

LA INTEGRACIÓN COOPERATIVA AGROALIMENTARIA Y SU FOMENTO

TRABAJO FIN DE GRADO



DANIEL HERNÁNDEZ CÁCERES

Director: CARLOS VARGAS VASSEROT

Grado en Derecho
Convocatoria junio 2018

Resumen: Ante la sistémica atomización del sistema cooperativo agroalimentario español y la derivada falta de nivel competitivo de las cooperativas españolas en el mercado internacional, los poderes públicos estatales y autonómicos han desarrollado una serie de medidas legislativas para tratar de fomentar la integración de estas entidades. Mediante el acceso preferente a subvenciones y ayudas para aquellas entidades que reúnan unas exigencias de facturación, implantación, comercialización, etc. se persigue que las entidades agroalimentarias lleven a cabo procesos de integración que les haga ganar en dimensión y en competitividad.

THE AGRI-FOOD COOPERATIVE INTEGRATION AND ITS PROMOTION

Abstract: Given the systemic atomization of the Spanish agri-food cooperative system and the lack of competitive level of Spanish cooperatives in the international market, the state and autonomous public authorities have developed a series of legislative measures to try to promote the integration of these entities. Through preferential access to subsidies and grants for those entities that reach the requirements of billing, implementation, marketing, etc. it is pursued that the agri-food entities carry out integration processes that make them gain in size and competitiveness.

ABREVIATURAS UTILIZADAS

ACI	Alianza Cooperativa Internacional
art.	Artículo
CC.AA.	Comunidades Autónomas
CE	Constitución Española
COGECA	Comité General del Cooperativismo Agrario en la Unión Europea
DEAPAnd	Decreto 188/2017, de 21 de noviembre, por el que se regulan las Entidades Asociativas Prioritarias Agroalimentarias de Andalucía
EAP	Entidad Asociativa Prioritaria
EAPA	Entidad Asociativa Prioritaria Agroalimentaria de Andalucía
ESAT	Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación
LCOOP	Ley 27/1999 de Cooperativas
LCPV	Ley 4/1993 de Cooperativas del País Vasco
LFIC	Ley 13/2013 de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades de carácter agroalimentario
LRFC	Ley 20/1990 de Régimen Fiscal de Cooperativas
LSC	Ley de Sociedades de Capital
LSCAnd	Ley 14/2011 de Sociedades Cooperativas Andaluzas
op.cit.	Obra citada
OPFH	Organización de Productores de Frutas y Hortalizas
OSCAE	Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español
p.	página
pp.	páginas
RDM	Revista de Derecho Mercantil
REAP	Real Decreto 550/2014, por el que se desarrollan los requisitos y el procedimiento para el reconocimiento de las Entidades Asociativas Prioritarias
REVESCO	Revista de Estudios Cooperativos
ROCMPA	Reglamento (UE) N.º 1308/2013 por el que se crea la organización común de mercados de los productos agrarios
RRSC	Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas.
SA	Sociedad/es Anónima/s
SAT	Sociedades Agrarias de Transformación
STC	Sentencia del Tribunal Constitucional
TC	Tribunal Constitucional
UE	Unión Europea
VPC	Valor de producción comercializada

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN. EL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO ESPAÑOL Y EL PROBLEMA DE SU DIMENSIÓN.....	3
II. LA INTEGRACIÓN COMO NECESIDAD DEL SECTOR.....	13
III. MECANISMOS DE INTEGRACIÓN DE COOPERATIVAS	19
1. GRUPOS COOPERATIVOS	20
2. COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO	22
3. FUSIÓN DE COOPERATIVAS	24
IV. EL FOMENTO DE LA INTEGRACIÓN DE COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS Y LA LEY 13/2013.....	26
1. OPORTUNIDADES DEL RECONOCIMIENTO COMO EAP	28
2. REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DEL RECONOCIMIENTO COMO EAP.....	30
a) Forma jurídica (art. 3.1.a LFIC).....	30
b) Carácter supraautonómico (art. 3.1.b LFIC).....	32
c) Comercialización conjunta del total de la producción (art. 3.1.c LFIC)	34
d) Facturación (art. 3.1.d LFIC)	35
e) Control democrático (art. 3.1.f LFIC)	38
3. EFICACIA DE LA LEY	39
V. EL DECRETO 188/2017 POR EL QUE SE REGULAN LAS ENTIDADES ASOCIATIVAS PRIORITARIAS AGROALIMENTARIAS DE ANDALUCÍA .	42
1. OPORTUNIDADES DEL RECONOCIMIENTO COMO EAPA	44
2. REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DEL RECONOCIMIENTO COMO EAPA.....	45
a) Forma jurídica (art. 2.a DEAPAnd)	45
b) Carácter autonómico (art. 2.b DEAPAnd).....	48
c) Comercialización conjunta del total de la producción (art. 2.c DEAPAnd)	49
d) Garantías estatutarias (art. 2.d DEAPAnd)	50
e) Valor de la producción comercializada (art. 3 DEAPAnd)	52
3. EFICACIA DEL DECRETO.....	54
VI. CONCLUSIONES.....	55
VII. BIBLIOGRAFÍA.....	58

I. INTRODUCCIÓN. EL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO ESPAÑOL Y EL PROBLEMA DE SU DIMENSIÓN

Encontrar una definición única de lo que es una cooperativa supone siempre una difícil labor, debido a que cada legislador ha determinado un concepto diferente dependiendo del momento y del país al que pertenecieran. Actualmente una definición bastante clarificadora de lo que es una cooperativa la recoge el art.1 LCPV¹ que la define como «aquella sociedad que desarrolla una empresa que tiene por objeto prioritario la promoción de las actividades económicas y sociales de sus miembros y la satisfacción de sus necesidades con la participación activa de los mismos, observando los principios del cooperativismo y atendiendo a la comunidad de su entorno».

Así, podríamos destacar la participación activa de los miembros cooperativistas, como la primera de las principales características, la cual queda conformada en torno a tres ideas. El papel del socio que, a diferencia de las sociedades capitalistas, no se limita a la simple aportación de un capital, sino que se les exige que participen en ellas además como trabajadores, como clientes, etc., es un deber para los cooperativistas el participar en la actividad. La segunda de las ideas es la gestión democrática llevada a cabo por sus miembros, en la que se ha de evitar siempre la posición de dominio de uno de sus miembros sobre la cooperativa. Y finalmente, un sistema de distribución de beneficios en función de las servicios, operaciones o actividades realizadas por cada cooperativista y totalmente independiente del capital aportado².

El segundo de los elementos definatorios del modelo cooperativo es la observancia de los principios del cooperativismo. Estos principios son la adaptación que han sufrido a lo largo de los años los conocidos como Principios de la Sociedad de los Probos Pioneros de Rochdale, una de las primeras cooperativas surgidas como reacción de las clases trabajadoras frente al capitalismo del siglo XIX, y que en la actualidad, tras la actualización llevada a cabo en 1995 en el XXXI Congreso celebrado en Manchester, se concretan en los Siete Principios Cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI): 1º Adhesión voluntaria y abierta; 2º Gestión democrática por los socios; 3º

¹ Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi.

² Estas mismas tres ideas son recogidas para definir la participación como un elemento distintivo de la cooperativa frente a las sociedades capitalistas por C. VARGAS, E. GADEA y F. SACRISTÁN, *Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*, Wolters Kluwer, 2015, p.27.

Participación económica; 4º Autonomía e independencia; 5º Educación, formación e información; 6º Cooperación entre cooperativas; y 7º Interés por la comunidad.

En nuestro ordenamiento encontramos una regulación de cooperativas muy extensa debido al reparto competencial en materia cooperativa existente entre el Estado y las CCAA, estas últimas ostentan la competencia exclusiva³ sobre aquellas que realicen principalmente su actividad cooperativizada en dicho territorio⁴. En la actualidad contamos con la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas a nivel estatal (en adelante LCOOP) que tiene una aplicación supletoria y que coexiste con otras 17 normas de cooperativas autonómicas, una por cada Comunidad Autónoma a excepción de Canarias (la cual se encuentra en tramitación parlamentaria). A estas 18 normas hay que añadirles los reglamentos que las desarrollan, las normas que regulan la Sociedad Cooperativa Europea y otras leyes para casos especiales como son las cooperativas de pequeño tamaño o las cooperativas de crédito. Todo esto genera una regulación fragmentada que perjudica en competitividad a las cooperativas y que dificulta la labor a los distintos operadores en la necesaria unidad de mercado.

Las distintas normas cooperativas a su vez realizan una clasificación de cooperativas siguiendo diferentes criterios y atribuyendo efectos jurídicos diferentes según el tipo de cooperativa, todo esto complica aún más la regulación de las mismas. Centrándonos en la norma estatal, esta utiliza como criterio el objeto social de la cooperativa a la hora de realizar la clasificación, conteniendo en el art. 6 LCOOP un listado de doce clases entre las que se encuentran las de trabajo asociado, consumidores y usuarios, viviendas, agrarias, etc. que posteriormente son desarrolladas en doce secciones en el Capítulo X de la norma. Concretamente las cooperativas agroalimentarias, que son las que en este trabajo nos ocupan, están desarrolladas en el art. 93 LCOOP y que quedan definidas como aquellas «que asocian a titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales, que tienen como objeto la realización de todo tipo de actividades y operaciones encaminadas al mejor aprovechamiento de las explotaciones de sus socios,

³ La Constitución Española no hace referencia a este tipo social entre las competencias exclusivas atribuidas al Estado (art. 149.3 CE), por lo que las CCAA históricas aprovecharon una interpretación errónea, a juicio de numerosa doctrina, de la naturaleza no mercantil de este tipo social, por lo que asumieron competencias exclusivas en esta materia en sus Estatutos de Autonomía, en estos mismos términos lo explican VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA, *Introducción, constitución...*, op.cit., p.63.

⁴ Aunque inexplicablemente no existe un criterio único en todas las leyes cooperativas autonómicas y estatal para determinar su ámbito de aplicación, este es el criterio que siguen la LCOOP y las principales leyes cooperativas autonómicas.

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».

Pues bien, el fomento del modelo cooperativo se ha incentivado recientemente desde distintas instancias gubernamentales debido en gran medida a que las cooperativas han demostrado ser un modelo que ha resistido mejor que el resto de empresas convencionales la reciente crisis financiera, siendo capaces «de adaptarse a los cambios y mantener su actividad en riesgo permaneciendo fieles a su misión»⁵, siendo por tanto el modelo cooperativo un instrumento fundamental en el futuro de la Unión Europea, y particularmente las agroalimentarias, una clase de cooperativa que además contribuye a la vertebración del territorio, fomenta el empleo rural y favorece el desarrollo económico y social, fomentando la sostenibilidad y la posibilidad de seguir manteniendo nuestras zonas rurales⁶.

Una vez que ya se han marcado las líneas de partida exponiendo lo que es una cooperativa agroalimentaria, dónde se regula y de dónde deriva la importancia de las mismas, procedemos a centrarnos en el trabajo desarrollado.

El cooperativismo agroalimentario goza de una gran presencia e importancia en la economía y la sociedad de la Unión Europea. Actualmente en la Unión Europea conviven alrededor de 21.500 cooperativas agroalimentarias que aglutinan a más de 6 millones de socios y generan una facturación cercana a los 360.000 millones de euros. Es significativo las elevadas cifras que presentan en estos apartados, suponiendo más del 60% de las actividades de recolección, transformación y comercialización de los productos agrícolas⁷.

La configuración que ha adoptado el sistema cooperativo europeo es consecuencia de los actuales retos existentes en los mercados agrarios mundiales, caracterizados por la globalización y la liberalización de los mercados, los cambios en la demanda agraria y

⁵ Tal y como se extrae del Informe sobre La contribución de las cooperativas a la salida de la crisis, aprobado por el Parlamento Europeo en junio de 2013 (2012/2321 (INI)).

⁶ Características extraídas de BURGAZ MORENO, F. J., «La Ley de integración cooperativa», en *Mediterráneo Económico* N°24, BAAMONDE (Coord.), 2013, p.353.

⁷ Datos obtenidos de 2014 COGECA report on developments in EU agri-cooperatives.

los cambios en los operadores⁸. El primero de ellos, el fenómeno de la globalización, ha supuesto la internacionalización y la liberalización de los mercados de todo el mundo, lo que provoca el aumento de la competencia de los productos europeos con los de otros países cuyos costes de producción son inferiores y que además se benefician de una legislación fiscal, laboral, medioambiental y fitosanitaria menos exigente⁹.

Otra de las notas características de este mercado es la asimetría existente entre los diferentes eslabones de la cadena de valor agroalimentaria, siendo los distribuidores alimentarios los que ostentan un mayor poder de negociación gracias a la continua concentración empresarial que han ido desarrollando. En muchos países, entre cinco y diez compañías controlan más del 60% de la distribución alimentaria. En Europa incluso se ha llegado a que en algunos países las tres mayores firmas de distribución controlen entre el 40 y el 45% del mercado, como es el caso de Francia, Alemania, Portugal, España, Reino Unido, o casos como los de Austria, Bélgica, Dinamarca, Irlanda y Holanda, donde las empresas de distribución concentran hasta el 60% del mercado, o en Suecia donde el porcentaje es del 70% o hasta el 80% de Finlandia.¹⁰

Estos grandes distribuidores prefieren adquirir productos a grandes proveedores en cuota y gama de productos, lo que seguramente provocará que a la larga queden excluidas del mercado las cooperativas que no sean capaces de suministrar los volúmenes exigidos por las grandes marcas, es decir, aquellas que tengan menor dimensión.¹¹

Destacable en España es el caso de Mercadona, que se ha situado en primera posición dentro de la cadena de distribución alimentaria, con una cuota de mercado del 24,1%, muy alejada del 8,4% de Carrefour, o 7,7% del Grupo DIA¹². Este distribuidor cuenta con más de 1.600 tiendas en 17 Comunidades Autónomas, con 79.000 empleados y con una facturación de 21.623 millones de euros, cifras que continuarán en aumento viendo la evolución del último año, habiendo realizado 50 aperturas de nuevos puestos

⁸JULIÁ IGUAL, MELIÁ MARTÍ y GARCÍA MARTÍNEZ, «Modelos y casos de éxito del cooperativismo agroalimentario en la Unión Europea», en *Mediterráneo Económico* N°24, BAAMONDE (Coord.), 2013, p.140.

⁹ GARCÍA-AZCÁRATE, T., «La revisión a medio plazo de la PAC. ¿Locura burocrática o apuesta de futuro?», en *Las subvenciones agrarias europeas a debate*, Akal, 2003, pp. 231-246.

¹⁰ MELIÁ MARTÍ, E. y MARTÍNEZ GARCÍA, A.M., *Caracterización y análisis del impacto de los resultados de las fusiones cooperativas en el sector agroalimentario español*, Universidad de Almería, 2014, p.13.

¹¹ JULIÁ IGUAL, MELIÁ MARTÍ, GARCÍA MARTÍNEZ y GALLEGO SEVILLA, *Los factores de competitividad de las cooperativas líderes en el sector agroalimentario europeo. Acciones a emprender por las cooperativas agrarias españolas*, Fundación Cajamar, 2010, p.30.

¹² Datos obtenidos de Kantar WorldPanel en enero de 2018.

de venta y contratando a 4.000 nuevos empleados. Pero lo más ejemplificativo de la asimetría existente en el sector, es que Mercadona, siendo una única empresa, trabaja con más de 2.500 proveedores comerciales a los que han de sumarse las más de 20.000 pymes locales y productores de materias primas, además de contar a su vez con 126 interproveedores cuyos productos se comercializan bajo las cuatro marcas que dispone Mercadona.¹³

También cabría destacar, entre los factores influyentes del mercado mundial, la importancia de la volatilidad de los precios que sufre el sector, ya señalada por el «Informe de la Comisión Europea sobre precios de los productos alimenticios en Europa, 2009», lo cual hace aún más vulnerables a las pymes y productores del sector agroalimentario, y más si cabe cuando dependen de un único operador.

Para dar respuesta a estos retos generados por el mercado y competir de forma exitosa, un gran número de cooperativas europeas han apostado por la combinación de las estrategias de internacionalización y de integración. Si tomamos como referencia las cooperativas europeas del sector lácteo, observamos que, las que tienen una mayor dimensión y desarrollo empresarial son las que presentan una mayor presencia exterior, con unas cuotas de facturación en el exterior del 20-30% en cooperativas como Arla Foods, Friesland Coberco Dairy Foods y Campina. Las vías hacia esta internacionalización no se centran únicamente en llevar a cabo una actividad exportadora, si no que se complementa con la creación de filiales en el extranjero (Arla (26), Friesland (25) y Campina (18)), así como en el establecimiento de pactos con otras empresas, cooperativas o no, en territorio extranjero, pactos que en ocasiones se convierten en primeros pasos hacia una posterior integración. La internacionalización genera la posibilidad para las cooperativas de complementar su producción con las de otros países, cubriendo periodos de inactividad comercial por estacionalidad de los productos, a la vez que la diversificación de mercados reduce los riesgos globales, de manera que los malos resultados obtenidos en un país se pueden contrarrestar con los resultados en otro país¹⁴.

Desde las cooperativas españolas se desecha en gran parte la idea de la creación de filiales y se mantiene la estrategia basada únicamente en la exportación, llegando a representar en el año 2015 un 18% de la facturación exportadora del conjunto del sector

¹³ Datos obtenidos de la Memoria Anual de Mercadona del año 2016.

¹⁴ JULIÁ IGUAL, MELIÁ MARTÍ, GARCÍA MARTÍNEZ y GALLEGOS SEVILLA, «Los factores de competitividad de las cooperativas...», *op. cit.*, pp.37-44.

agroalimentario español. Es significativo como en el periodo de 2013 a 2015, se ha producido un incremento de un 7,6% de la facturación de las cooperativas en mercados exteriores, habiendo aumentado únicamente en un 2% el número de cooperativas exportadoras. En este sentido, únicamente un 34% de las cooperativas agroalimentarias españolas realizan ventas en el extranjero, suponiendo estas exportaciones el 34,1% de los ingresos totales de dichas cooperativas¹⁵. Unos porcentajes de ingresos por exportación muy parecidos a los obtenidos por las cooperativas más desarrolladas del resto de Europa, pero con unas cifras aún muy lejanas.

