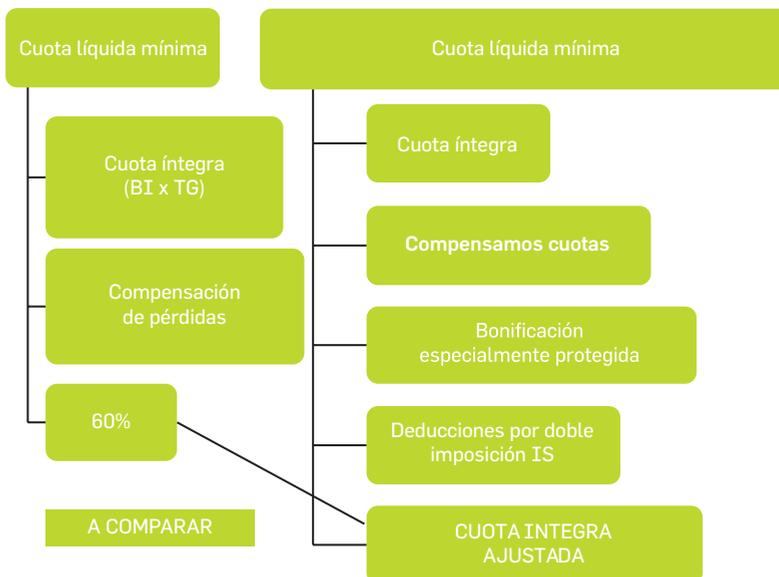
En segundo lugar, las cooperativas aplican su compensación de pérdidas en la cuota, antes de las bonificaciones, y en particular antes de la bonificación por cooperativa especialmente protegida, según el TEAC según el TEAC, en Resolución de 22 noviembre de 2003, (JT 2003\634):

“...para las cooperativas especialmente protegidas el cálculo de la bonificación del 50% establecida en el art. 34.2 de la Ley 20/1990, procede aplicar el citado porcentaje sobre la cuota íntegra definida en el art. 23 de dicha Ley, después de que sobre ésta se hayan compensado las cuotas negativas de ejercicios anteriores de las que pudiera disponer.”

¿Dicha compensación se tiene en cuenta para calcular la cuota íntegra ajustada, a estos efectos? Desde nuestro punto de vista, sí, ya que, en las sociedades de capital, la cuota líquida mínima se calcula sobre la base imponible, que ya ha sido depurada de las pérdidas. En efecto, la LIS considera Base imponible del ejercicio (art. 10.1):

1. La base imponible estará constituida por el importe de la renta obtenida en el período impositivo minorada por la compensación de bases imponibles negativas de períodos impositivos anteriores.

Pero se trata de un tema por aclarar, que vuelve a poner de manifiesto las dificultades interpretativas que plantea el sistema de doble tipo de gravamen.



Pero lo peor, y que queríamos destacar, es que la bonificación del 50% en cooperativas especialmente protegidas hará que la cuota íntegra ajustada sea siempre inferior al 60% de la cuota íntegra, con lo que esas cooperativas, cuando apliquen la CTLM, nunca podrán aplicarse deducciones en la cuota, dado que el 50% de la cuota íntegra es matemáticamente inferior al 60% del mismo concepto.

3. LA TRIBUTACIÓN DE LOS RETORNOS VERSUS LA DE LOS DIVIDENDOS

Otro de los puntos conflictivos en el régimen fiscal de cooperativas contemplado en la ley 20/1990, y que afecta a los socios de cooperativas, sean personas físicas o jurídicas, es el de la tributación del retorno en los contribuyentes del IS.

En el caso de los dividendos obtenidos por la participación en Entidades mercantiles, los contribuyentes del IS se aplicarán, en su caso, la exención prevista en el art. 21 LIS (Ley 27/2014), en los casos en que el porcentaje de participación de la cooperativa en la sociedad mercantil sea al menos del 5%. A partir de 1 de enero de 2021, esta exención tiene una reducción del 5% en concepto de gastos de gestión.

La percepción de los retornos, sin embargo, generará un derecho a la deducción por doble imposición, a practicar en la cuota del impuesto. Esta deducción no será ni el ajuste del art. 21 LIS ni la contemplada en el art. 30 LIS, sino la regulada en el art. 32 de la ley 20/1990. En efecto, el art. 32 de la ley 20/1990 establece:

Los socios de las cooperativas protegidas, sean personas físicas o jurídicas, gozarán, en relación con los retornos cooperativos, de una deducción en la cuota, del Impuesto sobre Sociedades, del 10 por 100 de los percibidos. Cuando, por tratarse de una Cooperativa especialmente protegida, dichos rendimientos se hayan beneficiado de la bonificación prevista en el apartado segundo del artículo 34 de esta Ley, dicha deducción será del 5 por 100 de tales retornos.

Pues bien, dado que en las cooperativas de segundo grado los socios son otras cooperativas, debemos destacar el diferente trato fiscal que tienen para éstas los retornos percibidos respecto de los dividendos de las sociedades de capital. Asimismo, la penalización que supone para los inversores de riesgo el tratamiento de la obtención de retornos, respecto de la percepción de dividendos.

Debemos destacar que el régimen de percepción de dividendos tiene un tratamiento mucho más favorable que la deducción en la cuota del 10% o del 5% de los retornos.

En efecto, a igual tipo de gravamen (por ejemplo, el 25%) una sociedad de capital tributará al 1,25% ($0,25 \times 0,05$) por sus dividendos, y al 22,5% por sus retornos de cooperativa protegida (25%- 10% de 25%) y al 23,75% de sus retornos de cooperativa especialmente protegida (25%- 5% de 25%).

Lo mismo ocurrirá si la cooperativa es la perceptora de los rendimientos: la diferencia de tipo de gravamen, al considerar los retornos rendimiento cooperativo sometido al 20% respecto de los dividendos, que formarían parte de la base imponible extracooperativa

sometida al 25%¹² no compensan lo diferente del tratamiento de exención en la base imponible o deducción en la cuota¹³.

En efecto, en sede de la cooperativa, la tributación será la siguiente:

Dividendo	Rendimiento extracooperativo	25% x 5% = 1,25%
Retorno de cooperativa protegida	Rendimiento cooperativo	20% - 10% de 20% = 18%
Retorno de cooperativa especialmente protegida		20% - 5% de 20% = 19%

4. BENEFICIOS EN OTROS IMPUESTOS DISTINTOS DEL IS

La ley 20/1990 prevé además otros beneficios fiscales en impuestos distintos del IS, que pasamos a analizar brevemente, para ver el ámbito real y el impacto que pueden tener.

Las cooperativas protegidas disfrutan de:

1. Exención en ITP/AJD (salvo gravamen fijo por AJD) por:

- > Actos de constitución, ampliación de capital, fusión y escisión.

Los actos de constitución y ampliación de capital están exentos en la actualidad para todas las sociedades. Asimismo, normalmente, los actos de fusión y escisión, no sólo de las cooperativas, sino de cualquier entidad, estarán exentos en virtud del art. art. 45. I.B.10 del Texto Refundido regulador del ITPyAJD (en adelante, TRITP/AJD).

- > Constitución y cancelación de préstamos, incluso los representados por obligaciones.

También en este caso, la exención en TPO se prevé en el ordenamiento para todo tipo de préstamos, no sólo los de cooperativas. Sin embargo, la virtualidad de la exención se derivaba de que también es aplicable a la modalidad Actos Jurídicos Documentados (AJD) con lo que estaban exentas las cooperativas en la constitución de los préstamos hipotecarios.

Ahora bien, la situación cambió radicalmente con el Real Decreto-ley 17/2018, de 8 de noviembre modifica art. 29, que determinó el sujeto pasivo de AJD en préstamos hipotecarios, que pasó de ser el prestatario (tal y como entendía la jurisprudencia, al interpretar el concepto de “beneficiario”) a ser el prestamista:

«Será sujeto pasivo el adquirente del bien o derecho y, en su defecto, las personas que insten o soliciten los documentos notariales, o aquellos en cuyo interés se expidan.

Cuando se trate de escrituras de préstamo con garantía hipotecaria, se considerará sujeto pasivo al prestamista».

12. El art. 21 ley 20/1990 establece taxativamente el carácter extracooperativo de todos los dividendos derivados de participaciones en Entidades no cooperativas, sin excepción; a diferencia de lo que establecen algunas leyes autonómicas.

13. En efecto, la Consulta vinculante V2335-20, de la DGT, de 8 de julio de 2020, en relación con la venta de participaciones en sociedades mercantiles por parte de una cooperativa agraria, que superaban el 5% del capital social, dictamina que los resultados obtenidos por la transmisión serán calificados de extracooperativos (art. 21.2 ley 20/1990), sin perjuicio de la aplicación de la exención del art 21.3 LIS, cuando se cumplen los requisitos de dicho precepto. Ahora bien, la cooperativa podrá aplicarse la exención por doble imposición por los dividendos obtenidos de una sociedad de capital, así como por la plusvalía obtenida en la transmisión de su participación, o como consecuencia de su liquidación, sin perjuicio de su calificación como rendimiento extracooperativo. En ese sentido, la Consulta vinculante 2335-20 de 8 de julio de 2020.

Por lo tanto, a partir de entonces, y dado que la cooperativa ya no es el sujeto pasivo, en los préstamos hipotecarios en los que sea prestataria, el prestamista estará sujeto al AJD y la cooperativa soportará su repercusión en el precio.

Ahora bien, se podría entender que la exención sí que se debería aplicar cuando la cooperativa fuera la prestamista (y, por tanto, sujeto pasivo contribuyente del impuesto), lo que puede ocurrir con cierta frecuencia en las Cooperativas agroalimentarias, especialmente si tienen una sección de crédito.

Pues bien, según la consulta V0630-19 de la DGT, de fecha 25 de marzo de 2019, dicha exención no se aplicaría. Dejando aparte que el órgano dictaminador se confunde, entendiéndose que la exención del art. 33 se refería a las cooperativas especialmente protegidas (cuando se refiere a las meramente protegidas), resuelve aplicando el párrafo final del artículo 45, añadido por la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (BOE de 16 de marzo) en su Disposición final segunda:

«Los beneficios fiscales y exenciones subjetivas concedidos por esta u otras leyes en la modalidad de cuota variable de documentos notariales del impuesto sobre actos jurídicos documentados no serán aplicables en las operaciones en las que el sujeto pasivo se determine en función del párrafo segundo del artículo 29 del Texto Refundido, salvo que se dispusiese expresamente otra cosa.»

Con base en este precepto, considera que las escrituras de otorgamiento de hipoteca en préstamos no resultarán exentas de la modalidad AJD del impuesto. Creemos que esta interpretación sería contraria a lo dispuesto en el art. 45.I.C) del mismo texto legal, teniendo en cuenta que el art. 33.1.b) de la ley 20/1990 establece expresamente la exención de este supuesto. Interpretarlo de esta manera supone considerar que no es de aplicación el art. 45.I.B)25, con lo que el Estado, etc no estarían exentos de AJD en sus préstamos hipotecarios.

- > Adquisición de bienes y derechos que se integren en el FEP en el cumplimiento de sus fines.

Este es el único beneficio real que tienen las cooperativas protegidas en este impuesto, y está fundamentado en los fines del propio FEP.

2. **Beneficios en IAE:** Las Cooperativas protegidas gozan de una bonificación del 95% en la cuota, y en su caso, de los recargos (vid. art. 124 LRHL, que establece la posibilidad del recargo provincial), aplicable a toda la actividad económica de la Cooperativa.

Esta bonificación será aplicable, claro está, a aquellas cooperativas que no estén exentas. En efecto, están exentos los sujetos pasivos del IS (entre ellos, las cooperativas) que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a 1.000.000 de euros. Es decir, solo en el caso de que superen esta cifra, estarán sujetas y no exentas y será de aplicación la bonificación analizada.

En el caso de las cooperativas agroalimentarias, esta bonificación viene a cubrir el perjuicio que se les causaría en otro caso, dado que se trata de un impuesto que grava por actividad, y ellas suelen desarrollar una multiplicidad de actividades. Esto es, al mismo resultado se llegaría articulando un epígrafe especial para ellas.

3. **Beneficios en el IBI:** Gozan de una bonificación del 95% de la cuota, y en su caso de los recargos, respecto de los bienes de naturaleza rústica de las Cooperativas Agrarias y de Explotación Comunitaria de la Tierra. Hay que destacar que los titulares de los bienes de naturaleza rústica son siempre los socios; las cooperativas pueden tener sus instalaciones en terrenos de esta naturaleza, o urbana.

	ITP/AJD		IAE	IBI
	Operaciones societarias	ITP/AJD		
Cooperativa no protegida	Régimen común			
Cooperativa Protegida	Exención por todos los conceptos excepto cuota fija AJD por: Constitución, ampliación, fusión y escisión. Constitución y cancelación de préstamos. Adquisición bienes y derechos para integrarse en el FEP.		Bonificación del 95% de la cuota y recargos.	Sólo <u>Cooperativas Agrarias y de Explotación Comunitaria de la Tierra</u> : Bonificación del 95% de la cuota sobre bienes de naturaleza rústica.
Cooperativa especialmente protegida	Disfrutan de todos los beneficios fiscales de las protegidas, y además:			
		Exentas las adquisiciones de bienes y derechos destinados al cumplimiento de sus fines.		

Las cooperativas especialmente protegidas disfrutan, además, en el ITP/AJD, de la exención (art. 34.1) de las operaciones de adquisición de bienes y derechos destinados directamente al cumplimiento de sus fines sociales y estatutarios. Debe tenerse en cuenta lo limitado de esta exención, ya que la mayoría de sus adquisiciones, en la medida en que se realicen a empresarios, estarán sujetas a IVA. Con la exención, realmente, se equipara el tratamiento al de este último impuesto, ya que la cooperativa no resulta gravada.

5. LA DEDUCCIÓN EN LA CUOTA DEL IRPF POR INVERSIONES EN EMPRESAS

Por último, no queríamos dejar fuera de esta comparación, la no aplicación a los socios de cooperativas, de la deducción en la cuota del IRPF para los inversores en sociedades de capital, prevista en el art. 68.1 de la ley 35/2006, reguladora del IRPF.

Dicho precepto, en su apartado 1, prevé:

Los contribuyentes podrán deducirse el 50 por ciento de las cantidades satisfechas en el período de que se trate por la suscripción de acciones o participaciones en empresas de nueva o reciente creación, cuando se cumpla lo dispuesto en los números 2.º y 3.º de este apartado, pudiendo, además de la aportación temporal al capital, aportar sus conocimientos empresariales o profesionales adecuados para el desarrollo de la entidad en la que invierten, en los términos que establezca el acuerdo de inversión entre el contribuyente y la entidad.

La base máxima de deducción será de 100.000 euros anuales y estará formada por el valor de adquisición de las acciones o participaciones suscritas.

En efecto, el subepígrafe 2º del apartado 1 de dicho precepto señala expresamente a qué empresas podrá realizarse la aportación:

La entidad cuyas acciones o participaciones se adquieran deberá cumplir los siguientes requisitos:

- a) Vestir la forma de Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral, (...)*

Esta exclusión no contrasta bien con la pregonada necesidad de las cooperativas de financiación, tanto ajena como de capital riesgo, y no tiene fácil explicación.

> CONCLUSIONES

A pesar de constituir un repaso somero e incompleto del régimen fiscal de las cooperativas, el trabajo nos da una idea de que no es oro todo lo que reluce en dicho régimen. En particular, podemos decir que en impuestos distintos del de Sociedades, los beneficios son muy exigüos.

En el mismo Impuesto sobre Sociedades, el régimen de las cooperativas “meramente” protegidas deja mucho que desear en términos de tratamiento fiscal beneficioso respecto del resto de Entidades. Incluso la libertad de amortización prevista para las cooperativas – de la que no hemos hablado en el texto- es más restrictiva que la establecida, por ejemplo, para las sociedades laborales, ya que sólo se aplica a los bienes adquiridos en los tres primeros años desde la calificación.

Por lo tanto, en el Impuesto sobre Sociedades, y a la vista de los trabajos empíricos realizados, ya en el Informe “Criterios a considerar para una reforma del régimen fiscal de cooperativas”, CEPES, 2008¹⁴, puede concluirse en que el régimen fiscal de las cooperativas protegidas no es excesivamente beneficioso para las mismas en este momento.

En cambio, la bonificación del 50% de la cuota del impuesto que se prevé para las especialmente protegidas sí que supone una diferencia significativa respecto de la tributación del resto de sociedades, aunque para las grandes cooperativas a las que se aplique la cuota tributaria líquida mínima supondrá la imposibilidad de aplicarse ninguna deducción en la cuota del impuesto.

14. Realizado por el grupo de trabajo coordinado por María Pilar Alguacil Marí, e integrado asimismo por Marta Montero Simó y Agustín Romero Civera.

> 7. LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ANTE LOS RETOS ACTUALES Y FUTUROS

Elena Meliá-Martí. CEGEA. Universitat Politècnica de València.

1. INTRODUCCIÓN

El cooperativismo, con sus raíces en el movimiento cooperativo del Siglo XIX, ha tenido un especial desarrollo en el sector agroalimentario. Desde sus inicios, las cooperativas agroalimentarias han evolucionado adaptándose a los cambios tecnológicos y del mercado. No en vano, la globalización y la liberalización del comercio impusieron nuevas exigencias y oportunidades, requiriendo la modernización de sus estructuras y la adopción de prácticas de gestión más sofisticadas para competir eficazmente.

El papel de las cooperativas a la hora de vertebrar el sector agroalimentario es indiscutible, tanto en el ámbito productivo y de mercado, como en el del desarrollo rural. Su valor se hace patente a distinto nivel, entre los que cabe destacar su capacidad de concentrar la oferta de los productores, posibilitando el acceso a mercados internacionales reequilibrando el peso del productor en la cadena alimentaria y reduciendo la volatilidad de los precios. Posibilitan que los agricultores accedan a economías de escala, potencian desarrollos innovadores que facilitan la captación de mayor valor añadido y la mejora de las rentas de sus socios, reducen el coste de adquisición de los insumos agrarios, ofrecen asesoramiento técnico a sus asociados y favorecen la formación, contribuyendo de manera clara a complementar o mejorar las rentas de sus asociados.

De hecho, las cooperativas agrarias se han demostrado capaces de proveer a sus socios mejores precios que los que obtendrían vendiendo su producción de forma independiente (Chiodo y Ammassari, 2008). En algunos sectores como es el lácteo, Hanish *et al.* (2013) demostraron que en aquellos países que tienen una mayor cuota de mercado en manos de cooperativas, los precios percibidos por los productores son mayores y la volatilidad menor, algo de lo que se benefician en general, tanto productores como no productores.

Ello explica que, con carácter general, las cooperativas agroalimentarias alcancen en la Unión Europea cuotas de mercado del 50% en el ámbito de los suministros agrarios, o 60% en la recolección, proceso y venta de productos en fresco. En países como Holanda ostentan una cuota global del 83%, en Finlandia del 79%, en Italia del 55% y del 50% en Francia (European Parliament, 2019). Por sectores, cabe destacar el sector lácteo con cuotas del 45% en Francia, 62% en Portugal, 66% en Alemania, 94% en Finlandia o 98% en Irlanda. En el sector cárnico, en carne de vacuno, destacan Finlandia, con un 85% o Dinamarca con un 67%, y en frutas y hortalizas Alemania con un 45% (COGECA, 2019).

En España, la facturación directa total del Cooperativismo agroalimentario (incluyendo sociedades de capital participadas), equivale al 68% de valor de la Producción Final Agraria, y un 28% del valor de la Ventas netas de la Industria Alimentaria Española, siendo las cooperativas el 12% del colectivo (OSCAE, 2022).

En comparación con las empresas capitalistas, las cooperativas se han demostrado como empresas más resilientes en periodos de crisis, así como más capaces de activar las economías locales favoreciendo la inclusión social y la participación de sus miembros (Birchall y Ketilson, 2009).

Sin embargo, existen retos que las cooperativas deben enfrentar. Algunos de ellos, no son nuevos, sino que son ya conocidos por el sector, y se están ya abordando, y otros, especialmente los derivados de la nueva era digital representan nuevos desafíos, y por supuesto múltiples oportunidades para el sector, que se deberán identificar y explotar, en orden a garantizar la sostenibilidad de un sector clave para la economía española.

En este trabajo se pretenden analizar los principales retos del sector agroalimentario, y la respuesta que desde las cooperativas puede darse a todos ellos, en orden a favorecer su sostenibilidad, y con ella de los productores y de las regiones en las que radican.

2. HETEROGENEIDAD DE LAS EXPLOTACIONES AGRARIAS

La competitividad del sector agrario está supeditada a la existencia de estructuras productivas eficientes, tanto a nivel explotación, como a nivel empresarial, pero esto, en determinadas regiones con larga tradición minifundista, dista mucho de la realidad.

Tal y como destacan Martínez Paz et al. (2024) (Tabla 1), en España existe una gran disparidad en la estructura de las explotaciones coexistiendo modelos con muy diferente nivel de eficiencia. Así, el 50% de las mismas apenas aporta el 3,2% de la producción, consecuencia de su reducida dimensión media (4,4ha), y una escasa productividad, tanto de la tierra como del trabajo. Cuentan por otra parte, con una tasa de salarización muy reducida (5,6%), lo que indica que no cuentan prácticamente con personal contratado, siendo los propietarios los que a tiempo parcial abordan la mayor parte de las tareas agrícolas (Tabla 1). Por el contrario, un 9,5% de las explotaciones generan el 71% de la producción, alcanzando productividades de la tierra 4 veces superiores a las primeras, siendo su tasa de salarización del 79,1%.

Tabla 1: Clasificación de las explotaciones agrarias en función de su dimensión económica, 2020

	CLASES DE DIMENSIÓN ECONÓMICA (MILES DE EUROS)						TOTAL
	<8	8-<15	15-<25	25-<50	50-<100	≥100	
% Explotaciones	49,0	13,9	9,3	10,2	8,2	9,5	100,0
% SAU	8,3	5,8	6,8	13,8	19,7	45,7	100,0
% Producción	3,2	3,1	3,6	7,3	11,7	71,1	100,0
SAU media (ha)	4,4	11,0	19,2	35,3	62,7	125,3	26,1
Producción media (euros)	3.201	11.037	19.399	35.638	70.748	370.337	49.609
Tasa de salarización (%)	5,6	16,7	20,6	26,5	48,6	79,1	37,0
Productividad de la tierra (euros/ha)	725	1.007	1.009	1.008	1.128	2.956	1.898
Superficie por unidad de trabajo (ha/UTA)	11,4	20,1	21,1	45,2	38,4	61,9	34,6
Productividad del trabajo (euros/UTA)	8.300	20.247	21.191	45.574	43.286	182.950	65.676

Fuente: Martínez Paz et. al, 2024

Pese a que los sucesivos censos recogen una gradual concentración de las explotaciones, siendo éstas cada vez más grandes y productivas, en muchas regiones la estructura actual de la propiedad sigue siendo en una gran parte minifundista, sin capacidad de proveer una retribución mínima. De hecho, el último censo agrario del INE, correspondiente a 2020 muestra que, aunque la producción media en España es de unos 49.300 euros anuales, un 63% de las explotaciones produce menos de 15.000 euros al año, obligándolas a abordar la actividad a tiempo parcial.

Y la falta de rentabilidad es una de las causas del escaso interés que despierta el sector agrario entre los jóvenes. Las cooperativas son para esta gran parte de las explotaciones la mejor salida para sus productos, tanto por el apoyo técnico que les prestan, por la posibilidad de acceder a suministros a menor coste, como por la capacidad de confección y de acceso a mercados.

Sin embargo, las cooperativas no bastan para viabilizar estas explotaciones. Se debe hacer un esfuerzo por concentrar explotaciones y por darles viabilidad. Y en este punto, las cooperativas están llamadas a cumplir un rol esencial, aprovechando la avanzada edad de muchos de sus socios productores, creando bancos de tierras con los que favorecer esta transición, como se verá en el siguiente apartado.

3. RELEVO GENERACIONAL

Uno de los retos a los que se enfrenta el sector agroalimentario en muchos países de la UE es la falta de relevo generacional para muchos de los agricultores actuales, lo que está comportando el abandono de muchas explotaciones, con el consecuente impacto social territorial y medioambiental.

Según Guerrero *et al.* (2022), un tercio de los agricultores en la UE tiene más de 65 años, y la falta de entrada de jóvenes en el sector hace que en la mayoría de los países de la UE la edad media de los agricultores esté aumentando, mientras disminuye el número de agricultores menores de 40 años.

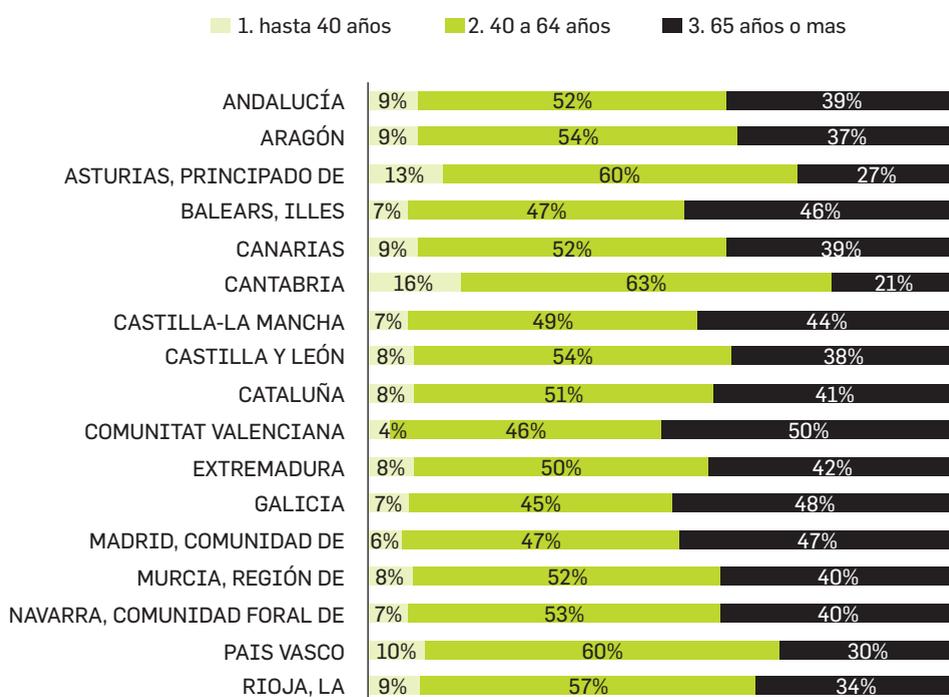
Si bien hay autores que recuerdan que estos datos (Reguant, 2022) tienen mucho que ver con que únicamente se consideren empresarios agrarios en las estadísticas a propietarios y titulares de dichas explotaciones, lo que no siempre es enteramente real.

En España, según datos de Eurostat referidos a 2016, casi el 60% de los titulares de explotaciones tienen más de 55 años, y en 2020, tan solo el 11.9% tenían menos de 40 años, siendo el envejecimiento de la población agraria un hecho generalizado en todas las regiones, aunque existen diferencias. En este sentido, Asturias o Cantabria cuentan con un mayor porcentaje de jóvenes gestionando explotaciones, siendo los mayores de 65 años el 27 y 21% del total de agricultores, respectivamente. Por el contrario, en la Comunitat Valenciana, Galicia, Comunidad de Madrid e Illes Balears casi la mitad de los jefes de explotación son mayores de 65 años (MAPA, 2023 (a)).

En 2015, la Comisión Europea llevó a cabo un estudio relevante para identificar las necesidades de los jóvenes agricultores, constatando que el acceso a la tierra es la barrera más importante para que los jóvenes agricultores se incorporen al sector agrario (Comisión Europea, 2015), junto con la baja rentabilidad y el difícil acceso al crédito. Por otra parte, la entrada de jóvenes agricultores parece estar de alguna forma supeditada a la oportunidad

de gestionar explotaciones de mayor tamaño. De hecho, según el MAPA (2023) (a), a medida que aumenta el tamaño económico de las explotaciones, disminuye la presencia de jefes de explotación mayores de 65 y aumenta el peso de los grupos de menor edad.

Figura 1: N° de explotaciones por grupo de edad del jefe de la explotación y CCAA



Fuente: MAPA, 2023 (a).

En España, el MAPA efectuó un estudio sobre el acceso a la tierra (Gutierrez et al, 2021) y concluyó que las medidas actuales de apoyo a los jóvenes agricultores aparentemente no están propiciando el relevo generacional y el acceso a la tierra. Y apuntan que el acceso a la tierra debe incluir la posibilidad de acceder a otros recursos (tales como la financiación, la tecnología, la formación, el asesoramiento) y a los sistemas de apoyo necesarios (vías de acceso, conectividad, cooperativas, cadenas de valor, tecnologías, integración social, etc.).

En el ámbito de las cooperativas, las consecuencias de la reducción del número de socios por falta de relevo generacional y el abandono de las explotaciones, consecuencia en muchas ocasiones de una baja rentabilidad de la producción agravada por el predominio del minifundismo, puede comprometer su futuro al reducir el volumen comercializado y, por lo tanto, tener que imputar una mayor parte alícuota de costes fijos por unidad de producto (Mozas Moral, 2002).

Como respuesta a corto plazo, las cooperativas agroalimentarias están reaccionando a esta realidad incorporando producciones de terceros, para cubrir esta pérdida de producción. A medio y largo plazo, las cooperativas están abordando iniciativas de gestión en común de explotaciones, que se desarrollan en el siguiente epígrafe.

4. RESPUESTA DE LAS COOPERATIVAS A LA FALTA DE RELEVO Y A LA NECESIDAD DE CONCENTRAR EXPLOTACIONES: LAS INICIATIVAS DE GESTIÓN EN COMÚN DE EXPLOTACIONES

No es un elemento en discusión que la agricultura, a partir de una superficie umbral, es una actividad rentable. No hay más que ver la atracción que ha supuesto la tierra para los grandes fondos de inversión de capital, si bien también es conocido que no siempre es la rentabilidad de las explotaciones de estas tierras su única motivación. Sin embargo, la riqueza que generan estos grandes fondos no llega a la mayor parte de los agricultores españoles.

