

## Defensa y condiciones para la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a las entregas de productos de socios a las cooperativas (de primer y segundo grado), a otras entidades asociativas y a las realizadas en virtud de acuerdos intercooperativos

Carlos Vargas Vasserot<sup>1</sup> 

Recibido: 1 de abril de 2022 / Aceptado: 20 de septiembre de 2022 / Publicado: 20 de abril de 2023

**Resumen.** El trabajo trata de los efectos de la reciente reforma de la Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria en las cooperativas y en otras entidades asociativas. Primero se explica el origen y evolución de esta norma y el contenido de la reforma realizada por la Ley 16/2021, que parte de la imposición a las cooperativas de la obligación de formalizar contratos alimentarios individualizados y por escrito por las entregas que realicen sus socios. Después se defiende que, por la naturaleza jurídica de la actividad cooperativizada (que se demuestra con apoyos legales concretos que es tiene carácter interno, societario, sin ánimo de lucro y no comercial), no debería serle de aplicación en ningún punto la ley de la cadena alimentaria, norma que está diseñada para equilibrar poderes entre los diferentes eslabones de la cadena de valor. El trabajo también trata de la situación respecto a la ley de la cadena alimentaria de las cooperativas de segundo y ulterior grado, de las sociedades agrarias de transformación, de las sociedades de capital participadas mayoritariamente por cooperativas y de las operaciones realizadas en virtud de acuerdos intercooperativos. Por último, se realiza un análisis crítico del precepto que establece las condiciones necesarias para que las cooperativas y otras entidades asociativas puedan salvar la obligación de articular con contratos las entregas de productos de sus socios, realizando una serie de recomendaciones para que estas entidades establezcan debidamente, en los estatutos o por acuerdos sociales, el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por sus socios y el calendario de liquidación.

**Palabras clave:** Cadena alimentaria; Cooperativas agroalimentarias; Acuerdos intercooperativos; Contratos agrarios; Actividad cooperativizada; Acto cooperativo; Organización de productores; Sociedades agrarias de transformación; Integración cooperativa; Coste efectivo; Precios.

**Claves Econlit:** P13; P18; K12; K29.

[en] Defense and conditions for the non-application of the law of the food chain to the deliveries of products from partners to cooperatives (first and second degree), to other associative entities and those made under inter-cooperative agreements

**Abstract.** This paper aims to analyze the effects produced by the recent legal amendment of Law 12/2013, which regulates different measures to improve the food chain in cooperatives as well as in other associative entities. Firstly, it will be developed the origin and evolution of the aforementioned Act. On top of that, it will be discussed the legal reform carried out by Law 16/2021, which among others, imposes the obligation of establishing individualized written food contracts for the deliveries made by their partners. Secondly, it is argued that due to the legal nature of the cooperative activity, the food chain law should not be applied at any point. Even so, this will also be underlined by taking into account the specific legal support cooperative activity has, such as its internal, corporate, non-profit, and non-commercial nature. Thirdly, the paper deal with the situation regarding this law that affects second and subsequent-degree cooperatives, agrarian transformation companies, capital companies majority-owned by cooperatives, as well as the study of the operations carried out under inter-cooperative agreements. Finally, a critical analysis is made of the provision that establishes the requirements for cooperatives and other associative entities to avoid the obligation to contractually articulate the deliveries of their members' products. Viable solutions or recommendations that these entities, statutorily or by social agreements should establish, will be discussed. To name just but a few examples, it will be developed the procedure for determining the value of the product delivered by its partners or the settlement schedule.

**Keywords:** Food chain; Agri-food cooperatives; Inter-cooperative agreements; Agricultural contracts; Cooperative activity; Cooperative act; Organization of producers; Agrarian transformation companies; Cooperative integration; Effective cost; Prices.

<sup>1</sup> Universidad de Almería, España.  
Dirección de correo electrónico: [cvargas@ual.es](mailto:cvargas@ual.es).

**Sumario.** 1. La Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria y su reforma por la Ley 8/2020 y por la Ley 16/2021. 2. Defensa de la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a la actividad cooperativizada en las cooperativas agroalimentarias por su peculiar naturaleza jurídica. 3. Extensión de las conclusiones alcanzadas a las entregas de productos a otras entidades asociativas. 4. Identidad y asimilación de efectos para las entregas de productos a cooperativas de segundo grado y en virtud de acuerdos intercooperativos. 5. Condiciones para dispensar a las cooperativas y a otras entidades asociativas de la obligación de formalizar contratos individuales con sus socios y para convertir en socios a terceros. 6. Conclusiones. 7. Referencias bibliográficas.

**Cómo citar.** Vargas Vasserot, C. (2023). Defensa y condiciones para la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a las entregas de productos de socios a las cooperativas (de primer y segundo grado), a otras entidades asociativas y a las realizadas en virtud de acuerdos intercooperativos. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 1(143), e85558. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.85558>.