Pero inicialmente, previo al paso de la internacionalización, las cooperativas buscaron el incremento de competitividad a través del aumento de la dimensión empresarial, en ocasiones fruto de procesos de integración con otras empresas. Así se demuestra de varios estudios precedentes del periodo 1998-2003 en el que disminuyó el número de cooperativas consecuencia de procesos de concentración y de la desaparición de cooperativas menos eficientes. La reducción del número de cooperativas no supuso un descenso del volumen de actividad, si no que produjo el efecto inverso, un aumento de la facturación y del número de trabajadores.

No obstante, el desarrollo de los procesos de concentración de las entidades cooperativas es asimétrico en Europa, coexistiendo países con un cooperativismo agroalimentario que ha alcanzado un gran tamaño con países con una estructura cooperativa muy atomizada, con reducidas cifras de facturación, socios y trabajadores. Tal y como proponen algunos autores¹⁶, en la actual Unión Europea de 27 países podríamos identificar tres modelos de desarrollo cooperativo: el nórdico, con un menor número de cooperativas, pero de gran dimensión, estos son los casos de Dinamarca, con 28 cooperativas que agrupan de media a 1.600 socios y una facturación media de casi 900 millones de euros o Finlandia con 35 cooperativas que agrupan a 4.879 socios y casi 400 millones de euros de facturación media; el modelo centroeuropeo, con cooperativas de tamaño medio con facturación media en torno a los 30 millones de euros, como son Francia y Alemania con 2.400 cooperativas cada una y alrededor de 500 socios de media; y el modelo mediterráneo, con un elevado número de cooperativas pero de pequeño

¹⁵ Datos obtenidos del Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español (OSCAE), 2015.

¹⁶ Entre otros ARCAS LARIO, N. y HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M., *Tamaño y competitividad. Experiencias de crecimiento en las cooperativas agroalimentarias españolas*, Cajamar Caja Rural, 2013, p.28.

tamaño, es el caso de España con 3.844 cooperativas y una facturación media de 7 millones de euros e Italia con 5.834 cooperativas, 148 socios de media y una facturación media de 6 millones¹⁷.

Tabla 1. Cooperativas Agroalimentarias Europeas ordenadas por facturación media¹⁸

		Número de cooperativas	Número de socios	Facturación (m€)	Facturación media (m€)	Socios media
1	Denmark	28	45.710	25.009 €	893,18 €	1.633
2	Finland	35	170.776	13.225 €	377,86 €	4.879
3	Sweden	30	160.350	7.438 €	247,93 €	5.345
4	Ireland	75	201.684	14.149 €	188,65 €	2.689
5	Netherlands	215	140.000	32.000 €	148,84 €	651
6	Poland	136	-	15.311 €	112,58 €	-
7	Austria	217	306.300	8.475 €	39,06 €	1.412
8	France	2.400	858.000	84.350 €	35,15 €	358
9	U K.	200	138.021	6.207 €	31,04 €	690
10	Germany	2.400	1.440.600	67.502 €	28,13 €	600
11	Estonia	21	2.036	512 €	24,38 €	97
12	Latvia	49	-	1.111 €	22,67 €	-
13	Malta	18	1.815	204 €	11,33 €	101
14	Belgium	301	-	3.257 €	10,82 €	-
15	Spain	3.844	1.179.323	25.696 €	6,68 €	307
16	Italy	5.834	863.323	34.362 €	5,89 €	148
17	Cyprus	14	24.917	62 €	4,43 €	1.780
18	Portugal	735	-	2.437 €	3,32 €	-
19	Romania	68	-	204 €	3,00 €	-
20	Czech Rep.	548	524	1.327 €	2,42 €	1
21	Slovakia	597	-	1.151 €	1,93 €	-
22	Slovenia	368	16.539	705 €	1,92 €	45
23	Lithuania	402	12.900	714 €	1,78 €	32
24	Greece	550	-	711 €	1,29 €	-
25	Hungary	1.116	31.544	1.058 €	0,95 €	28
26	Croatia	613	10.734	167 €	0,27 €	18
27	Bulgaria	900	-	-	-	-
28	Luxembourg	55	-	-	-	-
	Total en UE	21.769	6.172.746	347.342 €	15,96 €	284

¹⁷ Datos obtenidos de 2014 COGECA report on developments in EU agri-cooperatives.

¹⁸ Datos obtenidos de 2014 COGECA report on developments in EU agri-cooperatives

Tampoco sorprende que entre las 25 mayores cooperativas agroalimentarias de la Unión Europea en orden a su facturación se encuentren cuatro danesas, tres holandesas, siete francesas, una finlandesa, cuatro alemanas, dos irlandesas, una sueca, dos austriacas y una italiana. Solo hay un único representante del modelo mediterráneo, la cooperativa italiana que se encuentra en el puesto 22, y donde no encontramos a la primera cooperativa española hasta alcanzar el puesto 57. Esas cooperativas tienen un volumen de negocio que va desde los 2.657 millones de euros a los 15.957 millones de euros que factura la cooperativa Bay Wa alemana, cifras muy lejanas a los 1.000 millones de nuestra primera cooperativa, COREN. Asimismo, las cooperativas situadas en el top 100 han experimentado las tasas más altas de crecimiento y desarrollo empresarial de los últimos años, aumentando las ventas en un 4% en el año 2011 y en un 14% en el periodo de 2012, representando más del 60% del volumen de ventas, 223.000 millones de euros en ventas de un total de 360.000 millones de euros que facturan el total de las cooperativas, ostentando las cooperativas del top 25 el 39% de las ventas totales con alrededor de 140.000 millones de euros.

Igualmente, tras el análisis del peso que tienen las cinco primeras cooperativas agrarias de cada país en cuanto a facturación global cooperativa de ese Estado, observamos que en países como Dinamarca, Finlandia, Holanda e Irlanda, las cinco primeras firmas cooperativas ostentan más del 60% de la facturación global cooperativa, superando hasta el 80% en Finlandia e Irlanda. Mientras que en países como España o Italia no superan el 15%¹⁹.

A la vista de tales estadísticas se desprende que hay una gran diferencia de facturación y de desarrollo entre los tres modelos expuestos, situándose como el modelo más eficiente el nórdico y a la cola los modelos mediterráneos. Por todo ello, podemos deducir que existe una relación entre el grado de concentración alcanzado y la diferencia de competitividad, teniendo las grandes cooperativas del norte de Europa una mayor cuota de mercado que las cooperativas de sistemas cooperativos más atomizados.

Pues bien, centrándonos en el sector cooperativo agroalimentario español las cifras indican que en estos últimos años se ha producido también un proceso de concentración empresarial, pero insuficiente a la vista del desarrollo de las cooperativas

¹⁹ JULIÁ IGUAL, MELIÁ MARTÍ, GARCÍA MARTÍNEZ y GALLEGO SEVILLA, *Los factores de competitividad de las cooperativas...*, *op. cit.*, p.40.

del norte de Europa. Aunque en el periodo de 2006 a 2015 el número de cooperativas ha sufrido un descenso del 6,5%, la cifra en el año 2015 sigue situándose en las 3.762 cooperativas agroalimentarias repartidas por todo el territorio español, una cifra muy superior comparada con los países de nuestro entorno que gozan de un gran nivel de desarrollo.

Hay que tener en cuenta que este descenso del número de cooperativas se ha producido en un periodo marcado por la situación de recesión económica y la grave crisis sufrida, por lo que podríamos pensar que, en lugar de concentración, realmente lo que se ha producido es la desaparición de las cooperativas más ineficientes. Pues en realidad se ha generado lo contrario, un incremento de la facturación de un 30%, pasando de facturar 20.096 millones de euros en el año 2006, a una facturación de 26.198 millones de euros en el año 2015, cifras que suponen un 30% de las ventas netas de la industria alimentaria (siendo las cooperativas el 13% del colectivo). El cooperativismo ha demostrado ser una de las mejores herramientas a las que recurrir para los pequeños productores como demuestra el incremento, en ese mismo periodo, del 1,90% del número de socios concentrando actualmente a un total de 1.182.346 socios y también el incremento del número de empleados en un 7% hasta situarse en los 97.824 empleados (Tabla 2)²⁰.

Tabla 2. Evolución 2007-2015 Cooperativas Agroalimentarias españolas

	2007	2012	2013	2014	2015	Var. 2007/2015
Nº Coops.	3.996	3.844	3.838	3.780	3.762	-5,90%
Facturación (M/€)	20.875	26.198	25.688	26.929	26.198	25%
Nº socios	1.160.337	1.179.323	1.175.074	1.187.308	1.182.346	1,90%
Empleo	91.454	97.944	96.220	97.297	97.824	7,00%

Dentro de las 3.762 cooperativas agroalimentarias existentes en España también existe una clara asimetría entre las grandes cooperativas que son el 4% del total y facturan el 46% del total de la facturación cooperativa y las medianas, pequeñas y micro cooperativas²¹. En el periodo de 2007 a 2015 las pequeñas y las micro cooperativas vieron

²⁰ Datos del Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español (OSCAE), 2015.

²¹ Distinción hecha siguiendo los criterios del Reglamento de la Unión Europea 651/2014 de la Comisión, que recoge los criterios para encuadrar a las empresas en las categorías de micro, pequeña y mediana empresa: Se define como mediana empresa a la que tiene menos de 250 empleados, su facturación anual no excede de los 50 millones de euros y su balance general es inferior a los 43 millones de euros. Mientras que la pequeña empresa es aquella que cuenta con un número de trabajadores menor a 50 y su facturación

como disminuía su número y su facturación, mientras que las grandes cooperativas aumentaron su facturación en un 66% y las medianas un 31%, una muestra más de la tendencia a la integración existente en el cooperativismo español (Tabla 3).

Tabla 3. Dimensiones de cooperativas agroalimentarias, número y facturación

Tipo	Nº Coops.	% Total	Facturac. M/€	% Facturac.	Facturac. media	2007-2015	
						Nº	€
Grandes	105	4%	9.427	46%	89,8	13%	66%
Medianas	389	15%	6.435	31%	16,5	5%	31%
Pequeñas	935	36%	3.863	19%	4,1	-12%	-4%
Micro	1.143	44%	716	4%	0,6	-14%	-15%

Habría que destacar dentro de las grandes cooperativas el éxito que ha tenido en nuestro país la cooperativa de segundo grado como fórmula de integración. A pesar de que estas representan únicamente el 3% del total de las cooperativas agroalimentarias españolas, concentraron el 22% de la facturación total de las cooperativas, con una facturación media de 45 millones de euros. Estos datos se reflejan en la clasificación actual, en la que de las cinco cooperativas más grandes de España, cuatro son cooperativas de segundo grado.

A pesar de la mejora de los resultados, los procesos de integración llevados a cabo han demostrado ser insuficientes en comparación con los procesos de concentración que se han dado en los países del norte. Los niveles medios de facturación siguen estando alejados de la media europea, mientras que la media de las cooperativas españolas es de 7 millones de euros por cooperativa, en la Unión Europea es de 16 millones de euros. Además, como se ha precisado anteriormente, las 10 mayores cooperativas agroalimentarias españolas realizan una facturación media de 420 millones de euros, representando únicamente el 16% de la facturación global cooperativa, cifras muy lejanas del 60% que presentaban los modelos de éxito europeos. Ni aun incluyendo las 60 mejores entidades cooperativas españolas se alcanzaría tal porcentaje, quedándose en un 32% de la facturación total cooperativa.

Todos estos datos demuestran la atomización existente en el cooperativismo agroalimentario español, en el que el 80% de las cooperativas son pequeñas y micro

anual y balance general no supera los 10 millones de euros. Finalmente, se considera como micro empresa a la que tiene de 1 a 10 empleados y su volumen de negocio o balance es inferior a los 2 millones de euros.

cooperativas, y las dificultades que encuentran las grandes cooperativas españolas para competir en el mercado internacional, ya que siguen estando alejadas de las dimensiones de sus homólogas europeas. Las cooperativas del resto de Europa han hecho de la dimensión un factor de competitividad, situándose gracias a él en los puestos de liderazgo de la industria alimentaria mundial. Un tamaño que les ha permitido mejorar su capacidad de negociación, el desarrollo de sus productos y, en definitiva, en competitividad²².

El aumento de tamaño de las cooperativas agroalimentarias españolas generaría, además de ganar en competitividad, numerosas ventajas entre las que se encuentran: a) mayor eficiencia en todos los procesos, derivada de las economías de escala; b) capacidad para diferenciar los productos al poder contar con los recursos necesarios para innovar, generar mayor valor para los clientes y crear una imagen de marca; c) concentrar la oferta y acceder a los canales de distribución; d) mejores condiciones en los intercambios, por el mayor poder de negociación frente a proveedores y clientes; e) acceso a los mercados exteriores; y f) reducción del riesgo por la mayor capacidad para diversificar productos y mercados²³.

Así pues, aunque la dimensión no garantiza el éxito, sí que parece cada vez más necesaria en las cooperativas agroalimentarias. Una dimensión que no tiene que ser un fin en sí mismo, sino que ha de ser el medio para que las cooperativas mejoren en competitividad²⁴. Al igual que existen otros medios con los que ganar en competitividad como la diferenciación, la especialización, el dominio de determinados nichos de mercado²⁵ o mediante la internacionalización anteriormente comentada, todos ellos tienen que ser herramientas y no únicamente fines.

II. LA INTEGRACIÓN COMO NECESIDAD DEL SECTOR

Como venimos exponiendo hasta el momento, en general, el sector cooperativo agroalimentario español carece de nivel competitivo con respecto al resto de cooperativas europeas, incidiendo en que la gran atomización existente y el reducido tamaño de las

²² MELIÁ MARTÍ, E. y MARTÍNEZ GARCÍA, A.M., *Caracterización y análisis del impacto de los resultados...*, *op. cit.*, p.13.

²³ ARCAS LARIO, N. y HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M., *Tamaño y competitividad. Experiencias de crecimiento...*, *op. cit.*, p.33.

²⁴ ARCAS LARIO, N. y HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M., «Tamaño y competitividad. Casos destacados de cooperativas agroalimentarias españolas», en *Mediterráneo Económico N°24*, BAAMONDE (Coord.), 2013, pp. 205-229.

²⁵ En estos términos, del REAL SÁNCHEZ-FLOR, J.M., «La dimensión como clave para la mejora de la competitividad», en *Mediterráneo Económico N°24*, BAAMONDE (Coord.), 2013, p.323.

cooperativas son un problema a resolver. Esta atomización a su vez genera que exista una excesiva cantidad de consejos rectores, en su mayoría formados por personas poco preparadas en gestión empresarial; de la misma forma que se desaprovechan las sinergias de cooperación que podrían surgir entre cooperativas, generando que en una misma comarca exista una multiplicidad de estructuras idénticas pertenecientes a dos sociedades cooperativas distintas con las mismas políticas de inversión, con una duplicidad de gastos, y generando competencia entre ellas; y se provoca una descoordinación entre todas las cooperativas que, debido a su pequeño tamaño, no consiguen generar ninguna influencia en el mercado²⁶.

Las cooperativas españolas se encuentran en un desequilibrio competitivo con sus homólogas en cuanto a capacidad de negociación, no encuentran tantas facilidades para desarrollar proyectos de inversión, ni para conseguir economías de escala. Para hacer frente a este desequilibrio, es necesario que las sociedades cooperativas aumenten de dimensión y para ello, inicialmente, van a poder recurrir a dos vías: el crecimiento interno o el externo. El interno es el crecimiento natural de las cooperativas realizado partir de los beneficios obtenidos, que son reinvertidos en la mejora de la propia cooperativa. Es un crecimiento lento y constante, en el que no existe colaboración con ninguna otra entidad. Sin embargo, el mayor problema que presenta este tipo de crecimiento para las cooperativas es que requiere una gran cantidad de recursos financieros, y estas encuentran serias dificultades para acceder a la financiación²⁷. Este tipo de crecimiento difícilmente va a ser la solución al problema de la atomización del sector ya que se apuesta por el mantenimiento de las mismas cooperativas existentes, con la consiguiente competitividad entre ellas. Tampoco parece que esta fórmula de aumento de dimensión ayude a incrementar la competitividad. Las cooperativas de pequeño tamaño que opten por este modelo crecerán mucho más lentamente que las competidoras que presentan mejores datos de facturación y beneficios, y cuando alcancen el objetivo de tamaño propuesto, el

²⁶ En estos términos, del REAL SÁNCHEZ-FLOR, J.M., «La dimensión como clave para...», *op.cit.*, p.325.

²⁷ En este sentido ARCAS LARIO, N., «La Sociedad Cooperativa Europea como forma de concentración empresarial», en *La sociedad cooperativa europea domiciliada en España*, R. ALFONSO SÁNCHEZ (dir), Cizur Menor (Navarra), Thomson Aranzadi, 2008, pp.62-64, relaciona esta limitación del crecimiento interno con los principios cooperativos que rigen el funcionamiento de las mismas, enumerando entre ellos el principio de adhesión voluntaria y abierta (puertas abiertas), el principio democrático en la toma de decisiones (un socio un voto), las limitaciones de la remuneración de los socios, limitaciones a la transferencia del capital, el reparto de ganancias vía precios y el carácter mutualista de las cooperativas que orientan su actividad a la satisfacción de las necesidades socio-económicas de los socios. Todas estas características dificultan el acceso a los recursos financieros necesarios.

resto del sector habrá aumentado en una mayor proporción, encontrándose en una situación peor que la inicial.

En el otro lado tenemos al crecimiento externo o concentración empresarial, derivado de las competencias y recursos de otras entidades con las que se llevan a cabo acuerdos que dan lugar a diferentes niveles de vinculación patrimonial. Este tipo de crecimiento es mucho más rápido que el natural ya que se produce un aumento instantáneo, aunque por otro lado es esporádico, pues no mantiene el carácter gradual del interno. No va a requerir tantos recursos financieros como el interno, pero la colaboración con otras entidades es esencial. Este tipo de crecimiento va a ser idóneo para las cooperativas por cuanto la colaboración es una de las actitudes interiorizadas gracias al sexto principio cooperativo de intercooperación, que establece que el trabajo «de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales» ayuda a servir más eficientemente a sus socios y a fortalecer el movimiento cooperativo. Adicionalmente, va a generar un crecimiento más inmediato que el crecimiento interno, por lo que la competitividad de la cooperativa aumentará en un corto periodo de tiempo, aunque a su vez se va a encontrar con otras dificultades como es la elección del mecanismo adecuado, las reticencias de los socios y los consejos rectores, etc.