Se requieren iniciativas que permitan la concentración de superficie y a la vez garanticen que la renta generada revierta en el productor. Y en este contexto, las cooperativas son los operadores que se encuentran en la mejor posición, por la relación de confianza y fidelidad del socio, para acometer iniciativas que favorezcan una transición de las explotaciones con garantías tanto para el propietario, como para la sociedad en las que se ubican, por la ligazón al territorio de las cooperativas.

La gestión en común de explotaciones persigue como objetivos principales mejorar la rentabilidad de las cooperativas gracias a la concentración de superficie, paliando el abandono de tierras y la pérdida de socios y actividad, así como acercar a los jóvenes a la agricultura, y es una estrategia que combina innovaciones sociales y organizativas.

Existen distintos modelos de Iniciativas de Gestión en Común (IGC) (Figura 1), con distinto objetivo, y entre ellas, existen diferencias, pero a grandes rasgos cabe diferenciar entre (Piñeiro et al, 2019):

- > Aquellas IGC en las que las explotaciones son cedidas a la cooperativa para su gestión. La cooperativa invierte cuando es necesario en la reconversión de las explotaciones, y contrata mano de obra para su manejo posterior. Así, los dueños de la tierra no pierden su propiedad, pero ceden, a cambio de una renta o una parte proporcional de la producción, el manejo de la misma a la cooperativa por un periodo de tiempo prolongado. Este periodo de tiempo es variable entre cooperativas y depende del tiempo necesario para la recuperación por parte de la cooperativa de la inversión realizada en la parcela.
- > Aquellas en las que, a través de la cooperativa, son cedidas en gestión a jóvenes agricultores, quedando la cooperativa como entidad que da soporte técnico al nuevo agricultor, que puede ser socio o no. En estos casos se suele distribuir la retribución entre los tres agentes implicados: un porcentaje para el propietario, otro para la cooperativa y un tercero, para el agricultor cesionario de la tierra.

Con todo, las IGC desarrolladas por las cooperativas constituyen una oportunidad de concentrar explotaciones, permitiendo el aumento de su dimensión media y con él la incorporación de una mayor tecnificación y la consecución de mayores rentabilidades. Constituyen una oportunidad de atraer jóvenes a la actividad agraria, para los cuales como hemos visto una barrera es el acceso a explotaciones de suficiente dimensión en condiciones de rentabilidad. Y también constituyen una oportunidad para la cooperativa para incorporar nuevos productos, con buena aceptación en el mercado, márgenes elevados y que complementen el calendario de producción de la cooperativa.

Figura 2: Modelos de Iniciativas de Gestión en Común.



Fuente: Piñeiro, García-Alvarez Coque y Meliá, 2019

5. ASIMETRÍA DE LA CADENA DE VALOR ALIMENTARIA

Otro de los grandes retos que quedan por resolver es el de las enormes asimetrías existentes en la cadena de valor agroalimentaria, con desequilibrios que afectan al proceso de formación de precios y a la distribución del valor generado entre los distintos agentes de dicha cadena. El eslabón más débil es el productor, y es especialmente vulnerable cuando se trata de pequeños y medianos productores agrarios, que en contextos de precios bajos difícilmente pueden cubrir sus costes de producción (Colom y Florensa, 2021).

Tengamos en cuenta que a lo largo de los años los operadores por el lado de la demanda no han dejado de integrarse, estando en la actualidad un 51,5% de la demanda de productos alimentarios concentrada en España en 5 compañías (Mercadona (26,9%), Carrefour (10,2%), Lidl (6,5%), Eroski (4,3%) y Dia (3,6%), (Kantar, 2024), siendo la situación más extrema en otros países como Holanda (80,1%), Alemania (79,2%), Francia (78,9%), Portugal (75,4%), UK (74,6%), e Italia (58,1%) (Kantar, 2022).

En respuesta a esta realidad, en el año 2013 se promulgaron dos importantes normas en España: la Ley 13/2013 de fomento de la integración de cooperativas y otras entidades asociativas de carácter agroalimentario, conocida como Ley de integración o de Entidades Asociativas Prioritarias, y la Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, modificada por la Ley 16/2021, de 14 de diciembre.

El objeto de la primera, fortalecer el lado de la oferta por la vía de la concentración de las cooperativas. Tengamos en cuenta que la forma más natural de equilibrar una relación de mercado es que las partes que concurren lo hagan en términos de igualdad, lo que dista mucho de la realidad, ya que si bien por peso las cooperativas agroalimentarias representan en términos de facturación el 69% del valor de la producción agraria (OSCAE, 2022), concurren al mercado de una forma muy atomizada, lo que les resta capacidad de influencia y poder de negociación.

Esta norma persigue que las cooperativas avancen en el camino seguido por países con un cooperativismo agroalimentario fuerte, como es el caso holandés, Irlandés o Danés, en el que gracias a los procesos de integración han sido capaces de consolidar un número de cooperativas capaz de dar una adecuada respuesta a las necesidades del productor socio. Así, en Irlanda la organización representativa de las cooperativas (Irish Co-operative organisation Society, ICOS, ICOS, s.f.) señala que existen 130 cooperativas, que aglutinan 150.000 socios y facturan en torno a 14.000 millones de €, representando el 98% de la cuota de mercado láctea. En Holanda, de un total de cooperativas próximo a 2400 cifradas en 1900, se contaban en 2015 en torno a 70, integrando más de 19 millones de socios y más de 80.000 millones de € (Cooperatives Europe, 2015), y cuotas de mercado que en 2010 se encontraban entre el 80 y el 100% en la mayor parte de los productos (azúcar, 100%: productos lácteos, 86%, frutas y hortalizas, 95%, flores, 95%, alimentación animal 85%, etc.) (Bijman, 2016). En Dinamarca, los procesos de concentración han conducido a que existan en la actualidad un total de 17 cooperativas que operan en los mercados agroalimentarios, entre ellas 2 en el sector del porcino, 7 en el vacuno, y 2 en el lácteo, alcanzando cuotas de mercado superiores al 80% en el sector lácteo, 67% en vacuno, 68% en producción porcina, 86% en mataderos porcino)(Hansen, 2021)

La realidad de las cooperativas españolas, con 3.699 cooperativas, de las cuales 1.920 apenas alcanzan los 4 millones de euros contrasta con las anteriores, aunque es justo reconocer el esfuerzo realizado en las últimas décadas por concentrar la actividad, habiéndose reducido el número de cooperativas de 2006 a 2018 en un 8.8%, y aumentado la facturación conjunta en un 93% (Cooperativas Agro-alimentarias, 2022)

La segunda norma persigue fortalecer al sector productor, entre otros, por la vía de la regulación de los contratos en las operaciones comerciales. Con el objetivo de lograr unos precios más justos para todos los operadores, en particular para los productores, la norma prohíbe la destrucción de valor. De esta forma, cada operador de la cadena alimentaria debe pagar al operador inmediatamente anterior un precio igual o superior al coste de producción asumido. No obstante, en este ámbito cabe indicar que la Ley de la Cadena Alimentaria exige a las cooperativas de formalizar contratos con los socios por sus entregas si en estatutos establecen un procedimiento de fijación del valor del producto entregado por socios y calendario de liquidación. Y esto se sustenta en la relación societaria y no mercantil del socio con la cooperativa. Sí están obligadas las cooperativas a formalizar contratos por las adquisiciones de producto a terceros.

La ley de la cadena de alimentaria es una norma necesaria y bienintencionada, que pretende ordenar y supervisar las relaciones de los operadores entre los distintos eslabones de la cadena, tratando de evitar las prácticas comerciales desleales e indeseadas, defendiendo un precio justo para los productores que retribuya al menos sus costes efectivos de producción. Sin embargo, presenta en su redacción algunas cuestiones que constituyen

un motivo de preocupación y un reto para el sector productor y los operadores con los que se relaciona. La introducción de la obligatoriedad en los contratos agroalimentarios de fijar un precio que cubra al menos el coste efectivo de producción puede comportar efectos indeseados y contrarios al propósito de la Ley, y acabar expulsando del mercado a los productores más pequeños, que en general cuentan con mayores costes unitarios de producción, ya que algunos operadores, pueden preferir ante la tesitura de comprar a precios que si bien cubren los costes de producción, están por encima de los precios de mercado, adquirir productos de países terceros. Por otra parte, al incorporar en la cadena los costes de productores menos eficientes y por ello más altos, esta Ley contribuye a trasladar a lo largo de la cadena una elevación de los precios de alimentos que llegaran finalmente al consumidor, lo que es igualmente contrario al objeto de la misma.

6. INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La innovación es un elemento clave por su efecto potenciador en el crecimiento económico, por lo que la inversión en I+D+i es básica no solo para incrementar la competitividad de las empresas, sino también para garantizar su supervivencia a largo plazo (Salamanca y Maudos, 2024), siendo una de las grandes prioridades de la Unión Europea, enmarcadas en la estrategia de crecimiento "Europa 2020". Según el MAPA, España es el país con el mayor número de proyectos innovadores financiados por la Unión Europea (UE), apoyados por el pilar de desarrollo rural de la Política Agraria Común (PAC) en el periodo de programación 2014-2020, seguidos de Italia, Alemania y Países Bajos. En la misma línea, en el Plan Estratégico de la PAC 2023-2027, la previsión es movilizar un total de 168 millones de euros en proyectos de innovación en el sector agroalimentario y forestal, a través de la financiación de 777 proyectos de grupos operativos.

En el ámbito de la innovación, adquiere especial relevancia en el sector agroalimentario el reto de la transformación digital. El documento: "Brújula Digital 2030: El camino europeo hacia la Década digital" afirma que la tecnología digital puede contribuir sustancialmente al cumplimiento de los objetivos del Pacto Verde Europeo, ya que la adopción de tecnologías y datos digitales apoyará la transición hacia una economía climáticamente neutra, circular y resiliente. La estrategia «de la granja a la mesa» reconoce que la I+D+i son motores esenciales para acelerar la transición de la producción primaria al consumo de un sistema alimentario sostenible, sano e integrador. (Doukas et al., 2022)

Los procesos de digitalización abren nuevas oportunidades para la cadena de valor agroalimentaria y para el mundo rural (Gallardo-Cobos y Sánchez-Zamora, 2023). Oportunidades como son la posibilidad de acercarse directamente a los consumidores con información precisa sobre los productos y los procesos de producción, la reducción de pérdidas e ineficiencias dentro de la cadena agroalimentaria, la optimización del uso de insumos de producción, la mejora en la toma de decisiones, la simplificación de procesos y tareas administrativas (condicionado a la interoperabilidad de los datos), la mejora del rendimiento y de la calidad de las producciones, o el cumplimiento de la cada vez más exigente normativa de la PAC, entre otros.

Según el Observatorio para la digitalización del sector agroalimentario (MAPA y CAJAMAR, 2023), las innovaciones previstas en agricultura generan avances especialmente en el plano de la sostenibilidad (aplicación variable de insumos y detección precoz de plagas) y de la productividad (automatización de la recolección y optimización del uso de insumos).

En ganadería en la monitorización y control de emisiones y la gestión integral de las granjas, con especial atención a la sanidad y el bienestar animal y el uso de insumos, y en la industria el foco se espera en herramientas para la identificación digital y electrónica de productos, la mejora de la calidad y seguridad alimentaria y la robotización y automatización para mejora de la productividad.

Sin embargo, existen barreras o retos de índole social y económico que hay que salvar para la transformación digital, señaladas en el mismo informe. Entre los sociales destacan el necesario relevo generacional y el insuficiente valor otorgado a las tecnologías, así como la escasa especialización de las personas que trabajan en el conjunto de la cadena. Entre los económicos sobresalen la escasa rentabilidad de la actividad productiva y la consideración de la tecnología como un coste.

Gallardo-Cobos y Sánchez-Zamora, 2023, en un trabajo sobre los retos de la digitalización del sector apuntan en esta línea 5 elementos clave: 1) la apuesta por una formación y capacitación en competencias digitales de los diferentes actores del sector agroalimentario y del medio rural; 2) la presencia de jóvenes en el sector; 3) la interoperabilidad y compartición de datos; 4) la importancia del cambio cultural y de las actitudes; y 5) las alianzas, entre la Administración, las empresas, los agricultores y ganaderos, el mundo académico y la sociedad civil.

Los retos son importantes, y las empresas agrarias deben poner empeño en superarlos porque su competitividad está en juego. En el ámbito de la formación, los empresarios agrarios españoles presentan niveles educativos inferiores a los de los países con agriculturas más desarrolladas. Así, el porcentaje de titulares de explotaciones que han completado estudios superiores en España (2%), está muy por debajo del que existe en Francia (29%), Alemania (15%), Holanda (8%) o Italia (6%) (Sadjadi & Fernández, 2023), y esto tiene consecuencias directas en la competitividad de las explotaciones. No en vano, las explotaciones dirigidas por personas con formación agrícola básica o completa en la UE generan, en todos Estados miembros (con excepción de Austria y Letonia) y para todos los tipos de explotaciones y tamaño, un valor añadido neto por explotación superior que las explotaciones dirigidas por personas con experiencia agrícola práctica (+59 %) (European Commission, 2021).

Un elemento clave para el aprovechamiento en el sector agroalimentario de las potencialidades de la digitalización, se encuentra en la capacidad de agrupar datos masivos y explotarlos convenientemente, ámbito en el que las cooperativas están llamadas a jugar un rol central, como agrupadoras de datos, recogido como medida específica en la Estrategia de Digitalización del sector agroalimentario y del medio rural (MAPA, 2019).

7. RESPUESTA DE LAS COOPERATIVAS A LOS RETOS DE LA CADENA DE VALOR Y A LA NECESIDAD DE INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La respuesta de las cooperativas agroalimentarias a las asimetrías de la cadena de valor pasa por continuar en la senda de avanzar en los procesos de integración y concentración, tanto a nivel de explotaciones agrarias como de cooperativas, condición necesaria para la sostenibilidad de ambas estructuras. Es cierto que los procesos de integración de cooperativas no están exentos de un elemento de generosidad y renuncia por parte del

socio, por el relieve que tienen muchas cooperativas en sus ámbitos de actuación, pero no es menos cierto que el principal agraviado del mantenimiento del *status quo* de muchas cooperativas es el socio, en forma de merma de sus liquidaciones. Arcas et. al. (2013) analizaron las estructuras de coste de las 500 mayores cooperativas agroalimentarias en un periodo de 10 años, y observaron que las 100 mayores cooperativas eran capaces de destinar el 80% de sus ingresos a adquisición de producto (tanto de socios como de terceros), frente al grupo de las 100 cooperativas de menor dimensión, cuyo porcentaje fue del 59,8%, por el elevado peso que representan los costes fijos dado su menor volumen de negocio.

Y más allá del ámbito de las economías de escala, solo las cooperativas bien dimensionadas tienen la capacidad financiera y humana para abordar las necesarias inversiones en innovación técnica y digital que requiere el sector agroalimentario en la actualidad. Un sector que debe buscar la competitividad por la vía de la innovación y el desarrollo de productos con gran valor añadido, ya que en el ámbito de los productos básicos no podemos competir con países productores con menos costes laborales y requerimientos alimentarios. Se impone el seguir la senda marcada por las cooperativas irlandesas, holandesas y danesas, que han hecho de la innovación el mayor aliado del sector productor, apostando por desarrollar productos innovadores en el propio sector o en sectores complementarios, que mejoren la renta del productor.

Y en este camino las grandes cooperativas españolas se están demostrando exitosas. Sin embargo, no debemos olvidar el elevado número de cooperativas que aún operan con volúmenes de facturación muy por debajo de los umbrales de eficiencia, las cuales de forma inexorable deben emprender estrategias, integración de actividad y reestructuración de activos y costes.

En el plano de la transformación digital, no hay duda de que las cooperativas son una vez más el agente mejor posicionado para favorecer la optimización de las explotaciones y empresas agroalimentarias a través de la digitalización, dado su fuerte enraizamiento en el sector, la confianza que el productor tiene en ellas y el elevado peso que representa en todos sus subsectores. Sin embargo, se debe hacer un esfuerzo para aprovechar todo este potencial. Cooperativas Agro-alimentarias señalaba en 2020 a partir de una encuesta realizada a más de 170 cooperativas sobre digitalización, que todavía el 36% de las cooperativas tienen problemas graves de conexión a internet en sus instalaciones, cifra que alcanza al 46% de las explotaciones de sus socios y socias (AGRONEGOCIOS, 2020). En la misma línea, Vázquez et al, (2019) reflejaron en su trabajo sobre digitalización de las cooperativas agroalimentarias españolas, que tan sólo el 55,46% de las cooperativas agroalimentarias objeto de estudio disponía de una página web corporativa, porcentaje inferior al del conjunto del sector empresarial español, cuyo porcentaje se eleva al 77,69%, lo que pone en evidencia la existencia de cierto retraso del sector cooperativo agroalimentario en términos de presencia en internet.

Sin embargo, una vez más, la capacidad de respuesta ante los nuevos retos de este sector se pone de manifiesto, al destacarse en la previamente citada encuesta efectuada por Cooperativas Agro-alimentarias que la mayor parte de las cooperativas se mostraron predisuestas a realizar inversiones en uno o dos años entre los 50.000 y los 200.000 euros en digitalización, principalmente con el objetivo de mejorar la sostenibilidad y el control de la calidad de sus productos.

8. CONCLUSIONES

No cabe ninguna duda de la especial contribución que las empresas cooperativas vienen teniendo en la defensa de las rentas en las explotaciones agrarias, especialmente si hablamos de las pequeñas y medianas explotaciones familiares. Y también de las evidencias que muestran que en las zonas donde las cooperativas agrarias cuentan con un mayor grado de implantación y mayor cuota de mercado, los agricultores perciben mejores precios por sus productos y hay una mayor estabilidad en los mercados agropecuarios. Así, vemos como los países de la Europa del norte, con una mayor implantación y desarrollo de las cooperativas agroalimentarias, sus empresas líderes han permitido la mejora de las rentas de los productores socios y han contribuido decisivamente a que estos afronten con éxito los importantes retos que tiene el sector agropecuario.

Actualmente el sector agropecuario presenta en nuestro país y también en Europa importantes retos de índole social, económico y tecnológico. Por un lado, el envejecimiento de buena parte de los titulares de explotación y las dificultades del relevo generacional, muchas veces motivadas por las limitadas expectativas económicas en cuanto a rentabilidad de las explotaciones, lo que está llevando a un importante cese de actividad y abandono de tierras. Por otro lado, existe una gran diferenciación entre las explotaciones agrarias en función de su tamaño, explotaciones que en el caso de las de mayor dimensión parecen mantener cifras de rentabilidad suficientes, y en algunos casos importantes frente a las pequeñas y medianas explotaciones, con grandes dificultades para su sostenibilidad.

Existen enormes asimetrías en la cadena de valor agroalimentaria, donde el eslabón más débil es sin duda el sector productor, consecuencia de una elevada atomización, con un importante número de pequeñas y medianas explotaciones, lo que no ofrece precisamente las mejores condiciones en el plano de la negociación de precios, derivando en unas menores expectativas de renta. Igualmente cuentan con mayores dificultades en el desarrollo de prácticas más respetuosas en términos medioambientales y de seguridad alimentaria, así como en la transformación digital, por los importantes desarrollos de innovación que exigen, difícilmente accesibles a los pequeños y medianos agricultores.

En este capítulo hemos puesto de manifiesto cómo las cooperativas son decisivas para poder emprender cambios en el conjunto de explotaciones agropecuarias que permitan mediante el acceso a la innovación y a otros cambios estructurales afrontar estos retos exitosamente. Si bien como hemos visto, ello requiere también del necesario desarrollo empresarial de estas cooperativas, como han venido haciendo los grupos líderes cooperativos europeos a los que nos hemos referido.

9. BIBLIOGRAFÍA

AGRONEGOCIOS, 2020. El 36% de las cooperativas agroalimentarias españolas tienen graves problemas de conexión a internet. 3 diciembre 2020.(www.agronegocios.es)

ARCAS-LARIO, N. A., MELIÁ-MARTÍ, E., GARCÍA-MARTINEZ, G. (2013). "El tamaño de las cooperativas agroalimentarias como factor de competitividad". En Arcas Lario & Hernandez Espallardo (Eds.), Tamaño y competitividad. Experiencias de crecimiento en las cooperativas agroalimentarias españolas (Cajamar Ca, pp. 25–66).

BIJMAN, J. (2016). "Agricultural Cooperatives in the Netherlands: Key Success Factors". International Summit of Cooperatives. <https://library.wur.nl/WebQuery/wurpubs/fulltext/401888>

BIRCHALL, J., & KETILSON, L. H. (2009). "Resilience of the cooperative business model in times of crisis". *International Labour Organisation*.

COGECA. (2019). The European agri-food cooperatives monitor 2019 (Issue 1).

CHIODO E., AMMASSARI G., 2008, 'Il sistema della cooperazione vitivinicola e la riforma della OCM vino', *Agriregionieuropa*, 12, 1-4.

COLOM, A., FLORENSA R.M (Dirs.), (2021). *Cooperativismo agroalimentario y las OPFH. Una panorámica mundial y la realidad actual europea y española*, Aranzadi, Cizur Menor.

COMISION EUROPEA, Directorate-General for Agriculture and Rural Development (2015), Sloot, P., Lauwere, C., Zondag, M. et al., Needs of young farmers. Report I of the pilot project. Exchange programmes for young farmers, final, Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2762/13075>

COMISION EUROPEA (2021). EU Farm Economics Overview. FADN 2018. European Commission Development, Directorate-General for Agriculture and Rural Development. http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/EU_FEO_FADN_2013_final_web.pdf

COOPERATIVES EUROPE (2015). The power of cooperation. En: <https://coopseurope.coop/partnerships/power-cooperation-cooperatives-europe-key-figures-2015/>

<https://coopseurope.coop/>

DOUKAS, Y. E., MARAVEGIAS, N., & CHRYSOMALLIDIS, C. (2022). Digitalization in the EU agricultural sector: Seeking a european policy response. In *Food policy modelling: Responses to current issues* (pp. 83-98). Cham: Springer International Publishing.

HANISCH, M., ROMMEL, J. , MÜLLER, M. 2013. "The Cooperative Yardstick Revisited: Panel Evidence from the European Dairy Sectors". *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*. Vol 11, pp 151

HANSEN, H. O. (2021). "Danish farmer cooperatives". *Cooperativismo & Desarrollo*, 29(119), 1-34. <https://doi.org/10.16925/2382-4220.2021.01.03>

EUROPEAN PARLIAMENT, 2019. *Cooperatives: Characteristics, activities, status, challenges* ([https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/635541/EPRS_BRI\(2019\)635541_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/635541/EPRS_BRI(2019)635541_EN.pdf))

GALLARDO-COBOS, R.; SÁNCHEZ-ZAMORA, P. "Retos y oportunidades de la digitalización en el medio rural". *Mediterráneo económico*, 2022, no 35, p. 401-416.

GUERRERO, J.E., LARA, P. MAROTO, F., ORTIZ, L. (2022). "El relevo generacional y su importancia para el desarrollo de los territorios rurales". *Mediterráneo económico*, (35), 219-235.

GUTIÉRREZ ANSÓTEGUI, C., M. L. BARONA FLÓREZ, M. HERNÁNDEZ ZAPATA, AND A. MURUA GARCÍA. "Estudio sobre el acceso a la tierra. Documento Final del Grupo Focal de Acceso a la Tierra." (2021).

IRISH CO-OPERATIVE ORGANISATION SOCIETY, ICOS, Recuperado el 18-7-2024, <https://icos.ie/>

KANTAR, (2024). <https://www.kantarworldpanel.com/es/>

MAPA (2019). Estrategia de Digitalización del Sector Agroalimentario y Forestal y del Medio Rural. <https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/planes-estrategias/estrategia-digitalizacion-sector-agroalimentario/>

MAPA, 2023 (a). Una visión global de la agricultura española a través del análisis del censo agrario 2020. Informe de análisis 2023. En: https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/informemapa_ca2020_tcm30-653742.pdf

MAPA, & Cajamar. (2023). Observatorio para la Digitalización del Sector Agroalimentario Análisis de las necesidades y oportunidades asociadas de la digitalización del sector agroalimentario español. https://www.mapa.gob.es/es/desarrollo-rural/temas/innovacion-medio-rural/2023-digitalizacion-delphi_tcm30-675997.pdf

MARTÍNEZ PAZ, J., MARTÍNEZ-CARRASCO, F., COLINO, J. (2024). "Caracterización económica del sector productor de alimentos en España". *Papeles de economía española*, (179), 2-2

MORAL, A. M. (2002). "La participación de los socios en las cooperativas agrarias: una aproximación empírica". *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (40), 165-193.

OSCAE, Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español, (2022). Informe socioeconómico 2021. Cooperativas agroalimentarias. En: https://www.agro-alimentarias.coop/docs_download/oscae-2022-macromagnitudes-del-cooperativismo-agroalimentario-espanol-informe-socioeconomico-correspondiente-al-ejercicio-2021

PIÑEIRO, V., ÁLVAREZ-COQUE, J. M. G., & MARTÍ, E. M. (2021). "La gestión en común de tierras: distintos modelos en respuesta a las necesidades del sector agroalimentario". *Noticias de la economía pública social y cooperativa. Noticias CIDEA*, (67), 39-45.

REGUANT, F. (2022). La edad de los campesinos: ¿Una buena fake news? *Viaempresa*. https://www.viaempresa.cat/es/economia/edad-campesinos-fake-news-reguant_2173560_102.html

SADJADI, E. N., FERNÁNDEZ, R. (2023). "Challenges and Opportunities of Agriculture Digitalization in Spain". *Agronomy*, 13(1). <https://doi.org/10.3390/agronomy13010259>

SALAMANCA, J., MAUDOS, J. (2024). Observatorio sobre el sector agroalimentario español en el contexto europeo. Informe 2022. Ivie y Universitat de València. Ed. Cajamar Caja Rural

VÁZQUEZ, J. J., CEBOLLA, M. P. C., RAMOS, F. S. (2019). "La transformación digital en el sector cooperativo agroalimentario español: situación y perspectivas". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (95), 39-7

> 8. ¿SON INNOVADORAS LAS COOPERATIVAS? EL CASO DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS

Juan Sagarna. Doctor Ingeniero Agrónomo. Cooperativas Agro-alimentarias de España.

Es frecuente la adjetivación de las cooperativas como no innovadoras. Si además, como en el caso las agrarias, desarrollan su actividad en un sector tildado de conservador como el medio rural, el adjetivo casi llega a la categoría de definición. Y cuando esto ocurre, las consecuencias pueden suponer una pérdida de oportunidades de estas empresas cooperativas, por ejemplo; puede ocurrir que investigadores o empresas innovadoras no las busquen para alianzas en proyectos, o que los poderes públicos no las incluyan en la definición de estrategias de desarrollos locales o regionales.

En la vida, en general, no conviene dejarse llevar por prejuicios, ni siquiera por primeras impresiones. De esta forma descubriremos lo evidente; cada empresa, cooperativa o no, tendrá sus propias actitudes, ventajas y desventajas, tanto ante el mercado como ante el reto de la innovación.

En este artículo nos proponemos analizar, no obstante, una perspectiva general de las cooperativas y su posicionamiento absoluto y relativo, tanto a través de los escasos pero valiosos datos cuantitativos que se disponen, como a través de las percepciones cualitativas y el análisis de casos de éxito. Estos últimos he tenido la oportunidad de conocerlos directamente, o estudiar de forma indirecta, en los más de 20 años que llevo trabajando por el cooperativismo en áreas relacionadas con la innovación.

Como resumen, avanzado a estas primeras líneas por si el lector se aburre y no continúa leyendo; definiría a las cooperativas agrarias como un elemento esencial en la cadena de implementación de técnicas, tecnologías y procesos novedosos en el sector productivo y de primera transformación agraria. Quizás con menos peso en los productos de llegada al consumidor, salvo un buen puñado de excepciones. Estas últimas son numerosas, pero podemos destacar las cooperativas que han recibido premios por su innovación en producto agroalimentario.

Como decíamos, las cooperativas son esenciales en la cadena de innovación, especialmente en las fases de transferencia, testaje en condiciones reales de la innovación, adaptación de la innovación para su uso optimizado, etc. En este aterrizaje desde las ideas a las soluciones concretas a necesidades y realidades del sector agroalimentario y de los agentes de la cadena, es cuando las cooperativas aprovechan su implantación territorial, su experiencia y también la relevante cualificación y compromiso de sus recursos humanos. Por sintetizar de nuevo, podríamos decir que las cooperativas son excelentes solucionando problemas y tienen más dificultades a la hora de aprovechar oportunidades.

Pero vayamos a intentar sustentar las afirmaciones arriba referidas con las explicaciones pertinentes. Para desmentir mitos, que frecuentemente se basan en percepciones apriorísticas basadas normalmente en el desconocimiento y ocasionalmente en la mala fe, es imprescindible convencer, y los datos y su análisis son muy útiles para ello.

> 1. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE

Una herramienta poderosa, aunque no infalible, para conocer la posición relativa de sectores empresariales con respecto a otros es la encuesta de innovación empresarial del INE. Para realizar un análisis estructural de las empresas innovadoras, esta encuesta utiliza el indicador de intensidad de innovación, es decir el % de gasto en innovación sobre la cifra de negocios. Tanto la industria alimentaria con 0,76 como el sector primario agrario con 0,75 son sensiblemente más bajos que el 1,08 del total de empresas españolas. En el caso de aquellas empresas de producción agraria que se incluyen en el rango de pequeñas empresas de entre diez y cincuenta trabajadores, la intensidad baja hasta 0,5.