## **1. La Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria y su reforma por la Ley 8/2020 y por la Ley 16/2021**

Hace aproximadamente diez años, se promulgó la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, también conocida como la ley de la cadena alimentaria (se cita LCA), que fue muy bien recibida por el sector (Cooperativas Agro-alimentarias, 2012: 14-15). Como señalaba su exposición de motivos, tras denunciar la situación, conocida por todos, de asimetrías en el poder de negociación de los distintos eslabones de la cadena alimentaria (sobre este concepto Palma, 2015), la ley se promulgó con la finalidad de “mejorar el funcionamiento y la vertebración de la cadena alimentaria de manera que aumente la eficacia y competitividad del sector agroalimentario español y se reduzca el desequilibrio en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores de la cadena de valor, en el marco de una competencia justa que redunde en beneficio no sólo del sector, sino también de los consumidores”. Esta finalidad se plasma tanto en el título de la ley como en el contenido de su lacónico primer artículo que establece que “tiene por objeto establecer medidas de mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria”.

Las medidas que contenía la LCA para lograr sus objetivos eran básicamente las siguientes. De un lado, se estableció un régimen de carácter obligatorio para los contratos alimentarios (definidos como aquellos en el que una de las partes se obliga frente a la otra a la venta de productos alimentarios o alimenticios e insumos alimentarios por un precio cierto, bien se trate de una compraventa o de un suministro de forma continuada) en cuanto a su forma, condiciones contractuales (objeto, precio, condiciones de pago, etc.) y obligación de conservación de documentos. De otro lado, se reconocieron como abusivas algunas prácticas comerciales típicas en el sector (modificaciones unilaterales, pagos comerciales no previstos, gestión de marcas y el suministro de información comercial sensible). Aparte se preveía la aprobación de Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria<sup>2</sup> y la creación del Observatorio de la Cadena Alimentaria como órgano adscrito al Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación y de la Agencia de Información y Control Alimentario (AICA), con potestad de control, inspección y tramitación de expedientes sancionadores conforme al incumplimiento por los distintos operadores de los preceptos de la ley.

En cuanto al ámbito de aplicación, el párrafo primero del artículo 2.1 de la LCA en su versión original, establecía que era de aplicación “a las relaciones comerciales que se produzcan entre los operadores que intervienen en la cadena alimentaria desde la producción a la distribución de alimentos o productos alimenticios”. Es decir, en los tres subsectores que componen la cadena de valor: el sector primario, la industria de transformación y la distribución de productos agrícolas y alimentarios. Sin embargo, el párrafo segundo de dicho artículo establecía que “a los efectos de esta Ley, no tendrán la consideración de relaciones comerciales y, por tanto, quedan excluidas de su ámbito de aplicación, las entregas de producto que se realicen a cooperativas agrarias y otras entidades asociativas, por parte de los socios de las mismas, siempre que, en virtud de sus estatutos, vengan obligados a su realización”. Esta excepción de la aplicación de la LCA a las cooperativas en sus relaciones con sus socios, ya venía anticipada en su exposición de motivos (apartado III, párrafo 5.<sup>o</sup>), que señalaba que quedaban excluidas de la aplicación de la Ley “las entregas de producto que se realicen a cooperativas agroalimentarias o entidades asociativas, por parte de los socios de las mismas”.

Respecto al régimen de esta excepción, tal como establecía el final del párrafo 2.<sup>o</sup> del artículo 2.1 en la LCA original, se exigía que los socios de estas entidades “en virtud de sus estatutos, vengan obligados” a la realización de las entregas de productos a la entidad. De este modo, si los estatutos de una cooperativa agroalimentaria recogen la obligación de los socios de entregar productos a la entidad –y en ningún momento se exigía que sea el 100% de lo producido- no era de aplicación el contenido de la LCA. Esto, en realidad significaba la no aplicación generalizada de la LCA a las cooperativas agroalimentarias porque tal como disponen todas las leyes cooperativas españolas, una de las menciones que necesariamente deben contener los estatutos sociales de una cooperativa son las obligaciones de los socios (art. 11.1.k Ley 27/1999 de

<sup>2</sup> Aprobado por Resolución de 10 de diciembre de 2015 de la Dirección de la Dirección General de la Industria Alimentaria.

Cooperativas, que se cita LCOOP), entre las que necesariamente debe estar la obligación de “participar en las actividades cooperativizadas que desarrolla la cooperativa para el cumplimiento de su fin social, en la cuantía mínima obligatoria establecida en sus estatutos” (art. 15.2b LCOOP), que en las cooperativas agroalimentarias se traduce en la obligación estatutaria de los socios cooperadores u ordinarios de entregar todo o parte de sus producciones a la entidad.