Este principio de intercooperación tiene dos ámbitos bien definidos. Por un lado, la integración en sentido amplio, donde se encuentra el asociacionismo cooperativo. Este se limita a la creación de vínculos para ostentar la faceta representativa y tratar de defender y promocionar el sector cooperativo²⁸. En este asociacionismo cooperativo se incluyen las uniones, asociaciones, federaciones y confederaciones de cooperativas tanto a nivel estatal como CEPES, Cooperativas Agro-Alimentarias, como a nivel internacional como es la ACI.

El otro ámbito de la intercooperación es la faceta económica, referida a una colaboración o integración para la consecución de una finalidad económica o empresarial. Dentro de ella se puede diferenciar a la vez entre formas de concentración empresarial con y sin vinculación patrimonial. En las primeras se produce una vinculación de los negocios, los balances, el patrimonio, etc. creando entre varias entidades una única cooperativa²⁹. Son las fórmulas en las que se produce un mayor nivel de unión

²⁸ En este sentido MORILLAS JARILLO, M.J. y FELIÚ REY, M. I., *Curso de cooperativas*, Tecnos, 2000, p.618.

²⁹ En este sentido, del REAL SÁNCHEZ-FLOR, J.M., «La dimensión como clave para...», *op.cit*, p.327.

empresarial, con una total integración jurídica y económica de las entidades que recurren a ellas. Se incluye dentro de esta fórmula la fusión en sus distintas modalidades.

Por lo que se refiere a los procesos sin vinculación patrimonial, estos son conocidos por parte de varios autores como modalidades de integración cooperativa en sentido estricto. Con este término de integración se trata de señalar la entidad propia que tiene para el cooperativismo y diferenciarlo de la concentración empresarial con el que se hace referencia a la reagrupación de sociedades de capital con la finalidad de aumentar en dimensión³⁰. Se pretende remarcar la compatibilidad existente entre alcanzar un alto grado de vinculación, con el mantenimiento de la autonomía jurídica de las entidades integradas, consecuencia del cuarto principio cooperativo de autonomía e independencia, ya que el acuerdo con otra organización «lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan la autonomía de la cooperativa»³¹. En definitiva, con esta fórmula se parte de cooperativas existentes que desean llevar a cabo un proyecto en común con un mayor o menor grado de vinculación entre ellas, tras la cual seguirán manteniendo su personalidad jurídica y conservando la individualidad. Quedan incluidas dentro de esta fórmula las cooperativas de segundo grado, los grupos cooperativos y los acuerdos intercooperativos recogidos en los art. 77, 78 y 79 LCOOP. Por último, la Sociedad Cooperativa Europea podrá utilizarse tanto como fórmula de concentración con vinculación patrimonial como sin vinculación patrimonial.³²

A la hora de elegir la forma de crecimiento para llevar a cabo la integración no existe, a priori, una que asegure mejores resultados que otra, cada una tiene sus ventajas e inconvenientes, habrá que dar respuesta a cada caso concreto. Como ejemplo de resultados exitosos de los diferentes modelos de crecimiento observamos las grandes cooperativas españolas, donde cada una ha optado por un modelo diferente en virtud de las características de las entidades participantes, así COVAP y CASI han conseguido mejorar su facturación mediante el crecimiento interno; Anecoop y COREN se configuran como cooperativas de segundo grado que actúan también como grupos cooperativos; mediante un mecanismo de fusión surgieron Alimer y Murgiverde; o el

³⁰En parecidos términos VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA, *Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*, Wolters Kluwer, 2017, p.211.

³¹EMBED IRUJO, J.M., «Problemas actuales de la integración cooperativa», en *Revista de Derecho Mercantil* N° 227, 1998, pp. 11 y ss.

³²CANO ORTEGA, C., *La fusión de cooperativas*, Marcial Pons, 2015, p.56.

caso de Hojiblanca en el que se optó por la combinación de fórmulas de crecimiento interno y externo³³.

Ahora bien, siempre que se decide emprender un proceso de integración hay otro par de cuestiones que resolver con respecto al tamaño ideal de la cooperativa, el equilibrio justo entre la necesidad de crecer y la necesidad de diferenciación. A ambos habrá que darle respuesta mediante la elección del mecanismo jurídico que permita alcanzar el grado óptimo de integración y mantenga las particularidades y diferencias objetivas que puede haber en su seno³⁴, por ello, a la hora de escoger qué mecanismo utilizar se habrá de valorar las ventajas e inconvenientes del mismo y los efectos que provocan en las entidades originales. En este sentido, los procedimientos de fusión supondrán una gran concentración en la entidad resultante, pero a la vez se perderá la identidad de las entidades originales, mientras, acudir a los grupos cooperativos y a las cooperativas de segundo grado proporcionará una mayor flexibilidad, pero disminuirá esa concentración.

Además de los efectos generados por los propios mecanismos de integración, habrán de tenerse en cuenta las características de las propias cooperativas que participen, como son la dimensión, la situación financiera (consiguiendo que el crecimiento sea sostenible), la estructura organizativa (buscando un crecimiento controlable), el mercado en el que opera, etc.; y sobre todo cuáles son los objetivos que se persiguen con ese crecimiento³⁵.

Finalmente, de la misma forma que es fundamental elegir bien la fórmula de crecimiento, igual de importante es posteriormente implementarla correctamente³⁶, planificando su puesta en práctica y convenciendo a todos los colectivos de su idoneidad.

La aceptación del proyecto de integración por parte de los socios es esencial, ya que son ellos los que han de votar a favor de la misma en la asamblea general. Históricamente, la mentalidad marcadamente individualista de los productores, ha generado que una gran parte considere que fuera de una cooperativa está mejor, pudiendo

³³ARCAS LARIO, N. y HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M., «Tamaño y competitividad. Casos destacados...», *op. cit.*, p.228.

³⁴VARGAS VASSEROT, C., «Integración y diferenciación cooperativa: de las secciones a los grupos de sociedades», en *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo = Journal International Association of Cooperative Law* N° 44, 2010, p.165.

³⁵ARCAS LARIO, N. y HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M., «Tamaño y competitividad. Casos destacados...», *op.cit.*, p.228.

³⁶ En términos similares ARCAS LARIO, N., «La sociedad cooperativa europea...», *op. cit.*, p.91.

tener una mayor libertad en cuanto a sus decisiones, sin tener que someterse a las decisiones adoptadas por una asamblea y sin tener que realizar ningún tipo de aportación de capital. Esta conducta individualista sigue estando aún presente en parte de los miembros de las cooperativas españolas, lo que provoca que en muchas ocasiones se muestren reticentes ante la posible pérdida de autonomía o control que supondría la integración, o por la importancia que tiene para ellos la identidad, la diferenciación existente, la cual se perdería si se produjese el cambio de la denominación social. Por ello es fundamental mantenerles informados del estado de las negociaciones, evitando los rumores y la distorsión de la información. Ante la existencia de un grupo de socios que se muestre contrario a la integración, se podrá iniciar un acercamiento, haciéndoles partícipes de las negociaciones y aceptando sus propuestas, cuando sea posible, siempre que no se altere en esencia el proyecto. Y finalmente hacer un llamamiento a que asistan todos los socios a la asamblea general para la votación y voten a favor, pues muchas de las fórmulas de integración necesitarán una mayoría cualificada, y los socios disidentes del proceso no suelen faltar a la cita asamblearia.

Tampoco se puede obviar que estas integraciones de cooperativas agroalimentarias van a desencadenar un movimiento dentro de los puestos de dirección y gestión de dichas entidades, provocando entre los miembros de los consejos rectores un temor a la eventual pérdida de poder que pueda producirse. Habría que tratar de cambiar la mentalidad de muchos directivos, que solo están dispuestos a integrarse si siguen manteniendo dicho grado de soberanía e independencia, tratando de convencerles de las bondades de la integración y haciendo que aprovechen la sinergia surgida con la misma. Una mala negociación de la configuración de este nuevo consejo rector puede provocar la creación de un bloque opositor que no reconozca su autoridad y que trate de recuperar el estatus perdido³⁷. En todo caso, será preciso que a la cabeza de estas nuevas agrupaciones, en los puestos de los responsables de la dirección y gestión, se sitúen personas profesionales formadas y con experiencia en las nuevas herramientas e instrumentos de gestión.

En un plano más secundario encontramos la influencia que pueden ejercer otros colectivos como los trabajadores, a los que estos procesos les suele generar un miedo, o

³⁷ Para una mayor profundización sobre las indicaciones para que el proyecto de integración prospere: REAL SÁNCHEZ-FLOR, J.M. del, «La dimensión como clave para...», *op.cit.*, pp.328-333.

incertidumbre en cuanto a su futuro laboral. Es posible que estas dudas sean transmitidas a los socios de la cooperativa y que se vea afectada la decisión. Por ello es fundamental establecer una vía fluida de comunicación con ellos, que les mantenga informados de todo el proceso y cuál va a ser su situación tras el proceso de integración. Otros colectivos externos a tener en cuenta serán las entidades financieras con las que trabajen normalmente las cooperativas, los clientes, los proveedores, los sindicatos...

Así pues, habrá que dar respuestas a todas estas cuestiones para cada caso concreto y dotar de mecanismos jurídicos adecuados a las entidades para tratar de evitar la temida disolución o la transformación de la nueva entidad surgida³⁸.

III. MECANISMOS DE INTEGRACIÓN DE COOPERATIVAS

Antes de pasar a describir de una manera más detallada las distintas formas de integración que han sido citadas previamente, hay que recordar que el marco normativo cooperativo español es extenso. Con una norma de cooperativas a nivel estatal y otras 17 a nivel autonómico, la regulación de cada uno de estas formas de concentración económica varía de manera notable, encontrando soluciones y criterios diferentes, lo cual plantea dudas y desincentiva a la hora de llevar a cabo procesos de integración entre cooperativas de distintas CCAA, favoreciendo en todo caso la atomización existente. Sería aconsejable una armonización de todo el marco normativo español en este tema que, por su misma esencia, trasciende de los ámbitos territoriales de las CCAA³⁹.

La LCOOP recoge tres grandes formas de llevar a cabo la colaboración económica: a través de la constitución de cooperativas de segundo grado (art. 77), por medio de la creación de grupos cooperativos (art. 78) y a través de la constitución de sociedades, agrupaciones, consorcios y uniones, recogidos bajo el título de «otras formas de colaboración económica» (art. 79), los descritos como acuerdos cooperativos, los cuales quedan situados en el escalón más bajo en la integración cooperativa. Sin embargo, como hemos expuesto anteriormente, a estas tres fórmulas habría que añadirle una cuarta,

³⁸ Así VARGAS VASSEROT, C., «Integración y diferenciación cooperativa:...», *op.cit.*, p.167, «el legislador cooperativo pone múltiples trabas a las operaciones de transformación de la cooperativa en otro tipo social, por ejemplo, con la obligación de devolver las subvenciones y ayudas fiscales recibidas por la cooperativa, con la pérdida de los fondos no repartibles (que van a parar a manos de la Administración que lo destina a determinadas fines relacionados con la promoción del cooperativismo: art. 69.6 LCoop) e incluso a veces, haciendo depender la operación de la pertinente autorización administrativa, algo que nos parece fuera de lugar en el marco del Derecho Privado donde se deben enmarcan estas operaciones de reestructuración».

³⁹ EMBID IRUJO, J.M., «Introducción al Derecho de los grupos de sociedades», Ed. Comares, 2003, p.176.

la fusión que, aunque se encuadra normalmente dentro de las modificaciones estructurales, se puede considerar como una integración plena⁴⁰.

En este trabajo nos centraremos únicamente en los grupos cooperativos, las cooperativas de segundo grado y las fusiones, por ser estos los mecanismos de integración económica que permiten acceder a los beneficios otorgados en la legislación de fomento de integración de cooperativas agroalimentarias que veremos posteriormente.

1. GRUPOS COOPERATIVOS

Los grupos cooperativos son una fórmula de integración de creación relativamente reciente, ya que fueron introducidos en la legislación cooperativa por la actual LCOOP en 1999. Atendiendo a la definición de los mismos recogida en el art. 78 LCOOP «se entiende por grupo cooperativo, a los efectos de esta Ley, 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». De esta definición se desprenden dos de sus características, en primer lugar, una composición en la que se impone que las entidades de base sean en todo caso sociedades cooperativas de cualquier clase, mientras que la entidad cabeza de grupo va a poder ser una cooperativa o cualquier otro tipo de entidad, incluso una sociedad de capital⁴¹. En estos grupos heterogéneos, la sociedad de capital se sitúa en la cúspide de la pirámide grupal, estando constituida en su mayoría por la participación de las cooperativas de base.⁴²

La segunda de sus características es la existencia de una dirección económica unificada. Una unidad de dirección que en ningún caso hace referencia a un único poder de decisión, ni a una relación de jerarquía o subordinación, sino al resultado del ejercicio

⁴⁰ En este sentido MORILLAS JARILLO, M.J. y FELIÚ REY, M. I., *Curso de cooperativas, op.cit*, p.619.

⁴¹ Sin embargo, se limita la participación de cooperativas en sociedades mercantiles, indican VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA, *Régimen económico, integración..., op. cit*, p.223, que existen múltiples limitaciones a la hora de participar en sociedades mercantiles o constituir empresas filiales de manera individual o con entidades mercantiles como es la obligatoriedad de que los beneficios generados por estas deban destinarse al FRO, sin que sea posible repartir directamente los beneficios entre los socios de las cooperativas participantes; o la eventual pérdida de la condición limitación de cooperativa fiscalmente protegida si se supera la participación de cooperativas en entidades no cooperativas impuesta por el art. 13.9 de la Ley 20/1999 sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas.

⁴² EMBID IRUJO, J.M., *Introducción al derecho de grupos..., op. cit.* pp.142 y ss.

de este poder⁴³. La existencia de grupos por subordinación, caracterizados por una sociedad dominante que impone la dirección del grupo, genera que se conculquen los principios cooperativos de gestión democrática por los socios y de autonomía e independencia. Por lo que se desprende que para las sociedades cooperativas solo se permitan grupos paritarios o por coordinación, en los que no existe dependencia, si no que la dirección económica es fijada por las cooperativas en plano de igualdad mediante una coordinación horizontal⁴⁴ y no impuesta por una sociedad sobre las demás. La dualidad de elementos contradictorios como son la dirección unitaria y la ausencia de control o dominación entre las entidades que lo integran, sitúa al grupo como una figura intermedia entre la pura concentración y otras formas más complejas de colaboración⁴⁵.

Las instrucciones que emita la cabeza de grupo podrán afectar a distintos ámbitos de gestión, administración o gobierno, como es el establecimiento en las cooperativas de base de normas estatutarias y reglamentarias comunes, el establecimiento de relaciones asociativas entre las entidades de base o compromisos de aportación periódica de recursos calculados en función de su respectiva evolución empresarial o cuenta de resultados (art. 78.2 LCOOP). Instrucciones que en todo caso serán obligatorias para los miembros del grupo. Obligatoriedad que deriva del interés del grupo, que a su vez es el interés de todas las cooperativas que la forman, no siendo posible la emisión de instrucciones que sean perjudiciales, salvo cuando dichas instrucciones sean compensadas con otras medidas⁴⁶.

Estas instrucciones en todo caso deben estar circunscritas a las facultades delegadas por las cooperativas de base para el ejercicio de la unidad de dirección dentro el ámbito pactado. La principal dificultad será tratar de hallar el punto intermedio entre el interés del grupo y la autonomía de las entidades a la hora de fijar los límites a las facultades cedidas al grupo.

El acuerdo previo a través del que surge este poder de dirección unitario se conoce como contrato de grupo, o contrato de organización, el cual deberá formalizarse por escrito y respetar las normas imperativas, los principios cooperativos y el interés del

⁴³ En términos parecidos DUQUE DOMINGUEZ, J. F. y RUIZ, J. I., «Los grupos en el ordenamiento jurídico», en *Grupos empresariales en la economía social en España*, CIRIEC, 2000, p.117.

⁴⁴ VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA, *Régimen económico, integración...*, *op. cit.*, p.224.

⁴⁵ En este sentido EMBID IRUJO, J.M., *Concentración de empresas y Derecho de cooperativas*, Universidad de Murcia, 1991, p.36.

⁴⁶ EMBID IRUJO, J.M., *Introducción al Derecho...*, *op. cit.*, p.172.

grupo. Se trata de un contrato *ad solemnitatem* cuyo contenido mínimo está recogido en los artículos 78.4 y 78.5 LCOOP.

Finalmente, destacar que el grupo cooperativo carece de personalidad jurídica, por lo que la responsabilidad derivada de las operaciones que realicen directamente con terceros las sociedades cooperativas integradas en un grupo, no alcanzará al mismo, ni a las demás sociedades cooperativas que lo integran (art. 78.6 LCOOP).

2. COOPERATIVAS DE SEGUNDO GRADO

La constitución de una cooperativa de segundo grado ha sido históricamente el mecanismo de integración más utilizado en España. Se trata de una cooperativa formada por empresas agrupadas «donde se forma la voluntad del grupo mediante la cooperación de todas las entidades agrupadas»⁴⁷. Y, a diferencia del grupo cooperativo, la cooperativa de segundo grado es una sociedad cooperativa que goza de personalidad jurídica tras su inscripción registral (art 7.1 RRSC⁴⁸), por lo que muchos autores no han dudado en considerarla como la «vestidura jurídica» de un grupo por coordinación, de carácter externo y personificado⁴⁹.

Una definición clarificadora de las cooperativas de segundo grado⁵⁰ parece venir dada por el art. 108.1 LSCAnd⁵¹, según el cual son «las que agrupan, al menos, a dos sociedades cooperativas de grado inmediatamente inferior, para el cumplimiento y desarrollo de fines comunes de orden económico». Así pues, podemos destacar dos características definitorias de dicho artículo, la composición de la cooperativa y el objeto de las mismas.

En cuanto a la composición, la LCOOP recoge un criterio amplio, superando el antiguo carácter endogámico que predominaba anteriormente⁵², en el que eran las cooperativas las que de manera exclusiva podían constituir cooperativas de segundo o ulterior grado, mientras que en la actualidad se admite como socios a otras personas jurídicas, públicas o privadas, empresarios individuales y a los socios de trabajo. Pero

⁴⁷ DUQUE DOMINGUEZ, J. F. y RUIZ, J. I., «Los grupos en el ordenamiento jurídico», *op.cit.*, p.114.

⁴⁸ Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas.

⁴⁹ ALFONSO SÁNCHEZ, R., *La integración cooperativa y sus técnicas de realización: la cooperativa de segundo grado*, Tirant lo Blanch, 2000, p.270.