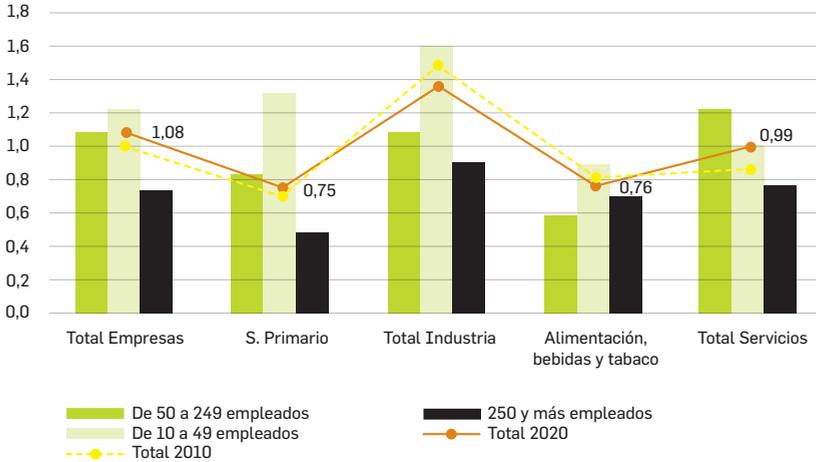
Como vemos a través de estos datos, las empresas más vinculadas con la producción agroganadera en fases pre transformación, donde mayoritariamente se enmarcan las cooperativas agrarias, agrupadas por el INE en el capítulo "Producción primaria", presentan unos datos ligeramente inferiores de ratios de inversión innovadora. Este grupo de empresas abarca no solo a empresas agrarias de producción con más de diez trabajadores, sino a todas aquellas tareas auxiliares de la agricultora; prestación de servicios agronómicos; suministro de piensos, fertilizantes, energía, fitosanitarios, maquinaria etc., También a los viveros, operaciones de secado y logística, por ejemplo. La encuesta no separa a las empresas mercantiles de las cooperativas con lo que no podemos discernir si entre unas y otras hay una diferencia de relevancia en cuanto a la motivación innovadora de unos y otros. Lo que si nos deja claro la encuesta es que el tamaño es fundamental para poseer una intensidad innovadora relevante. Una gran mayoría de las cooperativas emplea a menos de cincuenta trabajadores y muy pocas lo hacen a más de 250.

Quizás entonces sea sensato suponer, sin disponer del dato estadístico, pero infiriéndolo de los mismos, que las cooperativas agrarias tienen una intensidad de innovación reducida si las comparamos con el resto de empresas españolas de todos los sectores. Pero también, que las razones tienen que ver con el sector en el que se encuadran y por su reducida dimensión promedio y que no tienen nada que ver con si tienen naturaleza cooperativa en lugar de mercantil. Es decir, las empresas, tanto cooperativas como mercantiles, que operan en la agricultura y la ganadería son menos innovadoras que las de otros sectores.

Por lo tanto, analicemos cual es la situación particular de la innovación en el sector agroalimentario para ver si podemos decir algo con más seguridad del papel que en él juegan las cooperativas. Para ello, nos vamos a fijar en los grupos operativos.

Los grupos operativos son una herramienta disponible en toda Europa, que fomenta la creación de grupos de interés con actores de diferentes perfiles que colaboran durante un tiempo para desarrollar un producto o una solución innovadora. Son proyectos prácticos, en las últimas fases de la innovación, alejados de la investigación básica, y que buscan poner en marcha soluciones funcionales directamente aplicables. En España, tanto las convocatorias nacionales como las emitidas por la mayoría de las CC.AA. han permitido financiar casi 1.500 grupos operativos (GO) o Productos innovadores (PI) vinculados a los mismos a lo largo de los últimos cinco años. En Cooperativas Agro-alimentarias de España, realizamos en el 2022 un análisis en profundidad de la participación de las cooperativas en los mismos.

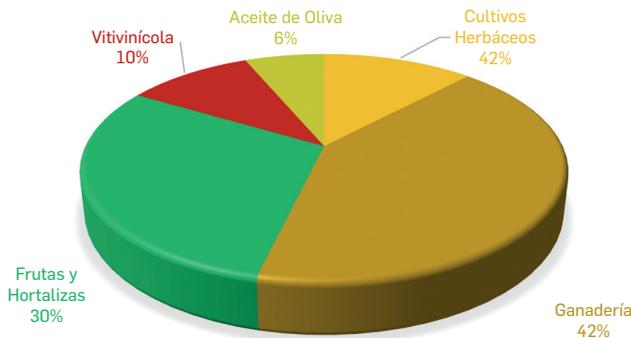
Gráfico 1: % del gasto en actividades innovadoras sobre la cifra de negocios según nº empleados (intensidad de innovación). Año 2010-2020 (INE).



Fuente: La innovación en el sector agroalimentario MAPA

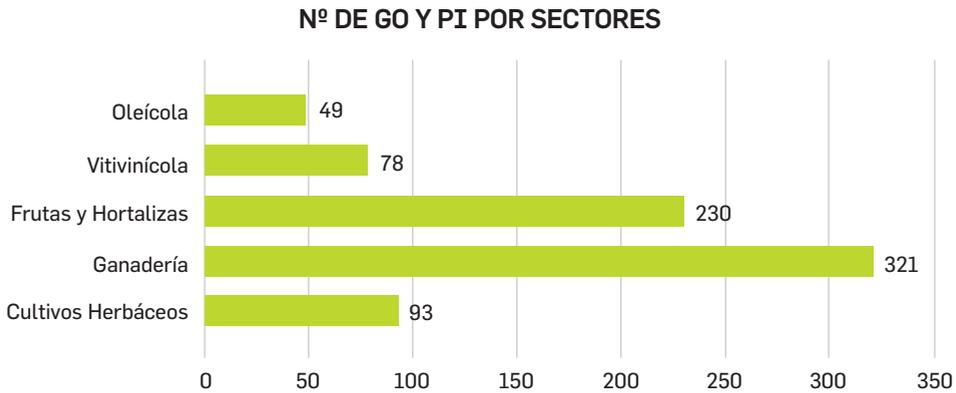
En concreto, el estudio realizado por Cooperativas Agro-alimentarias de España clasificó los 770 GO/PI enmarcados en cinco grandes sectores: Aceite de Oliva, Vino, Frutas y Hortalizas, Ganadería, y Herbáceos. El análisis excluyó otros 330 proyectos, bien por tener una componente horizontal (varios sectores incluidos), o bien por abordar otros sectores menos vinculados al ámbito estrictamente agrícola/ganadero, como puede ser el caso del sector forestal.

DISTRIBUCIÓN DE GO/PI POR SECTORES



Del análisis, se desprendía que un 46% de los GO/PI estudiados contaban con presencia de una o más cooperativas entre las empresas que conforman el consorcio para su desarrollo o ejecución. Esta participación es especialmente relevante en los sectores de Herbáceos, Frutas y Hortalizas y Aceite de Oliva, en todos ellos superior al 50%, y situándose en torno al 40% en Vino y Ganadería.

Además de participar, las cooperativas lideraban los consorcios innovadores hasta en un 19% de las ocasiones. Este rol protagonista, es especialmente relevante en convocatorias de concurrencia competitiva con procesos de selección muy exigentes, (se suele rechazar al menos dos tercios de las solicitudes). En el sector oleícola las cooperativas lideraban 17 proyectos de los 49 aprobados. En el sector vitivinícola 7 de los 78, en el de frutas y hortalizas 42 de los 230, en herbáceos 21 de los 93 y en ganadería 59 de los 321 aprobados.



En cuanto al grado de involucración de las organizaciones representativas de las cooperativas agroalimentarias (de ámbito regional y/o provincial), destacaba la participación de la Asociación Gallega de Cooperativas Agroalimentarias (AGACA) en 24 GO/PI, seguida por la Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería (COEXPHAL), en 20, Cooperativas Agro-alimentarias de Extremadura en 19 o Cooperativas Agro-alimentarias de Andalucía en 16. En total, las federaciones de cooperativas agroalimentarias participaban en 116 GO/PI, lo que supone un 15% del total analizado en este estudio.

En total, la presencia de federaciones y/o cooperativas en los GO/PI clasificados sectorialmente abarcó un 51% del total (unos 390), estando un 25% del total liderados por las mismas.

En relación con las temáticas abordadas, éstas eran de muy diversa índole: mitigación y adaptación al cambio climático, implementación de nuevas prácticas para la reducción de la aplicación de fitosanitarios, aprovechamiento de subproductos para la producción de nuevos bio-productos, la mejora de la rentabilidad de las explotaciones, introducción de nuevos métodos analíticos para el control de la calidad, aplicación de la digitalización (teledetección, sensores, análisis de datos, etc.) para optimizar el manejo del cultivo, mejora genética, reutilización de aguas residuales, adaptación y mejora del valor añadido de productos para atender a las necesidades del mercado. Estos son solo algunos de los muchos ejemplos sobre los retos a los que las cooperativas hacen frente en la actualidad.

> 2. COOPERATIVAS DESTACADAS

Cooperativas Agro-alimentarias de España otorga anualmente premios a las cooperativas destacadas, entre las cuales hay una categoría a aquellas que destacan por su innovación. Estas son algunas de las ganadoras en los últimos años:

- > OLEAND MANZANILLA OLIVE, S.Coop.And. por sus proyectos vinculados al uso eficiente del agua en las instalaciones de aderezo de aceituna, el proyecto LIFE+ SOLIEVA reduce las salmueras a través de la evaporación solar, el uso de membranas y concentradores de vacío. El grupo operativo H2Olivetree busca la recirculación de estas aguas de lavado en el proceso. Por otro lado, el Proyecto Olivescan 2 desarrollo un sensor NIR para parámetros de calidad de la aceituna, premiado en Expoliva 2019.
- > La cooperativa vasca LATXA ESNEA fue premiada por un grupo operativo que desarrolla metodologías para transformar las centenares de toneladas que se producen en el esquila de las ovejas de sus socios en dos productos de la bioeconomía; films que utilizan el alto contenido de queratina de la lana para a través de su mezcla con colágeno producir acolchados biodegradables. También macetas biodegradables con la misma composición.
- > La cooperativa gallega VIÑA COSTEIRA trabaja en programas de recuperación y puesta en valor de viñedos, tanto propios como de los socios viticultores. Viña Costeira lidera un proyecto que usa inteligencia artificial en el sector bodeguero, digitalizando las fases de envejecimiento y maduración del vino y mejorando la eficiencia energética de las bodegas mediante el control de la temperatura de los tanques durante la fermentación.
- > El espíritu innovador de COVAP y su trayectoria es ya dilatado en el tiempo. De forma reciente destacan los proyectos en agricultura ANFORA, AGRISOS, CELEGAND, DEHESATOOLS, NIRS ONLINE, DISENTERIA, INNFINITY, Producción de carne y alimentación animal NUTRIBER, EMBRIONES, CLEARFARM, SMARTDEHESA, SABIO, INNOTUBER, PARPEQ, INNPROL y leche INNPROLAC; CAPRITEC; PROBIUTHICS entre otros.
- > La cooperativa olivarera DCOOP ha participado en los últimos años en proyectos tales como; IoF2020 (Internet de las Cosas en alimentación y campo), MedGold (aplicación de información climática para añadir valor a cultivos mediterráneos tradicionales como olivar, viñedo y trigo), Actilife (alimentos para una población saludable y deportista), Dosaolivar (dosificación de productos fitosanitarios en el olivar), Tecfood (nuevos alimentos de tecnología saludable para las nuevas necesidades sociales), Dealmaltea (valoración de la capota de almendra para alimentación animal), Innter-Ecosanvid (intervención ecológica para mejorar el estado sanitario de las viñas y su efecto en la calidad de las uvas y el vino) o Innotuber (nuevas medidas y técnicas de control de la tuberculosis bovina).

> 3. CONCLUSIONES CUALITATIVAS BASADAS EN LA EXPERIENCIA

Mencionaba al principio de este artículo mi experiencia personal al respecto de la innovación en las cooperativas. En esta, he podido comprobar cómo las cooperativas tienen muchas de las características virtuosas que sustentan la colaboración innovadora, término similar al usado con frecuencia actualmente; co-creación. Las cooperativas son un socio habitual de las innovaciones colaborativas como hemos visto en el apartado anterior, aportando su conocimiento sobre la realidad de las producciones y mercados, también los recursos

humanos y materiales, como los campos de ensayo para pruebas de productos o cultivos. Los centros tecnológicos público o privados, y también los investigadores universitarios, desplegados por el territorio nacional aprecian y promueven esta colaboración.

Es verdad que la forma de gobernanza de las cooperativas, sustentada en la democracia de las decisiones mayoritarias de los socios, puede suponer una desventaja en la forma de participar en la innovación, si las comparamos con las empresas mercantiles. En estas, con menos personas tomando las decisiones y también participando en posibles beneficios, la aceptación del riesgo innovador puede ser más fácil, puesto que al final innovar no deja de tener un componente especulador o de apuesta, con grandes beneficios en los aciertos y peligros para la empresa en los fallos. Las cooperativas, por su sistema de gobierno, pueden ser más cautas en la aceptación de este riesgo, teniendo siempre presente los numerosos socios productores a los que se debe y el papel socioeconómico que puede representar en su comarca. Esto explicaría también su habitual predilección en proyectos de investigación aplicada o innovación en la que pueden sentirse más cómodas porque ven con sus propios ojos los trabajos que se desarrollan y los avances que se producen.

En mi experiencia, las cooperativas siempre responden con honestidad y transparencia en su participación en los proyectos de innovación. Su pertenencia a la Economía Social les otorga una impronta especial, no respondiendo en esta colaboración al retorno inmediato sino siendo muy sensibles a objetivos superiores, como el beneficio de la comarca, el avance de la agricultura y la felicidad de sus socios.

Personalmente, varias veces me ha sorprendido la generosidad de las cooperativas al mostrar a todo aquel que se lo solicite, sus innovaciones y métodos de trabajo. En este aspecto diría que su innovación siempre busca la colaboración y que no está enfocada prioritariamente en el lucro, aunque a algunos este enfoque pueda parecerles ingenuo.

> **4. CUÁL ES EL FUTURO DE LA INNOVACIÓN EN LAS COOPERATIVAS**

Por lo analizado en este artículo, todo nos hace suponer que las cooperativas van a seguir teniendo un papel protagonista en el desarrollo de la investigación y sobre todo de la transferencia innovadora de técnicas, enfoques y tecnologías en el sector agroalimentario. Las vías en las que se concentrarán los esfuerzos serán seguramente coherentes con los que realizarán también el resto de agentes del denominado SCIA, Sistema Español de Conocimiento e Innovación Agroalimentario. En un reciente informe, la Comisión Europea marcó los “pathways” o caminos de la innovación agroalimentaria hasta el 2030.

La primera línea incluirá todas las adaptaciones de procedimientos y gobernanza necesarios para los cambios que fomenten un sector agroalimentario más eficiente y sostenible. La división de la brecha campo ciudad en la producción de alimentos, aprovechando también su papel de gran consumidor será otro de los retos, igual que lo será la gestión sostenible de los recursos pesqueros.

Las cooperativas tendrán un papel importante en la promoción de alternativas proteicas vegetales, siendo ya destacado el papel de cooperativas como Agropal y Garlan en la promoción de variedades de leguminosas grano de origen nacional y de gran calidad.

La reducción del desperdicio alimentario y la circularidad está en la hoja de ruta de numerosas cooperativas como aquellas comprometidas en el sector de vacuno de leche y de porcino en la gestión circular de los residuos de los socios. Cooperativas como CLAS, Agrocát, GAP, seguirán siendo una referencia innovadora.

El desarrollo de los microorganismos seguramente sea interesante para las cooperativas como receptoras de esta innovación que se desarrolle más seguramente por laboratorios y corporaciones con más músculo en investigación básica.

Las cooperativas con mayor proyección hacia el consumidor y especialmente aquellas que se encuentran en los sectores hortofrutícolas tienen enormes oportunidades de aprovechar la tendencia hacia una alimentación más sostenible.

Y finalmente, las cooperativas serán fundamentales para lograr que sus socios agricultores y ganaderos consigan realizar las transiciones digitales y hacia una reducción sensible de la utilización de químicos y plásticos en la producción.

Además de estas tendencias, la irrupción de las variedades NGT, la producción de hongos, la complementariedad ganadera con algas o insectos, en definitiva, un interesantísimo campo de juego donde las cooperativas podrán jugar y destacar en la próxima década.



> 9. A LAS COOPERATIVAS LES FALTA DIGITALIZARSE

Óscar Suárez Miranda. Jefe de Área de Promoción Empresarial. Dirección General de Economía. Comunidad de Madrid.

A menudo pensamos en la imagen del agricultor o el ganadero **cooperativista** como alguien que termina en esas profesiones por tradición familiar o porque no ha querido estudiar en la Universidad. Incluso, una desinformada y prejuiciosa parte de la sociedad urbanita ve a las cooperativas agroalimentarias como a una agrupación de socios rudos, analógicos, primigenios, con sus botas, cosechadoras y tractores. Pero lo cierto es, que los profesionales del campo lo son, en su gran mayoría, por vocación y las nuevas incorporaciones cuentan con un nivel educativo envidiable, por encima de la media de su generación, como señalaba el estudio "Agromillennials" realizado por COAG¹⁵.

De la misma manera, existe una corriente de pensamiento en el imaginario colectivo del mundo empresarial que atribuye a las sociedades mercantiles un mayor grado de desarrollo evolutivo e innovación frente a la tradicional fórmula cooperativa.

Y algo similar ocurre con el proceso de **transformación digital**, concepto tan de moda actualmente, que se está dando en todos los ámbitos de la vida y que ya no es una opción, sino una obligación para la actividad agraria, si quiere ser sostenible y competitiva.

La actividad de las cooperativas agrarias españolas se ha transformado radicalmente. En apenas cuarenta años se ha pasado de lo rural a lo agroalimentario, de la producción campesina mayoritaria al dominio de la industria de la alimentación. La mecanización del campo ha supuesto un cambio de paradigma para la agricultura hace pocas décadas, al igual que ocurrió en la revolución industrial de finales del siglo XVIII, con la aparición de la máquina de vapor, y la explosión manufacturera.

Hoy día, vivimos una auténtica revolución digital, un *tsunami* imparabile que las cooperativas, al igual que el resto de fórmulas empresariales, habrán de aprender a surfear. Es un cambio disruptivo que no depende de la forma jurídica de la empresa¹⁶, sino de la manera de producir y de pensar. De hecho, las empresas que no inicien un proceso de este tipo van a estar relegadas a pertenecer a un nicho de mercado sin perspectivas de crecimiento o van a tener que desaparecer, ya que no podrán competir con el resto.

Pero, ¿hasta dónde ha llegado el esfuerzo de las cooperativas agrarias para digitalizarse? ¿ha sido suficiente o se están quedando en el furgón de cola **respecto a otros sectores productivos y fórmulas empresariales**?

A pesar de la amplia discusión sobre el tema, aún existen muchos mitos y conceptos erróneos entorno a la transformación digital en el sector cooperativo agroalimentario. En el presente capítulo, desafiaremos esos mitos y trataremos de explicar por qué es importante no dejarse llevar por ellos. Presentaremos información contra-intuitiva y proporcionaremos ejemplos reales de cooperativas agroalimentarias que han logrado alcanzar un alto grado de transformación digital.

15. Fuente: <https://www.coag.org/download-doc/433675>

16. Empresa mercantil versus cooperativa.

Empecemos, pues, preguntándonos: **¿Qué hay de mito o de realidad en la percepción de que las cooperativas agroalimentarias no están digitalizadas? ¿Están menos digitalizadas que otras formas jurídicas empresariales, como las sociedades mercantiles? ¿Cuál es su grado de madurez digital actualmente? Y, por último, ¿Qué otros mitos y verdades existen en torno al proceso de transformación digital de las empresas, y por extensión, de las cooperativas agroalimentarias?**

Vamos a tratar de dar respuesta a todas y cada una de estas preguntas a lo largo del presente capítulo.

Pero, antes de comenzar nuestro análisis “desmitificador”, conviene diferenciar entre dos conceptos íntimamente relacionados que se suelen utilizar indistintamente, aunque no son exactamente lo mismo. Nos referimos a **digitalización** y **transformación digital**.

La **digitalización** consiste, básicamente, en convertir los procesos e información analógica existentes, en procesos y datos digitales. Por ejemplo, pasar unos archivos del papel a un archivo digital en la nube.

En contraste, la **transformación digital** implica una transformación disruptiva de los procesos que conlleva el aprovechamiento de herramientas como el Big Data, Inteligencia Artificial, el internet de las cosas y la realización de análisis avanzados con el fin de crear nuevas fuentes de valor para el cliente, para la operación de la empresa y para el mercado. La transformación digital es un **concepto transversal** que afecta a la esencia misma de la organización, a su cultura y, por tanto, afecta a todos los departamentos de la misma.

No obstante, advertimos que, por practicidad, utilizaremos indistintamente ambos términos para referirnos a la **transformación digital**.

Hecha esta aclaración, **¿qué hay de mito o de verdad en la percepción de que las cooperativas agroalimentarias no están digitalizadas?**

Si nos ceñimos a la realidad del tejido cooperativo agroalimentario nacional en su conjunto, no sería prudente sentenciar con un *sí* o un *no* categóricos.

Como ocurre en otros ámbitos de la vida, ni todo es blanco ni negro, sino que hay grises. Es preciso matizar.

En cuestión de **transformación digital**, el tamaño importa, de forma que existe una correlación positiva entre el nivel de ingresos de explotación, socios / número de empleados y total de activos de las cooperativas, y la probabilidad de estar más digitalizadas. No obstante, es preciso aclarar que esta correlación no es prueba de causalidad, y que también existen entidades pequeñas con un alto grado de digitalización, como por ejemplo la cooperativa vitivinícola Viña Costeira, de la que hablaremos más adelante.

Pero además de la dimensión, el grado de transformación digital de las cooperativas es diferente en función del **subsector de actividad** y **grado de avance en la cadena de valor**. Así, según algunos estudios, puede observarse como el sector lácteo, oleícola, vitivinícola y la industria cárnica muestran un nivel global de digitalización superior al resto de subsectores agroalimentarios (Javier Jorge Vázquez *et al.*, 2019)¹⁷. Aunque, dicho sea de paso, para toda regla general siempre hay excepciones.

17. JORGE, J., CHIVITE, M^a.P. & SALINAS, F. (2019): “La transformación digital en el sector cooperativo agroalimentario español: situación y perspectivas”, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 95, 39-70. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.95.13002.

Pero, a pesar de que haya un buen número de cooperativas agroalimentarias poco digitalizadas, el **movimiento del sector**, liderado por las cooperativas de mayor dimensión, ya se caracteriza por su **tendencia a incorporar la digitalización** en sus procesos mediante la captura, conservación y análisis de datos. De hecho, existen indicadores que así lo confirman. Según el Observatorio para la Digitalización del Sector Agroalimentario del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación¹⁸, el 83,9 % de los productores primarios manifiestan recoger algún tipo de dato de sus explotaciones agropecuarias (condiciones ambientales, nutrientes y estado hídrico del suelo, vigor vegetal, control de la alimentación, movimiento de los animales o bienestar animal).

No obstante lo anterior, y retomando nuestro razonamiento, debemos poner el foco en las **cooperativas grandes** (≥ 250 trabajadores y >50 millones €) y **medianas** (≥ 50 y <250 trabajadores y >10 y ≤ 50 millones €), que representando en 2021 el 22% de las cooperativas concentran el 82% del total de la facturación del cooperativismo, con tendencia a una **mayor integración asociativa** año tras año, especialmente en el estrato de “**grandes empresas**” (+45% en nº y +150% en facturación, en periodo 2006-2021). Son estas entidades las que debemos considerar como representativas, ya que, de forma general, **lideran** los procesos de transformación digital y actúan de **tractoras** del resto, marcando la tendencia estratégica empresarial. La fuerza impulsora de las grandes ejerce un *efecto arrastre* sobre las de menor facturación. Tenemos muchos ejemplos de grandes locomotoras cooperativas, como la navarra AN. S. COOP., la zamorana COBADÚ o las andaluzas DCOOP y COVAP, que mencionaremos a continuación.

Atendiendo a esta premisa, estamos en condiciones de afirmar que el **movimiento cooperativo agroalimentario español** está en **pleno proceso de transformación digital habiendo incorporado en mayor o menor grado herramientas y soluciones digitales en sus procesos productivos**, aunque con una implantación que ha sido más lenta y gradual que en otros sectores distintos al agroalimentario. Una transformación, acelerada con la pandemia de la COVID-19 y con la llegada al campo de una nueva generación de nativos digitales, que está promoviendo una agricultura cada vez más interconectada, automatizada y sostenible.

Pero, ¿están menos digitalizadas las cooperativas que otras formas jurídicas empresariales, como las sociedades mercantiles?

Nada más lejos de la realidad. Lo cierto es que, para cualquier tipo de empresa, independientemente de su figura jurídica, la transformación digital se presenta como una transición obligatoria por la que deben pasar si desean impulsar su productividad, evolucionar y ser competitivas en el mercado. Los factores limitantes para una pequeña sociedad mercantil son exactamente los mismos que para una cooperativa de la misma dimensión, con la ventaja de que en esta última los costes de implantación se comparten entre los socios, acordes a su capital.

En este sentido, los datos parecen apuntar que, para todo tipo de fórmula jurídica empresarial, existe una creciente conciencia colectiva sobre la necesidad de iniciar un **proceso de transformación digital**. Según datos de IDC, **en 2027 tres cuartas partes de**

18. Fuente: Análisis del estado actual de la digitalización del sector agroalimentario español (mayo 2023). HYPERLINK “https://www.mapa.gob.es/es/desarrollo-rural/temas/innovacion-medio-rural/estudio_3def_tcm30-655779.pdf” Análisis del estado actual de la digitalización del sector agroalimentario español (mayo 2023).

las organizaciones europeas ya se habrán transformado digitalmente y tendrán unas características parecidas a las nativas digitales, porque si no lo hacen no podrán competir en el nuevo escenario.

Llegados a este punto, toca preguntarnos ¿cuál es el grado de madurez digital de las cooperativas del sector en nuestro país?

La realidad es difícil de dimensionar, debido a la alta diversidad de subsectores productivos, la influencia del territorio de producción y variabilidad en el modelo de negocio.

Lo que sí parece claro, es que, de forma general, se repiten ciertos patrones de relación entre el tipo de cooperativa y la actividad que desarrolla con su nivel de madurez digital. Así, se observa que las **cooperativas más transformadas digitalmente** serían aquellas más dimensionadas en términos de facturación, número de socios y empleados. También, en las que están más integradas y abarcan mayor número de eslabones en la cadena de valor, especialmente, las que están más cerca del cliente final y aquellas que comercializan su producción en mercados no cercanos e internacionales.

Es lógico pensar que cuanto más compleja es la organización de la cooperativa mayor necesidad tendrá de implementar tecnologías digitales en su organización y operativa.

En este sentido, las cifras del "Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español" (OSCAE)¹⁹ de los últimos años, no dejan lugar a dudas sobre la tendencia del sector hacia estos factores catalizadores de la digitalización comentados.

Cada vez hay menor número de cooperativas, pero estas son de mayor dimensión (cooperativas de 1º y 2º grado), más internacionalizadas y más orientadas a la venta al consumidor. Por ejemplo, las exportaciones de las cooperativas agroalimentarias han mostrado una evolución muy positiva, con un incremento significativo de la facturación en mercados exteriores entre 2011 y 2021 del 90%. Estas operaciones internacionales llevan implícita la implantación de potentes sistemas digitales que hagan posible la logística y trazabilidad en los intercambios comerciales.

Ahora bien, ¿de qué nivel de digitalización hablamos?

Actualmente no existen estudios exhaustivos que dimensionen de forma específica el grado de transformación digital en las cooperativas agroalimentarias españolas.

Sin ánimo de hacer una larga disertación de la literatura existente al respecto²⁰, se podría afirmar que una amplia mayoría de las investigaciones apoyada en trabajos empíricos sobre encuestas a cooperativas, versan únicamente sobre el grado de uso de las TIC, relacionadas con la organización y la relación con los clientes a través de la implementación de sitios web, contenidos en redes sociales y la computación en la nube.

19. Informe Socioeconómico 2021 OSCAE 2022. Link: https://www.agro-alimentarias.coop/docs_download/oscae-2022-macromagnitudes-del-cooperativismo-agroalimentario-espanol-informe-socioeconomico-correspondiente-al-ejercicio-2021

20. Estudios sobre el presente y futuro de la integración cooperativa y TIC en España, **Mozas y Bernal (2004)**; Investigación sobre las TIC en cooperativas andaluzas, **Espasandín, F. (2004)**; Estudio sobre el grado de utilización e implantación de las TIC en cooperativas valencianas, **Ferrer Sapena, A. (2006)**.

Básicamente todos llegan a la misma conclusión. El mayor grado de utilización e implantación de las TIC predomina en las cooperativas de mayor tamaño y sector de actividad, presentando en todas ellas la necesidad de un mayor esfuerzo en **formación en TIC** entre sus empleados.

No obstante, estos estudios reflejan la realidad digital de hace casi veinte años y no la de hoy, siendo razonable suponer que actualmente el nivel de implantación de nuevas tecnologías es infinitamente mayor.

Pero la implantación de las TIC sólo es una pequeña pieza dentro del proceso multifacético de transformación digital. Los estudios actuales incorporan más variables para poder dimensionar con mayor rigor el grado de digitalización, ya que como hemos comentado anteriormente, se trata de un proceso complejo y transversal a toda la organización.

De esta forma, para evaluar el **grado de madurez digital de las empresas**, se suele hacer una segmentación en **varias dimensiones: Estrategia y modelo de negocio, Procesos, Organización y personas, Infraestructuras y Productos y servicios**. Esta metodología, basada en la "Herramienta de autodiagnóstico digital avanzada" (HADA) del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y aplicada al modelo de negocio de las cooperativas agroalimentarias, es en la que se basa el estudio "**La digitalización como herramienta de competitividad en el sector cooperativo agroalimentario español**" (O. Suárez, 2019). Dicha investigación, realizada sobre una muestra de 20 de las 70 cooperativas que más facturan en España y que representan un 14% de la facturación a nivel nacional (año 2015), concluye que predomina el grado de transformación digital de **nivel medio**, lo que sugiere una plena implantación y tendencia positiva para este grupo de grandes cooperativas.