El término de *actividad cooperativizada* que aparece en el precepto transcrito es el que utiliza la ley estatal y todas las leyes autonómicas de cooperativas para hacer referencia a las actividades que deben llevar a cabo los socios con la cooperativa y ésta con aquélla para el desarrollo del fin mutualista típico de estas entidades. En el caso típico de una cooperativa agroalimentaria los socios productores entregan sus cosechas a la cooperativa y ésta les liquida el valor de los productos entregados antes o después de comercializarlos con terceros. Tras esta actividad cooperativizada (entregas de producciones de los socios y el consecuente pago de su valor por las cooperativas), existe una relación jurídica entre socios-cooperativa peculiar y distinta totalmente a la que surge entre productores-clientes, al ser la primera de carácter societaria e interna y la segunda de naturaleza comercial. Conviene precisar que también es actividad cooperativizada en las cooperativas agroalimentarias la adquisición por parte de los socios de productos y servicios ofrecidos por la cooperativa para utilizarlos en sus explotaciones individuales, como pueden ser piensos, abonos, plantas, semillas, insecticidas u otros tipos de insumos. Esto se deduce tanto de la práctica habitual de la operatividad de las cooperativas agroalimentarias con sus socios como del concepto amplio que las leyes cooperativas contienen del objeto de este tipo de entidades<sup>3</sup> y de la diversidad de actividades que pueden desarrollar con sus socios para conseguirlos<sup>4</sup>. Tras esta actividad cooperativizada (entregas de producciones de los socios y el consecuente pago de su valor por las cooperativas o adquisición de productos de la cooperativa por los socios y pago de su contraprestación), existe una relación jurídica entre socios-cooperativa peculiar y distinta totalmente a la que surge entre productores-clientes, al ser la primera de carácter societaria e interna y la segunda de naturaleza comercial y, por ello, como bien reconocía la LCA en su versión original no les eran de aplicación sus preceptos.

Lamentablemente tras la promulgación de la LCA no hubo una mejora sensible de las relaciones comerciales entre los distintos operadores de la cadena, ni por arriba (consumidores) ni por abajo (productores), por lo que al hilo de la promulgación del Real Decreto-ley 5/2020, por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación, se modificaron varios preceptos de la LCA, que después, con diferencias de matiz en lo que a nosotros nos interesa, se convirtió en la Ley 8/2020. La principal novedad de esta norma para la LCA fue a la inclusión del *coste de producción* en el precio como elemento mínimo de los contratos alimentarios y la incorporación de una lista ejemplificativa de elementos que se deben considerar para la fijación de precios por las explotaciones agrarias. El cambio en este punto respecto a la LCA original, que sólo exigía la necesidad de fijar el precio en función de factores objetivos, verificables y expresamente establecidos en el contrato, fue muy sustancial, como se observa al comparar el contenido del artículo 9.1.c de la norma original<sup>5</sup> y tras la modificación de 2020<sup>6</sup>.

Pero el cambio más radical en este ámbito ha venido de la mano de la reciente Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (Juliá et al, 2022b)<sup>7</sup>. Recordemos que esta modificación de la LCA vino originalmente provocada

<sup>3</sup> Art. 93.1 LCOOP: “Son cooperativas agroalimentarias las que asocien a titulares de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales, incluyendo a las personas titulares de estas explotaciones en régimen de titularidad compartida, que tengan como objeto la realización de todo tipo de actividades y operaciones encaminadas al mejor aprovechamiento de las explotaciones de sus socios, de sus elementos o componentes de la cooperativa y a la mejora de la población agraria y del desarrollo del mundo rural, así como atender a cualquier otro fin o servicio que sea propio de la actividad agraria, ganadera, forestal o estén directamente relacionados con ellas y con su implantación o actuación en el medio rural” (el subrayado es nuestro).

<sup>4</sup> Art. 93.2 LCOOP: “Para el cumplimiento de su objeto, las cooperativas agroalimentarias podrán desarrollar, entre otras, las siguientes actividades: a) Adquirir, elaborar, producir y fabricar por cualquier procedimiento, para la cooperativa o para las explotaciones de sus socios, animales, piensos, abonos, plantas, semillas, insecticidas, materiales, instrumentos, maquinaria, instalaciones y cualesquiera otros elementos necesarios o convenientes para la producción y fomento agrario, alimentario y rural;... d) Cualesquiera otras actividades que sean necesarias o convenientes o que faciliten el mejoramiento económico, técnico, laboral o medioambiental de la cooperativa o de las explotaciones de los socios,... e) Realizar actividades de consumo y servicios para sus socios...”.

<sup>5</sup> Art. 9.1.c LCA: “Precio del contrato, con expresa indicación de todos los pagos, incluidos los descuentos aplicables, que se determinará en cuantía fija o variable. En este último caso, se determinará en función únicamente de factores objetivos, verificables, no manipulables y expresamente establecidos en el contrato, tales como la evolución de la situación del mercado, el volumen entregado y la calidad o composición del producto, entre otros”.