⁵⁰ En este sentido CANO ORTEGA, C., *La fusión de cooperativas*, *cit. op.*, p.68.

⁵¹ Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas.

⁵² VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA, *Régimen económico, integración...*, *op. cit.*, p230.

todo ello con la limitación de que estén compuestas por al menos 2 miembros que obligatoriamente deberán ser cooperativas de cualquier clase, de tal forma que, si desaparece alguna de estas dos cooperativas, en caso de no incorporar a otra cooperativa en el plazo legal, la cooperativa de segundo grado deberá disolverse o transformarse en una cooperativa de primer grado⁵³. Además, para el caso en que incluyan otro tipo de sociedades o empresarios, estos no podrán ser más del 45 por ciento de los socios (art. 77.1 LCOOP).

Y en segundo lugar se caracteriza por la confluencia de intereses y necesidades económicas comunes a los diferentes socios que la integran, consecuencia directa del objeto por el que se decide apostar por este método de integración con el que se pretende «promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de sus socios, y reforzar e integrar la actividad económica de los mismos» (art. 77.1. 2º LCOOP).

Pero la razón principal por la que ha tenido tanto éxito como fórmula de integración es la amplitud funcional⁵⁴ de la que goza, permitiendo alcanzar un mayor o menor grado de integración según la voluntad de sus miembros plasmada en los estatutos de la misma. La LCOOP le otorga a la cooperativa de segundo grado una gran autonomía, no solo para la constitución, sino también para la organización de las mismas, teniendo casi total libertad para establecer el grado de intensidad de la colaboración. Los miembros tendrán total libertad para intensificar dicha colaboración, siempre que garantice la autonomía y la independencia de sus miembros, las cuales nunca podrán ser anuladas en virtud del cuarto principio cooperativo de autonomía e independencia. Así, según lo establecido en los estatutos podremos determinar si nos encontramos ante la figura prohibida de un grupo jerárquico donde la cooperativa de segundo grado actúa de cabeza dominante o, por el contrario, ante un grupo por coordinación donde esta cooperativa de segundo grado es la cabeza dominante.

Tratándose de una cooperativa de sociedades cooperativas y no cooperativas, resulta de gran importancia determinar cómo se toman las decisiones en su interior. La LCOOP (art. 26.6) permite que los estatutos de las cooperativas de segundo grado establezcan el sistema de voto, optando por el clásico de un socio un voto o por uno

⁵³ La transformación en cooperativa de primer grado viene recogida en el art. 77.5 LCOOP, aunque gran parte de la doctrina la considera innecesaria por su obviedad.

⁵⁴ PANIAGUA ZURERA, M., *La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social*, Marcial Pons, 2005, p 322.

proporcional en función de la participación en la actividad cooperativizada de la sociedad y/o al número de socios activos que integran la cooperativa asociada. Aunque, para evitar situaciones de poder y poner en peligro los principios cooperativos de autonomía e independencia, limita el número de votos en sociedades de más de tres miembros a un tercio de los votos totales por miembro, en las sociedades de tres miembros establece dicho límite en un 40 por ciento, mientras en las sociedades de dos miembros las decisiones deberán adoptarse por unanimidad. Además, limita el derecho de voto de las entidades no cooperativas a un 40 por cien de los votos sociales, para tratar de garantizar que el control de la cooperativa de grado superior esté en manos de las cooperativas miembros.

Finalmente, indicar que, en lo no previsto especialmente para este tipo de entidades, se regirán supletoriamente por las normas que regulan las cooperativas de primer grado, incluidas las normas especiales de las distintas clases de cooperativas (art. 77.6 LCOOP).

3. FUSIÓN DE COOPERATIVAS

A pesar de encontrarse dentro de las modificaciones estructurales, junto con la escisión o la transformación, la fusión es otra de las fórmulas con las que se puede conseguir la integración de las cooperativas. Se trata de la vía de concentración empresarial en la que la vinculación entre las sociedades es total.

Se trata del proceso por el cual dos o más sociedades que se extinguen, se integran en una única sociedad mediante la transmisión en bloque de sus patrimonios y la incorporación de los socios a la sociedad resultante, que puede ser de nueva creación o una de las sociedades que se fusionan⁵⁵. Las cooperativas preexistentes podrán fusionarse con sociedades civiles o mercantiles de cualquier clase, siempre que no exista una norma legal que lo prohíba, dando lugar a lo que se conoce como fusión especial (art. 67 LCOOP). Estas fusiones podrán dar lugar a una sociedad cooperativa, mercantil o civil, o que sean absorbidas por estas mismas sociedades. Ante la complejidad de tal operación, el legislador dispone que será de aplicación la normativa reguladora de la sociedad absorbente o que se constituya como consecuencia de la fusión, mientras que para la adopción del acuerdo y las garantías de los derechos de socios y acreedores de las

⁵⁵ En estos términos CANO ORTEGA, C., *La fusión de cooperativas*, cit. op., p.60.

cooperativas participantes, se estará a lo dispuesto en los artículos 64, 65 y 66 de la LCOOP.

En cualquier caso, la fusión supone siempre la extinción de la personalidad jurídica, ya sea de todas las sociedades cuando es por creación de una nueva, o la extinción de alguna en los casos de absorción, pero sin consecuencias liquidatorias. No es lo mismo hablar de extinción que de disolución y liquidación, siendo estos últimos términos fases de un proceso que normalmente suelen desembocar en la extinción, pero esta puede también no producirse. La fusión va a conllevar un proceso diferente del disolutorio-extintivo, con un régimen jurídico, unas fases y unos objetivos también diferentes⁵⁶.

Esta integración en una única sociedad producida por la fusión, genera efectos en los socios que participan en la fusión, así como en los patrimonios de las sociedades participantes (art. 63.3LCOOP). En cuanto a este último, todo el patrimonio de las cooperativas extinguidas pasará en bloque a la sociedad resultante o absorbente como resultado de una transmisión o sucesión a título universal. Esta transmisión se realizará en un solo acto y comprende a la organización empresarial de la que es titular la cooperativa, incluyendo los derechos y obligaciones de las sociedades afectadas que deberán ser asumidos por la cooperativa resultante.

El efecto subjetivo consecuencia de la fusión es el conocido como transmigración de socios⁵⁷ por el cual los socios de las sociedades extintas pasarán a la sociedad nueva o absorbente. La fusión afectará a todos los socios de las sociedades participantes salvo a aquellos que ejerzan su derecho de separación en los términos fijados en el art. 65 LCOOP.

Cuando falte alguna de estas las características definitorias del procedimiento de fusión (la extinción de las sociedades, la transmisión patrimonial y el cambio de posición de los socios) nos encontraremos ante las conocidas como fusiones impropias no reguladas en la LCOOP, pero sí en algunas legislaciones autonómicas. Como ejemplo de este tipo de fusiones se encuentra la cesión global del activo y pasivo, el cual no conlleva la transmigración de socios.

⁵⁶ Sobre la diferencia entre extinción y disolución VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA, *Régimen económico, integración...*, op. cit., p256-257.

⁵⁷ VICENT CHULIÁ, F., «Análisis crítico del nuevo Reglamento de Cooperación (Decreto 2396/1971 de 13 de agosto, BOE 9 de octubre)», en *RDM N°20*, 1972, p. 440.

Pero, ante todo, la fusión se configura como un proceso⁵⁸, dividido en varias fases sucesivas y de obligado cumplimiento, que deben darse con éxito en todas las cooperativas que intervienen en el proyecto sin que la negativa por parte de una permita a las restantes continuar con el proceso. Un proceso con un alto nivel de exigencia con el que se trata de tutelar los intereses que intervienen en esta modificación estructural que afecta a su estructura financiera, patrimonial y orgánica, como a la posición de los socios, acreedores y otros sujetos relacionados con la cooperativa⁵⁹.

Las fases, reguladas en los artículos 63 y 64 LCOOP, transcurren desde la etapa previa en la que surge el interés por parte de las sociedades intervinientes, continuando con la elaboración del proyecto de fusión, la aprobación en asamblea general del acuerdo de fusión y la fase de publicidad. Además, como mecanismos de defensa de los socios, también se regula la necesidad de elaborar una documentación detallada y de ponerla a disposición del socio previa a la votación (art. 63.7 LCOOP); la exigencia de una mayoría cualificada de tres cuartos de los votos de presentes y representados (art. 64.1 LCOOP); y el derecho de separación del socio (art. 65 LCOOP), mientras que a los acreedores se les concede el derecho de oposición (art. 66 LCOOP).

IV. EL FOMENTO DE LA INTEGRACIÓN DE COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS Y LA LEY 13/2013

A pesar de los múltiples beneficios que proporciona a las cooperativas el aumento de dimensión, en general, estas se han mostrado reacias a llevar a cabo procesos de integración. En esta situación de atomización existente en el sector cooperativo agroalimentario, cobra especial importancia el mandato a los poderes públicos contenido en el artículo 129.2 de la Constitución Española, los cuales “fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas”. Este fomento se debe realizar mediante una legislación que favorezca tanto la constitución, como el impulso de las mismas a lo largo de su vida societaria. Un impulso que, a la vista del actual sector cooperativo, debe venir desde el fomento de la integración de las mismas.

Precisamente en esta línea se posiciona la LCOOP en su Exposición de Motivos al decir que “son de especial interés las formas de colaboración económica entre

⁵⁸ SEQUEIRA MARTIN, A.J., «Transformación, Fusión y Escisión», en *Comentarios a la Ley de Sociedades Anónimas, T.VI*, SÁNCHEZ CALERO (Dir.), Madrid, EDERSA, 1993, p.93.

⁵⁹ En términos similares CANO ORTEGA, C., *La fusión de cooperativas*, cit. op., p.58.

cooperativas, procurando su ampliación y facilitando la integración” y posteriormente en el artículo 108.1 LCOOP reconociendo “como tarea de interés general, a través de esta Ley y de sus normas de aplicación, la promoción, estímulo y desarrollo de las sociedades cooperativas y de sus estructuras de integración económica y representativa”. Por lo que el deber de fomentar los procesos de integración en el ámbito cooperativo está muy presente en nuestro marco normativo.

Igual predisposición hacia la incentivación de estos procesos de integración de cooperativas agroalimentarias surge desde la Unión Europea tras el Informe sobre los Precios de los Productos Alimenticios de 24 de febrero de 2009, de la Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural, que reconoce y destaca el papel que han de jugar las cooperativas a la hora de concentrar oferta, y demanda de forma explícita medidas que faciliten la fusión y la cooperación entre organizaciones de productores, con el objetivo claro de aumentar su dimensión⁶⁰.

Ante la actual dimensión que poseen las cooperativas agroalimentarias, y con vistas a dar cumplimiento a los mandatos legislativos que exigen el estímulo del crecimiento y la integración de las mismas, los poderes públicos estatales y autonómicos han desarrollado una serie de políticas públicas que tratan de promover la integración de cooperativas agroalimentarias y la potenciación de grupos comercializadores de base cooperativa y asociativa, y que posibilitan a estas entidades operar en toda la cadena agroalimentaria, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales.

La entrada en vigor de la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario (en adelante LFIC), desarrollada reglamentariamente por medio del Real Decreto 550/2014, de 27 de junio, por el que se desarrollan los requisitos y el procedimiento para el reconocimiento de las Entidades Asociativas Prioritarias y para su inscripción y baja en el Registro Nacional de Entidades Asociativas Prioritarias, previsto en la Ley 13/2013 (en adelante REAP) ha supuesto una de las últimas medidas públicas para tratar de fomentar e impulsar la integración cooperativa y asociativa con la intención de favorecer el redimensionamiento, la competitividad, la modernización y la internacionalización de dichas entidades, tal y como se indica en su exposición de motivos. En definitiva, lo que

⁶⁰ En estos términos MELIÁ MARTÍ, E. y MARTÍNEZ GARCÍA, A.M, *Caracterización y análisis del impacto...*, *op. cit.*, p.14.

trata la LFIC es de facilitar la agrupación de las entidades asociativas en entidades de mayor tamaño, creando un nuevo modelo que repercuta favorablemente en los productores agrarios situados en los eslabones inferiores de la cadena, que propicie el aumento de las rentas obtenidas. Simultáneamente, se pretende crear un sistema eficiente y racional de infraestructuras agroalimentarias en las zonas rurales, lo cual permite incrementar la inversión en tecnologías e investigación, aumenta la productividad y la competitividad de estas entidades en el mercado, y contribuye a la valorización y comercialización de sus producciones. De esta manera, los poderes públicos cumplen con el mandato del artículo 129.2 CE, fomentando las sociedades cooperativas agroalimentarias e impulsando un modelo cooperativo competitivo adaptado a las exigencias del mercado global.

La LFIC destaca por su ambición en el fomento de la creación de grandes entidades de base cooperativa y de otras entidades asociativas agroalimentarias de ámbito supraautonómico, mediante la creación de una nueva categoría denominada “Entidad Asociativa Prioritaria” (en adelante EAP). Grandes entidades que no tienen que constituirse exclusivamente a través de fusiones, es decir, la ley no promueve específicamente la fusión, si no la integración de las entidades asociativas y sus actividades comercializadoras, mediante fusiones y otras fórmulas de integración, para que adquieran suficiente capacidad y dimensión, mejorando su eficiencia y rentabilidad⁶¹.

1. OPORTUNIDADES DEL RECONOCIMIENTO COMO EAP

Las entidades agroalimentarias que consigan la calificación de EAP habrán experimentado un incremento de su capacidad competitiva en el mercado gracias al aumento de dimensión, y consecuentemente los productores agrarios pertenecientes a estas entidades también verán como la remuneración obtenida por sus productos es mucho mayor que cuando contaban con un tamaño menor. Este por sí solo debería ser suficiente incentivo para fomentar la integración de las entidades agroalimentarias, sin embargo, no parece un estímulo suficientemente atractivo como para que se produzca un cambio inmediato en la situación del sector. Por este motivo, los poderes públicos han intervenido incentivando la integración de las diferentes entidades mediante el acceso a otros beneficios para aquellas que obtengan el reconocimiento como EAP, respetando en todo

⁶¹ BURGAZ MORENO, F. J., «La Ley de integración cooperativa», *op.cit.*, p.349.

caso la normativa europea en cuanto ayudas estatales, pues pueden afectar a la competencia.

La principal oportunidad que concede la obtención del reconocimiento como EAP es el acceso preferente de la propia entidad a líneas de financiación ICO, así como el acceso preferente a determinadas ayudas y subvenciones previstas en el Plan Nacional de Desarrollo Rural del periodo 2014-2020⁶², para el que se ha presupuestado una contribución pública de más de 256 millones de euros, destinados a inversiones para mejorar los procedimientos de gestión y comercialización, a ayudas para el acceso a actividades formativas y de cooperación, a ayudas para fomentar la internacionalización, la promoción y el I+D+i de la propia entidad (art. 4.1 LFIC). Este acceso preferente será disfrutado por todos los participantes, es decir, tanto por la entidad asociativa calificada como prioritaria, como por sus entidades asociadas y los productores primarios en ellas asociados, sin que en ningún caso la citada preferencia tenga carácter absoluto ni genere ningún tipo de discriminación en el acceso a las ayudas y subvenciones (art. 4.2, 3 y 4 LFIC). La extensión de estas ayudas a todos los miembros de las entidades, apareciendo los productores como beneficiarios directos, busca expandir la motivación por el fenómeno integrador tanto desde arriba hacia abajo, como desde abajo hacia arriba, a lo largo de las estructuras comercializadoras⁶³.

Adicionalmente y de manera complementaria a la LFIC, se prevé la elaboración, de manera conjunta con las Comunidades Autónomas, de un Plan Estatal de Integración Asociativa 2015-2020, el cual incluirá medidas que favorezcan la integración agroalimentaria, así como la posibilidad de establecer ayudas específicas para el fomento de la figura de la EAP.

El Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente ha señalado que el reconocimiento obtenido como EAP no excluye de otras ayudas,

⁶² La última convocatoria llevada a cabo a través de la Resolución de 20 de febrero de 2018 en el marco del Programa Nacional de Desarrollo Rural 2014-2020, establece las siguientes ayudas:

- Ayuda a inversiones materiales o inmateriales en transformación, comercialización y desarrollo de productos agrícolas: se establece un presupuesto total para estas ayudas de 35.199.750,99 euros. Las ayudas a las EAP podrán alcanzar hasta un 60% de los gastos subvencionables, mientras para el resto de entidades el límite es del 40%, teniendo ambas acceso a una ayuda como máximo de 5.000.000 euros por proyecto de inversión.
- Ayuda para acciones de formación y adquisición de competencias que alcanzarán los 451.618 euros.
- Ayuda a las actividades de demostración y las acciones de información con un presupuesto de 378.617 euros.

⁶³ BURGAZ MORENO, F. J., «La Ley de integración cooperativa», *op.cit.*, p351.

permitiendo solicitarlas ante distintas administraciones, siempre y cuando no sean destinadas al mismo objeto y finalidad. Por tanto, no será posible solicitar una subvención para realizar la misma instalación a través de dos líneas de ayuda diferentes.

2. REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DEL RECONOCIMIENTO COMO EAP

Para que una entidad pueda tener acceso a todos los beneficios anteriormente comentados, es necesario que consiga obtener la calificación de EAP. Para ello deberá solicitar la inscripción en el Registro Nacional de Entidades Asociativas (art. 5 LFIC) creado a tal efecto y adscrito al Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, una vez que la entidad haya reunido los requisitos objetivos, cualitativos y cuantitativos impuestos por la LFIC y el REAP. Algunos de estos condicionantes resultarán casi inalcanzables para las entidades, debido unas veces a la excesiva cuantía exigida, otras veces a la exigencia de la supra-autonomía, o la obligatoriedad de conseguir una comercialización conjunta de la totalidad de la producción. A continuación, pasan a detallarse los mismos, según el orden de aparición en la norma:

a) Forma jurídica (art. 3.1.a LFIC)

En primer lugar, las entidades asociativas agroalimentarias a las que se les reserva expresamente la posibilidad de obtener el reconocimiento como EAP serán aquellas que adopten las siguientes formas jurídicas: 1) Sociedades cooperativas y las cooperativas de segundo grado, 2) Grupos cooperativos, 3) Sociedades agrarias de transformación, 4) Organizaciones de productores con personalidad jurídica propia, 5) Entidades civiles o mercantiles, siempre que más del 50 por ciento de su capital pertenezca a sociedades cooperativas, a organizaciones de productores o a sociedades agrarias de transformación. En el caso de que estas entidades económicas tengan la forma de SA, sus acciones deberán ser nominativas (art. 1.3 y 3.1.a LFIC y art. 2.1 REAP). Las entidades de este tipo, existentes o que se constituyan tras un proceso de integración de varias de ellas, que cumplan con los requisitos establecidos en la Ley y el Reglamento, podrán obtener dicho reconocimiento tras solicitarlo.