Dentro de las dimensiones mencionadas, la **de mayor grado de madurez digital en este grupo de grandes cooperativas**, corresponde a la digitalización en «**procesos**» (trazabilidad de la información, el Big Data y la gestión de stocks), con un **nivel alto** de automatización, integración e inteligencia digital con los otros eslabones de la cadena de valor (procesos digitales orientados al socio productor, al cliente, al proveedor, a los canales de distribución) y entre las diferentes áreas de la cooperativa. Le siguen la digitalización en la «**estrategia y modelo de negocio**» e «**infraestructuras**», con un nivel medio-alto, que, aunque indica que no estamos en una fase muy madura de cambio de mentalidad empresarial hacia la industria 4.0, sí sugiere un cambio positivo en la apertura al cambio digital y en la concienciación de la cultura directiva en términos de inversión.

En contraste, las **dimensiones con menor grado de transformación digital** son las relativas a «**organización y personas**» y «**productos y servicios**». En cuanto a la primera, «**organización y personas**», se evidencia una falta generalizada de formación en competencias digitales y especialización de los empleados que, sin duda, constituye una de las mayores barreras para la implantación de la digitalización. Se debe por tanto potenciar la inclusión de la digitalización en el Plan de formación continua de las entidades con el fin de aumentar el nivel de cualificación y habilidades digitales tanto en equipo directivo como en socios productores.

En relación con el bajo nivel de la segunda, «**productos y servicios**», podría estar relacionado con el hecho de que algunas cooperativas necesitan reforzar su posicionamiento en la cadena de valor frente al resto de intermediarios de la cadena e impulsar más iniciativas en

actividades de comercialización. Asimismo, se considera que actualmente los **productos y servicios interconectados** no han transformado el modelo de negocio de forma sustancial (nivel medio-bajo), quizá porque la digitalización está en sus fases iniciales y no ha consolidado del todo su uso en esta dimensión. En base a ello, se recomienda una mayor implantación de componentes y funcionalidades digitales tipo Big Data, Analytics o Social Media, con el fin de disponer de conectividad, extensión de productos mediante servicios digitales y de recopilación de datos para optimización de recursos (información, tiempo, energía).

Pero, para **muestra varios botones**. La pregunta ahora es: ¿qué ejemplos existen de cooperativas **muy digitalizadas que pueden actuar como tractoras del resto del sector?**

Lo cierto es que necesitaría varios capítulos como este para hablar de todas ellas. No obstante, sin menospreciar las aquí no citadas, me gustaría señalar varios ejemplos de cooperativas punteras que rompen con el mito y que se sitúan por encima de la media del sector actuando como impulsoras de la transformación digital.

En **producción agrícola**, comenzaré citando una **pequeña cooperativa bodeguera** que elabora vinos en la provincia de Ourense, en dos denominaciones gallegas diferentes: Ribeiro y Valdeorras. Me estoy refiriendo a Viña Costeira²¹. Desde su fundación en 1968 no ha parado de crecer, y la innovación y digitalización han sido ejes conductores en su modo de producir. Ello se ha visto reflejado en su decidida participación en distintos programas de innovación y proyectos de I+D+i, que han dado como resultado la mejora de los procesos productivos vitícolas, aplicando y promoviendo el uso del *Smart Farming* como metodología de trabajo y el asesoramiento en digitalización a los socios con el fin de usar de forma eficiente los insumos.

Dentro de sus **proyectos estrella**, destaca *Libatio*, concedido a un consorcio de cuatro empresas gallegas, del que Viña Costeira (cooperativa bodeguera) forma parte junto con SC Robotics (diseñadores de soluciones IoT), Nigal (empresa de análisis de datos mediante inteligencia artificial) e Indominus AS (especialistas en gestión de proyectos de innovación e ingeniería computacional). *Libatio* usa la **inteligencia artificial** aplicada al sector bodeguero, digitalizando las fases de envejecimiento y maduración del vino y mejorando la eficiencia energética y el rendimiento económico de las bodegas mediante el control de la temperatura de los tanques durante la fermentación. De esta manera, la cooperativa tiene digitalizados todos los procesos de la empresa, desde el campo hasta el embotellado del vino, e incluso la gestión de sus socios, a nivel técnico y administrativo.

Sin salirnos del ámbito vitivinícola, también merece una mención la bodega gallega **Martín Códax**, una de las pioneras en incluir herramientas como los drones y el uso de imágenes de satélite en la gestión de sus viñedos²². La viticultura de precisión, persigue valorar la variabilidad y estado fitosanitario de los viñedos, tratando cada parcela de forma diferencial según sus necesidades. ¿Y qué se consigue con esto? Los beneficios son múltiples y se centran en optimizar la fertilización, el riego y la aplicación de fitosanitarios, con lo que ahorramos en costes de producción. En este mismo sentido, se están desarrollando iniciativas

21. Fuente: Viña Costeira promueve la digitalización de las bodegas (laregion.es) HYPERLINK "<https://www.laregion.es/articulo/o-ribeiro/vina-costeira-promueve-digitalizacion-bodegas/202211162207431176418.html>

22. <https://centrocompetencias.mapa.es/blog/?p=179>

en Galicia como el **proyecto Viniot**, en el que se incluye la creación del Viniot HUB, con la colaboración de bodegas, empresas y entidades, que sigue abriendo camino para avanzar en la transformación digital de los viñedos²³.

Continuando con el ámbito agrícola, es de justicia hablar de los grandes grupos, como **ANECOOP**²⁴, cooperativa hortofrutícola valenciana de segundo grado, que en los últimos años ha integrado la inteligencia artificial para mejorar la producción o la modernización del regadío, a través del proyecto público-privado **DigitalRiego**, basado en la digitalización y las nuevas tecnologías²⁵.

Otra de las grandes es el **grupo DCOOP**, cooperativa de segundo grado, productora de vino, aceite de oliva y aceituna de mesa en España. Al ser productores, controlan digitalmente todo el proceso de elaboración, desde el campo donde se encuentran los olivos hasta el envasado final del producto, consiguiendo así trazabilidad total sobre todos los lotes que envasa. Pero, además, el grupo cooperativo ha implantado un novedoso sistema de digitalización de procesos y uso de las nuevas tecnologías en el **proceso de cocido** de la aceituna de mesa en las instalaciones de Dos Hermanas (Sevilla) y Monturque (Córdoba). Se trata del **proyecto Olivesentry**, que ha consistido en el desarrollo de **sensores y sistemas de análisis avanzados de la información**, con tecnologías **Big Data**, para la digitalización de procesos y mejora de la calidad, trazabilidad y seguridad alimentaria durante el proceso de elaboración de la aceituna de mesa²⁶. Este proceso es controlado por el sistema de gestión Sentinel, que cuenta con **tres módulos**: uno **predictivo**, que ayuda a la toma de decisiones para corregir los procesos antes de que se produzcan desviaciones; otro de **supervisión**, que indica si los valores son aptos o no; y otro de **captura de datos** para la digitalización²⁷.

Además, DCOOP ha sabido aprovechar la enorme oportunidad que brinda la digitalización a través del e-commerce para que el aceite de oliva andaluz llegue a otras partes del mundo. Como ejemplo de iniciativa digital, con su marca "Pompeian" tiene una cuota del 50 % de mercado de las ventas de aceite de oliva en Estados Unidos a través de Amazon²⁸.

Tampoco nos podemos olvidar del **Grupo AN S. COOP.**, gran cooperativa multisectorial de segundo grado, que lleva años apostando por la transformación digital en su estrategia de empresa y procesos. Por poner un ejemplo no muy lejano en el tiempo, la cooperativa participa junto con otras entidades y empresas agroalimentarias y tecnológicas, en el proyecto **DIGITOMATE** sobre digitalización, sensórica y modelado de la campaña del tomate. El proyecto está orientado a la transformación digital del sector agrario para lograr la optimización y reducción de insumos y huella ambiental en el cultivo del tomate²⁹.

23. <https://www.campogalego.es/la-variabilidad-del-vinedo-el-gran-reto-para-la-digitalizacion-de-la-viticultura-en-galicia/>

24. <https://www.phytoma.com/noticias/noticias-de-empresas/anecoop-aumenta-su-cifra-de-negocio-un-2-7>

25. https://anecoop.com/wp-content/uploads/2023/03/Memoria_2022_anecoop_WEB.pdf

26. El sector del aceite de oliva demanda digitalización para elevar las ventas - Fundación Patrimonio Comunal Olivarero (patrimoniolivarero.com) <https://www.patrimoniolivarero.com/el-sector-del-aceite-de-oliva-demanda-digitalizacion-para-elevar-las-ventas/>

27. <https://sevilla.abc.es/agronoma/noticias/cultivos/aceituna-de-verdeo/dcoop-digitaliza-cocado-aceituna/>

28. El sector del aceite de oliva demanda digitalización para elevar las ventas - Fundación Patrimonio Comunal Olivarero (patrimoniolivarero.com) <https://www.patrimoniolivarero.com/el-sector-del-aceite-de-oliva-demanda-digitalizacion-para-elevar-las-ventas/>

29. <https://www.grupoan.com/el-grupo-an-participa-en-el-proyecto-digitomate-sobre-digitalizacion-sensorica-y-modelado-de-la-campana-del-tomate/>

Continuando con ejemplos representativos de cooperativas multisectoriales con una potente estrategia de digitalización, destaca la zamorana **COBADÚ**, uno de los mayores puntos de fabricación de piensos de toda España, y uno de los complejos agrícolas más importantes de Europa³⁰. En el área de procesado industrial, el nivel de implantación tecnológico es alto y cuenta con sistemas digitalizados y conectados de última generación, donde se vigilan y controlan cada uno de los procesos de elaboración de piensos o deshidratación, con elementos altamente automatizados que controlan la calidad y evitan las referencias cruzadas de productos. A ello se añade una automatización total en el sistema de carga de mercancía de los camiones.

En **producción ganadera**³¹, no podemos dejar de citar a COVAP, una potente cooperativa de alimentación animal, cárnica y láctea fundada en 1959, ubicada en el Valle de los Pedroches (Córdoba), que trabaja bajo el modelo 360, en el que integra toda la cadena agroalimentaria, desde la agricultura con la que se elabora la alimentación animal hasta el producto que llega al consumidor. A través de su participación en una veintena de consorcios público-privados, la entidad ha trabajado en la mejora de la alimentación animal y rendimientos productivos de su ganado con la implementación de **tecnología NIR** (análisis de infrarrojo cercano) y automatización de procesos. En el área de ibéricos, la cooperativa ha participado en proyectos para integrar la **tecnología blockchain**, dentro del grupo operativo IBERCHAIN, con el fin de garantizar la trazabilidad y poner en valor la pureza racial del ibérico de COVAP; o el proyecto PLATFORFUTURE, enfocado al desarrollo e integración de análisis con un dispositivo NIR portátil en una plataforma digital que permita la predicción de posibles eventos microbiológicos en la industria.

En **producción láctea** cuenta con la **iniciativa 'Big Dairy Covap'**, que consiste en la creación de una infraestructura tecnológica en la cadena de producción de leche para una mayor eficiencia de las granjas (reducir costes y optimizar beneficios), incrementar la cantidad de leche, mejorar la calidad de vida del ganadero y aumentar el bienestar animal³².

Además, a nivel de gestión de recursos humanos, COVAP trabaja con un software³³ integral de nómina, RRHH y firma electrónica desde 1997. Su decisión de incluir una solución integrada con las firmas digitales biométrica, centralizada y remota ha logrado resolver algunas necesidades que se planteaban debido en parte al gran número de plantas de producción. Para ello, cuentan con la solución VIDsigner de la tecnológica Validated ID y su *partner* soluciones de gestión de Recursos Humanos Grupo Castilla, líderes en gestión del capital humano. Los resultados: Se ha conseguido **digitalizar al año más de 700 contratos** con una media de 5 páginas, por tres copias de cada contrato, siendo aproximadamente 11.250 hojas. A esto hay que sumar las copias básicas, cartas de terminación de contrato, dos de empresa y trabajador, y dos más de la RLT, que serían 4 hojas por 500 trabajadores, lo que serían unas 2.000 hojas más³⁴.

30. <https://www.cobadu.com/>

31. HYPERLINK "<https://www.andaluciaescoop.org/trops-es-la-cooperativa-del-ano-y-covap-la-mas-innovadora-en-los-premios-nacionales-de-cooperativas-agro-alimentarias-de-espana/#:~:text=La%20primera%20en%20recibirlo%20fue,en%20su%20proyecto%20Gen%20Trops>"Trops es la cooperativa del año y Covap la más innovadora en los premios nacionales de Cooperativas Agro-alimentarias de España - AndalucíaEScoop (andaluciaescoop.org)

32. <https://efeagro.com/covap-vanguardia-tecnologia/>

33. Epsilon de Grupo Castilla

34. https://www.elespanol.com/invertia/disruptores-innovadores/autonomias/20201212/sensorizacion-digitalizacion-toman-mando-agricultura-espanola/542196416_0.html

Por otra parte, en COVAP han agrupado varios **proyectos de digitalización** y mejora de eficiencia en un gran concepto **SMARTDEHESA** que consiste en una gran plataforma de comunicación e integración de datos, en ibérico, ovino y vacuno, que permite su monitorización en tiempo real. Gracias a la instalación de tecnología de última generación y de una red de conexión 4G, se obtiene información de cómo se comporta el cerdo durante la montanera, cuanto y porque camina, como influye en el comportamiento, las condiciones ambientales, si tiene preferencia por algunos árboles o no y a qué se deben, entre otros datos.

Otro gran ejemplo de éxito de digitalización, esta vez en los **canales de comercialización**, lo protagoniza la cooperativa almeriense de segundo grado **UNICA GROUP**, con sus «**cajas saludables**» **para la venta online en España**, que cada semana ofrecen al consumidor un surtido de verduras y fruta de temporada. Su valor radica en la dificultad que tiene la gestión de la comercialización de productos frescos y en que han logrado desarrollar una alternativa **más cercana al cliente**, respecto a su modelo de negocio tradicional, el *retail*. También ha incorporado tecnología digital en sus **procesos**, como la máquina de visión, un equipo de visión artificial que analiza la forma y superficie del producto, pepino en este caso, y, mediante inteligencia artificial y, en particular, *Deep Learning* o Aprendizaje Profundo, se evalúa si sus características se corresponden con los parámetros definidos para ser considerado apto o, por el contrario, descartado. También cuentan con **proyectos como el 30x5** en el que colabora Hispatec, y con el que pretenden aumentar la producción mediante el análisis de datos de parcelas, a partir de la información que comparten en tiempo real con el agricultor³⁵.

En **industria** unos de los casos de transformación digital más destacables es la cooperativa onubense de frutos rojos “Cuna de platero”. En, Cuna de Platero han apostado “por la **robótica colaborativa**, porque, según la propia cooperativa, la suma de persona y robot les permite optimizar recursos, ser más eficientes, aumentar la oferta de empleo en la cooperativa y contar con perfiles profesionales cualificados y preparados para el nuevo entorno digital³⁶.”

Queda claro y patente el **alto nivel de digitalización** de estas cooperativas, desmontando el mito de que el sector sólo cuenta con empresas poco evolucionadas y arcaicas.

Pero, la **transformación digital** es un concepto amplio, transversal, que ha originado **otros mitos alrededor que no responden a las realidades que trataremos de explicar en el siguiente decálogo.**

Mito #1: La transformación digital solo se aplica a empresas de base tecnológica.

Nada podría estar más lejos de la realidad. La transformación digital es un proceso que afecta a todas las industrias y sectores, sin importar su dimensión, figura jurídica o ubicación geográfica. Desde la producción primaria, pasando por la transformación hasta el comercio minorista, la industria hasta la agricultura, todas las organizaciones pueden beneficiarse de la implementación de estrategias tecnológicas adecuadas.

35. HYPERLINK "<https://www.agroalimentacion.coop/prensa/reportajes/ver/NDg2>" Reportajes (agroalimentacion.coop)

36. Fuente: Cuna de Platero presentará en Fruit Attraction su apuesta por la transformación digital y la industria 4.0 | Cuna de Platero <https://cunadeplatero.net/cuna-de-platero-presentara-en-fruit-attraction-su-apuesta-por-la-transformacion-digital-y-la-industria-4-0/>

Por ejemplo, consideremos el caso de una cooperativa familiar con un modelo de negocio tradicional. Al adoptar la automatización de procesos y utilizar tecnologías avanzadas como el Internet de las cosas (IoT) y la inteligencia artificial (IA), pueden optimizar su cadena de suministro, mejorar la eficiencia operativa y ofrecer productos personalizados a sus clientes. La transformación digital no es una opción exclusiva para unas pocas empresas tecnológicas, sino una necesidad para todas las organizaciones que deseen sobrevivir y prosperar en el panorama empresarial actual³⁷.

Mito #2: La transformación digital consiste únicamente en implantar nuevas tecnologías.

Un error común es creer que la transformación digital se trata simplemente de implementar nuevas tecnologías en una organización. La transformación digital es algo más transversal que conlleva una transformación de la organización, las infraestructuras, el capital humano, los procesos y los servicios. La tecnología es el medio, pero no el fin e implica un cambio profundo en la mentalidad, la cultura y las prácticas empresariales.

Mito #3: La transformación digital requiere un cambio radical del modelo de negocio.

Esto no es realmente así. La transformación digital no implica cambiar de raíz la esencia organizativa de la empresa cooperativa. En realidad, se basa en adoptar estrategias digitales escalonadas que permitan maximizar el potencial productivo de la empresa.

Mito #4: Existe un modelo único para aplicar la transformación digital.

No existe un manual o receta única que sirva para iniciar el proceso. El plan de digitalización ha de ser personalizado y adaptado a cada tipo de organización, en nuestro caso, de cooperativa, en función de sus objetivos y necesidades particulares.

Mito #5: La transformación digital está orientada a grandes corporaciones, ya que es un proceso caro.

Esta frase es otro mito muy generalizado, ya que es un **cambio que no necesariamente está unido a un mayor gasto económico ni al tamaño de la empresa.** Las empresas deben entender el proceso de digitalización como una inversión, no como un coste. De hecho, según datos de la consultora IDC Research, el 34% de las pymes que han dedicado recursos a la transformación digital han tenido beneficios inmediatos. La digitalización permite a pequeñas y grandes empresas **acelerar y simplificar los procesos**, independientemente del tamaño o sector al que pertenecen. Se podría pensar que la transformación digital es interesante únicamente para las grandes empresas con abundantes recursos. Pero lo cierto es que las pymes juegan con la ventaja de poder adaptarse con mayor facilidad a los cambios tecnológicos y de demandas de los clientes. Por último, estamos viviendo una auténtica revolución digital, en la que comienza a democratizarse el uso de las nuevas tecnologías, siendo más accesibles económicamente.

Mito #6: El proceso de transformación digital debe ser responsabilidad exclusiva del departamento de tecnología.

Puede que caigamos en la tentación de pensar que la persona idónea para liderar la digitalización en una organización sea la responsable en tecnología. Y esto en parte no es verdad, ya que, si queremos garantizar el éxito del proceso, debemos de involucrar

37. HYPERLINK "<https://es.linkedin.com/pulse/los-mitos-m%C3%A1s-comunes-sobre-la-transformaci%C3%B3n-digital-mu%C3%B1oz-garro>" Los mitos más comunes sobre la transformación digital y por qué debes ignorarlos (linkedin.com)

todas las áreas de la empresa bajo la batuta de los órganos directivos o incluso, del Director General (CEO). Recordemos que la digitalización es un proceso transversal que abarca toda la estructura organizativa de la empresa y que supone contar con un liderazgo comprometido y adquirir una nueva cultura.

Mito #7: La transformación digital es una moda pasajera.

Parece que aún hay un colectivo que está convencido de que los modelos de negocio tradicionales subsistirán con sus hojas Excel y registros de contabilidad básicos. Pero lo cierto es que la transformación digital es una tendencia que, lejos de desaparecer, solo en España supondrá un incremento de 120.000 millones de euros brutos en la economía española en el año 2025, según el informe Roland Berger “España 4.0”³⁸.

Mito #8: La transformación digital es un proyecto a corto plazo y sus resultados han de ser rápidos.

Otro mito común es que la transformación digital es un proyecto sujeto a un plazo de implementación bien definido. En realidad, la transformación digital es un proceso continuo, cambiante según la evolución de la tecnología y con efectos no inmediatos.

Mito #9: La Transformación Digital no es compatible con preservar un modelo familiar y tradicional de producción.

Una pequeña empresa con un modelo de negocio tradicional puede incorporar avances tecnológicos que la hagan más eficiente en su producción, pero sin perder su esencia ni calidad artesanal. Automatizar procesos y digitalizar datos ayuda a optimizar procesos sin tener que perder calidad en el producto.

Mito #10: La Transformación Digital trata de reducir la fuerza laboral: implica reemplazar a los empleados por tecnología con el riesgo de desaparición de los negocios tradicionales.

Este mito surge del miedo a que la transformación digital lleve a la eliminación masiva de puestos de trabajo. Sin embargo, la realidad es que la transformación digital **no debe tomarse como un factor de destrucción de empleo, sino como un agente transformador del mismo.**

El debate del impacto de la digitalización en el mercado laboral no es nuevo. En el ámbito del cooperativismo agrario, si bien se prevé que la transformación digital del campo va a suponer una reducción de los puestos de trabajo menos cualificados, no menos cierto es que se generarán nuevos empleos con otro tipo de perfil y cualificación. El cambio que anticipamos en dicho sector agrario es de un orden de magnitud similar a los cambios que transformaron en el pasado los sectores de la fabricación y el de la propia agricultura. La actividad agrícola pasó de representar el 40 % del empleo en 1900 a tan solo el 2 % en 2000. El sector de la fabricación pasó del 25 % en 1950 a menos del 10 % en 2010 (McKinsey-COTEC, 2017). En ambos casos, esta reducción de oferta laboral se vio acompañada de la creación de nuevos tipos de empleo.

38. Fuente: https://circulodeempresarios.org/transformacion-digital/wp-content/uploads/PublicacionesInteres/10_Estudio_Digitalizacion_Espana40_Siemens.pdf

Haciendo un paralelismo a la realidad actual, las nuevas tecnologías compensan la menor mano de obra disponible produciendo más cantidad en menor tiempo con costes más reducidos. Sin duda, una mayor rentabilidad de la *pyme agroalimentaria* a través de la digitalización puede ser un incentivo para que los jóvenes agricultores se animen a desarrollar su actividad incluso en aquellas zonas más desfavorecidas de nuestro medio rural.

Asimismo, la digitalización permite que el trabajo ya no sea tan físico. Ello implica, desde la perspectiva de la igualdad de género y de oportunidades, que las mujeres puedan desempeñar las mismas tareas que el hombre en el campo, siempre que exista una adecuada formación digital y acceso a estas tecnologías.

Incluso desde la perspectiva de higiene y seguridad en el trabajo, la digitalización aporta ventajas al trabajador, ya que sustituye el trabajo físico con el consecuente ahorro en bajas laborales (es una de las ventajas de la mecanización del campo).

En definitiva, la transformación digital supondrá una reducción de los puestos de trabajo menos cualificados, que harán las máquinas, y una oportunidad de incremento de nuevos perfiles más técnicos y especializados. En este sentido, no se trata de reemplazar a los empleados, sino de capacitarlos y potenciarlos con herramientas digitales para que sean más eficientes y efectivos en su trabajo. La formación en la empresa adquiere un papel estratégico junto con el fomento del talento y creatividad de los trabajadores, algo que difícilmente podrán sustituir las máquinas.

Llegados pues a este punto, tan sólo me queda apuntar los grandes **retos de futuro** a abordar por el sector cooperativo para erradicar totalmente el estigma de empresas poco evolucionadas y resistentes al cambio digital.

El avance hacia la transformación requerirá hacer frente a numerosas barreras como la necesidad de las cooperativas de alcanzar un mayor tamaño que facilite la inversión en digitalización y optimice recursos, buscando fórmulas cooperativas como el establecimiento de alianzas estratégicas, conciertos cooperativos o ampliación de base social en cooperativas de primer o segundo grado. Todo ello deberá ir acompañado de mayor inversión en formación impulsada por los propios órganos directivos, que incorporarán la digitalización como parte de la estrategia empresarial.

Pero este esfuerzo no debe partir únicamente desde los agricultores. Las Administraciones Públicas deben actuar como agentes facilitadores, favoreciendo la interoperabilidad de los datos, la accesibilidad a las nuevas tecnologías y la conectividad de las zonas rurales. Todo ello, debe ir acompañado de flexibilidad y apoyo económico por parte de la administración pública para la transición digital. Nadie cuestiona, por ejemplo, las ventajas que va a conllevar la utilización del **cuaderno de explotación digital** para gestionar las tareas a través de medios electrónicos. Lo que sí parece discutible son los ajustados plazos para su incorporación, **sobre todo para** agricultores mayores de 65 años, con poca formación y con recursos limitados. Se debe, por tanto, evitar que las medidas para la transformación digital se conviertan en una herramienta de sanción para los socios cooperativistas.

Así pues, entre mitos y realidades, hemos podido constatar a través de múltiples datos, argumentos y ejemplos que la transformación digital en las cooperativas es una realidad palpable, si bien aún queda un largo camino para su consolidación en todo el sector. No me cabe la menor duda de que así será, pues ya no es una opción sino la vía necesaria para incrementar la productividad, la eficiencia y la competitividad de la empresa.

La opinión de que el sector cooperativo agroalimentario es un sector inmovilista y poco tecnificado no es cierta. En los últimos 40 años ha sido capaz de aumentar exponencialmente muchas de sus producciones, gracias, en parte, a las empresas tecnológicas vinculadas a los fertilizantes, los fitosanitarios, la mecanización y la biotecnología, y también a la capacidad de las cooperativas para integrar todas estas nuevas tecnologías en su organización.

Es el momento de aprovechar la oportunidad que ofrecen las TIC como la **inteligencia artificial** y el **Big Data**, que unidas a la **mecanización**, la **automatización**, la **sensorización** y la **robótica van a hacer posible la agricultura de precisión**, más eficiente y sostenible.

Parece pues evidente que la digitalización de las cooperativas agroalimentarias **es ya una realidad**, aunque la realidad de la digitalización del sector es que **aún no está plenamente implantada**. Como ya hemos comentado a lo largo del capítulo, en este proceso serán las grandes cooperativas y las más tecnificadas las que actuarán como **palanca tractora del cambio para el resto del sector en los próximos años**. Una transición que deberá ser progresiva, permitiendo a las cooperativas construir las capacidades que necesitan en métodos y técnicas de trabajo, herramientas y sistemas, para afrontar con éxito los retos de un mercado cada vez más competitivo.

> **WEBGRAFÍA**

<https://ecomercioagrario.com/dcoop-caso-de-exito-europeo-en-digitalizacion/>

<https://www.patrimoniolivarero.com/el-sector-del-aceite-de-oliva-demanda-digitalizacion-para-elevar-las-ventas/>

<https://www.olimerca.com/noticiadet/el-mapa-convoca-3-mm-para-digitalizar-el-sector-agroalimentario/6c7c778fc31391513f18d944c6a95fae>

<https://www.agroalimentacion.coop/prensa/reportajes/ver/NDg2>

<https://www.andaluciaescoop.org/trops-es-la-cooperativa-del-ano-y-covap-las-mas-innovadora-en-los-premios-nacionales-de-cooperativas-agro-alimentarias-de-espana/#:~:text=La%20primera%20en%20recibirlo%20fue,en%20su%20proyecto%20Gen%20Trops.>

<https://www.agro-alimentarias.coop/posts/grupo-an-condes-de-albarei-bodega-cuatro-rayas-y-vina-costeira-cooperativas-ganadoras-de-los-premios-2023>

HYPERLINK "https://blog.akky.mx/mitos-y-realidades-de-la-transformacion-digital/"Mitos y realidades de la transformación digital - Akky

<https://nexusintegra.io/es/que-es-la-transformacion-digital-mitos-y-verdades/>

> 10. LAS COOPERATIVAS NO OPERAN EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Enrique Bellés Llopis.

Director Federación Cooperativas Agroalimentarias Comunidad Valenciana.

José Balaguer Puigcerver. Responsable Relaciones Externas Anecoop, S. Coop.

En este mundo traidor, nada es verdad ni es mentira, todo depende del color con el cristal con que se mira. Esta frase que todos hemos utilizado alguna vez, viene de unos versos de Ramón de Campoamor incluidos en su poema de 1846, "Las dos linternas", perteneciente a su obra "Las Doloras", y viene a ilustrar esa percepción parcial de lo que es la verdad. Quizás, no andaba desencaminado el literato a la vista del discurrir del tiempo, tras el cual, conceptos como el relato o la posverdad, han ido dando paso a un concepto más reciente caso de las noticias falsas (Fake news), o todavía más reciente, caso del bulo. Y es que ya lo decía Francisco VI, duque de La Rochefoucauld, escritor, aristócrata, político, militar, poeta y filósofo francés conocido por sus "Máximas", cuando afirmaba que "Más daños origina al mundo las apariencias de la verdad, que la verdad misma".

Y es aquí donde podemos contextualizar eso de los tópicos. Una posible definición de este concepto es, como una idea que, a base de ser repetida, acaba convirtiéndose en una verdad, o al menos en una verdad asumida mayoritariamente, independientemente de la objetividad de los datos. Habría que recordar nuevamente a Ramón de Campoamor cuando decía aquello de "Con tal de que yo crea, ¿qué importa que lo cierto no lo sea? Así que, tirando del refranero popular, es de aplicación el que dice "Crea buena fama y échate a dormir", pues una vez que te cuelgan un "San Benito", que difícil es hacer resplandecer la verdad. Dicho esto, vamos a intentar desmontar uno de esos mitos recurrentes, que ya sea de modo interesado, o simplemente por el desconocimiento, afecta de modo muy directo al sector cooperativo, en este caso agroalimentario.