A la hora de seleccionar los tipos, la LFIC hace referencia a que son entidades que, además de vertebrar la producción agraria, contribuyen y mejoran la cohesión territorial generando empleo y ofreciendo servicios que demandan los ciudadanos del

medio rural⁶⁴. Pero esencialmente la elección de estas formas jurídicas tiene su principal explicación en la finalidad de la Ley, que no es otra que el incentivo de procesos de integración.

Un fomento de la integración que se encuentra de forma directa cuando entre las entidades que pueden ser reconocidas incluye a los grupos cooperativos, formados por varias cooperativas con una entidad cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas agrupadas, de forma que se produzca una unidad de decisión en el ámbito de dichas facultades; y con la inclusión de las cooperativas de segundo grado, siendo sociedades cooperativas que agrupan a varias entidades para el cumplimiento y desarrollo de fines comunes de orden económico. Y también incluye en el listado a las sociedades cooperativas de primer grado, las cuales van a poder obtener dicho reconocimiento tras aumentar su tamaño a través de la fórmula de fusión, donde la integración es total, como es el caso de la fusión por constitución de nueva entidad, conllevando la desaparición de las entidades originales que pasarán a integrarse en esa nueva entidad, o el caso de la fusión por absorción en la que una de las entidades originales desaparece al ser absorbida por la otra.

La inclusión de las Sociedades Agrarias de Transformación en este listado y su equiparación en el tratamiento dado a las cooperativas en este fomento de la integración tiene su explicación en que ambas son entidades de economía social⁶⁵, cuyas características más identificativas son que la repartición de beneficios no está directamente relacionada con el capital social aportado por cada socio, ni tampoco la toma de decisiones. Cuando se habla de cooperativas y de grupos de cooperativas la pertenencia a la economía social está expresamente recogida en el artículo 5 de la Ley 5/2011 de Economía Social. Con respecto a las SAT apenas existe duda de que representan «una figura jurídica intermedia próxima a las sociedades cooperativas y que tradicionalmente se ha incluido por su naturaleza mutualista entre las empresas de economía social»⁶⁶.

⁶⁴ Exposición de Motivos LFIC.

⁶⁵ En este sentido CANO ORTEGA, C., «Hacia la calificación como entidad asociativa prioritaria: las diferentes formas de integración de las cooperativas agroalimentarias», en *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 118, 2015, p.65.

⁶⁶ VARGAS VASSEROT, C., *Las Sociedades Agrarias de Transformación. Empresas agroalimentarias entre la economía social y la del mercado*, Dykinson, 2012, p.35.

En cambio, la teoría de la economía social queda casi totalmente descartada para las Organizaciones de Productores⁶⁷. La inclusión de estas entidades generó un intenso debate durante el proceso de elaboración de la norma, con varias propuestas para su exclusión. La Comisión Nacional de la Competencia, en su informe sobre el Anteproyecto de la Ley de 2012, y algunos autores no entienden cómo una figura con una personalidad jurídica limitada al cumplimiento de sus fines, ha podido ser incluida en una norma que trata de favorecer la integración estable e indefinida⁶⁸. Desde el propio Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente se trata de explicar la procedencia de su inclusión señalando el incremento de importancia que estas organizaciones tienen en la PAC 2014-2020 y la incorporación de esta figura como una vía alternativa para aquellos productores que prefieran acudir a otra vía diferente a la cooperativa⁶⁹.

Finalmente, cuando se posibilita que una sociedad mercantil pueda obtener tal reconocimiento, se está haciendo referencia expresa a una cabeza de grupo no cooperativo, donde la mayoría del capital social ha de pertenecer a cooperativas, a Organizaciones de Productores o a SAT. Con respecto a las cooperativas, como comentamos en el apartado de los grupos cooperativos, seguirán vigentes los límites a la participación en el capital social establecidos en el artículo 13.9 LRFC para que estas no pierdan la calificación de cooperativa fiscalmente protegida. Sin embargo, este mismo artículo, establece la posibilidad de que el Ministerio de Economía y Hacienda autorice participaciones superiores, sin pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida, en aquellos casos en que se justifique que tal participación coadyuva al mejor cumplimiento de los fines sociales cooperativos y no supone una vulneración de los principios fundamentales de actuación de estas entidades, como se supone que ocurrirá en estos casos de participación en entidades mercantiles.

b) Carácter supraautonómico (art. 3.1.b LFIC)

⁶⁷ En virtud del art 154 Reglamento (UE) N.º 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de diciembre de 2013, por el que se crea la organización común de mercados de los productos agrarios (en adelante ROCMPA): «la organización de productores que lo haya solicitado deberá ser una entidad jurídica o ser parte claramente definida de una entidad jurídica». Por lo que únicamente pertenecerán a esta economía social cuando se trate de una sección de una cooperativa creada en el marco de la normativa reguladora de este tipo de entidades, o bien un grupo de productores de una SAT que constituya una sección similar que cumpla con los requisitos establecidos en la normativa que regula las secciones de las cooperativas y respete la suya propia. Se puede descartar la teoría de la economía social como razón por la que se ha incluido a este tipo de entidades.

⁶⁸ En este sentido VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA, *Régimen económico, integración...*, *op. cit.*, p.218.

⁶⁹ BURGAZ MORENO, F. J., «La Ley de integración cooperativa», *op.cit.*, p349.

El siguiente requisito, que también tiene un marcado peso a la hora de solicitar el reconocimiento, es la obligatoriedad de que la entidad cuente con una implantación y un ámbito de actuación económico de carácter supra-autonómico (art. 3.1.b LFIC). Por lo que quedarán fuera del ámbito de la Ley aquellas entidades que concentren más de un 90% de su actividad económica en una sola Comunidad Autónoma, o que en ella disponga de más del 90% de sus socios (art. 2.5 REAP).

Este doble requisito genera un agravio comparativo en aquellos sectores cuya actividad esté localizada en una sola Comunidad Autónoma, o un agravio producido por las diferentes composiciones de las Comunidades Autónomas. Para evitar estos casos, la norma realiza un ajuste por localización en estos porcentajes sociales y económicos, pasando a ser del 95% cuando la producción nacional del producto determinado se localice en más de un 60% en una única Comunidad Autónoma o cuando la entidad desarrolle su actividad en más de un 50% en una Comunidad Autónoma con cinco o más provincias (art. 2.5 REAP).

Hay autores que dudan de los motivos de la incorporación de este requisito, entendiéndolo que lo fundamental en este fomento de la integración debe de ser la facturación y la comercialización conjunta⁷⁰. Sin embargo, la introducción del carácter supra-autonómico tiene doble intención, y es que a la vez que se supera el marcado localismo y regionalismo existente en la mayoría de estas entidades, se evitan las consecuencias de un recurso de inconstitucionalidad por parte de alguna Comunidad Autónoma⁷¹ que podía ver afectadas sus competencias en materia de cooperativas. Se podría afirmar que seguramente este último sea el principal motivo de la existencia de dicho requisito en la LFIC. Hay que recordar que la competencia sobre el régimen de cooperativas recae en las Comunidades Autónomas⁷² que la hayan asumido en su Estatuto.

⁷⁰ En este sentido BERGES ANGÓS, I., «Fusión de cooperativas y entidades asociativas agroalimentarias: Ley13/2013», en *Actualidad Jurídica Aranzadi* Nº 884/2014, 2014.

⁷¹ Con respecto a los artículos referentes al reconocimiento de la entidad y los cambios que pudieran afectar a su condición de prioritaria, la Generalitat de Cataluña presentó un recurso de inconstitucionalidad por vulneración de las competencias de Cataluña en materia de agricultura con la consiguiente ST 85/2015 de 30 abril del TC, en los que se introdujo el requisito de realizar una consulta previa a las Comunidades Autónomas afectadas por su carácter supra-autonómico.

⁷² En la Constitución Española (CE) no se hace alusión a las cooperativas en el artículo 149.1 referente a las competencias exclusivas del Estado y así lo decretó la STC 72/1983: «En concreto, la Constitución no reserva de modo directo y expreso competencia alguna al Estado en materia de cooperativas y, en consecuencia, de acuerdo con el art. 149.3 de la propia Norma, la Comunidad tiene las competencias que haya asumido en su Estatuto, correspondiendo al Estado las no asumidas».

Probablemente podría haber sido suficiente con que se hubiera introducido solo el requisito de la actividad desarrollada por la EAP y haber dejado al margen la procedencia de los socios⁷³, dando continuidad, en este sentido, al criterio dispuesto en el art. 2 LCOOP, proponiendo que las medidas de la LFIC afecten únicamente a las cooperativas que desarrollen su actividad cooperativizada en el territorio de varias Comunidades Autónomas, quedando excluidas las cooperativas que en una de ellas la desarrolle con carácter principal. De esta manera se conseguiría el objetivo de evitar el recurso de constitucionalidad, a la vez que se desincentiva el regionalismo.

Finalmente, tampoco hay que olvidar el despropósito legislativo⁷⁴ cooperativo de nuestro país, en el que en algunas ocasiones surgen discrepancias entre las disposiciones relativas a las fórmulas de integración entre las diferentes normas autonómicas aplicables. Por lo que este requisito de supraautonomía no hace más que dificultar aún más la obtención de dicha calificación.

c) Comercialización conjunta del total de la producción (art. 3.1.c LFIC)

Para alcanzar un óptimo nivel de competitividad a través del poder de negociación, es fundamental que exista una integración comercializadora real⁷⁵. Por ello, se exige a la EAP llevar a cabo la comercialización conjunta de la totalidad de la producción tanto de las entidades asociativas como de los productores que las componen, debiendo constar expresamente en los estatutos o en las disposiciones reguladoras de la entidad, la obligación de los productores de entregar la totalidad de su producción para su comercialización en común (art. 3.1.c y e LFIC y art. 3.2.c.1º REAP). Esta obligación de aportar el 100 por ciento de la producción ya está recogida para las organizaciones de productores de frutas y hortalizas⁷⁶, por lo que este tipo de entidad no va a presentar problemas.

En cambio, en el ámbito cooperativo, a pesar de que este sistema de exclusividad, «se ajusta a la estructura «*ortodoxa*» de lo que debe ser una cooperativa: es decir, una entidad constituida para realizar actividades empresariales, encaminadas a satisfacer las

⁷³ En este sentido VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA, *Régimen económico, integración...*, op. cit, p.220.

⁷⁴ Término utilizado por VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho Mercantil*, vol. I, 23ª ed., Tyrant lo Blanch, 2012, p.1181.

⁷⁵ BAAMONDE NOCHE, E, «El cooperativismo agroalimentario en España», en *Mediterráneo Económico* Nº24, BAAMONDE (Coord.), 2013, p.195.

⁷⁶ Artículo 5.2 Real Decreto 532/2017 por el que se regulan el reconocimiento y el funcionamiento de las organizaciones de productores del sector de frutas y hortalizas.

necesidades y aspiraciones económicas y sociales de sus socios (art. 1 LCOOP) »⁷⁷, esta obligatoriedad impuesta al socio de entregar toda su producción choca con la estructura de las más importantes cooperativas agroalimentarias de segundo grado españolas⁷⁸.

La situación actual en cuanto a entrega de producción es debida a dos motivos, el primero es la tradicional reticencia que han mostrado los socios ante la obligatoriedad de entregar la totalidad de su producción a la cooperativa, y en segundo lugar a que en la mayoría de las leyes cooperativas no existe una obligación general por parte de los socios de aportar la totalidad de su producción, sino que éstos deberán participar en las actividades cooperativizadas en la “cuantía mínima” que establezcan sus Estatutos (art. 15.2b LCOOP). Esto provoca que nos encontremos ante numerosas situaciones en las que los propios estatutos de las cooperativas imponen únicamente unos porcentajes mínimos de aportación, generando que los propios socios de la cooperativa se conviertan en competidores directos de la cooperativa una vez que el producto pasa a suministrarse.

Concedor el legislador de las reticencias y de la situación de las cooperativas con respecto a este requisito, ha procedido a conceder un periodo transitorio de cinco años desde la presentación de la solicitud para alcanzar la entrega total de los productos (D.T. única REAP). En caso de incumplimiento por parte de algún socio, la entidad perdería la calificación, sin que se derive ninguna otra consecuencia legal para el socio, que sí que podrá verse afectado por las sanciones contempladas en los estatutos por incumplimiento en la participación.

Por último, señalar que esta exigencia de recoger en los estatutos esta obligación, va a alcanzar no solo a los estatutos que regulen la EAP, sino también a los estatutos correspondientes a las distintas entidades que la componen (art. 3.1.e LFIC).

d) Facturación (art. 3.1.d LFIC)

Los datos de facturación son la referencia fundamental en el fomento de la integración, los que demuestran que la entidad ha alcanzado unas altas cuotas de competitividad y de eficiencia suficientes como para competir en el mercado internacional. Además, unos altos requisitos de facturación provocan que los productores

⁷⁷ GALLEGO SEVILLA, L.P., «Medios económicos y disciplinarios para combatir el incumplimiento de los socios de participar en las actividades de las cooperativas agraria», en *REVESCO: revista de estudios cooperativos* N° 104, 2011, p.70.

⁷⁸ En este sentido VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA, *Régimen económico, integración...*, op. cit, p.221.

de las EAP alcancen la máxima especialización en un producto determinado y gracias a ello, se aprovechen de una manera más eficiente de las sinergias surgidas⁷⁹.

Así, dentro de los requisitos exigidos para poder ser reconocida como EAP se encuentra la facturación de la entidad asociativa solicitante, o la suma de las facturaciones de las entidades que se fusionan o integran, referentes a cualquiera de los tres últimos ejercicios económicos cerrados, previos a la solicitud⁸⁰ (art. 3.1.d LFIC, art. 2.2, 3 y 6 REAP). Estas cantidades varían en función del producto para el que se solicite el reconocimiento, por lo que encontramos dos vías por las que acceder: 1) Si se solicita el reconocimiento para *un producto determinado*, su facturación anual, correspondiente a la producción comercializada de dicho producto, deberá ser superior a la cuantía que se señala en el apartado a) del anexo I del REAP, en él se exigen cantidades que comprenden desde los 20 millones de euros como en el caso del algodón o de la producción forestal, hasta los 650 millones como en el caso de la leche y los productos lácteos; 2) Si se solicita un *reconocimiento genérico*, su facturación total anual correspondiente al conjunto de productos comercializados por la entidad, deberá ser superior a la cuantía que se señala en el apartado b) del anexo I, en concreto 750 millones de euros. En estos reconocimientos las cantidades se verán reducidas en un 30% cuando se traten de sociedades cooperativas de primer grado.

Las altas cuotas exigidas ocasionaban que en el 2013, en el momento de aprobación de la Ley, en la mayoría de los subsectores ninguna cooperativa por sí sola alcanzase el mínimo establecido para el subsector en el que se encontraba. En cambio, si se producía la integración del top 5 de cada sector, los límites de facturación se superaban con creces. Y si se analiza el top 20 de cada sector, por simple cálculo aritmético, produciéndose procesos de integración entre todas ellas se podrían solicitar como máximo entre 1 y 5 reconocimientos de EAP (dependiendo del sector). Esta situación era totalmente diferente en el sector del aceite, donde la primera cooperativa superaba este límite, haciendo necesarias ciertas modificaciones por parte del Ministerio de Agricultura⁸¹.

⁷⁹ BAAMONDE NOCHE, E., «El cooperativismo agroalimentario...», *op. cit.*, p.200.

⁸⁰ No hay que olvidar que existen ciertos límites en la facturación de las cooperativas agroalimentarias, ya que no podrán realizar un volumen de operaciones con terceros no socios que supere el 50% del total de las de la cooperativa (art.93.4 LCOOP y art 9.2 LRFC).

⁸¹ Datos extraídos de MELIÁ MARTÍ, PERIS MENDOZA y CARNICER ANDRÉS, «Nuevos modelos de integración y gobierno de los grupos cooperativos alimentarios españoles. Atención especial a la figura de

Por los volúmenes de facturación exigidos se desprende la LFIC está destinada a la integración de las grandes cooperativas de cada sector, mientras que el resto de cooperativas de menor dimensión parece que queden excluidas de su aplicación, siendo prácticamente imposible alcanzar dichos requisitos de facturación si no es integrándose en esas grandes entidades cooperativas. Quizás hubiera sido deseable que se hubiesen establecido unos niveles de reconocimiento escalonados según distintos volúmenes de facturación que diesen acceso cada uno de ellos a diferentes ayudas. Este planteamiento, a la vez que genera movimientos de concentración entre las entidades de menor dimensión, ayudaría a disminuir el problema relacionado con la concentración/diferenciación, produciéndose integraciones entre esas entidades de menor tamaño, haciendo posible que posteriormente se produzca otra nueva y que la nueva entidad surgida alcance las cuotas superiores. Siempre será más sencillo que en un primer momento se integren dos o tres entidades de menor tamaño y alcancen unas cuotas inferiores, a que desde un principio se necesite la integración de 10 o 15 entidades para alcanzar estas cuotas superiores⁸².

En los últimos meses se ha producido una modificación en el REAP⁸³ que afecta a este requisito de facturación y que trata de acercar las exigencias a la realidad actual. En primer lugar, se ha procedido a individualizar productos que inicialmente se encontraban en sectores muy genéricos y con una facturación exigida muy alejada de la realidad, como era el caso de las leguminosas, oleaginosas y trigo duro, que anteriormente se encontraban situadas en el sector de los cultivos herbáceos con una facturación mínima de 300 millones, pasando cada una a tener una consideración específica con 12, 33 y 23 millones respectivamente. Esta disgregación también se ha producido en el sector de la alimentación animal, creando un tratamiento diferenciado para la producción destinada a los animales de compañía.

Por otro lado, se ha observado que importantes cooperativas surgidas tras procesos de integración, realizan actividades con sus asociados que se corresponden con procesos propios de una integración vertical en la cadena de suministro, como es el caso de

la entidad asociativa prioritaria», *XV Congreso de investigadores en economía social, Ciriéc-España*, 2014, p.15.