Un mensaje que desde ciertos ámbitos se intenta instalar en el ambiente colectivo es el modo en el que las cooperativas comercializan las cosechas de sus socios. El hecho de tener que asumir toda la producción de estos miembros les obliga, según esas mismas voces, a tener que "colocar" toda la cosecha al precio que sea, hundiendo las cotizaciones del producto en su mercado. En este sentido hay que decir que, con el transcurso del tiempo y de la historia, son cada vez más las cooperativas que cumplen años, incluso algunas traspasan la frontera temporal de los cien años. Ello es la consecuencia de un buen hacer y de un compromiso con su entorno económico y social, pues es difícil entender una permanencia en el tiempo de tal magnitud basada en pérdidas o en un coste de oportunidad perdido que supondría una opción distinta a la de la cooperativa.

Pese a todo, la labor que se viene realizando desde el sector cooperativo tiene cada vez más un reflejo político y social. Así, en el año 2013 se publicó un informe del Parlamento Europeo sobre la "contribución de las cooperativas a la salida de la crisis", y en el que se exponía que este tipo de empresas combinan rentabilidad con solidaridad, crean puestos de trabajo estables y de calidad, refuerzan la cohesión social y económica, y finalmente, general capital social. Más recientemente, ya en el año 2022, el Parlamento Europeo elaboró otro

informe con una visión a largo plazo de las zonas rurales de la Unión Europea, reconociendo la importancia de apoyar las iniciativas de cooperación en el ámbito de la agricultura y la economía social como instrumento para el desarrollo rural. Llama la atención sobre el papel que desempeñan las cooperativas agroalimentarias en la sostenibilidad medioambiental, económica y social de las zonas rurales, aportando valor a los productos, creando empleo y diversificando la economía local. Este informe finaliza instando a la Comisión y a los Estados miembros a que fomenten y promuevan las cooperativas en las zonas rurales.

Otro de los ámbitos en el que el cooperativismo viene siendo reconocido es el universitario. La bibliografía es amplia y prolija, pero siempre me gusta recordar al profesor Jos Bijman, de la Universidad de Wageningen en Holanda, quien en un informe elaborado para la DG Agri, indicaba que “Se había constado que, cuando las cooperativas obtienen una cuota de mercado elevada en un sector y país determinado, puede aumentar el nivel de precios y reducir la volatilidad. Igualmente, los agricultores no socios de la cooperativa, se benefician de la acción de ésta, pudiendo incluso, en ocasiones, poder salir mejor parados, puesto que las empresas de capital de la competencia, intentarán como estrategia mantener o superar el nivel de liquidación de la cooperativa. Además, las cooperativas siguen siendo importantes cara a la reducción de los riesgos de mercado, a favor de los agricultores, sobre todo del riesgo de impago tras las entregas”.

En este capítulo el tema en cuestión es la exportación agroalimentaria, y en especial de nuestras cooperativas. Y es que de igual modo como el sector español es una potencia mundial en los mercados más allá de nuestras fronteras, el cooperativismo, como parte de ese mismo sector, lo es de idéntica manera. Atrás ya quedan aquellos momentos, previos a la incorporación de España a las instituciones comunitarias, y como reducto de la historia, el ejemplo de las “Consultivas”, constituidas en el seno de aquel ministerio de Comercio, y que por cada uno de las frutas y hortalizas y tras ser consultado el sector, podía decidir periodos y cupos de exportación, otorgando a cada empresa, ya sea mercantil o cooperativa, el volumen de producto que se podría remitir fuera de nuestras fronteras. Ni que decir tiene, que las grandes empresas del momento, incidían en el histórico para quedarse con la mayor cuota, entrando en un bucle en el que el crecimiento de nuevas e incipientes empresas basadas en potenciar sus mercados exteriores era, en aquel momento, bastante difícil. En aquellos tiempos, eran las cooperativas uno de los colectivos con menor suerte en ese reparto por lo ya indicado, y de ahí que pudiera surgir el tópico.

También quedaron atrás aquellos momentos, también para el sector cooperativo, en el que se envía mercancía en firme, las menos, o en consignación, las más, siendo esta última opción aquella por la que se remitía mercancía a un asentador que pagaba al proveedor en función del resultado de la venta posterior del producto. Hoy en día, una buena parte de las operaciones lo son con centrales de compras y plataformas de distribución, lo que ha provocado, ya sea por obligación o por convicción, que el sector cooperativo aborde un necesario proceso de concentración de la oferta basado en procesos de intercooperación, ya que las economías de escala son cuestiones cada vez más necesarias para ir avanzando en la cadena de valor. En este camino, se han ido fusionándose cooperativas, y también se han dado procesos en los que, sin desaparecer la cooperativa como referente local de sus socios, los procesos de manipulación y elaboración, así como el de comercialización, se realizan desde ópticas de mayor integración o de colaboración.

> 1. EL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

Pero, para saber de qué hablamos convendrá saber cuáles son las cifras del comercio exterior español. Para contextualizar este punto hay que acudir al Informe de Comercio Exterior que cada mes elabora el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. Así, para el ejercicio 2023, las exportaciones totales españolas alcanzaron el valor de 383.388'6 millones de euros, que, si lo comparamos con lo exportado en el 2014, el valor exportado alcanzó los 240.581'6 millones de euros. Ello significa que en ese periodo de 10 años las exportaciones de la economía española han crecido 59'5%. A ese valor hay que interponer las importaciones españolas, que para el año 2023 alcanzaron la cantidad de 424.248'7 millones de euros, que si lo comparamos con los 265.556'6 millones de euros del año 2014, vemos que el crecimiento de las importaciones ha sido del 59'8%.

COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCIAS ESPAÑA (Millones de euros)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2014	240.581,8	265.556,6	-24.974,8
2015	249.794,4	274.772,3	-24.977,9
2016	256.393,4	273.778,6	-17.385,2
2017	276.142,9	302.431,2	-26.288,3
2018	285.260,5	319.647,3	-34.386,8
2019	290.892,8	322.436,9	-31.544,1
2020	263.628,3	276.925,1	-13.296,8
2021	314.858,5	346.283,4	-31.424,9
2022	387.599,0	459.202,6	-71.603,6
2023	389.208,9	457.321,2	-68.112,3
2024	383.688,6	424.248,7	-40.560,1

Fuente: Informe mensual de Comercio Exterior. Ministerio de Comercio, Industria y Empresa.

Más allá de una tendencia creciente del comercio en España, ya sea de importación o exportación, y más allá de la existencia de algunos dientes de sierra, llama la atención el hecho de la existencia de un saldo negativo sistemático de nuestro comercio. Este valor alcanzó la cifra de los 40.560'1 millones de euros en 2023, y con un pico máximo en 2022 de 71.603'6 millones de euros. En este ámbito las circunstancias geoestratégicas, así como el valor de las importaciones energéticas inciden de forma clara en este valor. Pero más allá de los números, la idea clara es que, con carácter general, compramos más que vendemos.

Si desglosamos esos mismos datos por sectores, vemos como el epígrafe de "Alimentos, bebidas y tabaco" es el más relevante en diversos aspectos. Así, para el año 2023, nuestro sector ocupó el segundo lugar en el ranking exportador, con un valor de 67.209'6 millones de euros, justo por detrás del sector de los bienes de equipo, con 74.833'5 millones de euros. Pero existe un hecho diferencial, y es que mientras el sector de los bienes de equipo genera un saldo negativo entre importaciones y exportaciones, el sector agroalimentario genera un saldo positivo.

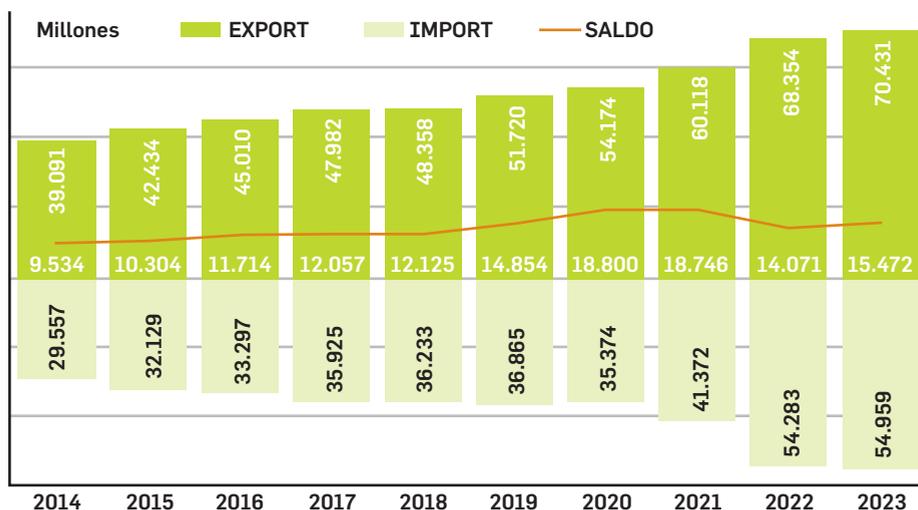
COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL 2023 DESGLOSADO POR SECTORES

SECTOR ECONÓMICO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO Millones €
	Millones €	% Total	Millones €	% Total	
Alimentación, bebidas y tabaco	67.209,6	17,5	53.086,3	12,5	14.123,3
Productos energéticos	30.398,7	7,9	63.479,1	15,0	-33.080,4
Materias primas	8.135,2	2,1	11.691,8	2,8	-3.556,6
Semimanufacturas no químicas	38.167,0	9,9	30.018,6	7,1	8.148,4
Productos químicos	64.286,4	16,8	67.206,2	15,8	-2.919,8
Bienes de equipo	74.833,5	19,5	95.222,6	22,4	-20.389,0
Sector automovil	53.972,4	14,1	45.343,6	10,7	8.628,8
Bienes de consumo duradero	5.943,4	1,5	10.169,1	2,4	-4.225,7
Manufacturas de consumo	33.356,8	8,7	45.579,8	10,7	-12.223,0
Otras mercancías	7.685,4	1,9	2.451,7	0,6	5.233,7
TOTAL	383.688,6	100,0	424.248,7	100,0	-40.560,1

Fuente: Informe mensual de Comercio Exterior. Ministerio de Comercio, Industria y Empresa.

A la vista de los datos, solo tres grupos de actividad económica son capaces de general un valor positivo en la balanza comercial, caso de las semimanufacturas no químicas, en base a la actividad del sector cerámico, el automóvil y el agroalimentario. Pero nuevamente es nuestro sector, el agroalimentario, el que lidera este valor con un saldo neto positivo de 14.123'4 millones de euros, muy distante de los otros dos sectores de actividad mencionados. Vale la pena hacer hincapié en estos últimos datos, pues la serie histórica no hace más que encumbrar al sector agroalimentario como estratégico dentro de la economía española.

COMERCIO AGROALIMENTARIO Y PESQUERO ESPAÑOL



Fuente: Informe anual de comercio exterior agroalimentario y pesquero.

Ministerio Agricultura, pesca y Alimentación. (*) Incluye sector agroalimentario, no alimentario.

Una vez posicionado el sector agroalimentario, de modo global, dentro de la economía española, como uno de los sectores estratégicos y de mayor aportación a la economía española, ya sean en sus valores como en su saldo neto positivo, conviene diseccionar aquellos ámbitos o subsectores de mayor actividad, y que más aportación hacen a las cuentas del Estado.

COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL SECTOR AGROALIMENTARIO 2023

ALIMENTACIÓN BEBIDAS Y TABACO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
	Millones €	Millones €	Millones €
Productos cárnicos	12.192,6	3.385,6	8.807,0
Productos pesqueros	5.344,0	8.183,5	-2.839,5
Frutas, hortalizas y legumbres	22.918,4	8.218,3	14.700,1
Aceites y grasas	6.847,6	5.253,6	1.594,0
Azúcar, café y cacao	2.771,0	4.775,3	-2.004,3
Lácteos y huevos	2.409,0	3.266,5	-857,5
Otros alimentos	9.250,4	15.746,2	-6.495,8
Bebidas	5.062,5	2.345,0	2.717,5
Tabaco	414,1	1.912,3	-1.498,2
TOTAL	67.209,6	53.086,3	14.123,3

Fuente: Informe mensual de Comercio Exterior. Ministerio de Comercio, Industria y Empresa.

A la vista de estos datos, el mayor núcleo exportador se da en el ámbito de las frutas y hortalizas, donde España es líder mundial en la actividad exportadora, y que, a la vez, lidera el valor del saldo neto, por encima incluso de un sector tan potente como el del automóvil en su totalidad. Y es que hay que poner en valor el esfuerzo que en el ámbito de la exportación realiza el sector hortofrutícola español, entendiendo que el valor unitario de cada fruta o de cada hortaliza en consonancia con el valor de exportación de un automóvil, aunque también es cierto que uno no compra un vehículo todos los días. Los siguientes productos a destacar son el de productos cárnicos, aceites y grasas, así como las bebidas, generado todos ellos un saldo neto positivo en el balance entre valores de exportación e importación.

Pese a los grandes datos del sector agroalimentario español, es necesario hacer mención, una vez más, a la necesidad de modificación de los acuerdos comerciales para la inclusión de las cláusulas espejo. El sector español quiere competir con sus productos en los mercados internacionales, y de modo especial en la Unión Europea, con las mismas reglas de juego que los productos extracomunitarios en materia ambiental y social, garantizando así, la competitividad de los agricultores y la salud de los consumidores. Si bien la importación de alimentos y materias primas es necesaria, también es necesario establecer unas reglas productivas coherentes con la normativa de la Unión Europea, y esto no se cumple. Por otro lado, hay que asegurar un control efectivo y un respeto real de las importaciones con las normas comunitarias, ya que observamos, que, en muchas ocasiones, no se respetan los contingentes acordados ni se activan los mecanismos necesarios cuando se detectan alertas sanitarias o fitosanitarias en frontera.

> 2. EL SECTOR COOPERATIVO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Analizada la importancia del sector agroalimentario en su conjunto, el siguiente paso es enmarcar al sector cooperativo en todo este magma de números y de actividad frenética. Para ello, y con la ayuda de fondos provenientes del Ministerio de Agricultura, cada año, se elabora el conocido como OSCAE, (Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español). En este marco de actuación, cada año se elabora una macroencuesta, en la que participa la gran mayoría de cooperativas españolas de este sector, y en la que se obtiene un número de datos de valor incalculable para observar la evolución y servir de base para la adopción de decisiones de presente y futuro. Así pues, el OSCAE se convierte en un instrumento de primer orden en el ámbito estratégico del cooperativismo agroalimentario español.

Como quiera que recoge toda una diversidad de producciones, muchas de ellas estacionales, y con ciclos muy diversos, es difícil de homogenizar. No obstante, los datos más próximos obtenidos son de la encuesta del año 2022, pues es necesario el cierre de los ejercicios contables aprobados en las asambleas generales de cada cooperativa. Eso, lleva un cierto decalaje en el tiempo, pero, por el contrario, emite datos fiables y de calidad. Y será en este ámbito temporal en el que vamos a circunscribir la actividad cooperativa en el contexto general, si bien, la percepción, todavía por constatar en futuras encuestas, es que las exportaciones del sector cooperativo siguen con una tendencia al alza año tras año. Los números, en crudo, son los siguientes:

CIFRAS INTERNACIONALIZACION COOPERATIVAS ESPAÑOLAS

Peso cooperativas mercados exteriores sobre el total del sector agroalimentario español, sin pesca (% facturación)	14%
% Cooperativas Exportadoras / total cooperativas	30,7%
% Cooperativas exportadoras 1 ^{er} grado / total coops	30%
% Cooperativas exportadoras 2 ^o grado / total coops	44%
% Facturación mercados exteriores / total cooperativas	29,8%
Facturación media mercados exteriores	11
Facturación media mercados exteriores coops 1 ^{er} grado (M€)	7,1
Facturación media mercados exteriores coops 2 ^o grado (M€)	4,8

Fuente: OSCAE Cooperativas Agro-alimentarias de España.

A la vista de estos datos, y de modo más concreto, se puede afirmar que:

- > Las cooperativas representaron un 14% de la facturación exportadora del conjunto del sector agroalimentario español (sin pesca).
- > Casi el 31% de las cooperativas exportaron y el valor generado representó casi el 30% de la facturación total del colectivo.
- > Las exportaciones de las cooperativas agroalimentarias han mostrado una evolución muy positiva, con un incremento significativo de la facturación en mercados exteriores entre 2011 y 2021 del 90%.

- > También, se produjo un aumento de la facturación respecto del año anterior (+4,4%) motivada, en especial, por la importante recuperación de las ventas en el exterior del Aceite de Oliva y la fuerza exportadora en Frutas y Hortalizas.

Anteriormente nos hemos referido a los procesos de intercooperación, que permiten converger la actividad exportadora en cooperativas especializadas con una dimensión cada vez mayor, Así, si observamos los datos relativo a las 20 cooperativas españolas de mayor valor exportador, vemos cómo éstas se integran dentro de los principales ámbitos de actividad del sector agroalimentario, como no podría ser de otra manera. Así, y en referencia a la misma encuesta del OSCAE, se puede afirmar que:

- > El valor promedio de las 20 cooperativas que más exportan supera los 160 millones de euros anuales.
- > Su tasa de exportación, respecto de su facturación es del 71%.
- > El incremento del valor de las exportaciones respecto al ejercicio anterior es del 7%.
- > Al igual que en el sector agroalimentario en su globalidad, existe un predominio en la actividad exportadora en cooperativas del sector del aceite y de las frutas y hortalizas, donde llegan incluso, a ser líderes nacionales e internacionales en su ámbito de actuación.

Estos datos, contextualizados en el total nacional, sería incluso mejores si tenemos en cuenta que se incluyen sectores y ámbitos de escasa tradición cooperativa. Un claro ejemplo de ello pueden ser los datos aplicables al cooperativismo de la Comunidad Valenciana, con tradicional vocación exportadora, donde sus datos, de modo más concreto, en base al OSCAE para el mismo periodo temporal, son los siguientes:

- > Tiene un peso muy relevante en el sector agroalimentario. Los cítricos, vinos, aceites o frutas de las cooperativas agroalimentarias de la Comunitat Valenciana se exportan a más de 60 países de diferentes continentes cada campaña, si bien los mercados europeos y especialmente los pertenecientes a la zona euro, siguen siendo destinos prioritarios.
- > 80 de las 252 cooperativas agroalimentarias de la Comunitat desarrollaron parte de su actividad comercial en el exterior.
- > El porcentaje de producción exportada sobre el valor de su producción agregada llegó al 88%, creciendo un 3% sobre el total respecto al ejercicio anterior.
- > La evolución del valor total de las exportaciones de las cooperativas agroalimentarias valencianas ha crecido de forma significativa y sostenida a lo largo de los últimos años, pese a las fluctuaciones puntuales por situaciones productivas.
- > La media de exportaciones en las últimas cinco campañas consideradas por el OSCAE llegó a los 959,4 millones de euros, siendo, el último ejercicio, un 14,2% superior a esa media.

Fuera de los valores medios, hay que destacar el caso de la cooperativa de segundo grado, Anecoop., S. Coop, que es la entidad que lidera el ranking exportador cooperativo, y que merece un apartado especial por su vocación integradora y como ejemplo de intercooperación entre cooperativas de distintas zonas de nuestro país.

> 3. EL CASO ANECOOP

Corría el año 1975 cuando 31 cooperativas cítrícolas de Castellón y Valencia decidieron agruparse con el fin de ser más competitivas en los mercados internacionales. La motivación principal que impulsó esta iniciativa era la de introducirse en los países del área soviética que funcionaban con programas estatales para la compra de naranjas, y al mismo tiempo tratar de establecer una cierta ordenación de la oferta cítrícola, siendo la Comunidad Valenciana uno de los principales orígenes de las exportaciones españolas.

La fórmula escogida por las cooperativas fundadoras para constituir la nueva entidad fue la de cooperativa de segundo grado, y el nombre, "Agrupación Nacional de Exportación de Cooperativas Cítrícolas", precedente de la actual Anecoop S. Coop.

Gracias a esta unión, las cooperativas consiguieron concentrar un volumen de cítricos que les permitió alcanzar su primer acuerdo para vender un porcentaje de su producción a estos países y ganar el margen de beneficio que, de otro modo y, como venía siendo habitual, hubiese quedado en manos de los operadores privados tradicionales.

Otro de los motivos subyacentes fue la creciente evolución e influencia en los países occidentales, especialmente en el norte y centro de Europa, de las organizaciones de la gran distribución, que acuciaron la necesidad de alcanzar una dimensión y diversificación de la oferta que solo era posible mediante la unión de fuerzas. El objetivo: ser, en mejores condiciones negociadoras, interlocutor válido de las grandes cadenas que se encontraban en pleno proceso de expansión.

A la gama de cítricos, que abarca en la actualidad distintas variedades de naranjas, mandarinas, limones y pomelos, se ha ido incorporando a lo largo de casi cinco décadas una amplia variedad de hortalizas y frutas, además de los vinos, gracias a la adhesión de cooperativas y empresas de distintas zonas productoras españolas, ubicadas en siete Comunidades Autónomas: Andalucía, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Navarra y Región de Murcia. En la actualidad, Anecoop está integrada por 67 entidades agrícolas, hortofrutícolas y vitivinícolas, españolas de siete comunidades autónomas, que constituyen una masa social de 65.162 personas, de las cuales 21.284 son socios agricultores, 23.531 son socios de otro tipo de servicios y 20.347 son empleados.

En el ejercicio 2022-2023, su facturación alcanzó los 846,9 millones de euros, y la del combinado de todas las empresas del Grupo, superó los 1.000 millones. Los productos de sus socios han llegado a cerca de 70 países. Estas cifras, así como su visión y éxito con productos diferenciadores, como la sandía sin pepitas y el kaki Persimon, le han llevado a ser la empresa española líder en la comercialización de frutas y hortalizas, el primer operador de sandías y kakis en Europa, y uno de los principales operadores mundiales de cítricos.

Además del espíritu claramente emprendedor de los socios fundadores, es muy destacable que vieran una oportunidad de negocio en uno de los factores que tal vez más hayan influido en la Anecoop actual: su vocación exportadora desde los inicios. En el momento de su creación, se decidió que la entidad de segundo grado no comercializase en España, volcando todos los esfuerzos en llegar a otros destinos, con lo que las miras de la empresa estuvieron puestas desde el principio en la búsqueda de una estrategia de expansión internacional.

Consciente de ello, la dirección de la empresa, con la aprobación unánime de los sucesivos Consejos Rectores que han conformado la representación del principal órgano de gobierno de la cooperativa de segundo grado, fue diseñando e implementando a lo largo de los años una estrategia de expansión para establecer una red comercial propia que les permitiese no sólo un contacto directo con la producción, sino también con los clientes de los principales países de destino.

En la actualidad, Anecoop cuenta con cinco delegaciones comerciales en España situadas en las zonas de máxima concentración de producción hortofrutícola: Valencia, Murcia, Almería, Sevilla y Valle del Ebro, y una red de filiales en el exterior en la que se integran tanto empresas capitalizadas al cien por cien por Anecoop como empresas participadas: Anecoop France, Solagora, Floren'Sud y Alma Bouquets (Francia), Anecoop Polska (Polonia), Anecoop Praha (República Checa), Anecoop Servifruit (Eslovaquia), Anecoop U.K. (Reino Unido), 4 Fruit (Países Bajos), Anecoop Asia (China) y Anecwines Corporation (EE.UU.) Más del 80% de sus ventas se dirigen a los mercados de exportación.

A ello se suma su participación en una empresa de procesado de zumos y conservas de frutas y verduras, Agriconsa, y en Janus Fruit, especializada en la elaboración de productos de V Gama, en la que comparte capital social con una de sus cooperativas socias, en cuyas instalaciones está ubicada la planta de procesado de las materias primas que dan lugar a una gama de untables vegetales con base de aguacate.

Participa también en una empresa de logística y de servicios de transporte, Servicom, y cuenta con dos campos de ensayos en Valencia y Almería, éste último junto a la Universidad de la citada provincia, en un proyecto referente de colaboración científica y divulgativa entre una empresa privada y una universidad pública. En estos dos centros de investigación se llevan a cabo todos los proyectos de I+D+i de la empresa, en ocasiones en colaboración con otros centros investigadores. La búsqueda de nuevas variedades y la mejora varietal son dos de los objetivos de Anecoop en este campo, siempre atenta a nuevos productos que contribuyan a dar rentabilidad a sus socios productores, a quienes se transfiere el resultado de las investigaciones.

Así pues, se puede afirmar que esta cooperativa de segundo grado tiene cuatro grandes fortalezas:

- > Su base productiva sólida, que le permite disponer de una oferta homogénea tanto en términos de disponibilidad como en calidad y volumen, diversificada.
- > Ha sido capaz de desarrollar una red comercial única, el Grupo Anecoop, con presencia en nueve países de tres continentes.
- > Ha hecho una importante apuesta por la innovación, tanto en el ámbito de producto como en el de gestión, lo cual le ha permitido crecer y evolucionar.
- > El Grupo está integrado por un equipo humano muy implicado y profesional que sustenta los tres puntos anteriores.

Estrategia de marca: las campañas Bouquet

Las frutas y hortalizas son consideradas como productos *commodity*, en los que la decisión de compra se basa en el aspecto, el precio y la disponibilidad. Intentar comercializar bajo una marca es difícil, hay poca presencia de éstas en los lineales, el margen de beneficio para la producción es ajustado y esto desmotiva posibles inversiones en publicidad y marketing.

Estos factores, junto a la tendencia creciente de eliminar el packaging en estos productos, hacen que diseñar y lanzar una estrategia de marca en frutas y hortalizas sea más complejo que en otro tipo de productos. Aquí es donde la diferenciación a través de la innovación cobra especial relevancia a la hora de lanzar una marca para este tipo de productos. Y donde Anecoop ha recorrido una larga trayectoria en la promoción de sus frutas y verduras bajo la marca Bouquet.

En el año 1992, con el lanzamiento de la primera sandía sin pepitas al mercado europeo, Anecoop presenta por primera vez su marca Bouquet con el objetivo de posicionarla en Europa como marca de referencia en frutas y hortalizas. Progresivamente, la marca se va reforzando al incorporar nuevos productos como el kaki Persimon en 1996, una fruta que, al igual que la sandía sin pepitas, tiene una identidad propia por su grado de diferenciación en el mercado.

Con la estrategia de introducción en el mercado de estos dos productos novedosos para el consumidor, se contribuye a dar visibilidad a la marca, impulsando a Bouquet como marca de calidad multi producto. A partir de este momento, se comienzan a introducir otras frutas y hortalizas dentro de la gama Bouquet.

Con el paso de los años, la marca se posiciona bien en el canal, y rápidamente es reconocida y apreciada por los profesionales del sector. Pero a nivel de consumidor, pronto Anecoop se da cuenta de que es necesario desarrollar otro tipo de estrategia para posicionarla, dando relevancia a criterios de la marca como su arraigado carácter social y sostenible -al tratarse de productos cooperativos- la innovación, la seguridad, la proximidad del producto -de origen nacional- y la credibilidad. Este fue el origen de su campaña de Responsabilidad Social Corporativa, Bouquet Cultivamos Futuro, que tuvo continuidad a partir de 2020 con Raciones de Vida para el Campo.

Estrategia de sostenibilidad: criterios ASG

Como cooperativa y empresa de Economía Social, Anecoop impulsa dentro de la organización el desarrollo de proyectos que garanticen la sostenibilidad, económica y medioambiental de la actividad de sus socios.

Desde el año 2020 pertenece a la Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas, y en octubre de 2023 puso en marcha el Observatorio de Sostenibilidad de Anecoop, una iniciativa que tiene como objetivo generar los conocimientos e innovaciones necesarios que impulsen al sector agroalimentario hacia una mayor eficiencia, competitividad y capacidad de resiliencia ante el cambio climático en España. Para ello, trabaja con indicadores sociales y económicos para investigar sobre cómo impulsar el desarrollo sostenible de las cooperativas agrícolas, mejorar su competitividad y aumentar su crecimiento económico, a la vez que se actúa positivamente sobre su entorno.

La formación a sus socios en criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) se canaliza a través del Campus Anecoop.

Estrategia de empresa: el futuro

Anecoop busca su propio futuro a través de la búsqueda de este mismo futuro para sus socios, ya que son parte del mismo proyecto. Así, en mayo de 2022 la organización celebró unas jornadas de reflexión en las que participaron 38 directivos y ejecutivos del conjunto de oficinas y filiales del Grupo, con representación de todos los departamentos.

Alcanzadas una serie de conclusiones en cada uno de los seis bloques (Estrategia, Clientes, Producto, Calidad, Socios y Organización) sobre los que se realizó un análisis, el Comité de Dirección trazó el Plan 2022-2026 que se plasma en ocho retos estratégicos.

Conforme a lo establecido en su Plan Estratégico 2022-2026, los objetivos que marcan su hoja de ruta en los próximos años son los siguientes:

- 1. Integración.** - Integración de socios de base, cooperativas y terceros a través de un proceso de concentración de oferta y diversificación tanto en variedades como en periodos de comercialización, convirtiéndonos en interlocutores válidos de la gran distribución.
- 2. Eficacia y eficiencia.** - Incrementar la eficacia y la eficiencia en todos los procesos de negocio y de gestión operativa.
- 3. Valor.** - Incrementar el valor entregado a los clientes mediante el mantenimiento de altos estándares de calidad y seguridad alimentaria y a través de procesos de constante innovación.
- 4. Mercados.** - Consolidar y desarrollar mercados, potenciando empresarial y económicamente la actuación del cooperativismo.
- 5. Innovación.** - Ser la empresa referente en innovación del sector hortofrutícola.

Impactos, riesgos y oportunidades

Anecoop está integrada por los socios y trabajadores de sus cooperativas y empresas asociadas, y por un equipo humano joven y dinámico que se caracteriza por un alto nivel de formación e implicación y que ha sabido interiorizar y hacer suyos los valores de la empresa y las necesidades de las entidades socias. La sinergia entre ambos grupos ha posibilitado el posicionamiento actual de Anecoop en los mercados, así como la creación de una red comercial muy potente. Ello, unido a una importante inversión en I+D+iT para buscar y adaptar sus productos a los requerimientos del mercado, ha permitido a la empresa situarse en un plano privilegiado de cara al consumidor.

Frente a estas fortalezas, existen amenazas y riesgos. Por un lado, los propios de la actividad del sector, como la falta de relevo generacional o el abandono de las explotaciones por falta de rentabilidad. Por otro, los derivados de la inestabilidad de los mercados por cuestiones políticas o económicas. Por último, en el plano comercial, los cambios en el *retail* mundial.

Para minimizar sus efectos, Anecoop trabaja desde todos y cada uno de los valores que identifican su Responsabilidad Social Corporativa: concentrando la producción, llevando a cabo alianzas con clientes y proveedores de nuevos mercados o incentivando el consumo de frutas y verduras, todo ello con el fin de alcanzar el primer punto de su Misión: obtener una óptima rentabilidad para sus socios.

> 4. EPÍLOGO

A modo de conclusión, bien se puede decir que las cooperativas, en aquellos ámbitos de actividad, en los que el sector agroalimentario, con carácter general, exporta, el sector cooperativo lo hace en igual medida, y que sus ventas en los mercados exteriores tienen una tendencia al alza de modo muy significativo. Afirmaciones de otro tipo provienen de ámbitos donde la especulación, sobre todo en el campo, es una opción más allá de posibles hechos puntuales. Todavía hay quienes argumentan que el sector cooperativo disfruta de toda una serie de ventajas y consideraciones, y pese a ello no optan por esta opción, pues tendrían todas esas ventajas que dicen no tener otro tipo de opciones societarias.

Como epílogo, tan solo decir que, respetando todas las opciones, lo que es evidente es que el sector cooperativo tiene como objetivo final las rentas de sus socios, y que su actividad está directamente ligada en su territorio, sin posibilidad de deslocalizarse, justo en un escenario tan global como el actual.

> 11. LOS SOCIOS RESPONDEN DE LAS DEUDAS DE LA COOPERATIVA

Fernando Sacristán Bergia. Catedrático de Derecho mercantil URJC.

> 1. PLANTEAMIENTO SOBRE EL RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS

Una de las cuestiones sobre las que de forma infundada se plantean en la práctica dudas en la aproximación al régimen jurídico de las cooperativas, surge en torno a los límites a la responsabilidad de los socios de la cooperativa, existiendo quien contrariamente a la regla general de limitación de la responsabilidad pretende que la responsabilidad de los socios no es limitada. Sobre el particular consideramos que las referidas dudas, surgen de un planteamiento erróneo y tienen su origen en la confusión del régimen de imputación de pérdidas con la limitación de la responsabilidad de los socios en la cooperativa, cuando la realidad es que se trata de cuestiones diferentes, que como indicaremos en este trabajo surgen en planos diferenciados. He tenido la oportunidad de aproximarme a este tema en distintas ocasiones, tanto desde un punto de vista teórico como práctico, al objeto de resolver las dudas que se suscitan en el marco de situaciones de crisis económicas que afectan a cooperativas, en las que los interesados se plantean si el socio tiene una responsabilidad personal por las deudas sociales, o si un administrador concursal puede reclamar a un socio la imputación de pérdidas por encima de las aportaciones al capital social. Este es el motivo de la elección del tema para este trabajo.

La idea de partida es que la responsabilidad de los socios de la cooperativa es limitada a sus aportaciones al capital social al igual que la del socio de las sociedades anónimas o limitadas. El socio de una cooperativa no responde de las deudas sociales, la responsabilidad del socio queda acotada por sus aportaciones al capital social, ello es así, excepto que la ley autonómica aplicable permita la existencia de una disposición estatutaria en sentido contrario. Sin embargo, dado la existencia de posiciones divergentes sobre esta cuestión en la doctrina, con este trabajo, pretendo contribuir modestamente a esclarecer el debate, sin que, por la extensión del mismo, pueda entrar a desarrollar en detalle las tesis contrarias con las que no estoy de acuerdo, y que tienen entre sus defensores prestigiosos juristas. Adelanto que, por la necesidad de ajustarme a las páginas que me han sido encomendadas, tampoco voy a referirme a todas y cada una de las leyes autonómicas para abordar la cuestión, si no solo a una selección. Y para tratar de facilitar la tarea, voy a hacer algunas remisiones a lo publicado en el libro colectivo VARGAS/ GADEA/SACRISTAN "*Derecho de las sociedades cooperativas. Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*" Ed Wolters Kluwer, 2017 (donde se tratan con más precisión debates doctrinales. En adelante este libro se citará como *Derecho de sociedades cooperativas II*).

Como he señalado, el punto de partida de la tesis defendida es que los socios no responden de las deudas sociales, y que la responsabilidad del socio de una cooperativa por las deudas de la sociedad está limitada y este solo responde/tiene el riesgo de perder

sus aportaciones sociales al capital, todo ello dicho, sin perjuicio de que hay algunas leyes autonómicas, permiten una cierta autonomía estatutaria sobre esta cuestión, como ocurre con la Ley RDL 2/2015 de 15 de mayo, de Cooperativas de la Ley Valenciana, en estos casos, la conclusión defendida en este trabajo requiere ser contrastada y atender al régimen establecido en los estatutos.

Consideramos que el ámbito de responsabilidad del socio por las deudas sociales es único, y que el límite máximo de la responsabilidad del socio está siempre en las aportaciones al capital social, las realizadas y las pendientes de desembolsar, tanto frente a terceros como frente a la cooperativa. Tal construcción requiere partir de dos ideas previas, que consideramos centrales a estos efectos:

- 1º. Que el régimen de imputación de pérdidas no es una excepción a la regla de la responsabilidad limitada del socio, y que se trata solo de una técnica de aplicación de resultados económicos que debe interpretarse en coherencia con la responsabilidad personal limitada del socio a las aportaciones sociales.
- 2º. Que resulta esencial detenerse en la relación socio sociedad, para distinguir dos planos: i) el de la esfera estrictamente societaria, o estatuto del socio, como conjunto de derechos y obligaciones de los socios, regulados en la Ley aplicable y en los estatutos sociales, que determinan la posición de socio, y el de ii) la existencia de una relación personal socio-cooperativa, que se desarrolla en la relación mutualística, en la que el socio, como sujeto que participa en la actividad de la cooperativa, utiliza los servicios de la cooperativa, que no son gratuitos y asume compromisos personales de pago con esta o incluso por haber otorgado un aval personal a la cooperativa frente a tercero. En estos últimos casos, se trata de deudas que derivan de actuaciones personales y obligaciones contractuales propias contraídas por cada socio, respecto de las que no opera el límite a las aportaciones al capital social, y que son distintas de las deudas que tiene la cooperativa frente a terceros.

Es decir, el socio que recibe carburantes, bienes de consumo de la cooperativa, o al que presta servicios la cooperativa, o que se ha beneficiado de unas ayudas de la cooperativa, debe pagarlos o devolverlos en su caso, y lo debe hacer para cumplir con una obligación personal que nada tiene que ver con las obligaciones de la cooperativa con terceros. En ese ámbito de la relación personal socio-cooperativa, la responsabilidad asumida por el socio vincula a su propio patrimonio y está fuera de la esfera de la responsabilidad patrimonial de la cooperativa frente a terceros. Y en estos casos, el socio tiene una deuda personal frente a la cooperativa y si la cooperativa le reclama su cumplimiento, el socio no puede oponer la responsabilidad limitada, sencillamente porque la deuda reclamada es personal y no de la cooperativa. Son por tanto dos planos y marcos legales distintos: i) el corporativo y ii) el contractual, que son distintos, y conviven en las relaciones socio cooperativa, debiendo diferenciarse.

Respecto de la imputación de pérdidas, y su exigibilidad al socio, su aplicación práctica lleva a algunos autores a afirmar que hay dos planos diferentes de responsabilidad del socio, la externa por las deudas sociales, con limitación de responsabilidad y la interna donde se le pueden imputar pérdidas de forma ilimitada. Como se señala en *Derecho de*

sociedades cooperativas II, cit., pág. 177 sobre este tema: *La doctrina discrepa sobre el alcance de la misma sobre el patrimonio de los socios:*

1º. *Un sector considera que, si los estatutos no lo remedian, a los socios pueden imputárseles cualquier tipo de pérdidas sociales, por las que responden ilimitadamente*³⁹. *Para estos autores el principio de la responsabilidad limitada del socio solo tiene vigencia frente a terceros, y ello por el hecho de referirse expresamente el legislador a las deudas sociales, defendiendo que vía imputación de pérdidas los socios responden ilimitadamente frente a la Cooperativa, distinguiendo así entre responsabilidad interna y externa.*

2º. *En contra de esta posición, y a favor de la responsabilidad limitada, se señala como posible la cancelación de deudas imputables por el abandono de capital a modo de pago por cesión de capital, pero no la exigencia directa de las pérdidas al socio, por exigir consentimiento expreso e individual de cada socio, de conformidad con el artículo 15.3 LCOOP, que prevé la responsabilidad limitada de éstos a las aportaciones al capital que hayan suscrito*⁴⁰.

En el marco de este debate, consideramos como ya se ha indicado que el principio general es el de la responsabilidad limitada del socio y que la responsabilidad del socio por las deudas sociales está limitada por el importe de las aportaciones al capital social en todo caso, operando esta limitación tanto frente a terceros como frente a la cooperativa, por lo que afirmamos que la limitación de la responsabilidad del socio frente a terceros y la imputación de pérdidas no son la distinta cara de una misma moneda con resultados contradictorios, sino que son elementos diferentes del régimen jurídico de la cooperativa, que son compatibles y no excluyentes, y que responden a la necesidad de resolver cuestiones jurídicas distintas, como lo son el determinar el marco legal de la responsabilidad personal de los socios, y respecto de la imputación de pérdidas, el de resolver contablemente la aplicación de resultados del ejercicio social. Por ello, deben interpretarse de forma integradora (tal y como proponíamos en *Derecho de sociedades cooperativas II* pág. 178), de manera que el límite de la imputación de pérdidas al socio, está siempre en el capital social aportado y, si el importe de las pérdidas que le corresponde asumir al socio supera sus aportaciones al capital, hay dos posibilidades: i) el socio libremente reestablece el equilibrio actualizando las aportaciones después de reintegrar las pérdidas y se pone al día con las correspondientes aportaciones al capital, ii) deja de ser socio. Y en la anterior afirmación, no hay ninguna injusticia/abuso por parte del socio que abandona su posición, dándose de baja en la cooperativa, después de perder sus aportaciones o siendo expulsado por no realizarlas, ni respecto de la situación de los acreedores de la cooperativa.

39 PANIAGUA, *La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguro y las mutualidades de previsión social*, Vol. I, TXXII del Tratado de Derecho Mercantil. Cord Jiménez Sánchez, Marcial Pons 2005, pp. 222 y ss.; en el mismo sentido, aunque en relación con la legislación precedente, ha señalado PAZ CANALEJO, *El nuevo Derecho cooperativo español*, Madrid, DIGESA, 1979, p. 107, que el socio responderá del cumplimiento de sus obligaciones frente a la cooperativa con todos sus bienes presentes y futuros, aunque tenga responsabilidad limitada; así, también FAJARDO, *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*, Madrid, Tecnos, 1997, pp. 243-245, MORILLAS/FELIU, *Curso de Cooperativas*, 2ª ED, 2002, p.203; VICENT CHULIA, *Introducción al Derecho mercantil I*, 23 Ed Tirant lo Blanch, p.1186.

40 GÓMEZ VILLA, *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*, Coord. GARCÍA SÁNCHEZ, Madrid, Colegios Notariales de España, 2001, pp. 332-335; se cuestiona también la compatibilidad entre la responsabilidad limitada de los socios y el sistema de imputación de pérdidas en la LGC de 1987, DÍAZ, «El Fondo de reserva obligatorio en la nueva Ley General de Cooperativas», *REVESCO*, ns. 56-57, 1988-1989, p. 197.

La cooperativa como sujeto con personalidad jurídica diferenciada de sus socios, tiene capacidad y personalidad jurídica plena y responde frente a los acreedores sociales con todo su patrimonio, como sujeto independiente de sus socios. Los acreedores sociales se relacionan con la cooperativa, como persona jurídica, y no con sus socios, por lo que no tienen *per se*, ningún derecho frente a ellos, salvo que estos hayan asumido expresamente obligaciones personales. Si no se discute que el socio de una sociedad limitada no responde de las deudas sociales frente al acreedor (Vid. art. 1 de Ley de sociedades de capital), no encontramos ningún argumento para hacerlo en sede cooperativa.

En todo caso, detrás de la limitación de responsabilidad del socio cooperativo no hay un problema de tutela de terceros como consecuencia de la responsabilidad limitada de los socios, porque el derecho de cooperativas, también establece herramientas, como ocurre en sede de sociedades de capital, para que en los casos de abusos, los perjudicados tengan tutela, y así por ej., entre otros, se puede analizar si procede exigir responsabilidades mediante el ejercicio de acciones de responsabilidad de administradores, bien por su actuación negligente o por no promover la declaración de disolución o concurso (Ver VARGAS/GADEA/SACRISTAN, *Derecho de las sociedades cooperativas. Introducción, constitución, estatuto del socio, y órganos*, Ed La Ley, 2015, págs. 410 y sig.).

En definitiva, como hemos señalado, la imputación de pérdidas es un simple mecanismo económico/contable de aplicación de resultados, propio de las sociedades cooperativas, que no supone una excepción al régimen de responsabilidad limitada de los socios, y que, como veremos su régimen depende de lo previsto en los estatutos dentro del marco de las reglas legales, y su aplicación, que no es automática, depende de los acuerdos adoptados al efecto en la asamblea.

> **2. LA RESPONSABILIDAD LIMITADA DEL SOCIO COMO REGLA GENERAL**

El debate doctrinal planteado en torno a la responsabilidad del socio, al que nos hemos referido en el apartado anterior, existe, en gran parte, porque hay un marco legal deficiente. Como reflejo de ello, vamos a referirnos a lo dispuesto en la Ley estatal y a lo previsto en una muestra, seleccionada como ejemplo, de lo dispuesto en las leyes autonómicas. Veremos que las diferencias de unas normas a otras son apreciables para cualquier lector, y no se trata solo de diferencias de contenido, sino que también afectan a la técnica legislativa empleada para regularlo, distinguiéndose entre las distintas leyes autonómicas, aquellas que se refieren a la responsabilidad limitada del socio en el marco de los artículos que regulan la parte correspondiente a las disposiciones generales, o aquellas otras que lo tratan al regular el régimen económico. Entendemos que tal opción legislativa, no debe interpretarse como una declaración de intenciones del legislador, de manera que, si estuviera previsto en el marco del régimen general, la responsabilidad limitada del socio es un elemento de configuración del tipo sociedad cooperativa, y no lo es, en el caso de estar regulado en marco del régimen económico. En un caso y otro, la responsabilidad del socio es un elemento configurador del tipo y consideramos que, como hemos indicado más arriba, el punto de partida debe ser que la responsabilidad del socio de una cooperativa, salvo disposición contraria de los estatutos (excepción atribuida exclusivamente a la voluntad del legislador autonómico de turno), es una responsabilidad limitada a las aportaciones al capital social. A continuación, citamos los siguientes textos legales:

En la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas estatal (LGC), el régimen de responsabilidad del socio está previsto en el art. 15, en los siguientes términos:

3. *La responsabilidad del socio por las deudas sociales estará limitada a las aportaciones al capital social que hubiera suscrito, estén o no desembolsadas en su totalidad.*
4. *No obstante, el socio que cause baja en la cooperativa responderá personalmente por las deudas sociales, previa exclusión del haber social, durante cinco años desde la pérdida de su condición de socio, por las obligaciones contraídas por la cooperativa con anterioridad a su baja, hasta el importe reembolsado de sus aportaciones al capital social.*

Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi, regula la materia en su artículo 59:

1. *La cooperativa responderá por las deudas sociales con todo su patrimonio presente y futuro, excepto el correspondiente a la contribución para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público, que solo responderá de las obligaciones contraídas para el cumplimiento de sus fines.*
2. *Las personas socias no responderán personalmente de las deudas sociales. Su responsabilidad por dichas deudas estará limitada a las aportaciones al capital social que hubieran suscrito.*
3. *Una vez fijado el importe de las aportaciones a reembolsar, las personas socias que causen baja no tendrán responsabilidad alguna por las deudas que hubiese contraído la cooperativa con anterioridad a su baja.*
4. *Las personas socias que hubieran expresa y específicamente, suscrito contratos o asumido obligaciones con la sociedad cooperativa y que, por su naturaleza, no se extinguen con la pérdida de la condición de persona socia responderán de su cumplimiento aún después de causar baja.*

Por su parte, la Ley 2/2023, de 24 de febrero, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid, se refiere a la responsabilidad del socio en su art. 5, en los siguientes términos:

1. *La cooperativa responderá de sus deudas con todo su patrimonio presente y futuro, excepto el correspondiente al fondo de educación y promoción del cooperativismo, que sólo responderá de las obligaciones estipuladas para el cumplimiento de sus fines.*
2. *La responsabilidad de los socios por las deudas sociales quedará limitada al importe nominal de las aportaciones al capital social.*

La Ley 9/2018 de 30 de octubre, de Sociedades Cooperativas de Extremadura, establece en el art. 76 que:

1. *La responsabilidad del socio por las deudas sociales, salvo disposición en contrario fijada en los estatutos, estará limitada a las aportaciones suscritas al capital social, estén o no desembolsadas. La responsabilidad del asociado por las deudas sociales estará limitada a las aportaciones suscritas al capital social, estén o no desembolsadas.*

2. *El socio que cause baja en la sociedad cooperativa o que sea expulsado responderá personalmente de las obligaciones contraídas con terceros por la sociedad cooperativa con anterioridad a su baja, hasta el importe reembolsado de sus aportaciones al capital social, previa excusión del haber social, y durante cinco años desde la pérdida de su condición de socio.*

.....

Por su parte, y como última muestra, citamos la Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia, que en su artículo 6 establece que:

1. *Los socios responderán de las deudas sociales solo hasta el límite de sus aportaciones suscritas al capital social, estén o no desembolsadas en su totalidad.*
2. *El socio que cause baja en la cooperativa responderá personalmente durante cinco años desde la pérdida de su condición por las deudas sociales, previa excusión del haber social, derivadas de las obligaciones contraídas por la cooperativa con anterioridad a su baja y hasta el importe reembolsado de sus aportaciones al capital social.*

Atendiendo a los textos legales citados, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- 1º. Se declara como punto de partida que la responsabilidad de los socios por las deudas sociales está limitada a las aportaciones al capital social⁴¹. El socio arriesga lo que aporta a la sociedad.
- 2º. Y en nuestro ámbito legislativo, alguna ley autonómica permite que los estatutos establezcan una responsabilidad personal de los socios por las deudas sociales⁴². Pero, tampoco las leyes que lo contemplan lo hacen en los mismos términos, tal opción puede estar prevista solo para los supuestos de insolvencia y como una responsabilidad mancomunada, pero que en caso de la Ley extremeña podría establecerse para cualquier supuesto y nada se dice de su carácter mancomunado o solidario⁴³.
- 3º. Respecto de los socios dados de baja, a quienes deben liquidarse sus aportaciones se declara en la Ley de Euskadi, que hecha la liquidación no tienen responsabilidad por las deudas anteriores, mientras que en la Ley extremeña, de forma coherente a lo previsto también para las sociedades de capital, el socio sigue siendo responsable ante la sociedad cooperativa, durante cinco años, hasta el límite de las aportaciones suscritas al capital social, por las obligaciones contraídas por la misma con anterioridad a la fecha de la pérdida de la condición de socio o asociado.

41. En el Codice Civile Italiano, establece en su versión vigente en el art. 2518, se establece en este mismo sentido que: *En la sociedad cooperativa por las obligaciones sociales responde solo la sociedad con su patrimonio.* Superando así la distinción anterior entre cooperativa de responsabilidad limitada e ilimitada Vid PAOLUCCI F, *Le società Cooperative dopo la Riforma*, CEDAM, 2004, p. 25.

42. Además de las citadas, también pueden verse en este sentido, permitiendo disposición estatutaria: art. 47 Ley de Coop. Aragonesas, art. 4.2 Ley de Coop. Valenciana, o el art. 8 de la Ley Coop. Navarra. No contemplan esta posibilidad, entre otras, la Ley Coop Baleares art. 28, Ley Coop Castilla La Mancha art. 7.4, o el art. 28 de la Ley Coop. Murcia.

43. Entendemos que resulta ilustrativo, referirnos también al art. 1 del Reglamento (CE) n° 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003, que establece el Estatuto de la sociedad cooperativa europea (SCE), en el que se dispone que: *Salvo en los casos en que los estatutos de una SCE dispongan otra cosa cuando ésta se constituya, cada socio sólo responderá hasta el límite del capital que haya suscrito. Cuando los miembros de una SCE tengan una responsabilidad limitada, la denominación de dicha SCE deberá terminar con la mención "limitada".*

La responsabilidad del socio dado de baja, por las deudas anteriores, esto es, por las deudas asumidas por la cooperativa mientras era socio, está limitada hasta el importe recibido en la liquidación, lo que resulta coherente con el necesario tratamiento igual de los socios, que lo eran en el momento de generarse el pasivo, y es acorde con lo previsto en derecho de sociedades con carácter general, siendo una responsabilidad temporal, limitada al plazo de cinco años, que es un plazo razonable para evitar enriquecimientos injustos o discriminaciones entre los socios que se quedan y los que se dan de baja, y limitada a lo percibido en la liquidación. Téngase en cuenta que, a los socios dados de baja, debe liquidárseles sus aportaciones al capital y, en su caso, hay que imputarles las pérdidas en el momento de la liquidación.

La inseguridad jurídica que se plantea respecto de la responsabilidad del socio por los matices e importantes diferencias/deficiencias legislativas expuestas más arriba provoca, además, que las distintas interpretaciones y las polémicas y debates doctrinales estén servidos. Cuando se permite expresamente por una Ley autonómica que estatutariamente se pueda establecer un régimen de responsabilidad ilimitada del socio, convierte al legislador en derecho dispositivo un elemento esencial del derecho cooperativo, que es determinante para la elección del tipo societario en el que participa y, además de constituir un error de planteamiento, considero que debería exigirse en el marco de estas leyes que se estableciera la obligación legal de información previa al socio que se da de alta en la cooperativa sobre la responsabilidad asumida, configurándose como una obligación de información formal y por escrito, de manera que se garantizase que si los estatutos establecen un régimen de responsabilidad ilimitada de los socios, lo puedan conocer todos los candidatos a ser socios de la cooperativa antes de darse de alta.

Sin perjuicio de lo anterior, debo manifestar que es difícil entender cuáles son los motivos técnicos o dogmáticos por los que se permite por alguna de las leyes autonómicas la posibilidad de establecer un régimen de responsabilidad personal e ilimitada del socio en los estatutos. Y al no encontrar la justificación, me genera la preocupación que se puedan dar supuestos de abuso en contra de los intereses de los socios, que al darse de alta no sean, previamente, informados de sus obligaciones, de manera que en aquellos procesos cooperativos en los que la iniciativa parte de promotores no socios, que van a tener más adelante vínculos contractuales con la cooperativa (como gestores, asesores...). Este carácter dispositivo del régimen de responsabilidad pueda provocar abusos y se convierta en un arma injustificada y de consecuencias irreparables para los socios en favor de los intereses del promotor/gestor/asesor que prepara, generalmente, los estatutos antes de la incorporación de los socios, como podría ocurrir por ej. en una cooperativa de viviendas, en la que al gestor/promotor le podría interesar establecer la responsabilidad ilimitada del socios al objeto de garantizarse el cobro de los honorarios de la gestora a cargo del socio si el proyecto no llega a buen puerto.

En relación con la imputación de pérdidas, como ya hemos indicado, esta técnica propia de las cooperativas se configura o debería configurarse como un mecanismo de aplicación de resultados. Aunque el legislador deja margen de regulación en los estatutos al régimen de la imputación de pérdidas, así puede verse en el art. 59 de la LGC, que establece un sistema de reglas mínimas de aplicación en cascada a las que debe sujetarse la imputación, por las que se permite compensar parte de las pérdidas con los fondos de reserva obligatorios y

voluntarios, así también con beneficios futuros, sin que, por tanto, deba necesariamente hacerse contra las aportaciones de capital de los socios, dependiendo siempre de los acuerdos adoptados por la Asamblea respetando las reglas previstas.

Así, el artículo 59 establece sobre la imputación de pérdidas que:

1. *Los Estatutos deberán fijar los criterios para la compensación de las pérdidas, siendo válido imputarlas a una cuenta especial para su amortización con cargo a futuros resultados positivos, dentro del plazo máximo de siete años.*
2. *En la compensación de pérdidas la cooperativa habrá de sujetarse a las siguientes reglas:*
 - a) *A los fondos de reserva voluntarios, si existiesen, podrá imputarse la totalidad de las pérdidas.*
 - b) *Al fondo de reserva obligatorio podrán imputarse, como máximo, dependiendo del origen de las pérdidas, los porcentajes medios de los excedentes cooperativos o beneficios extracooperativos y extraordinarios que se hayan destinado a dicho fondo en los últimos cinco años o desde su constitución, si ésta no fuera anterior a dichos cinco años.*
 - c) *La cuantía no compensada con los fondos obligatorios y voluntarios se imputará a los socios en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de ellos con la cooperativa. Si estas operaciones o servicios realizados fueran inferiores a los que como mínimo está obligado a realizar el socio conforme a lo establecido en el artículo 15.2.b), la imputación de las referidas pérdidas se efectuará en proporción a la actividad cooperativizada mínima obligatoria.*
3. *Las pérdidas imputadas a cada socio se satisfarán de alguna de las formas siguientes:*
 - a) *El socio podrá optar entre su abono directo o mediante deducciones en sus aportaciones al capital social o, en su caso, en cualquier inversión financiera del socio en la cooperativa que permita esta imputación, dentro del ejercicio siguiente a aquél en que se hubiera producido.*
 - b) *Con cargo a los retornos que puedan corresponder al socio en los siete años siguientes, si así lo acuerda la Asamblea General. Si quedasen pérdidas sin compensar, transcurrido dicho período, éstas deberán ser satisfechas por el socio en el plazo máximo de un mes a partir del requerimiento expreso formulado por el Consejo Rector.*

Como se señaló en el libro *Derecho de sociedades cooperativas II cit*, pág 179, respecto de la regulación por las distintas leyes autonómicas del régimen de imputación de pérdidas podemos encontrarnos diferencias, de unas leyes a otras. Hay que destacar, que las distintas Leyes contemplan dos sistemas de imputación en función de la procedencia de las pérdidas:

1º. *Las normas que regulan un sistema de imputación diferenciado para las pérdidas procedentes de la actividad económica realizada por la cooperativa con los socios y para resto de las pérdidas societarias*⁴⁴.

2º. *Las normas que fijan un único sistema de compensación*⁴⁵.

44. Art. 58.5 Ley de Coop. Aragonesas, art. 69.4 Ley de Coop Valenciana, art. 59 Ley de Cooperativas Madrileña etc..

45. Art. 59 LGC., art. 67.2 ley de Coop Catalana.

En segundo lugar, de las diferentes Leyes podemos extraer orientaciones distintas sobre el alcance de la imputación de las pérdidas de la Cooperativa en el patrimonio de los socios:

1º. Leyes que no se pronuncian sobre el alcance de la imputación. Dentro de este apartado cabe situar la Ley estatal de cooperativas y la vasca. Estas normas prevén la responsabilidad limitada de socios a las aportaciones al capital que hayan suscrito (art. 15.3 LGC y art. 56.1 LCPV), aunque, posteriormente, al regular la imputación de pérdidas (art. 59 LGC y art. 69 LCPV⁴⁶) señalan que la cuantía no compensada con los fondos obligatorios y voluntarios se imputará a los socios en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de ellos con la cooperativa. Las pérdidas imputadas a cada socio se satisfarán de alguna de las formas siguientes:

- 1. Directamente o mediante deducciones en sus aportaciones al capital social o, en su caso, en cualquier inversión financiera del socio en la cooperativa que permita esa imputación, dentro del ejercicio siguiente a aquél en que se hubiera producido.*
- 2. Con cargo a los retornos que puedan corresponder al socio en los cinco años siguientes. Si quedasen pérdidas sin compensar éstas deberán satisfacerse por el socio en el plazo máximo de un mes.*

Efectivamente, tal y como se indicaba en el libro de referencia, es cierto que la redacción de los preceptos es confusa y que, formalmente no se establecen límites a la imputación, por lo que leyendo alguno de los preceptos podría tratar de sostenerse la imputación ilimitada de pérdidas al socio, pero entendemos que solo sería posible llegar a esa conclusión, si no se realiza una interpretación coordinada con el resto de los preceptos de la Ley, de manera que si la Ley establece que la responsabilidad del socio está en todo caso limitada a las aportaciones al capital social, la imputación está limitada a esas aportaciones, sin que sea necesario que la Ley lo reitere al regular la imputación de pérdidas, porque ya ha establecido el principio que rige la posición del socio en otro precepto.

En definitiva, nos parece que el debate al que nos venimos refiriendo tiene mucho de artificioso, porque no puede/debe interpretarse que no se señala en la Ley cual es el límite a la imputación al socio, simplemente por estar ya previsto en otros preceptos de la Ley cuales son los límites de la responsabilidad del socio, sin que sea coherente decir en una misma ley, una cosa (la responsabilidad del socio es una responsabilidad limitada, el socio solo arriesga lo que aporta a la sociedad), y la contraria (la imputación de pérdidas al socio no tiene límites legales estando obligado a cubrir las que le correspondan).

Por ello, salvo que se regule un régimen estatutario distinto, porque la Ley aplicable permita establecer en los estatutos la responsabilidad ilimitada del socio, o se establezca una regla especial de imputación en la ley, la regla general es limitar la imputación hasta las aportaciones al capital⁴⁷.