⁸² En este sentido HERNÁNDEZ CÁCERES, D., «Las entidades asociativas prioritarias como instrumento de integración de empresas agroalimentarias. Dificultades y oportunidades de su reconocimiento», en *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos, Monográfico 126*, 2017, p.210.

⁸³ Modificaciones introducidas por la Orden APM/1259/2017, de 20 de diciembre, por la que se modifica el Anexo I del REAP

entidades que son productores de piensos de ganado y que posteriormente se dedican a la cría de animales alimentados con los mismos. Esta situación ha generado la creación de una tercera vía específica de obtención de la calificación de EAP para este tipo de entidad singular. Así, si se solicita el reconocimiento por *integración vertical en la cadena de suministro*, el volumen exigido de cada uno de los subsectores por los que se solicita el reconocimiento deberá alcanzar al menos el 50% de la facturación exigida para el reconocimiento por producto determinado.

e) Control democrático (art. 3.1.f LFIC)

Finalmente, la LFIC contiene una previsión que pretende extender el segundo principio cooperativo a las EAP. De manera que se exigen previsiones que garanticen el control democrático de su funcionamiento y de sus decisiones, así como para evitar la posición de dominio de uno o varios de sus socios, que deberán contenerse en los estatutos de la EAP y de las entidades que la integran (art. 3.1.f LFIC y art. 3.2.c.2º REAP). Este control democrático ha de garantizar la ausencia de posición de dominio de uno o varios de los socios.

Así pues, cuando se trate de una Cooperativa agroalimentaria, la propia norma reguladora ya contiene previsiones para evitar esa posición de dominio, de manera que todos los socios tendrán derecho a la asistencia a la Asamblea General en la que cada socio tendrá un voto, no obstante, se podrá establecer en los Estatutos la posibilidad de un voto plural ponderado en función del volumen de la actividad cooperativizada del socio (art. 26.4LCOOP)⁸⁴. En el caso de ser una cooperativa de segundo grado también se admitirá el voto plural en función de la actividad cooperativizada del socio o del número de socios integrantes en la cooperativa asociada (art. 26.6LCOOP). También se les impone a las Cooperativas agroalimentarias la obligación de respetar el principio de libre adhesión voluntaria y abierta (3.2.c.2º REAP), disposición totalmente innecesaria ya que toda cooperativa tiene interiorizado dicho mandato en base al primer principio cooperativo.

Cuando la entidad que solicite el reconocimiento sea una SAT, al ser una entidad de economía social como las cooperativas, cada socio dispondrá de un voto, salvo para la adopción de acuerdos que entrañen obligaciones económicas para los socios donde los

⁸⁴ Para determinar el control democrático de cada una de las Cooperativas que integren esta EAP, habrá que acudir a la norma autonómica que le corresponda.

Estatutos podrán establecer un sistema de voto en proporción a la participación en el capital social (art. 11.2 Real Decreto 1776/1981 por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación en adelante ESAT). A pesar de esta disposición, tampoco nos encontraremos una posición de dominio ya que las aportaciones de los socios a dicho capital no podrán exceder de un tercio del capital social total (art. 8.5 ESAT). En el caso de que la entidad solicitante sea una Organización de Productores este control democrático se da por supuesto, ya que es uno de los requisitos exigidos para que se constituyan como tales (art. 153.2.c ROCMPA). Finalmente, para el caso de que se trate de una entidad mercantil, cada socio ostentará un derecho de voto en función de su participación en el capital social (art. 188 Ley de Sociedades de Capital), por lo que un socio no podrá tener más del 49% del capital social de la entidad mercantil que solicite el reconocimiento. Además, será preciso que más del 50 por ciento de su capital pertenezca a varias Sociedades Cooperativas, a Organizaciones de Productores o a Sociedades Agrarias de Transformación (art. 1.3 LFIC y art. 2.1 REAP), no pudiendo concentrar una sola de ellas más de ese 49% para evitar la posición de dominio.

Por otro lado, al extender la prohibición de existencia de posición de dominio «a las sociedades que la integran», surge un dilema a la hora de delimitar al delimitar hasta qué eslabón de la cadena asociativa alcanza esta prohibición. En las Organizaciones de Productores este requisito se extiende hasta llegar al eslabón más inferior. No creo que en este caso se exija hasta esos límites tan exagerados, sino que seguramente se limite únicamente a la dirección y gestión de la entidad resultante que tenga reconocida la calificación de EAP, así como la de los eslabones inmediatamente inferiores a la misma⁸⁵.

3. EFICACIA DE LA LEY

Aunque en un principio la Ley 13/2013 había generado muchísimas expectativas en el sector, la aplicación de la misma está siendo muy escasa, viéndose reflejado en el reducido número de EAP que han sido reconocidas durante los casi 5 años que lleva en vigor. Hasta el momento únicamente se encuentran inscritas 10 entidades EAP en el Registro Nacional de Entidades Asociativas Prioritarias⁸⁶ (Tabla 4).

⁸⁵ En estos términos HERNÁNDEZ CÁCERES, D., «Las entidades asociativas prioritarias...», *op.cit.*, p.207.

⁸⁶Datos obtenidos a 01/06/18 en <http://www.mapama.gob.es/es/alimentacion/temas/ley-de-fomento-de-la-integracion-cooperativa/entidades-asociativas-prioritarias/>

Tabla 4. Entidades Asociativas Prioritarias reconocidas

Nombre	Nº coop	Distribución por CCAA	Productos para los que se encuentra reconocida
EA GROUP S.C. (2º Grado)	8	Andalucía y Extremadura	Ovinos de leche y carne
DCOOP S.C.A (2º Grado)	107	Andalucía, Extremadura y Castilla-La Mancha	Genérico: Aceite, aceituna de mesa, vino, ganadería, cereales y suministros
AN S.C. (2º Grado)	112	Aragón, Extremadura, Castilla-La Mancha, Castilla y León, La Rioja y Navarra	Genérico: Cereales, suministros y servicio, alimentación animal, frutas y hortalizas, avícola de carne, porcino blanco
INDULLEIDA S.A.	9	Aragón, Cataluña, La Rioja y Navarra	Transformados hortofrutícolas
IBERICO DE COMERCIALIZACION S.C.L		Andalucía, Castilla y León y Extremadura	Porcino ibérico
OVIARAGON		Aragón, Andalucía, C. Valenciana, Baleares, Cataluña, Castilla la Mancha, Castilla y León, La Rioja, Navarra	Ovino de leche y carne
CONSORCIO DE PROMOCIÓN DEL OVINO S.C.		Castilla La Mancha, Castilla y León y Navarra	Ovino de leche y carne
SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA GANADERA DEL VALLE DE LOS PEDROCHES (COVAP)		Andalucía Extremadura y Castilla-La Mancha	Integración vertical: Alimentación animal, leche y productos lácteos, porcino ibérico y vacuno de carne
SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA BAJO DUERO (COBADÚ)		Andalucía, Asturias, Castilla y León, Castilla - La mancha, Extremadura, Galicia, Canarias y País Vasco	Integración vertical: Alimentación animal y vacuno de carne
UNIÓ CORPORACIÓ ALIMENTÀRIA, S.C.C.L (2º Grado)	66	Aragón, Castilla-La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Islas Baleares y Región de Murcia	Frutos secos

Los últimos estudios, achacan el poco éxito de la Ley tanto al escepticismo que muestran las cooperativas en que finalmente se alcancen los objetivos propuestos como a la dificultad de cumplir con algunos de los requisitos exigidos. Entre los requisitos más complicados de cumplir están el alcanzar el volumen mínimo requerido para su reconocimiento, y la implantación supraautonómica, mientras que el más sencillo para dichas entidades es el garantizar el control democrático. Llama la atención que entre los requisitos que consideran más asequibles se encuentre la entrega y comercialización del total de la producción, teniendo en cuenta la histórica reticencia mostrada por los productores, reflejada en la mayoría de cooperativas de segundo grado⁸⁷.

Tras 5 años en vigor, estos requisitos únicamente se han modificado en una ocasión para tratar de hacer frente al poco éxito de la iniciativa. Esta modificación generó la creación de la vía de reconocimiento por integración vertical en la cadena de suministro, que ha supuesto que en apenas 3 meses se hayan unido a la lista de EAP dos grandes cooperativas agroalimentarias como son COVAP y COBADÚ. Aun así siguen siendo insuficientes, es el momento de introducir nuevas medidas para que las pequeñas y medianas cooperativas se vean incentivadas a llevar procesos de integración de nivel estatal, así como de realizar modificaciones en algunos de los requisitos y adaptarlos a la realidad actual, fomentando el objetivo principal de la constitución como EAP, que no es otro que alcanzar una mayor dimensión para ganar en competitividad y no únicamente el recibir las ayudas como ocurre en algunos casos.

A nivel autonómico, la Ley ha generado que los gobiernos hayan iniciado medidas para tratar de fomentar los procesos de integración a través de beneficios específicos para entidades surgidas por integración o incluso creando sus propias EAP de ámbito regional. En esta labor conjunta de los gobiernos estatal y autonómicos es fundamental la coordinación, debiendo trabajar ambas en la misma dirección con propuestas que converjan y se complementen. Así, las EAP regionales deberán concebirse como un escalón previo al reconocimiento estatal, favoreciendo el aumento de dimensión de las entidades autonómicas a través de procesos de integración, pero siempre respetando la línea marcada por la normativa estatal, para que estas EAP regionales puedan en el futuro ganar una mayor dimensión, integrarse con entidades de otra comunidad y constituirse

⁸⁷Estudio realizado por MELIÁ MARTÍ, E. y PERIS MENDOZA, M., «Los procesos de integración de las cooperativas agroalimentarias. De la norma a la realidad. Especial referencia a la Ley 13/2013 de Fomento de la Integración Cooperativa», en *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos, Monográfico 126*, 2017, p.194.

como estatales. En este sentido habría que atender a dos elementos, a los requisitos y a los beneficios de la obtención de la calificación como EAP regional. En cuanto a los primeros, las comunidades autónomas no deben exigir unos requisitos antagónicos a los establecidos por la LFIC, de tal forma que esta EAP regional se trate de una primera fase preparatoria en la que se asientan las bases para una posterior integración supraautonómica exitosa. Y en cuanto a los beneficios, es imprescindible que les sea atractivo a las entidades el conseguir la calificación de EAP nacional, hay que recordar que el objetivo de la norma es crear entidades de gran dimensión y esto en ocasiones solo se puede conseguir en el ámbito supraautonómico. Por ello, si las ayudas otorgadas por las comunidades autónomas más beneficiosas a las estatales se genera una desincentivación de la integración a nivel nacional. Será fundamental encontrar el equilibrio adecuado entre requisitos y beneficios en estas normas autonómicas.

Hasta el momento ya son tres las comunidades autónomas (Castilla y León, Castilla-La Mancha y Andalucía) que han regulado sus propias figuras de EAP regionales, estableciendo medidas para favorecerlas e introduciendo nuevas exigencias para su reconocimiento.

V. EL DECRETO 188/2017 POR EL QUE SE REGULAN LAS ENTIDADES ASOCIATIVAS PRIORITARIAS AGROALIMENTARIAS DE ANDALUCÍA

Dentro del sector agroalimentario español, Andalucía es la comunidad que goza de una mayor influencia debido al gran número de cooperativas que se localizan en su interior y las altas cuotas de facturación que realizan. El tejido asociativo agroalimentario andaluz está compuesto por más de 2.700 entidades, siendo 719 de ellas Sociedades Cooperativas Agroalimentarias y el resto Sociedades Agrarias de Transformación. Estos datos sitúan a Andalucía como la comunidad autónoma líder en número de cooperativas, representando el 21,84% del total de cooperativas agroalimentarias españolas, casi el doble de la segunda comunidad, y acogiendo a un 30% de las personas que trabajan en cooperativas agroalimentarias. Además, las cooperativas andaluzas facturaron en el año 2015 el 33,7% del total de la facturación anual de las cooperativas españolas, lo que revela su trascendencia en el ámbito estatal⁸⁸.

A nivel autonómico, las cooperativas en Andalucía han mostrado su capacidad para actuar como motor de desarrollo económico y social, contribuyendo a la vertebración

⁸⁸ Datos del Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español (OSCAE), 2015.

del territorio y a la viabilidad y sostenibilidad de las zonas rurales, fomentando el empleo rural. En la última década se ha producido un descenso del 5 por ciento del número de cooperativas debido a los diferentes procesos de concentración desarrollados por las entidades agroalimentarias, en los que, a pesar de este descenso del número de cooperativas, se obtuvieron resultados favorables tanto para la facturación la cual incrementó en un 79 por ciento, como para el número de trabajadores que aumentó en un 15 por ciento. Sin embargo, esta concentración sigue siendo insuficiente en un sector que continúa estando atomizado.

Todos estos datos que evidencian la situación del sector cooperativo andaluz y su influencia sobre los resultados nacionales, no hacen más que justificar la necesidad de desarrollar una legislación que promueva la integración cooperativa andaluza, para que sus resultados se vean reflejados posteriormente a nivel nacional.

De manera que, continuando la tendencia de impulso a la integración cooperativa que se promovió a nivel estatal con la LFIC, desde Andalucía se han llevado a cabo varias medidas para intentar fomentar e impulsar el aumento de la dimensión de las entidades asociativas de carácter agroalimentario. Inicialmente, con las Órdenes de 5 y 6 de junio de 2017 se establecieron medidas legislativas que directamente fomentaban el incremento de dimensión, la eficiencia y la rentabilidad de las entidades asociativas agroalimentarias de Andalucía mediante la concesión de subvenciones a aquellas sociedades cooperativas de primer o segundo grado, SAT y cualquier otra entidad económica con más del 50 por ciento de su capital social en manos de las entidades citadas anteriormente, que pretendiesen integrarse con una entidad asociativa ya existente, o que hubiesen surgido tras un proceso de fusión, tanto por absorción como por constitución. Las ayudas reguladas por estas Órdenes estaban orientadas para que principalmente fuesen concedidas a los beneficiarios durante el año 2017 con una asignación de 2,7 millones de euros de los presupuestos, aunque también se previó la posibilidad de prorrogar las mismas durante el 2018 pero con una asignación presupuestaria muy inferior.

Tras esta primera promoción del aumento de dimensión a través los mecanismos de integración y fusión, a finales de 2017 se decide dar continuidad a dicho fomento trasladando la figura de la EAP al ámbito regional andaluz a través del Decreto 188/2017, de 21 de noviembre, por el que se regulan las Entidades Asociativas Prioritarias Agroalimentarias de Andalucía y se crea su Registro (en adelante DEAPAnd). Una norma que se idea como herramienta para facilitar la competitividad de las entidades asociativas

agroalimentarias andaluzas, fundamentalmente mediante su redimensionamiento, mediante el otorgamiento de la categoría de Entidad Asociativa Prioritaria Agroalimentaria de Andalucía (en adelante EAPA) a aquellas entidades que cumplan con los requisitos recogidos en dicho Decreto.

1. OPORTUNIDADES DEL RECONOCIMIENTO COMO EAPA

Como se expuso en el capítulo dedicado a la LFIC, los beneficios obtenidos por un incremento de dimensión por sí solos no parecen suficiente estímulo para generar un movimiento dentro de las cooperativas en favor de los procesos de concentración e integración. Por este motivo, se decide desde los poderes públicos elaborar medidas incentivadoras de estos mecanismos, que se concretan principalmente en la concesión ayudas y prioridades para aquellas entidades que alcancen ciertos requisitos de localización, comercialización y estatutarios.

Así, para incentivar la integración y el redimensionamiento de dichas entidades, desde la comunidad andaluza se establece el acceso preferente en la concesión de subvenciones y ayudas para a las entidades reconocidas como EAPA (art. 13.1 DEAPAnd). Esta prioridad, de la misma forma que ocurre en el ámbito de la LFIC, se extiende a todos los integrantes de la propia EAPA, tanto a las entidades, como a las personas productoras físicas o jurídicas que forman parte de las mismas, tratando así de promover el movimiento integrador mediante el estímulo a lo largo de todos los miembros de las EAPAs. Ahora bien, los miembros únicamente se verán beneficiados por estas ayudas cuando estén radicados o tengan su domicilio social, en caso de ser entidades, en la Comunidad Autónoma de Andalucía (art. 13.1.b y c DEAPAnd). A semejanza de la LFIC y en base a la normativa comunitaria en defensa de la competencia, en ningún caso esta prioridad podrá ser de carácter absoluto, garantizando en las bases de las convocatorias que no existirá ningún tipo de discriminación en el acceso a las ayudas y subvenciones, evitando solapamientos de ayudas por los mismos conceptos entre la propia EAPA y, simultáneamente, sus entidades y miembros que las conforman (art. 13.2 DEAPAnd).

Finalmente, como se comentó anteriormente, es fundamental que en la concesión de beneficios exista una labor de coordinación entre los gobiernos estatal y autonómicos, de manera que las EAP regionales se manifiesten como un antecedente lógico a las EAP supraautonómicas, y la necesidad que desde las comunidades autónomas se favorezca la

transformación y el tránsito desde un nivel autonómico al estatal. Así que, para dar cumplimiento a dichos objetivos, dentro de este ámbito de prioridades se establece la preferencia de las entidades que hayan sido reconocidas como EAP supraautonómicas en la concesión de subvenciones y ayudas por encima de las que ostenten el reconocimiento de EAPA (D.A. Tercera DEAPAnd). Asimismo, se incompatibilizan ambos reconocimientos, obligando a las entidades a elegir entre el reconocimiento autonómico o estatal, disponiendo la imposibilidad de ser reconocida como EAPA a aquellas entidades que hayan sido ya reconocidas como EAP supraautonómicas o que se integren dentro de una de ellas (art. 1.4 DEAPAnd), y evitando que una misma entidad pueda beneficiarse simultáneamente de ayudas por los mismos conceptos en ambos ámbitos. Esta redacción dada a la norma no hace más que impulsar la integración de las entidades agroalimentarias en EAP supraautonómicas, las cuales van a tener acceso no solo a las ayudas que se establezcan en el ámbito estatal, si no que gozarán también de preferencia en el autonómico, eliminando las dudas que puedan surgir en las cooperativas ante la posibilidad de permanecer en el inmovilismo, así como incitando a realizar proyectos de integración nacionales frente a la comodidad de continuar integrado en un nivel regional.

2. REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DEL RECONOCIMIENTO COMO EAPA

Para que las entidades asociativas puedan ser reconocidas como EAPA deberán reunir inicialmente los requisitos generales y especiales exigidos en los art. 2 y 3 DEAPAnd. Dicha calificación será otorgada por la Dirección General competente en materia de industrias agroalimentarias, previa solicitud de inscripción en el Registro de Entidades Asociativas Prioritarias de Andalucía conforme a un modelo previsto, acompañado de toda la documentación necesaria para dar constancia del cumplimiento de la totalidad de los requisitos (art. 4 DEAPAnd).

Los principales cinco requisitos exigidos por esta norma guardan cierta correspondencia con los exigidos por la LFIC, siendo tres de ellos plenamente coincidentes entre sí. Esta circunstancia propicia que las entidades que sean reconocidas como EAPA presenten una transición más dulcificada hacia la consecución del reconocimiento como EAP nacional. Estos cinco requisitos son:

a) Forma jurídica (art. 2.a DEAPAnd)

En primer lugar, únicamente permite adquirir la calificación de EAPA a las entidades que ostenten determinada forma jurídica, en concreto se refiere a: 1) Sociedades

cooperativas agroalimentarias; 2) Cooperativas de segundo grado agroalimentarias; 3) Grupos cooperativos agroalimentarios; 4) Sociedades Agrarias de Transformación; 5) Organizaciones de productores con personalidad jurídica propia reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el ámbito de la Política Agraria Común; 6) y a aquellas entidades civiles o mercantiles agroalimentarias, siempre que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a sociedades cooperativas, a organizaciones de productores o a sociedades agrarias de transformación de carácter agroalimentario. En el caso de que estas entidades económicas tengan la forma de sociedad anónima, sus acciones deberán ser nominativas (art. 1.3 y 2.a DEAPAnd).

Todas estas formas jurídicas son plenamente coincidentes con las exigidas por la regulación estatal. Por lo que la explicación de la inclusión de cada una de ellas en esta norma obedece a una continuidad del criterio establecido por el legislador nacional. Aun así, me gustaría destacar las diferencias existentes entre la legislación estatal y la autonómica con respecto a la materia cooperativa. Como se expuso anteriormente, cada una de las Comunidades Autónomas, en base a las competencias asumidas por sus estatutos, cuentan con una legislación propia en materia cooperativa que convive junto con la legislación cooperativa estatal. Pues bien, la regulación de algunos de los mecanismos de integración difiere entre estas normas, creando un marco cooperativo complejo.

Centrándonos en la normativa cooperativa andaluza, con respecto a las cooperativas de segundo grado, reguladas en art. 108 LCSAnd, se mantiene el criterio estatal exigiendo para su formación la agrupación de al menos dos sociedades cooperativas de grado inmediatamente inferior para el cumplimiento y desarrollo de fines comunes de orden económico (art. 10 y 108.1 LCSAnd), otorgando a su vez una gran autonomía a las cooperativas para que decidan su nivel de integración, permitiendo la autorregulación de su organización a través de los estatutos, aunque garantizando la independencia de los órganos de la cooperativa resultante.

Al igual que ocurre con la LCOOP se permite la creación de cooperativas de segundo grado heterogéneas, pudiendo ser socios los ya previstos en la normativa estatal como eran las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, empresarios individuales, los socios de trabajo, habiendo incluido la norma andaluza a las SAT, sociedades civiles y las comunidades de bienes y derechos. Ahora bien, mientras que desde la norma estatal se limita el porcentaje de estas otras entidades no cooperativas al 45 por ciento de los

socios, en la LCSAnd se establece la obligatoriedad de que la mayoría de las personas socias sean cooperativas, es decir, el porcentaje de entidades no cooperativas se fija en un 49 por ciento. Asimismo, tanto para las homogéneas como para las heterogéneas, se exige que exista una convergencia de intereses de naturaleza económica (art. 108.1 y 2 LCSAnd).

Los grupos cooperativos son, sin lugar a dudas, la figura que más diferencias presenta con respecto a la regulación estatal. Estos son presentados en la exposición de motivos de la norma, como una “integración blanda”, ya que las entidades que deciden la creación del grupo actúan en común, pero sin llegar a vincularse en una entidad con personalidad jurídica independiente. A pesar de las múltiples diferencias, esta figura sigue manteniendo las mismas características identificativas como son la dirección unitaria del mismo, la independencia y autonomía de las sociedades que forman parte del grupo, y la ausencia de personalidad jurídica⁸⁹.

Estos grupos, como se comentó en el apartado dedicado a los grupos cooperativos, se podrán encontrar como grupos por subordinación y grupos por coordinación. Los grupos por subordinación, o grupos propios como los denomina la norma autonómica, quedan definidos con las mismas palabras que en la norma estatal como “aquel en el que existe una sociedad cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para el grupo” (art. 109.1 II LCSAnd). Este tipo de grupo presenta dificultades a la hora de que las cooperativas participen en ellos como sociedades dominadas debido a los principios cooperativos de gestión democrática por los socios, autonomía e independencia. En cambio, una sociedad cooperativa sí que podrá actuar como cabeza de grupo propio, siempre que las entidades de base dominadas sean sociedades no cooperativas⁹⁰. Esto último es una posibilidad real en la comunidad andaluza que, a diferencia de la norma estatal, permite la existencia de grupos cooperativos mixtos formados por sociedades cooperativas y otras entidades, que tendrán que respetar en todo caso los principios cooperativos contenidos en el artículo 4 (art. 109.1 I LCSAnd).

⁸⁹ CANO ORTEGA, C., «Cooperativas de segundo o ulterior grado y otras formas de integración», en *Retos y oportunidades de las Sociedades Cooperativas Andaluzas ante su nuevo marco legal*, MORILLAS JARILLO y VARGAS VASSEROT (Dir.), Dykinson, 2017, p.551.

⁹⁰ CANO ORTEGA, C., *La fusión de cooperativas*, op. cit., p.70.

Los grupos cooperativos impropios que define la norma andaluza se identifican con los grupos por coordinación, ya que la dirección unitaria surge de común acuerdo entre sus miembros que se articulan en un plano de igualdad. Además, se exige que la mayoría de sus miembros sean cooperativas, para tratar de asegurar el control del mismo por parte de las sociedades cooperativas (art. 109.1 III LCSAnd).

Finalmente, la norma también incluye entre las entidades susceptibles de obtener el reconocimiento a otras “entidades civiles o mercantiles agroalimentarias, siempre que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a sociedades cooperativas, a organizaciones de productores o a sociedades agrarias de transformación de carácter agroalimentario”. A lo que se está haciendo referencia con estas entidades es a un grupo cooperativo en el que la cabeza del mismo presenta alguna de esas formas jurídicas. La legislación autonómica permite que los grupos cooperativos presenten como cabeza de grupo a una sociedad no cooperativa, siempre que los miembros del grupo sean sociedades cooperativas en su mayoría tal y como establece el art. 109.1 II LCSAnd.

b) Carácter autonómico (art. 2.b DEAPAnd)

El segundo de los requisitos es tener un ámbito de actuación de carácter autonómico, requisito completamente opuesto al demandado por la normativa estatal. Este requisito es consecuencia de la competencia exclusiva que ostenta la Comunidad Autónoma de Andalucía con respecto a las sociedades cooperativas andaluzas que desarrollen principalmente su actividad societaria en Andalucía (art. 3 LSCA), confirmando así el criterio establecido por la LCOOP⁹¹.

Para entender que se cumple con el mismo, se establecen dos condicionantes que deben aparecer simultáneamente: el primero es que el 90 por ciento de las personas productoras individuales que forman parte de la EAPA tengan la mayor parte de la superficie de sus explotaciones ubicadas en Andalucía. De manera que la norma cambia de criterio con respecto a la LFIC, y en lugar de hacer referencia a la localización de un determinado porcentaje de los socios pasa a centrar su atención sobre la situación de las superficies explotadas por los mismos⁹². Aun así, este requisito de localización de los

⁹¹ VARGAS VASSEROT, C., «Disposiciones generales (arts. 1-7)», en *Retos y oportunidades de las Sociedades Cooperativas Andaluzas ante su nuevo marco legal*, MORILLAS JARILLO y VARGAS VASSEROT (Dir.), Dykinson, 2017, p.34.

⁹² Inicialmente, en el borrador del Decreto presentado en 2016, se daba continuidad al requisito contenido en la LFIC, entendiéndose que se cumplía con el requisito del ámbito autonómico cuando más de un 90 por ciento de personas productoras individuales que forman parte de la EAPA se encuentran radicadas en la

socios también se encuentra ínsito en la norma, ya que, como se ha expuesto en el punto anterior, únicamente se beneficiarán de la situación de preferencia los miembros productores que estén radicados en Andalucía, por lo que se entiende que aquellos que todavía no cumplen con dicho requisito modificarán su domicilio social para poder beneficiarse también de la situación de preferencia.

El segundo de los condicionantes es completamente idéntico a la redacción contenida en la LFIC al requerir que más del 90 por ciento de su actividad económica, referida a los procesos productivos y de transformación agroalimentaria, se desarrolle en dicha comunidad.

De la conjunción de ambas disposiciones se obtiene una norma con un marcado carácter regionalista. Así, para las entidades que, a pesar de desarrollar su actividad económica principalmente en Andalucía, tengan más de un 10 por ciento de socios con una mayor parte de explotaciones fuera de Andalucía (situación habitual en provincias andaluzas limítrofes con otras comunidades autónomas), para poder obtener el reconocimiento como EAPA, únicamente podrán recurrir a crear, mediante el mecanismo de escisión, una nueva cooperativa que cumpla dicho requisito de localización de las explotaciones. Este efecto se sitúa en el lado opuesto a los objetivos de la Ley que en ningún caso pretende que se produzcan movimientos de escisión que debiliten aún más a las cooperativas existentes. Por lo que no siendo el requisito de la situación de las explotaciones un requisito esencial para poder cumplir los objetivos de la norma, consideramos que lo más adecuado hubiese sido utilizar una fórmula semejante a la contenida por la LSCAnd para delimitar el ámbito de aplicación de la ley, exigiendo únicamente el criterio de la actividad societaria y no haciendo tanto hincapié en la ubicación de las superficies de explotación, de forma que, simultáneamente, se propicia la creación de unos requisitos armonizados con el resto de legislaciones cooperativas.

c) Comercialización conjunta del total de la producción (art. 2.c DEAPAnd)

En tercer lugar, y de la misma forma que ocurría en la Ley de fomento estatal, se exige la comercialización conjunta de la totalidad de la producción de las entidades que se integran y de las personas productoras individuales que la componen. Ahora bien, ya no se exige incorporar en los estatutos o en las disposiciones reguladoras de la entidad la

Comunidad Autónoma de Andalucía, pero tras la revisión del Consejo Económico y Social dicho requisito adquirió la formulación actual.

obligación de los productores de entregar la totalidad de la producción⁹³, aunque se entiende que siendo la participación mínima obligatoria de la persona socia en la actividad cooperativizada uno de los contenidos mínimos que obligatoriamente tienen que estar previstos en los estatutos (art 11.f LCSAnd), las cooperativas modificarán los mismos para asegurar el cumplimiento de dicho requisito.

Este requisito además contiene una novedad con respecto a la norma estatal, ya que introduce una excepción a la comercialización conjunta de la totalidad para situaciones excepcionales, permitiendo reducirla hasta el 85% del producto o productos para el que se solicita el reconocimiento⁹⁴. No se entiende la razón por la que se ha incluido esta excepción a la entrega, en base a unas situaciones excepcionales que no están determinadas por la norma, que lo único que provoca es la posibilidad de crear competencia entre los productos de la propia cooperativa, disminuyendo la competitividad de la cooperativa en los mercados y por consiguiente alejándose de los objetivos de la propia norma. En este mismo sentido se pronuncia el Consejo Económico y Social de Andalucía en su Dictamen, proponiendo la supresión de esta excepcionalidad justificándolo en que “la comercialización deber ser siempre del 100% del producto o productos para los que se solicita el reconocimiento, pues es la única forma de asegurar que existan condiciones homogéneas en la comercialización, evitando posibles alteraciones en función de unos criterios excepcionales que resultan muy difíciles de explicitar objetivamente”.

Si lo que pretendía la norma era facilitar el reconocimiento para aquellas entidades que no incluían en sus estatutos la aportación de la totalidad de la producción quizás hubiera sido más adecuado incluir una previsión similar a la contenida por la norma de fomento estatal, estableciendo un periodo transitorio de algunos años desde la presentación de la solicitud para que dichas entidades alcancen dicho objetivo.

d) Garantías estatutarias (art. 2.d DEAPAnd)

⁹³ Esta exigencia sí que aparecía en el borrador inicial del decreto, debiendo constar expresamente dicha circunstancia en los estatutos o disposiciones reguladoras correspondientes a las distintas entidades que componen la EAPA, así como en los de la propia EAPA, es decir, mantenía una obligación idéntica a la exigida por la norma estatal. Ahora bien, tras el Dictamen del Consejo Consultivo, y sin este comentar nada al respecto, se decide la supresión de dicha exigencia.

⁹⁴ En el borrador del decreto incluso se permitía el incumplimiento de la entrega de la totalidad cuando se produjesen causas técnicas excepcionales debidamente justificadas, sin incluir ningún tipo de porcentaje mínimo ni un listado de cuáles podrían ser las causas técnicas excepcionales que impidan comercializar la totalidad de la producción de forma conjunta.

La cuarta de estas condiciones es la introducción en los estatutos o en las disposiciones reguladoras de las EAPA y de las entidades que la integran, de previsiones que extiendan algunos de los principios cooperativos inherentes a las propias sociedades cooperativas. En primer lugar, y al igual que hacía la LFIC, establece la obligatoriedad de garantizar el control democrático de su funcionamiento y de sus decisiones, así como para evitar la posición de dominio de uno o varios de sus miembros. En este sentido la propia norma cooperativa andaluza contiene disposiciones que garantizan dicha autonomía e independencia en las sociedades cooperativas de primer grado, mediante el establecimiento del sistema de un socio, un voto (art. 31.1 LCSAnd). En las cooperativas de segundo grado, de la misma forma que lo hace la norma cooperativa estatal, se permite el establecimiento del voto plural en función del grado de participación de cada socio en la actividad cooperativizada, o del número de socios de cada persona jurídica integrada en la estructura asociativa. Ahora bien, para asegurar que se evita la posición de dominio de una de ellas sobre las demás se establecen unos máximos porcentajes de votos, diferentes a los contenidos en la LCOOP, impidiendo que un socio tenga más del 50 por ciento de los votos totales, o del 75 por ciento en caso de que la cooperativa de segundo grado sea de dos socios (art. 31.2 LCSAnd). Adicionalmente, y debido a la posibilidad de creación de cooperativas de segundo grado heterogéneas, para que el interés de las cooperativas predomine sobre el del resto de socios, se establece un límite al número de votos del que pueden disponer las sociedades no cooperativas. En este sentido, desde la norma autonómica se fija que la mayoría de los votos sociales deben pertenecer a las sociedades cooperativas, a diferencia de lo que ocurría en la norma estatal que el límite de los votos para las sociedades no cooperativas era del 40 por ciento de los votos totales (art. 108.2 LCSAnd).

En segundo lugar, se exige el establecimiento de previsiones que garanticen el respeto al principio de libre adhesión voluntaria y abierta cuando la entidad solicitante sea una cooperativa agroalimentaria. Esta condición, también exigida por la LFIC (en el 2.c.2º REAP) y como se comentó en el apartado correspondiente a la misma, es del todo innecesaria al ser coincidente con el primer principio cooperativo, habiendo sido además adoptado dicho principio por la norma cooperativa andaluza en el art. 4.a LCSAnd.

Finalmente, también deben contener las previsiones que aseguren la existencia de un sistema de liquidación y cobro para socios cooperativistas de base, respecto de aquellos productos agroalimentarios para los que la EAPA ha sido reconocida como tal.

Dicho sistema deberá garantizar que, en el caso de cooperativas de segundo grado, la liquidación o cobro de la EAPA se realizará a la cooperativa de primer grado, desglosando la liquidación o cobro de cada uno de los socios de ésta.

e) Valor de la producción comercializada (art. 3 DEAPAnd)

El último de los requisitos exigidos consiste en superar un determinado valor de producción comercializada (VPC). Dicho requisito también cuenta con su análogo en la normativa de fomento estatal en el requisito de facturación, siendo el indicador por excelencia de las cuotas de competitividad alcanzadas por los procesos de integración.

Como ocurría inicialmente a nivel estatal, este Decreto prevé únicamente dos modalidades de reconocimiento, no incluyendo ninguna referencia a las entidades que realizan actividades propias de una integración vertical en la cadena de suministro con sus asociados, por lo que estas entidades únicamente tendrán acceso a los beneficios a través del reconocimiento en alguno de los dos ámbitos que prevé la normativa. Así, las entidades podrán solicitar tanto el reconocimiento para un producto determinado en caso de ser una entidad especializada en un único producto que alcance los valores exigidos, como para un reconocimiento genérico para aquellas cooperativas que alcancen una determinada cuantía con respecto a un conjunto de productos. Sin embargo, para aquellas entidades que soliciten el reconocimiento genérico, se les va a exigir que lleven a cabo una diversificación de los productos por los que solicitan dicho reconocimiento, no pudiendo superar el peso individual de cada una de las categorías el 70% del VPC global de la entidad (art. 3.2.a DEAPAnd).

Ahora bien, la mayor novedad que presenta esta norma autonómica de fomento de la integración en este campo es el aumento de las posibilidades de acceder al reconocimiento mediante el establecimiento de tres vías alternativas diferentes que facilitan el reconocimiento de las entidades solicitantes.

La primera de ellas coincide con la prevista en la normativa estatal. Así, podrán obtener el reconocimiento para un producto determinado aquellas entidades cuyo VPC en uno de los tres últimos ejercicios económicos cerrados previos a la solicitud, o la suma de VPC de cada una de las entidades que lo integran en ese mismo periodo de tiempo, sea igual o superior a la cuantía contenida en el apartado a) del Anexo I del DEAPAnd (art. 3.1.a y 3.2.b DEAPAnd). En él se encuentran cantidades que oscilan desde los 4 millones de euros en el caso del vino, hasta los 164 millones para el caso de los

suministros y servicios. Cuando a través de esta vía se solicite un reconocimiento genérico, se exigirá una única cantidad de 417 millones de euros, recogida en el apartado b) del Anexo I del DEAPAnd (art. 3.2.a DEAPAnd).