46. Los artículos citados de la Ley Vasca se corresponden con los actuales art. 59 y 73 de la nueva Ley 11/2019 de Cooperativas de Euskadi, que, siguiendo la tesis defendida en este trabajo, expresamente establece en su apartado 4, que la persona socia deberá causar baja cuando sus aportaciones queden por debajo del mínimo estatutariamente establecido y no realice estas nuevas aportaciones.

47. VILLAFÁÑEZ, *Cooperativa y concurso. Estudio de las relaciones jurídicas con sus socios*, Ed Marcial Pons, 2014. p 257, concluye, que *Así, la legislación cooperativa, al regular la imputación de pérdidas, se estaría refiriendo en realidad a las pérdidas imputables al capital social.*

En este sentido hay que señalar que hay Leyes autonómicas que evitan errores de interpretación y establecen, expresamente, que las pérdidas de la cooperativa sólo podrán imputarse al socio hasta el límite de sus aportaciones al capital, así ocurre, entre otras en la Ley 12/2015 de Cooperativas de Cataluña, que establece en su artículo 82.4:

4. *Las pérdidas que, transcurrido el plazo al que se refiere el apartado 1, queden sin compensar deben satisfacerse directamente por el socio en el plazo de un mes hasta el límite de sus aportaciones a capital, si no se insta al concurso de la cooperativa o se acuerda el incremento de aportaciones sociales, sin perjuicio de lo dispuesto por el artículo 69.*

Y por su parte de cooperativas andaluza⁴⁸, dispone en el art. 69.2 c que:

- c) *La diferencia resultante, en su caso, se imputará a cada persona socia en proporción a las operaciones, servicios o actividades cooperativizadas efectivamente realizados por cada una de ellas. Si esta actividad fuese inferior a la que estuviese obligada a realizar conforme a lo establecido en los estatutos, la imputación de las pérdidas se efectuará en proporción a esa participación mínima obligatoria fijada estatutariamente.*

Las pérdidas se imputarán al socio o socia hasta el límite de sus aportaciones al capital social.

Lo anterior, pone claramente de manifiesto que una técnica legislativa adecuada elimina problemas de interpretación, pero también, que el problema desaparece con una correcta interpretación jurídica acorde a lo dispuesto en el art. 3 del Código civil⁴⁹, de forma que no hay ninguna regla en derecho, por la que se concluya que si una Ley autonómica no establece expresamente un límite a la imputación de pérdidas al socio, pueda plantearse una cooperativa imputar pérdidas superando el límite de las aportaciones al capital social, cuando la ley aplicable, declare a lo largo de su articulado que el socio solo responde de las obligaciones sociales con las aportaciones al capital social.

Por todo ello, atendiendo a lo expuesto, consideramos que solo se puede sostener la imputación de pérdidas al socio de forma ilimitada contra su patrimonio personal, cuando haya una previsión estatutaria, que solo será posible cuando la ley autonómica aplicable permita eliminar la limitación de responsabilidad), o cuando la Ley aplicable lo establezca expresamente, como ocurre en el caso de la Ley de cooperativas de la Comunidad Valenciana que señala en su artículo 69.3 que: Si los estatutos sociales lo establecen, las pérdidas derivadas de la actividad cooperativizada con las personas socias que se imputen a estas, alcanzarán como máximo el importe total de los anticipos asignados a las personas socias en el ejercicio económico, más sus aportaciones a capital social y su participación en las reservas repartibles (tal precepto, al referirse solo a los resultados de la actividad cooperativizada en particular, establece que la regla general para los demás supuestos es la defendida en este trabajo).

48. Muy crítico, con esta norma, defendiendo una tesis contraria a la expuesta en este trabajo, puede verse: PANIAGUA, *Determinación y aplicación de resultados*, en VVAA, *Tratado de Derecho de Cooperativas T I*, Dr. Peinado García, JI, Ed Tirant lo Blanch, 2013, p. 701.

49. Art. 3 Cc: 1. *Las normas se interpretarán según el sentido propio de sus palabras, en relación con el contexto, los antecedentes históricos y legislativos, y la realidad social del tiempo en que han de ser aplicadas, atendiendo fundamentalmente al espíritu y finalidad de aquellas.*

2. *La equidad habrá de ponderarse en la aplicación de las normas, si bien las resoluciones de los Tribunales sólo podrán descansar de manera exclusiva en ella cuando la ley expresamente lo permita.*

> **3. BREVE REFERENCIA A LA JURISPRUDENCIA**

Consideramos que para contrastar las tesis expuestas resulta oportuno hacer una aproximación a la jurisprudencia y a las conclusiones alcanzadas por nuestros tribunales, para lo que, a continuación, se incluye una breve selección de sentencias, y sus principales fundamentos que son compatibles con las tesis defendidas en este trabajo.

Sentencia del Tribunal Supremo nº 772/ 2005, de 19 de octubre de 2005.

Los socios no responderán personalmente de las deudas sociales, salvo disposición en contrario de los Estatutos, en cuyo supuesto deberán determinar el alcance de la responsabilidad; no obstante, en todo caso, el socio que cause baja en la Cooperativa responderá personalmente por las deudas sociales, previa excusión del haber social, durante cinco años desde la pérdida de su condición de socio, por las obligaciones contraídas por la Cooperativa con anterioridad a su baja, hasta el importe de sus aportaciones al Capital social". La Sentencia de la Audiencia no aplica dicho precepto, pero se basa en jurisprudencia de esta Sala, sin citarla, pero que sí la cita la parte apelante, en su escrito-nota para la Vista del Recurso (S.S. de 20-II-89, 6-III-90 y 22-V-92), y ello para entender suficientemente probado que los socios debían responder por ser la Cooperativa de Viviendas, que han sido construidas para ellos, y a quienes les fueron adjudicadas y las habitaron.

C) *Tratándose, como ocurre en el presente caso, de una obra de viviendas y locales (construcción de un bloque, perteneciente a una Urbanización más amplia), siendo Promotora la Cooperativa, y cumpliéndose el objeto social de la misma en la adjudicación y entrega de tales unidades de obra, a los cooperativistas (o, en su caso, a los que les sucedieran, por subrogación autorizada por la Cooperativa, tras la previa adquisición, por traspaso, de esa condición de socios), la jurisprudencia de esta Sala considera que éstos son co-promotores, y que adeudan, para evitar un enriquecimiento injusto a su favor, a la Constructora, las cantidades no pagadas, por los trabajos y materiales que se invirtieron en la misma, es decir, en cada una de las unidades (viviendas o locales) de los que los mismos, como adjudicatarios, obtienen provecho, al llegar a ser propietarios y poseedores de ellos:*

1. *Así, la S. de esta Sala, nº 472/93, de 19 de mayo, dice al respecto, que, "admitiendo que la Cooperativa, una vez construidos los pisos, los adjudicara, es evidente que antes debió afrontar todos los pagos, que al no hacerlo así, eludió sus obligaciones, y que los cooperativistas tuvieron que hacer nuevas aportaciones", añadiendo a continuación que, "por todo ello, cuando (los cooperativistas) reciben los pisos sin haber pagado todo su costo, se produce un enriquecimiento sin causa o una falta de empobrecimiento no justificado, (lo que) es también evidente", y concluyendo que "tal entrega de los pisos no legitima el impago de los materiales, con el que se han enriquecido los cooperativistas".*
2. *Aún más claro, lo dice la S. nº 477/1992, de 22 de mayo (citada en la Apelación por el hoy recurrido), para la que "cuando las viviendas de protección oficial son construidas en régimen de Cooperativa para ser adjudicadas exclusivamente a sus asociados, y no para destinarlas al tráfico con terceros compradores para obtener*

beneficio económico (no consta, en el presente caso, que en él este supuesto se diera), los propios cooperativistas se convierten en socios co-promotores de la construcción de dichas viviendas, y, como tales, vienen obligados a sufragar el costo real de la construcción de las mismas, según se desprende de lo establecido en el art. 104 del Reglamento de Cooperativas, de 16 de noviembre de 1978" ..., como "tiene declarado esta Sala en S.S. de 20-II-1989 y 6-III-1990, en las que se afirma que la adjudicación de las viviendas a los socios cooperativistas y la aportación de las cantidades resultantes de la distribución y derrama del costo de la construcción, son operaciones a todas luces diferenciables de la idea de venta a persona ajena a la constructora".

Sentencia del Tribunal Supremo nº 229/2009, Sentencia de 14 de abril de 2009.

La sentencia impugnada habría infringido la doctrina de esta Sala sobre el carácter subsidiario de la acción por enriquecimiento injusto al considerar acción específica, impeditiva de la acción de enriquecimiento contra los socios de la Cooperativa, la de responsabilidad de los miembros de su consejo rector. Para la recurrente no cabe este planteamiento porque la responsabilidad de administradores y cooperativistas tiene un mismo presupuesto, que es la insolvencia de la Cooperativa, de modo que el tribunal tendría razón si en este litigio se hubiera demandado por enriquecimiento a la Cooperativa o a sus socios sin antes haber ejercitado la correspondiente acción por incumplimiento contractual contra la Cooperativa, pero no cuando resulta que tal incumplimiento se declaró anteriormente por un laudo arbitral que condenaba a la Cooperativa y a continuación se promovió este litigio para que, por insolvencia de dicha Cooperativa, respondieran los miembros de su consejo rector y sus socios por dos títulos diferentes: los primeros por su gestión desleal y los segundos por su enriquecimiento al no haber hecho las aportaciones necesarias para nivelar la pérdida que supuso la condena de la Cooperativa.

Pues bien, semejante planteamiento no puede ser aceptado porque el principio prohibitivo del enriquecimiento injusto no puede servir de pretexto para hacer que los socios respondan personalmente de las deudas sociales más allá del régimen establecido por la ley para cada tipo de sociedad. Si bien se mira, la tesis de la parte recurrente sería trasladable a las sociedades anónimas para que los socios respondieran también de las deudas sociales con su propio patrimonio, pues igualmente se habrían enriquecido no haciendo las aportaciones necesarias para atender la deuda. Por ello la cuestión debe resolverse no desde hipótesis más o menos aventuradas sobre la subsidiariedad de la acción de enriquecimiento en este caso sino desde la terminante disposición del art. 5 de la Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas que, de la misma forma que el art. 15.3 de la Ley estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, limita la responsabilidad de los socios por las deudas de la Cooperativa a sus aportaciones al capital social, sin extenderlas lógicamente a las que tendrían que hacer para atender cada deuda social en caso de insolvencia de la Cooperativa porque, de ser así, se estaría imponiendo a los socios una responsabilidad personal ilimitada por las deudas sociales.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid nº 226/2008, Secc 11, de 30 de abril de 2008.

Aplicando anterior doctrina al caso de autos, la estimación de la demanda respecto a los socios cooperativistas de la Fase I, en principio, es procedente y ello porque ha quedado acreditado que las cantidades a ellos reclamadas, al menos en gran parte, proceden de la asunción por la propia Cooperativa, de la realización directa de la obra que restaba por hacer -si bien no llegó a concluirse faltando un 3% que hicieron los propios cooperativistas, así como del pago de las deudas provenientes de proveedores de dicha fase, a los que la constructora dejó de pagar. Es cierto que, en principio esta situación, debería de haber dado lugar a su solución dentro del ámbito de la propia fase en la que se presentó el problema, tomando en consideración lo dispuesto en el artículo 130 de la Ley de Cooperativas de 2 de Abril de 1.987 , mas aunque se individualizara la gestión -aquí no parece que formalmente se infringiera este precepto-, lo cierto es que ante reclamaciones de terceros frente a NUEVO PERFIL, SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA DE VIVIENDAS, la individualización de responsabilidades por fases, frente a terceros, es difícil de llevar a la práctica, y lo que aquí se hizo, posiblemente porque no se podía hacer otra cosa, fue ir atendiendo a las necesidades de la fase I, con aportaciones de la siguiente y así sucesivamente hasta que la última, precisamente la correspondiente a Viviendas de Protección Oficial, sufrió las consecuencias del 9 / 11 desfase habido en la construcción de la primera, que no asumieron sus socios, quienes, a su vez, estaban disconformes con la gestión realizada al encontrarse con un sobreprecio de su vivienda. No pudiendo aceptarse que los cooperativistas de una fase, por el mero hecho de ser la última, carguen con las consecuencias y sobreprecios habidos en la primera, siendo éstos los que deben de asumir dicho descubierto y, en su caso, de existir una mala gestión o cualquier otra conducta reprochable, dirigirse, una vez abonado el desfase, contra los responsables del mismo. Por tanto, en este concreto punto, procede la estimación de la demanda, si bien a expensas de la concreción y acreditación de las cuantías reclamadas.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, Secc 28º (de lo mercantil) a 17 de noviembre de 2017.

La ADMINISTRACIÓN CONCURSAL, en su Informe concursal, se ha limitado a reconocer los derechos de crédito titularidad de BLAS INFANTE SCOOPM frente a socios cooperativistas derivados de una concreta relación contractual, y no a imputar pérdidas algunas a los socios.

Debe recordarse que cuando el contrato habla de pérdida no es la del resultado del ejercicio económico de la actividad Cooperativa, al que se refiere el art. 61 LCOOPM, sino algo totalmente distinto, la de la diferencia entre el posible precio de venta a terceros y la del coste de adquisición de esa cuota parte por el socio. Igual que quedará a su favor el beneficio si lo hubiera en tal operación.

La ADMINISTRACIÓN CONCURSAL no imputa a los socios las pérdidas de la actividad Cooperativa, sino que se limita a indicar en su Informe que dichos socios asumirán el beneficio o pérdida que resulte de la venta de los locales, respecto del precio que establecieron para ellos en el contrato de adjudicación de la cuota parte indivisa, lo que es algo radicalmente distinto, y que es lo que resulta de los contratos suscritos.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Cuenca, nº. 251/2011, de 20 de diciembre de 2011⁵⁰.

Resulta aplicable la doctrina establecida por la Sala 1ª del Tribunal Supremo en Sentencia, por ejemplo, de 14.04.2009, recurso 686/2004, al establecer, (interpretando los artículos 5 de la Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas, -que en esencia viene a coincidir con lo establecido en el artículo 5.2 de la Ley de Cooperativas de Castilla-La Mancha vigente a la fecha de las actuaciones que nos ocupan; el cual a su vez venía a ser coincidente con el contenido del art 50.1 de los Estatutos de la Cooperativa demandante-, y 15.3 de la Ley estatal de Cooperativas), que la Ley limita la responsabilidad de los socios por las deudas de la Cooperativa a sus aportaciones al capital social, sin extenderlas lógicamente a las que tendrían que hacer para atender cada deuda social en caso de insolvencia de la Cooperativa, porque, de ser así, se estaría imponiendo a los socios una responsabilidad personal y limitada por las deudas sociales. Y ese mismo criterio viene a deducirse de la Sentencia de la Sala 1ª del Tribunal Supremo de 02.03.2011, recurso 2074/2007, al establecer, (también interpretando el artículo 5 de la Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas; que, como ya se ha dicho, en esencia viene a coincidir con la redacción de los artículos 5.2 de la Ley de Cooperativas de Castilla-La Mancha vigente a la fecha de las actuaciones que nos ocupan y 50.1 de los Estatutos de la Cooperativa demandante), que de la calificación que se haga como deudas de los socios con la Cooperativa, o deudas de la Cooperativa, depende la decisión a adoptar, toda vez que únicamente en el primer caso, (y ese no es, como ya se ha dicho, el del supuesto que nos ocupa), no resultaría aplicable la limitación de la responsabilidad del socio por las deudas de la Cooperativa a las aportaciones suscritas al capital social, (y tal criterio Jurisprudencial ha venido a plasmarse expresamente en el art. 7.4 de la actual Ley de Cooperativas de Castilla-La Mancha, al establecer que los socios no responderán personalmente de las deudas sociales, limitándose su responsabilidad exclusivamente al importe de las participaciones sociales que hubieren suscrito, estuvieren o no desembolsadas). Ante tal doctrina del T.S. resulta irrelevante la Sentencia de la A.P. de Tarragona invocada por la parte apelante en su recurso.

En consecuencia, podemos afirmar que la responsabilidad del socio cooperativista por las deudas de la sociedad queda limitada a sus aportaciones al capital social. El socio solo respondería personalmente por deudas propias con la Cooperativa (en el sentido ya indicado de retribución a la cooperativa por servicios prestados, o en el caso de haber prestado avales personales a favor de la cooperativa frente a sus acreedores...), y sólo en situaciones excepcionales, para evitar abuso de derecho podrían resultar responsables aplicando de forma restrictiva el principio de prohibición de enriquecimiento injusto.

La posible aplicación de la doctrina del enriquecimiento injusto no se presenta con carácter general como una vía para exigir responsabilidad a los socios, su aplicación es muy restrictiva, y solo se ha aplicado a supuestos concretos, valorando caso por caso, en los que el socio de una cooperativa de viviendas ha recibido su vivienda y la cooperativa no ha pagado el precio a un concreto proveedor. De lo que se puede extraer que, si el proyecto cooperativo ha fracasado y el socio no recibe la vivienda, ninguna responsabilidad tiene frente al tercer proveedor puesto que no hay ningún enriquecimiento de este -si no se le ha entregado la vivienda- y, por lo tanto, ningún injusto desequilibra la relación con el proveedor.

50. En el mismo sentido se pronuncia también, la Sentencia de la Audiencia Provincial de Cuenca, nº 78/2012, de 22 de febrero de 2012.

Es precisamente en este contexto de las cooperativas de viviendas cuando al recibir el socio su vivienda, se plantea en ocasiones ante los tribunales su responsabilidad en el marco de la aplicación de la doctrina del enriquecimiento injusto. A veces se ha entendido que el socio es un copromotor, sin que exista un axioma válido por el que se pueda considerar con carácter general a un socio cooperativista como copromotor de la cooperativa, es socio adquirente de una vivienda, y la cooperativa tiene personalidad jurídica diferenciada. Entendemos que resulta discutible, como se ha pretendido en alguna ocasión, que cuando haya en la promoción junto a la cooperativa, una gestora/ promotora de la cooperativa, en caso de incumplimiento de sus obligaciones pueda pretender ésta una responsabilidad compartida con el socio so pretexto de que es un copromotor, consideramos que tal razonamiento sería una burla de derecho, pretendiéndose que el administrador de hecho responde conjuntamente con el socio al que tenía que haber procurado con su gestión una vivienda. Pero este tema excede de este trabajo y seguro lo desarrollaremos en otra ocasión.

A continuación, exponemos brevemente una selección de jurisprudencia y de las conclusiones de nuestros tribunales sobre la imputación de pérdidas y sus límites:

Sentencia del Tribunal Supremo, nº 48/2014, de 6 de febrero de 2014.

Las leyes de Cooperativas, tanto la estatal como las autonómicas, eluden conscientemente utilizar el término “participación” para referirse a la contribución del socio al capital social de la Cooperativa, para evitar que pueda entenderse que es titular de una cuota del patrimonio social. Por ello, el socio cooperativista no tiene derecho a un “valor razonable” de su participación en el capital social, consistente en una cuota del patrimonio social de la Cooperativa, fijada, a falta de acuerdo, por un experto independiente, como ocurre en el caso de ejercicio del derecho de separación por el socio de una sociedad de capital (art. 353 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital). Tiene derecho al reembolso de las aportaciones obligatorias y voluntarias según el valor acreditado que tengan a partir del balance de cierre del ejercicio social en el que se ha originado el derecho al reembolso (art. 61.1 de la ley autonómica). Estas podrán haber sido actualizadas respecto de su valor inicial (art. 59.2 de la ley autonómica). Si existen pérdidas no compensadas, las pérdidas imputadas o imputables al socio, reflejadas en el balance de cierre del ejercicio en el que se produzca la baja, ya correspondan a dicho ejercicio o provengan de otros anteriores, podrán deducirse del valor acreditado de sus aportaciones (art. 61.2.a de la ley autonómica), lo que, junto al plazo de hasta cinco años para hacer efectivo el reembolso, impedirá la despatrimonialización de la sociedad Cooperativa como consecuencia del reembolso de las aportaciones a los socios que se dan de baja.

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, Sala Civil y Penal, nº 71/2014, de 6 de noviembre de 2014.

Resulta claro, pues, que, aunque la legislación catalana distinga, como es lógico, entre deuda social y pérdida, establece claramente una limitación de la responsabilidad del socio cooperativista en orden a su pago, limitación que no tiene lugar cuando se trate de deudas contraídas directamente por los socios en el marco de sus relaciones individuales con la Cooperativa respecto de las cuales, según indica el Preámbulo de la ley y el art. 26, su responsabilidad es ilimitada.

Ello se deduce con claridad del art. 67,4 antes transcrito. Con carácter general y sin perjuicio de que estatutariamente haya una previsión en sentido contrario -que no existe en la Cooperativa demandada cuyos estatutos actualizados se limitan a transcribir las disposiciones legales antes citadas- el socio de la Cooperativa tiene una responsabilidad limitada, tanto a efectos internos como externos.

En relación con terceros la responsabilidad se limita a las aportaciones al capital social, y en relación con las pérdidas de la Cooperativa al importe de las aportaciones al capital social y al resultado de la actividad cooperativizada (fondos de reserva, retornos, excedentes...).

Así lo entendimos en la STSJC de 9-2- 2006, en pleito seguido por la misma Cooperativa y otros socios, en la que expresamente se decía que en el caso de que las pérdidas de la Cooperativa pudiesen ser imputadas sin limitación a los socios, la responsabilidad limitada se convertiría en una entelequia o que en el supuesto de que se tuviesen que asumir en su integridad las pérdidas de la Cooperativa estas entidades en pocos casos tendrían deudas sociales ya que siempre se podría acudir a los socios para enjuagar sus necesidades económicas.

Por tal razón esta Sala declaró que las pérdidas de la Cooperativa Copaga, hoy demandada, aprobada en la Asamblea de 31 de octubre de 2002 respecto del balance cerrado a 31 de diciembre de 2001, solo se podían imputar a los socios con el límite de sus aportaciones sociales”.

Tribunal Superior de Justicia de Navarra, de fecha 2 de julio de 2019

El motivo principal del recurso interpuesto por ambas representaciones de los demandados es el alcance que debe atribuírsele a la responsabilidad de los socios cooperativistas por las pérdidas de la Cooperativa y, en concreto, si es limitada (a sus aportaciones) o ilimitada, sosteniendo los recurrentes en casación la primera de las posturas citadas, tanto en lo referente a las deudas sociales como a las pérdidas, mientras que la representación de la recurrida entiende que tal interpretación no se desprende del artículo 8 de la Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra. Dicho precepto establece que:

- 1. La responsabilidad de los socios podrá ser limitada o ilimitada según dispongan los estatutos. A falta de disposición expresa, la responsabilidad de los socios por las deudas sociales frente a terceros estará limitada a las aportaciones al capital social suscritas, con independencia de que estén o no desembolsadas.*
- 2. La responsabilidad de los socios tendrá carácter mancomunado o solidario según dispongan los estatutos. A falta de disposición expresa, se entenderá que la responsabilidad de los socios tiene carácter mancomunado.*

Los partidarios de la limitación de la responsabilidad se basan, entre otros argumentos, en la primera parte del apartado 1 de dicho precepto, que remite a los estatutos para dirimir si tal responsabilidad ha de ser o no limitada, y lo hace de una forma genérica, refiriéndose a la responsabilidad de los socios, sin distinguir uno u otro tipo de deudas o pérdidas. Por el contrario, la segunda parte de dicho apartado se refiere de forma específica a la responsabilidad de los socios por deudas sociales y ahí, siempre en

ausencia de disposición estatutaria expresa, establece el límite de la misma a las aportaciones al capital social suscrito. Dicha alusión a la responsabilidad por deudas sociales lleva a pensar a los defensores de esta tesis que se pretende una contraposición con la responsabilidad por pérdidas.

Otra de las peculiaridades de las Cooperativas es que sus socios pueden ser a la vez proveedores, trabajadores, o consumidores de la entidad. Esta doble condición determina que intervengan en la toma de decisiones y en los flujos económicos de la Cooperativa de modo que la participación en las decisiones no se realiza en consideración al capital social sino en virtud del principio democrático de un voto por socio. La participación en los flujos económicos se produce porque los socios proveedores suministran a la Cooperativa productos, con lo que sustituyen a los proveedores de las empresas ordinarias y también son los socios los clientes que consumen o utilizan los productos de la Cooperativa aunque igualmente y cada vez con mayor amplitud la Cooperativa pueda operar con terceros no cooperativistas.

Es por ello que un importante sector doctrinal se muestra partidario de la posible reclamación directa al socio de las pérdidas de la Cooperativa sobre la base de la especial naturaleza de la actividad desarrollada por la Cooperativa, que es una actividad económica realizada en nombre propio y por cuenta de sus socios. Se estima que en el desarrollo de su objeto social, la Cooperativa gestiona bienes y fondos que son propiedad de sus socios, y los gestiona en nombre propio y que, como consecuencia de esa gestión, tiene derecho a trasladar éstos los resultados económicos positivos o adversos de la misma y, en definitiva, el riesgo contraído. Se defiende así que mediante la imputación de pérdidas, los cooperativistas responden ilimitadamente frente a la Cooperativa de cualquier tipo de pérdida, indicando que el principio de responsabilidad limitada del socio sólo tiene vigencia frente a terceros. Tal tesis se basa fundamentalmente en la normativa estatal de Cooperativas, Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en cuyo artículo 59,3 no se limita la responsabilidad del socio por las pérdidas de la Cooperativa aunque si lo haga en el art. 15,3 - en relación con las deudas sociales y en algunas legislaciones de Cooperativas autonómicas. De este modo las legislaciones distinguen entre deuda social y pérdidas de la Cooperativa. La deuda se produce porque en una determinada relación jurídica una de las partes no cumple con la entrega de la prestación debida, en este caso, la Cooperativa frente a terceros.

La pérdida es una situación económica interna y contable que se produce por el resultado negativo de un determinado ejercicio económico cuando el importe de los gastos de la Cooperativa supera al de sus ingresos.... Sin embargo, lo cierto es que en las modernas legislaciones se tiende a limitar la responsabilidad de los socios Cooperativistas no solo en relación con las deudas contraídas con terceros sino también en orden a las pérdidas sociales aproximando la responsabilidad de los socios de las Cooperativas a la responsabilidad de los socios de las sociedades de capital, ello con el fin de favorecer el desarrollo de estas formas societarias.

En definitiva, la mayoría de la Sala considera que la imputación de pérdidas a los socios cooperativistas debe tener como límite el de sus aportaciones a la Cooperativa y, en consecuencia, procede la estimación del primer motivo de casación planteado, casando y anulando la sentencia dictada por la Sección Tercera de la Audiencia Provincial de Navarra en fecha 5 de septiembre de 2018.

Atendiendo a lo dispuesto en la jurisprudencia citada, la imputación de pérdidas a los socios se agota en sus aportaciones al capital social. Cuestión distinta, es que, si el socio quiere seguir siéndolo después de la imputación que le lleva a perder sus aportaciones al capital, debe aportar los importes que le corresponden derivados de una liquidación de signo negativo, y realizar nuevamente sus aportaciones al capital conforme establezcan los estatutos.

> **BIBLIOGRAFIA**

DÍAZ, «El Fondo de reserva obligatorio en la nueva Ley General de Cooperativas», *REVESCO*, ns. 56-57, 1988-1989.

FAJARDO, *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*, Madrid, Tecnos, 1997.

GÓMEZ VILLA, *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*, Coord. GARCÍA SÁNCHEZ, Madrid, Colegios Notariales de España, 2001.

MORILLAS/FELIU, *Curso de Cooperativas*, 2ª ED, 2002.

PANIAGUA, *La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguro y las mutualidades de previsión social, Vol. 1*, TXXII del Tratado de Derecho Mercantil. Cord Jiménez Sánchez, Marcial Pons, 2005.

PANIAGUA, *Determinación y aplicación de resultados*, en *VVAA, Tratado de Derecho de Cooperativas T I*, Dr. Peinado Garcia, JI, Ed Tirant lo Blanch, 2013.

PAOLUCCI, *Le società Cooperative dopo la Riforma*, CEDAM, 2004.

PAZ CANALEJO, *El nuevo Derecho cooperativo español*, Madrid, DIGESA, 1979.

VARGAS/GADEA/SACRISTAN, *Derecho de las sociedades cooperativas. Introducción, constitución, estatuto del socio, y órganos*, Ed La Ley, 2015.

VARGAS/GADEA/SACRISTAN, *Derecho de las sociedades cooperativas. Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*" Ed Wolters Kluwer, 2017.

VICENT CHULIA, *Introducción al Derecho mercantil I*, 23 Ed Tirant lo Blanch, 2012.

VILLAFANEZ, *Cooperativa y concurso. Estudio de las relaciones jurídicas con sus socios*, Ed Marcial Pons, 2014.

> 12. LAS COOPERATIVAS NO CRECEN PORQUE NO SE RELACIONAN CON OTRAS EMPRESAS Y NO TIENEN ACCESO A LA FINANCIACIÓN

Francisco José Torres Pérez. Profesor Titular Derecho mercantil. Facultade de Ciencias Xurídicas e do Traballo. Universidad de Vigo.

> 1. INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente se ha identificado a las sociedades cooperativas con proyectos empresariales de escasa dimensión económica, como una forma jurídica que facilita un acceso al autoempleo o, en muchas ocasiones, con un mero instrumento para canalizar iniciativas de carácter social. Sin embargo, la realidad es diversa. Existen numerosos ejemplos de empresas y grupos cooperativos en el sector agroalimentario con una dimensión económica e impacto social notables. Tales conglomerados empresariales, gestionados como cooperativas, vinculan a empresas con dicha forma social y también a otro tipo de sociedades.

Asimismo, la dificultad para conseguir financiación externa ha sido apuntada como uno de los principales motivos de falta de crecimiento de las sociedades cooperativas. En ocasiones se ha vinculado el carácter social de los proyectos empresariales cooperativos con el innecesario recurso al crédito. Pero la falacia no se ha detenido ahí. También se vincula tal dificultad con la estructura patrimonial de las cooperativas. Dado que las aportaciones que cada cooperativista hace al capital social pueden ser reembolsables, o que las entregas realizadas a la cooperativa no conformaban el patrimonio social, la conclusión era clara: con tal estructura patrimonial, las cooperativas nunca podrían poseer el cacareado “músculo financiero” necesario para conseguir financiación.

> 2. CUESTIONES

¿Pueden integrarse las cooperativas con otras empresas o personas jurídicas?

La idea de cooperación entre cooperativas está recogida como sexto principio de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Los principios de la ACI son elementos configuradores de la empresa con forma cooperativa. Las diversas leyes cooperativas además de recogerlos expresamente o bien a través de una remisión a los mismos, los normativizan y los desarrollan.

La legislación cooperativa suele prever lo siguiente en lo que se refiere a la integración:

Primero: se regulan las cooperativas de segundo grado -esto es, aquellas que están conformadas, a su vez por cooperativas de primer grado-.

Segundo: se prevé la posible participación como socios en la cooperativa de personas jurídicas -sociedades- o, incluso, antes sin personalidad jurídica-.

Tercero: se incentivan, a su vez, fórmulas de asociacionismo cooperativo para la defensa y promoción de sus intereses mediante las uniones o federaciones de cooperativas.

Una vez definidas estas líneas generales, las normas cooperativas regulan -de manera no uniforme- los procedimientos de integración empresarial.

Para ello partimos de una cuestión no controvertida: una cooperativa -al igual que sucede con una sociedad de capital-, puede ser objeto de modificaciones estructurales. El proceso de integración de una cooperativa puede llevarse a cabo a través de una de las siguientes formas:

Primera: Fusión bien con otras cooperativas -a lo que jurídicamente se denomina como fusión homogénea- o con otro tipo de sociedades -denominada como fusión heterogénea-. También una cooperativa puede ser objeto de escisión y de transformación. Nos hallamos ante cambios en la estructura de la sociedad que están permitidos y regulados por la legislación cooperativa pero que, además, se disciplinan en detalle en el Real Decreto-Ley 5/2023, de 28 de junio en el que se regulan las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles y en el que, si bien excluye de su aplicación a las sociedades cooperativas (art. 2, II), se pueden encontrar pautas de aplicación analógica en caso de falta de regulación en la norma cooperativa.

Segunda: es viable que una cooperativa pueda integrarse indirectamente con otras sociedades a través de una participación en su capital social. Aunque no existiría una fusión de facto, estaríamos ante una situación de control operativo que garantizaría una gestión empresarial unificada. Esto significa que la forma jurídica de la empresa es la de sociedad de capital, pero la gestión estará guiada por los principios cooperativos.

Tercera: a través de los denominados acuerdos de intercooperación, se podrá realizar de facto una integración. Mediante un contrato, una cooperativa se compromete con otra a suministrarle bienes o servicios de modo que tal acuerdo se considera como parte de la actividad cooperativizada y no como una operación con terceros.

¿Cuál es el procedimiento para ejecutar una reestructuración empresarial en una Cooperativa?

En todas las normas de cooperativas vigentes en España se disciplinan los procesos clásicos de reestructuración empresarial. Por su relevancia, indicaremos las líneas generales de un proceso de fusión centrándonos en identificar las clases de fusión y un esquema básico del procedimiento.

En lo referente a la fusión de cooperativas, podemos identificar los dos supuestos clásicos de esta clase de modificación estructural:

- a) la denominada fusión por absorción -donde una cooperativa absorbe a otra-. Ejemplo: la Cooperativa A absorbe a la Cooperativa B que se disuelve y extingue;
- b) la fusión de cooperativas a través de la creación de una sociedad cooperativa de nueva creación. En este caso, la Cooperativa A y la Cooperativa B, deciden fusionarse mediante la constitución de una nueva Cooperativa C, disolviéndose A y B.

Lo relevante es que tanto la totalidad del patrimonio como las personas socias de las cooperativas partícipes en la fusión, pasarán a la cooperativa absorbente o a la cooperativa de nueva creación. La misma regla se aplicará a los fondos obligatorios y voluntarios -de existir- que tuvieran las cooperativas partícipes en la fusión.

Esquema básico del proceso de fusión:

Las normas cooperativas regulan detalladamente un procedimiento en el que, sintéticamente, podemos identificar las siguientes fases.

Primera fase de la fusión:

Elaboración del Proyecto de fusión por parte de los Consejos Rectores de las cooperativas partícipes en la operación

(Menciones mínimas previstas en la normativa)

Elaboración de informe de conveniencia de la fusión por parte de los Consejos Rectores de tales cooperativas

Segunda fase de la fusión:

Aprobación del Proyecto de fusión por parte de la Asamblea de las cooperativas partícipes
(Requisitos específicos de la convocatoria de tal Asamblea previstos en normativa)

(Requisitos de adopción acuerdo de fusión: mayorías previstas en norma)

Derechos a tener en cuenta

Separación de socios de las cooperativas que se fusionan

Oposición de los acreedores

Tercera fase de la fusión:

Publicación

Formalización del acuerdo de fusión mediante escritura pública e inscripción en registro de cooperativas

¿Cuáles son las medidas que fomentan la integración de las cooperativas?

En el ámbito agroalimentario existe una ley que específicamente promueve la integración de cooperativas y otras entidades asociativas.

La Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario, tiene por objetivo "fomentar la fusión o integración de las cooperativas agroalimentarias y de otras entidades de naturaleza asociativa mediante la constitución o la ampliación de entidades asociativas agroalimentarias de suficiente dimensión económica, y cuya implantación y ámbito de actuación económica sean de carácter supraautonómico" tal y como se declara en su art. 1.1.

A los efectos de tal norma, se consideran como entidades asociativas:

- > Sociedades cooperativas de primer, segundo o ulterior grado
- > Grupos cooperativos
- > Sociedades agrarias de transformación
- > Entidades civiles o mercantiles

En el caso de entidades civiles o mercantiles, su posible catalogación como entidades asociativas dependerá de que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a sociedades cooperativas o a sociedades agrarias de transformación. En el supuesto de que dichas entidades económicas tengan la forma de sociedad anónima, sus acciones deberán ser nominativas

¿Qué ventajas ofrece la forma Cooperativa en un grupo empresarial?

La realidad de los grupos empresariales no resulta ajena al mundo cooperativo. Las razones para constituir un grupo entre empresas obedecen, normalmente, a cuestiones de índole económica, de gestión empresarial y de carácter legal.

Desde un punto de vista estrictamente económico, la constitución de un grupo puede suponer un mejor acceso a fuentes de financiación, la obtención de un tamaño mínimo que permite economía de escala, un mayor poder de mercado y, sobre todo, un aumento de la capacidad de negociación frente a proveedores o clientes.

En lo referente a la gestión empresarial, se han destacado numerosas ventajas concretas que se traducen en una operativa eficiente. En particular, se ha indicado lo siguiente: una mejor dirección y gestión de las actividades que llevan a cabo las empresas partícipes en el grupo, la facilitación de medidas de reestructuración empresarial, la posibilidad de otorgar garantías y, por ello, un acceso en condiciones más ventajosas al mercado financiero y, como se apuntó, la implantación de cuentas comunes o consolidadas lo que facilitará la gestión de la tesorería en la mayor parte de las ocasiones.

Finalmente, desde el punto de vista legal se ha señalado que la creación de un grupo puede obedecer a una diversificación del riesgo cuando una empresa, por ejemplo, se fragmenta vía escisión en varias sociedades que actúan como filiales que siguen estando ligadas a la matriz por la unidad de decisión. En esta línea, la ventaja también estaría vinculada al principio de responsabilidad patrimonial universal -cada sociedad perteneciente al grupo respondería, de inicio, con su propio patrimonio- y su aplicación a posibles situaciones de insolvencia.

Avanzado lo anterior, en las normas cooperativas se suele definir lo que se entiende por grupo cooperativo. Puede servir como ejemplo la propia Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas donde su art. 78, considera como grupo cooperativo, "(...) el conjunto formado por varias sociedades cooperativas, cualquiera que sea su clase, y la entidad cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas agrupadas, de forma que se produce una unidad de decisión en el ámbito de dichas facultades".

El elemento caracterizador de los grupos cooperativos en relación con los conformados por sociedades de capital, es que el propio concepto y naturaleza del grupo se sustentan en la existencia de una unidad de dirección o decisión. En esencia, subyace la tradicional contraposición entre grupos por subordinación -basados en el control del capital y el consiguiente derecho de voto o administración- y los llamados grupos de coordinación cuya constitución tiene lugar por medio de un contrato de creación y se sustentan en un carácter paritario o igualitario de las sociedades que conforman el grupo. Del mismo modo, desde una perspectiva más doctrinal, también se ha identificado otra clasificación en los grupos cooperativos. Así, se diferenciaría entre grupos "tradicionales" y "desmutualizados", poniéndose en duda en este último caso su respecto a los principios cooperativos y, por ello, su propia naturaleza.

Avanzado lo anterior, hay que puntualizar lo siguiente. En el caso de cooperativas los grupos de coordinación se adecuarían más a los principios cooperativos de independencia y gestión democrática. Esto no impide que una cooperativa pueda integrarse en un grupo por subordinación como sociedad dominante de las otras partícipes en el grupo, tal y como puede deducirse de la amplitud con la que se define al grupo cooperativo en la LC y la mayor amplitud con la que, todavía, se muestran ciertas normas autonómicas.

Los ejemplos de grupos cooperativos en España son numerosos. La variedad de sectores en los que operan, su solvencia y, sobre todo, la función social que por naturaleza cumplen, los convierten en verdaderos dinamizadores de la economía y la sociedad.

Su estructura es diversa. Hay ejemplos de grupos que serían subsumibles en la categoría de cooperativas de segundo grado y otros que se ajustarían más al concepto de grupo cooperativo antes indicado.

Como elemento común señalaremos que, habitualmente, existe una Cooperativa que posee el control de una sociedad matriz o cabecera del grupo -sea ésta otra cooperativa o bien una sociedad de capital-. Esta sociedad es la que emite instrucciones y coordina al resto de sociedades partícipes en el grupo. Existen algunos ejemplos representativos⁵¹, en los sectores sanitario⁵², industrial⁵³ y bancario⁵⁴. Con todo, por su relevancia, citaremos ejemplos de grupos cooperativos ligados al sector agroalimentario.

Entre otros, podríamos citar los siguientes:

Grupo alimentario DCOOP

Conjunto de más de 70 empresas filiales y participadas tanto en España como en el extranjero. La sociedad dominante del grupo es DCOOP, S.Coop. And., de la cual depende a efectos de gestión otras tres sociedades tanto nacionales como extranjeras y tres sociedades limitadas que, si bien no figuran consolidadas contablemente en el grupo, sí que dependen de la dominante. La facturación del Grupo DCOOP lo sitúa en el primer grupo cooperativo agroalimentario de España y como líder mundial en determinados subproductos.

51. **Datos empresariales básicos extraídos de los siguientes documentos:**

Informe observatorio del cooperativismo agroalimentario español 2022. Disponible en:

https://www.agro-alimentarias.coop/docs_download/observatorio-del-cooperativismo-agroalimentario-espanol-informe-2022

Informes de información no financiera disponibles de los grupos empresariales citados

Informe emisión pagarés de COREN 2022

Páginas web corporativas de los grupos indicados

52. Por ejemplo, Lavinia Sociedad Cooperativa:

Único socio del Grupo ASISA (Asistencia Sanitaria Interprovincial de Seguros S.A.U.)

ASISA se configura como la Sociedad dominante de un grupo empresarial constituido por más de 50 empresas directamente controladas al 100% y 26 que están asociadas con una cuota de participación en las mismas que oscila entre el 10% y el 50% del capital social.

53. Por ejemplo, Mondragón Corporación Cooperativa

Agrupación a más de 80 cooperativas y numerosas industrias y empresas filiales. Estructurado entorno a cuatro áreas de negocio (industria, finanzas, distribución y conocimiento), con una facturación superior consolidada a 10.000 millones de euros, se sitúa como el principal grupo cooperativo industrial en el mundo.

54. Vid. Infra. Ejemplos citados en pregunta. 8

Grupo AN

Con la empresa matriz AN S.Coop., se integran en el grupo más de 170 cooperativas y empresas relacionadas con el sector agroalimentario (cerealistas, frutas y hortalizas, empresas cárnicas, avícolas). Sus datos de facturación -1689 millones de euros según la página web corporativa-, sitúan a este grupo en la segunda posición del ranking de cooperativas agroalimentarias de España.

Grupo COREN

Orgánicamente el grupo está configurado por 25 sociedades controladas por la sociedad matriz que es una cooperativa de segundo grado. Superó en 2023 los 1100 millones de euros de facturación lo que lo sitúan como tercer grupo cooperativo agroalimentario de España centrado, principalmente, en avicultura, piensos e industria cárnica de porcino y vacuno.

Esquema básico de conformación de un grupo cooperativo:

Primer paso: Creación o incorporación a un grupo cooperativo

Adopción de acuerdo por la Asamblea General

Mayoría reforzadas: equivalencia a una modificación estructural

Criterio específico para incorporación: solicitud ante la entidad "cabecera o dominante" del grupo y admisión directamente por tal entidad o, en su caso, por una mayoría reforzada de las sociedades o entidades adscritas al grupo

Segundo paso: requisitos formales

Documento contractual o escritura constitutiva: regla general escritura e inscripción registral

(Acuerdos de cooperación meramente contractuales)

Capital social o patrimonio ¿De qué depende la solvencia de una cooperativa?

El capital social en las cooperativas se nutre, fundamentalmente, de las aportaciones que realizan las personas socias. Estas aportaciones, que suelen ser en dinero, se efectúan cuando alguien entra en la cooperativa (aportación inicial); o cuando una vez constituida la propia sociedad se decide que los cooperativistas las realicen o que puedan voluntariamente llevarlas a cabo (aportación obligatoria sobrevenida o aportaciones voluntarias). Todas estas aportaciones integran el capital social. Veamos, brevemente, en qué se diferencian cada uno de estos conceptos.

La aportación inicial se realiza cuando se va a constituir la sociedad o bien cuando, una vez constituida, alguien quiere incorporarse. Suele ser una cuantía modesta y tiene como objeto fundamental cubrir la cifra de capital social mínima fijada por Ley o indicada en los Estatutos. Por ejemplo: una cooperativa de trabajo asociado constituida por 6 personas fija un capital social de 3000 euros y cada uno de los cooperativistas aporta, en concepto de aportación inicial, 500 euros.

Una vez en funcionamiento, la Asamblea General de la cooperativa puede decidir que los cooperativistas efectúen, obligatoriamente, una aportación -aportación sobrevenida-. Como tal también pasaría a engrosar la cuenta del capital social. Asimismo, por decisión de la Asamblea, se puede permitir que las personas socias realicen aportaciones voluntarias que también se integrarían en el capital social. En ambos casos -aportaciones obligatorias sobrevenidas y voluntarias- se puede establecer que tales cantidades aportadas devenguen intereses con las condiciones y limitaciones marcadas por la propia normativa.

No obstante, el patrimonio de la cooperativa no está solo conformado por el capital social. Existen otros conceptos contables que habría que citar. En una cooperativa pueden fijarse cuotas de ingreso y/o cuotas periódicas. Asimismo, existirán fondos de reserva de carácter obligatorio y pueden crearse fondos de carácter voluntario. Finalmente, también integran el patrimonio aquellos bienes y derechos de los cuales es titular la cooperativa -pensemos, por ejemplo, en las instalaciones y maquinaria de producción propiedad de la sociedad o en la titularidad que pueda ostentar sobre una marca o cualquier derecho susceptible de valoración económica-.

¿Incide la configuración de los principios cooperativos en la fortaleza financiera de la cooperativa?

Las personas socias de una cooperativa ostentan una serie de derechos de carácter económico por el mero hecho de serlo. Tales derechos no tienen un paralelismo directo con aquellos que poseen las socias y socios de una sociedad de capital. En una cooperativa, por ejemplo y a efectos de determinar la parte que le corresponde a cada cooperativista en el beneficio repartible (derecho de retorno), lo relevante no es la cuantía que el mismo haya aportado al capital social sino su grado de participación en la actividad cooperativizada (dicho con un ejemplo básico, si un productor entrega 1000kg de producción a la cooperativa y otro 500 kg, tendrá derecho vía retorno a que la cantidad total que se reparta guarde dicha proporción). Tal solución es coherente con la naturaleza de una sociedad presidida por el carácter mutual que está basada en el principio de participación económica de los socios tal y como lo establece la ACI.

También en conexión con los derechos económicos y con los principios cooperativos, tradicionalmente se contempló el denominado derecho al reembolso. Dicho en pocas palabras, una vez que el o la cooperativista decide causar baja en la cooperativa, tendría un derecho a que se le liquidaran, tras las oportunas deducciones y la imputación de pérdidas que pueda proceder, las siguientes cantidades:

- a) Lo que aportó al capital social,
- b) La parte que le corresponda en los fondos voluntarios que tengan carácter de repartible, y;
- c) El retorno que le corresponda y que se le pudiera deber.

La consecuencia de esta solución legal es clara: el capital de la cooperativa tiene la consideración de variable por cuanto, si entran nuevos socios, la cifra aumenta pero si salen, disminuye.

Esta variabilidad siempre ha sido considerada como uno de los motivos fundamentales de endeblez financiera de las cooperativas y, en consecuencia, de su dificultad de acceso a la financiación externa. Pensemos, por ejemplo, en una cooperativa de servicios en el sector del comercio minorista donde un grupo importante de personas socias, causan baja en un corto período de tiempo, poniendo en peligro la estabilidad económica de la sociedad.

Para paliar este riesgo, todas las normas cooperativas contemplan ciertas medidas que mencionaremos esquemáticamente:

- a) Permiten establecer, con ciertas limitaciones, un período de permanencia mínima obligatoria en la cooperativa;
- b) Supeditan la devolución de las aportaciones una vez que la persona socia causa baja en la cooperativa a determinadas condiciones (deducción de ciertas cantidades, imputación de pérdidas que le puedan corresponder, devolución en un determinado plazo, etc.)
- c) Incluso, hacen posible que estatutariamente se configuren las aportaciones que realice la persona socia como no reembolsables, de modo que una vez que causa baja no tendría derecho a la devolución de lo que entregó a la cooperativa en concepto de aportación social.

En todo caso, el argumento del capital variable como motivo impeditivo de acceso al mercado de capital, resulta, cuando menos, cuestionable. La fortaleza económica de la cooperativa, como ya se avanzó, no depende tanto de la cifra de capital, sino que del patrimonio social como en cualquier sociedad. Por ejemplo, puede existir una cooperativa de consumo constituida por numerosas personas que han aportado una cantidad mínima para entrar en la sociedad, pero tal cooperativa gracias a la reinversión puede ir disponiendo de un gran patrimonio.

Además, también interesa destacar que los márgenes de solvencia en las cooperativas están reforzados porque, legalmente, obligatoriamente tiene que existir un fondo de reserva que constituye una primera línea de garantía para los acreedores sociales por cuanto se podrán imputar contra dicho fondo aquellas pérdidas que tenga la cooperativa. Es más, como ya se avanzó, estatutariamente se puede crear a mayores un fondo de reserva voluntario que, llegado el caso, también podría servir para compensar pérdidas antes de que éstas fueran imputadas directamente al cooperativista.

¿Puede una sociedad cooperativa captar recursos ajenos para desarrollar su objeto social?

Aunque parecen obviarse, los mecanismos de los que dispone una cooperativa para captar recursos son variados. Veamos, sintéticamente, cuáles son.

La práctica totalidad de las normas cooperativas permiten que en la sociedad participen como personas socias los llamados socios colaboradores. Su "colaboración" puede consistir exclusivamente en aportar capital por el cual percibirán el interés pactado acorde con los requisitos previstos en la normativa. Básicamente se trata de límites en cuanto al número de socios de esta categoría que pueden existir en la cooperativa, las aportaciones que como máximo podrán realizar y la especial configuración de sus

derechos y obligaciones en la sociedad. En suma, se trata de admitirlos pero no cercenar los principios cooperativos de gestión democrática y participación económica que priorizan la participación en la actividad cooperativizada como elemento que define la posición de la persona socia en la cooperativa. Por ejemplo, tomando como referencia la norma estatal (Ley 27/1999, sobre Cooperativas) en una cooperativa de trabajo asociado constituida por 6 personas socias que aportaron 500 euros cada una para constituir la cooperativa (3000 euros de capital social), como máximo podría existir 1 socio colaborador que, como máximo podría realizar 2 aportaciones de 500 euros cada una⁵⁵.

Del mismo modo, como se avanzó, se pueden determinar cuotas de ingreso y/o cuotas periódicas que no integran el capital social ni son reintegrables pero que engrosan el patrimonio social y dotan, en su caso, de fortaleza financiera a la cooperativa. En este punto, para no conculcar los principios cooperativos -en este caso el principio de libre y voluntaria adhesión o de puertas abiertas-, también se establecen determinadas limitaciones a la cuantía de las citadas cuotas. Pensemos, por ejemplo, en una cooperativa donde a pesar de que la cuantía de la aportación obligatoria mínima para ingresar como socio es baja, se establecen unas cuotas de ingreso que, de facto, imposibilitan la entrada de nuevas personas socias; o que, una vez constituida se fijan unas cuotas periódicas cuantiosas que obligan de hecho a causar baja en la sociedad a ciertos socios.

También se suele permitir legalmente que las cooperativas se financien vía emisión de obligaciones, de títulos participativos o la contratación de las denominadas cuentas en participación. Estas financiaciones tampoco integrarían el capital social.

Evidentemente, el “adquirente” de tales obligaciones o títulos participativos, o el que aporta capital en una cuenta en participación, verá recompensada su inversión con la correspondiente remuneración. Es por ello que el emisor (sociedad cooperativa) quedará vinculado por las condiciones contractuales pactadas en el acuerdo de emisión y de la legislación aplicable (fundamentalmente si la emisión se canaliza a través del mercado de renta fija, por la normativa propia y controlada por el organismo supervisor CNMV). Así mismo, por tal motivo, la legislación cooperativa garantiza unos márgenes de solvencia con el objetivo de atender al pago de los intereses que deriven de la emisión por parte de la cooperativa de esta clase de productos.

¿Qué ventajas tiene una cooperativa para obtener financiación en el llamado “mercado de capitales”?

En el caso de recurrir al “mercado de capitales” para financiarse, las cooperativas disponen de una serie de ventajas respecto a otro tipo de sociedades.

La primera, a veces también desconocida, se trataría de un mecanismo característico de las cooperativas. Consiste en la posibilidad de crear en el seno de la propia sociedad lo que se denomina “sección de crédito” -sin personalidad jurídica propia-. Para ello deberá existir la oportuna previsión estatutaria al respecto y cumplirse los requisitos que establece la normativa. De manera muy general, se puede decir que el objetivo de tal sección será

55. Art. 14, III LC: “Las aportaciones realizadas por los socios colaboradores en ningún caso podrán exceder del cuarenta y cinco por ciento del total de las aportaciones al capital social, ni el conjunto de los votos a ellos correspondiente, sumados entre sí, podrán superar el treinta por ciento de los votos en los órganos sociales de la cooperativa”

realizar operaciones activas -por ejemplo, concesión de préstamos-; o pasivas -captación de depósitos-. Tales operaciones podrán llevarse a cabo con la propia cooperativa o con las personas socias de la misma. Además, nada impide que a través de la sección de crédito se puedan “rentabilizar” aquella parte de los beneficios que la normativa permita a través de inversiones financieras. Conviene destacar que en ciertas CC.AA. se ha promulgado una normativa específica para regular las secciones de crédito lo que ha repercutido, sin duda, en una mayor seguridad jurídica y mejor implementación de la figura⁵⁶.

Además de lo anterior, como factor dinamizador y promotor del cooperativismo, se permite la constitución de Cooperativas de crédito. Es decir, una sociedad cooperativa que tenga por objeto en particular servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito. La cooperativa de crédito tiene personalidad jurídica propia y es catalogada como entidad de crédito a todos los efectos. Por tal motivo, la legislación que disciplina la creación y funcionamiento de tales cooperativas es de competencia estatal. En concreto: la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito y la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito. El hecho tener la catalogación como entidad de crédito conlleva, por una parte, que su actividad puede extenderse a personas que no son socias de la cooperativa y abarcar cualquier tipo de operación propia del mercado de crédito. Todo ello, guiado por los principios cooperativos lo que convierte a este tipo de entidades en una pieza clave para el desarrollo financiero de las cooperativas. Por ejemplo, una cooperativa de crédito a la hora de conceder un préstamo a una empresa cooperativa, analizará y comprenderá sus márgenes de solvencia patrimonial en una posición de ventaja competitiva respecto a cualquier otra entidad de crédito que no sea una cooperativa.

Del mismo modo, una cooperativa de crédito podrá “intermediar” en operaciones en las cuáles su conocimiento acerca de la estructura y realidad cooperativa también aportarán una ventaja respecto a otras entidades de crédito y una mayor fiabilidad respecto aquellos clientes que sean, a su vez, también cooperativas. Pensemos, por ejemplo, en operaciones más especializadas que pueden llevar a cabo las entidades de crédito como, entre otras: a) arrendamiento financiero -una cooperativa que desea usar bajo esa modalidad contractual una determinada maquinaria-; b) de *factoring* comercial -donde dicha sociedad deriva la gestión de cobro de sus créditos o, incluso, del riesgo de insolvencia de sus clientes-; o, c) otorgamiento de garantías y avales para contratos.

Finalmente, también es importante resaltar lo siguiente. En su tarea de captación de depósitos reembolsables -sea el depositante un cooperativista o no- así como en cualquier otro tipo de contratación propia del sector bancario -por ejemplo, una concesión de crédito con garantía hipotecaria para la adquisición de vivienda-, estará guiada por los principios y valores cooperativos. En este punto, el interés por la comunidad y, sobre todo, los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad y vocación social, conforman a las cooperativas de crédito como un actor de cohesión social en los territorios en los que actúan.

56. Por ejemplo: Valencia: Decreto 99/2007, de 6 de julio, del Consell, sobre Cooperativas con Sección de Crédito en la Comunitat Valenciana; Cataluña: Ley 7/2017, de 2 de junio, del régimen de las secciones de crédito de las cooperativas; Extremadura: Ley 5/2001, de 10 de mayo, de Crédito Cooperativo; Andalucía, arts. 11 a 18 del Decreto 123/2014, de 2 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas

Existen ejemplos concretos de cooperativas o secciones de crédito ligadas al sector agroalimentario. En el ámbito de las cooperativas de crédito destacan las denominadas Cajas Rurales que representan, a día de hoy, la verdadera -y quizás única- tradición de la responsabilidad social bancaria como principio básico de actuación empresarial. En este sector destacan, entre otras:

El grupo Cooperativo Solventia, siendo la Caja Rural de Almedralejo la entidad cabecera del grupo que está conformado por ocho cajas rurales; y el Grupo cooperativo Cajamar. En este último caso la entidad cabecera del grupo es el Bando de Crédito Social Cooperativo S.A., que gestiona el grupo conformado por 18 cajas rurales que, a su vez, ostentan la mayoría del capital social de la entidad de cabecera.

También habría que destacar la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (Unacc). A tal entidad están asociadas en total 42 cooperativas de crédito y 1 sucursal extranjera en España. Figuran asociadas prácticamente todas las Cajas Rurales existentes en España lo que supone en términos absolutos cerca de 1.700.000 socios de dichas cooperativas y más de 12.500 empleados.

Por su parte, en lo que concierne a secciones de crédito ligadas específicamente con el sector agroalimentario, podría destacarse la Asociación de Cooperativas Agrarias de Cataluña con Sección de Crédito⁵⁷. ASC se conforma como una cooperativa de segundo grado que asocia a todas las cooperativas con sección de crédito de Cataluña⁵⁸. La Asociación figura como administradora del Fondo cooperativo de apoyo a las secciones de crédito. Asimismo, gestiona la denominada Plataforma ASC que tiene por objetivo innovar y digitalizar las secciones de crédito desde la intercooperación. En suma, a través de la digitalización mediante la implementación de tecnologías de la información y la gestión operacional de tales secciones, ASC tiene como objetivo un funcionamiento eficaz y eficiente de las secciones de crédito que garantice y favorezca, asimismo, su auditoría y supervisión por los órganos de control.

> 3. CONCLUSIONES

1. La especial configuración mutualística y la estructura societaria de las Sociedades cooperativas no impiden que puedan integrarse con otras empresas tengan estas la forma cooperativa o no.
2. Los principios cooperativos fomentan tanto el interés social como la unión entre cooperativas. En el ámbito cooperativo el interés por la comunidad es totalmente complementario a la actividad empresarial.
3. Existen normas que incentivan la integración de cooperativas agroalimentarias con el objetivo fundamental de equilibrar las relaciones entre productores y empresas transformadoras o/y distribuidoras.
4. La solvencia de una cooperativa depende de factores que van más allá de la configuración variable de su capital social.

57. www.asc.coop

58. La información básica sobre tales cooperativas puede encontrarse en el Buscador de Cooperativas Agroalimentarias de España, disponible en:
<https://www.agro-alimentarias.coop/cooperativas>

5. Los principios cooperativos inciden en una especial configuración del estatus de los derechos económicos que ostenta la persona socia, en una conformación propia del patrimonio de la sociedad y en unos criterios específicos de reparto del retorno.
6. Dichos principios más que debilitar financieramente a este tipo de sociedades, las fortalecen.
7. Las normas cooperativas permiten el uso de una gran variedad de instrumentos legales para captar financiación de las propias personas socias, pero también de entidades ajenas.
8. La legislación permite la creación de cooperativas de crédito que, a todos los efectos, con catalogadas como entidades de crédito; y también la constitución en el seno de una cooperativa ya creada de las denominadas secciones de crédito. Tanto en uno como en otro caso, las ventajas del "crédito cooperativo" son indudables respecto a las concedidas por entidades convencionales que no sean cooperativas.



cooperativas
agro-alimentarias

España