La segunda de estas vías es el acceso al reconocimiento de aquellas entidades que, sin llegar a las cantidades exigidas en la vía anterior, hayan experimentado un crecimiento notable en su VPC. Para ello se les exige tres condiciones simultáneas, en primer lugar, que la entidad solicitante haya experimentado un crecimiento acumulado del VPC igual o superior a un 20% en los tres últimos ejercicios cerrados previos a su solicitud de reconocimiento como EAPA. En segundo lugar, este crecimiento ha debido ser progresivo, por ello se establece la exigencia de que dicho crecimiento acumulado sea superior al 7,5% en dos de estos ejercicios. Y finalmente se les exige que el VPC alcanzado en el último ejercicio económico cerrado previo a la solicitud sea igual o superior a la cantidad establecida para cada categoría de producto en el apartado a) del Anexo II (art. 3.1.b y 3.2.b DEAPAnd). Como se ha comentado, las cantidades contenidas en este apartado son inferiores a las exigidas para la vía anterior, encontrando cantidades para los productos comentados anteriormente de 2,5 millones de euros en el vino y 49 millones de euros en los suministros y servicios. La cantidad para el caso de solicitar el reconocimiento genérico también se verá disminuida hasta los 180,5 millones de euros tal y como se recoge en el apartado b) del Anexo II (art. 3.2.a DEAPAnd).

La última de las vías está dirigida a aquellas entidades que sean resultado de un proceso de integración de al menos dos de las entidades a las que va dirigida dicha norma, siempre y cuando se haya acometido en los últimos seis meses anteriores a la solicitud del reconocimiento y que el VPC resultante de la suma de dichas entidades en dos de los tres últimos ejercicios, sea igual o superior a la cuantía establecida en el apartado a) del Anexo II del Decreto, es decir, las mismas cuantías que las exigidas en la vía anterior (art. 3.1.b DEAPAnd). Las cuantías exigidas para el reconocimiento genérico de productos también coinciden con las exigidas en la vía anterior (art. 3.2.a DEAPAnd). Ahora bien, para esta vía, la duración del reconocimiento como EAPA será solamente de un año (art. 3.2.d DEAPAnd).

Las entidades que cumplan con estos requisitos de facturación obtendrán el reconocimiento como EAPA, debiendo mantener las cuantías exigibles durante el tiempo que permanezcan reconocidas como EAPA, pudiendo incumplirse exclusivamente por

causas técnicas o sectoriales excepcionales, debidamente justificadas, durante dos campañas consecutivas como máximo (art. 3.2.c DEAPAnd).

3. EFICACIA DEL DECRETO

Este Decreto parece haber tenido mejor acogida que el que tuvo inicialmente la LFIC, quedando reflejado en que, en apenas seis meses desde su entrada en vigor, ya han sido siete el número de entidades que han obtenido el reconocimiento como EAPAnd⁹⁵ (Tabla5).

Tabla 5. Entidades Asociativas Prioritarias Andaluzas reconocidas

Nombre	Nº coop	Productos para los que se encuentra reconocida	Vía de acceso
OLEOESTEPA SDAD. COOP. AND. (2º Grado)	17	Aceite de oliva	Art.3.1.a
ALMENDRERA DEL SUR SDAD. COOP. AND.		Frutos secos	Art.3.1.a
ALMAZARA DE LA SUBBÉTICA SDAD. COOP. AND. (2º Grado)	11	Aceite de oliva	Art.3.1.a
JAENCOOP S.COOP.AND. (2º Grado)	13	Aceite de oliva	Art.3.1.a
INTEROLEO PICUAL JAÉN S.A.	15 y 1 S.L	Aceite de oliva	Art.3.1.a
AGRO SEVILLA ACEITUNAS S. COOP. AND. (2º Grado)	12	Aceituna de mesa	Art.3.1.a
COPERALIA PLUS EXPORT S.L	8	Aceite de oliva	Art.3.1.c

Estos datos reflejan que los umbrales de facturación exigidos por la norma en el sector del aceite de oliva se ajustan a la realidad existente en dicha Comunidad Autónoma, pues cinco de las siete entidades que han obtenido el reconocimiento ha sido por este producto. Y aunque la mayoría de las entidades han accedido al reconocimiento a través de la vía *convencional* de obtención del VPC en uno de los tres últimos ejercicios, las nuevas vías introducidas por este Decreto han permitido que entidades menores tengan la posibilidad de acceder al reconocimiento, como es el caso de la última entidad que ha accedido gracias a haber llevado un proceso de integración en los últimos seis meses.

⁹⁵ Datos obtenidos a 25/05/18 en www.juntadeandalucia.es/organismos/agriculturapescaydesarrollorural/areas/industrias-agroalimentarias/paginas/entidades-asociativas-prioritarias-agroalimentarias-eapas.html

VI. CONCLUSIONES

Tras el análisis de la situación cooperativa agroalimentaria a nivel europeo, resulta evidente que existe una gran asimetría entre los países que pertenecen al modelo nórdico y los que pertenecen al modelo mediterráneo, en el cual se encuentran las cooperativas agroalimentarias españolas. De igual forma, también existe una clara asimetría de poder entre los distribuidores alimentarios y las cooperativas que les suministran los productos. Ante esta situación parece evidente la necesidad de que las cooperativas españolas apuesten por el aumento de dimensión y por la internacionalización para ganar en competitividad, eficiencia y en poder de negociación y por ello, desde los poderes públicos estatales y autonómicos, se han llevado a cabo iniciativas legislativas que tratan de fomentar la integración de las cooperativas agroalimentarias, entre las que se encuentran la Ley 13/2013 y el Decreto 188/2017.

A pesar de que inicialmente la Ley 13/2013 generó muchísimas expectativas en el sector, la consecución de los requisitos exigidos ha supuesto una gran dificultad para las entidades, reflejándose en el reducido número de entidades que han sido reconocidas como EAP durante los casi 5 años que lleva en vigor. En esta poca acogida, el requisito que más ha influido ha sido el de la facturación, las altas cuotas exigidas suponían que casi ninguna cooperativa por sí misma fuese capaz de alcanzar el mínimo establecido en el momento de aprobación de la ley. Parece que por las cuantías de facturación exigidas la Ley está diseñada únicamente para la integración de las entidades más grandes de cada sector, quedando prácticamente excluidas las pequeñas y micro cooperativas que suponen el 80% de las cooperativas agroalimentarias españolas. Quizás hubiese sido más acertado la planificación de un proyecto a largo plazo, con periodos transitorios progresivos que exijan distintas cuantías, al que pudiesen haberse sumado entidades más pequeñas. La modificación introducida a finales de 2017 en este requisito de facturación ha sido un acierto, ya que reconoce a aquellas entidades que llevan a cabo procesos propios de una integración vertical en la cadena de suministro y les facilita la obtención de la calificación de EAP, como muestra de ello ha sido el reconocimiento en apenas 3 meses de dos grandes cooperativas agroalimentarias, pero aun así, dicha modificación ha sido insuficiente y continua sin solucionar el problema de las pequeñas cooperativas. El resto de requisitos parecen más acertados, aunque parece aconsejable que se introduzcan algunas modificaciones en ellos como puede ser el de delimitar únicamente la

supraautonomía en función de la actividad desarrollada, siguiendo el criterio establecido en la LCOOP y otorgando uniformidad a la legislación cooperativa.

El papel de las Comunidades Autónomas en el fomento de la integración debe ser mayor, es necesario que continúen la labor iniciada desde el ámbito estatal de una forma coordinada con la misma, ya que hasta el momento únicamente tres Comunidades han dado el paso a la hora de desarrollar medidas legislativas para ello.

Desde la Comunidad de Andalucía, el Decreto 188/2017 por el que se regulan las EAPAnd ha supuesto la última medida legislativa a nivel autonómico en este sentido. Los requisitos exigidos por esta norma son casi idénticos a los requeridos por la legislación estatal, coincidiendo en su mayoría con respecto a los contenidos estatutarios en lo referente a gestión democrática y con una redacción semejante en cuanto a formas jurídicas que pueden acceder a dicho reconocimiento. De la misma forma que la estatal, se introduce la exigencia de la comercialización conjunta de la totalidad de la producción por parte de estas entidades, aunque creemos que debería haber una coincidencia total con respecto a la norma estatal, eliminando la posible exención de su cumplimiento que lo único que provoca es competencia entre los mismos miembros productores. Con respecto a la determinación del carácter autonómico de dichas entidades, como ocurre con la LFIC, sería aconsejable utilizar una redacción semejante a la recogida para delimitar el ámbito de la ley en la LSCAnd. Respecto a la facturación, se han ajustado las cantidades exigidas a la realidad existente y, además, la introducción de tres vías adicionales para acceder al reconocimiento facilita a las entidades la obtención del mismo. Finalmente, esta norma sitúa en un nivel preferente a las EAP supraautonómicas con respecto a las regionales en la concesión de ayudas y subvenciones, incompatibilizando además ambos reconocimientos, por lo que se desincentiva la comodidad de mantenerse en una entidad de ámbito regional, fomentando la creación de entidades de ámbito supraautonómico y de mayor tamaño. Todos estos aspectos, tanto lo referente a los requisitos como a los beneficios, consiguen que la norma autonómica se coordine bastante bien con la estatal, a falta de algunas de las modificaciones propuestas, situando la obtención de reconocimiento como EAPAnd como una primera fase preparatoria en la que se asientan las bases para una posterior integración supraautonómica exitosa. En apenas 6 meses desde que entró en vigor este Decreto han obtenido el reconocimiento siete entidades, casi la misma cantidad de entidades que han obtenido el reconocimiento estatal en 5 años.

Tabla 6. Comparación de los requisitos de leyes estatal y autonómica

	Ley 13/2013 y Real Decreto 550/2014 (EAP estatales)	Decreto 188/2017 (EAP Andalucía)		
Forma jurídica	-Sociedades cooperativas -Cooperativas de segundo grado, -Grupos cooperativos -SAT -Organizaciones de productores -Entidades civiles o mercantiles en las que más del 50% de su capital social pertenezca a las anteriores formas (S.A. sus acciones deberán ser nominativas) (art. 3.1.a LFIC y 1.3 DEAPAnd)			
Implantación y ámbito de actuación económico	Carácter supraautonómico (art. 2.5 REAP): -Actividad económica no exceda del 90% en una CCAA concreta. -Socios en más de una comunidad autónoma, sin que exceda del 90% en el ámbito de una concreta.	Carácter autonómico (art. 2.b): -Más del 90% de su actividad económica, se desarrolle en Andalucía. -Más del 90% de los productores de la EAPA tengan la mayor parte de la superficie de sus explotaciones ubicadas en Andalucía.		
Comercialización conjunta	Totalidad de la producción de las entidades asociativas y de los productores que las componen (art. 3.1.c LFIC y 2.c DEAPAnd)			
		Comercializar el 85% del producto para el que se solicita reconocimiento en situaciones excepcionales (art. 2.c)		
Facturación		Art. 3.1.d	Art 3.1.a	Art. 3.1.b y c
	Aceite Oliva	500	84	32
	Frutas hortalizas	500	161	51
	Ovino caprino	100	5,5	1,7
	Genérico	750	417	180,5
Garantías estatutarias	Control democrático, evitar la posición de dominio (art. 3.1f LFIC 2.d DEAPAnd)			
	Libre adhesión voluntaria y abierta cuando la entidad solicitante sea una cooperativa (art. 2.c.2º REAP y 2.d DEAPAnd)			
	Obligación de los productores de entregar la totalidad de su producción (art. 3.1.e)	Sistema de liquidación y cobro para socios cooperativistas de base (art. 2.d)		

Habrá que seguir observando la evoluci3n del número de integraciones de estas entidades que siguen produciéndose y su permanencia en el tiempo, ya que el objetivo de estas leyes no es solo fomentar la integraci3n para la obtenci3n de las ayudas y beneficios, si no que esta integraci3n es el instrumento para conseguir el aumento de competitividad necesario de las entidades agroalimentarias españolas.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- ALFONSO S NCHES, R.: *La integraci3n cooperativa y sus técnicas de realizaci3n: la cooperativa de segundo grado*, Tirant lo Blanch, 2000.
- ARCAS LARIO, N.: «La Sociedad Cooperativa Europea como forma de concentraci3n empresarial», en *La sociedad cooperativa europea domiciliada en España*, R. ALFONSO S NCHES (dir), Cizur Menor (Navarra), Thomson Aranzadi, 2008, pp.57-95.
- ARCAS LARIO, N. y HERNÁNDEZ ESPALLARDO, M.: «Tamaño y competitividad. Casos destacados de cooperativas agroalimentarias españolas», en *Mediterráneo Econ3mico N 24*, BAAMONDE (Coord.), 2013, pp. 205-229.
- *Tamaño y competitividad. Experiencias de crecimiento en las cooperativas agroalimentarias españolas*, Cajamar Caja Rural, 2013.
- BAAMONDE NOCHE, E.: «El cooperativismo agroalimentario en España», en *Mediterráneo Econ3mico N 24*, BAAMONDE (Coord.), 2013, p.191-203.
- BERGES ANG3S, I.: «Fusi3n de cooperativas y entidades asociativas agroalimentarias: Ley13/2013», en *Actualidad Jurídica Aranzadi* N  884/2014, 2014.
- BURGAZ MORENO, F. J.: «La Ley de integraci3n cooperativa», en *Mediterráneo Econ3mico N 24*, BAAMONDE (Coord.), 2013, pp.345-354.
- CANO ORTEGA, C.: «Cooperativas de segundo o ulterior grado y otras formas de integraci3n», en *Retos y oportunidades de las Sociedades Cooperativas Andaluzas ante su nuevo marco legal*, MORILLAS JARILLO y VARGAS VASSEROT (Dir.), Dykinson, 2017, pp.527-567.
- «Hacia la calificaci3n como entidad asociativa prioritaria: las diferentes formas de integraci3n de las cooperativas agroalimentarias», en *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, N  118, 2015, pp.60-85.
- *La fusi3n de cooperativas*, Marcial Pons, 2015.

- DUQUE DOMINGUEZ, J. F. y RUIZ, J. I.: «Los grupos en el ordenamiento jurídico», en *Grupos empresariales en la economía social en España*, BAREA, JULIÁ y MONZÓN (Dir.), CIRIEC-España, 2000, pp.103 y ss.
- EMBID IRUJO, J.M.: *Concentración de empresas y Derecho de cooperativas*, Universidad de Murcia, 1991.
- *Introducción al Derecho de los grupos de sociedades*, Ed. Comares, 2003.
 - «Problemas actuales de la integración cooperativa», en *Revista de Derecho Mercantil* N° 227, 1998, pp.7-36.
- GALLEGO SEVILLA, L.P.: «Medios económicos y disciplinarios para combatir el incumplimiento de los socios de participar en las actividades de las cooperativas agraria», en *REVESCO: revista de estudios cooperativos* N° 104, 2011, pp.63-101.
- T GARCÍA-AZCÁRATE, T.: «La revisión a medio plazo de la PAC. ¿Locura burocrática o apuesta de futuro?», en *Las subvenciones agrarias europeas a debate*, Akal, 2003, pp. 231-246.
- HERNÁNDEZ CÁCERES, D.: «Las entidades asociativas prioritarias como instrumento de integración de empresas agroalimentarias. Dificultades y oportunidades de su reconocimiento», en *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos, Monográfico 126*, 2017, pp.198-211.
- JULIÁ IGUAL, MELIÁ MARTÍ y GARCÍA MARTÍNEZ: «Modelos y casos de éxito del cooperativismo agroalimentario en la Unión Europea», en *Mediterráneo Económico* N°24, BAAMONDE (Coord.), 2013, pp.139-154.
- JULIÁ IGUAL, MELIÁ MARTÍ, GARCÍA MARTÍNEZ y GALLEGO SEVILLA: *Los factores de competitividad de las cooperativas líderes en el sector agroalimentario europeo. Acciones a emprender por las cooperativas agrarias españolas*, Fundación Cajamar, 2010.
- MELIÁ MARTÍ, E. y MARTÍNEZ GARCÍA, A.M.: *Caracterización y análisis del impacto de los resultados de las fusiones cooperativas en el sector agroalimentario español*, Universidad de Almería, 2014.
- MELIÁ MARTÍ, E. y PERIS MENDOZA, M.: «Los procesos de integración de las cooperativas agroalimentarias. De la norma a la realidad. Especial referencia a la Ley 13/2013 de Fomento de la Integración Cooperativa», en *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos, Monográfico 126*, 2017, pp.177-197.
- MELIÁ MARTÍ, PERIS MENDOZA y CARNICER ANDRÉS: «Nuevos modelos de integración y gobierno de los grupos cooperativos alimentarios españoles. Atención

- especial a la figura de la entidad asociativa prioritaria», *XV Congreso de investigadores en economía social, Ciriéc-España*, 2014.
- MORILLAS JARILLO, M.J. y FELIÚ REY, M. I.: *Curso de cooperativas*, Tecnos, 2000.
- PANIAGUA ZURERA, M.: *La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social*, Marcial Pons, 2005.
- del REAL SÁNCHEZ-FLOR, J.M.: «La dimensión como clave para la mejora de la competitividad», en *Mediterráneo Económico* N°24, BAAMONDE (Coord.), 2013, pp.321-344.
- SEQUEIRA MARTIN, A.J.: «Transformación, Fusión y Escisión», en *Comentarios a la Ley de Sociedades Anónimas, T.VI*, SÁNCHEZ CALERO (Dir.), Madrid, EDERSA, 1993, pp. 2465-2548.
- VARGAS VASSEROT, C.: «Disposiciones generales (arts. 1-7)», en *Retos y oportunidades de las Sociedades Cooperativas Andaluzas ante su nuevo marco legal*, MORILLAS JARILLO y VARGAS VASSEROT (Dir.), Dykinson, 2017, pp.31-50.
- «Integración y diferenciación cooperativa: de las secciones a los grupos de sociedades», en *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo = Journal International Association of Cooperative Law* N° 44, 2010, pp.159-176.
 - *Las Sociedades Agrarias de Transformación. Empresas agroalimentarias entre la economía social y la del mercado*, Dykinson, 2012.
- VARGAS VASSEROT, GADEA SOLER y SACRISTÁN BERGIA: *Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*, Wolters Kluwer, 2015.
- *Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*, Wolters Kluwer, 2017, p.211.
- VICENT CHULIÁ, F.: «Análisis crítico del nuevo Reglamento de Cooperación (Decreto 2396/1971 de 13 de agosto, BOE 9 de octubre)», en *RDM* N°20, 1972, pp.429 y ss.
- *Introducción al Derecho Mercantil*, vol. I, 23ª ed., Tyrant lo Blanch, 2012.