<sup>6</sup> Art. 9.1.c LCA tras la reforma de 2020: “Precio del contrato alimentario... En todo caso, uno de los factores deberá ser el coste efectivo de producción del producto objeto del contrato, calculado teniendo en cuenta los costes de producción del operador efectivamente incurridos, asumidos o similares. En el caso de las explotaciones agrarias se tendrán en cuenta factores tales como las semillas y plantas de vivero, fertilizantes, pesticidas, combustibles y energía, maquinaria, reparaciones, costes de riego, alimentos para los animales, gastos veterinarios, trabajos contratados o mano de obra asalariada. Se entenderá por factores objetivos aquéllos que sean imparciales, fijados con independencia de las partes y que tengan como referencia datos de consulta pública. En el caso de las explotaciones agrarias, éstos serán tales como los datos relativos a los costes efectivos de las explotaciones publicados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación”. El subrayado, con el que se indican las novedades más llamativas de la norma, es nuestro.

<sup>7</sup> Sobre el contenidos y efectos para las cooperativas y otras entidades asociativas de esta reforma de la LCA he publicado junto a Juan Fco. Juliá Igual, Elena Meliá Martí y Felipe Palau Ramírez una monografía (Juliá et al. et al, 2022a), que tuvo su origen en un Documento de la Asociación

por la necesidad de adaptar nuestro ordenamiento al contenido de la Directiva (UE) 2019/633, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario. Pero el legislador español ha llegado mucho más lejos de lo que exigía la norma comunitaria y ha terminado siendo la ley de Derecho comparado más intervencionista, en especial en un tema tan delicado como es el precio. Así, la Ley 16/2021, en el marco de la reforma en profundidad que ha llevado a cabo de LCA (creación de un registro de contratos, incorporación de nuevas prácticas desleales, etc.) para tratar de mejorar su eficacia, que realmente no había sido mucha, ha incorporado varias novedades respecto condiciones contractuales de los contratos alimentarios (art. 9), en especial en materia de precios.

En concreto, el artículo 9.1.c de la LCA en su nueva versión de 2021, establece que el precio del contrato alimentario que tenga que percibir un productor primario o una agrupación de estos, deberá ser “superior al total de costes asumidos por el productor o coste efectivo de producción, que incluirá todos los costes asumidos para desarrollar su actividad”<sup>8</sup>. La LCA reformada obliga de esta manera a cada operador de la cadena a abonar al inmediatamente anterior un precio igual o superior al coste de producción de tal producto en que haya incurrido dicho operador. Esta medida ha generado una gran preocupación en el sector agroalimentario porque el legislador, aunque con buena voluntad, ha impuesto unas obligaciones tan severas en la fijación de precios que los productores o las entidades que los agrupan van a tener principalmente dos problemas: el primero, el de la dificultad de fijación de coste efectivo de la producción; y el segundo, y más grave, la casi imposibilidad de compatibilizar el cumplimiento de la ley en este punto con las características de un mercado tan globalizado como es el de la comercialización y distribución de productos agrarios, en el que la rapidez en la toma de decisiones y la flexibilidad en la fijación de precios son absolutamente necesarios para ser competitivos, máxime cuando los productores de los países que compiten con los nuestros en los mercados internacionales no tienen ninguna norma que les limite en la fijación de precios. Evidentemente el sistema de libre fijación de precios conforme a las reglas de oferta y de la demanda en el sector de la comercialización y distribución de productos agrarios y alimentarios no funciona, porque todos conocemos las tremendas diferencias entre los precios que cobran los agricultores por sus producciones y los precios de venta al consumidor final, pero en materia de precios hay que ser muy cautelosos con las medidas que se toman, porque como dice el refrán o la paremia, puede ser peor el remedio que la enfermedad.

Otra de las novedades que trae la Ley 16/2021 afecta de lleno a las cooperativas agroalimentarias, puesto que según la nueva redacción del artículo 8.1, 2.º LCA éstas entidades (y a otras *entidades asociativas*)<sup>9</sup> tienen la obligación de la formalización por escrito de un contrato alimentario individualizado con cada uno de sus socios, con los elementos mínimos recogidos en el artículo 9 (en el especial por su importancia y complejidad de cálculo, el precio del contrato alimentario), salvo que se establezcan previamente en los estatutos o en acuerdos sociales el procedimiento de valoración del producto y el calendario de liquidación de las entregas y que se comunique previa y fehacientemente a los socios (art. 8.1, 2.º *in fine* LCA). Por otra parte, la Ley 16/2021 modificó también el párrafo 2.º del artículo 2.1º LCA para incluir en medio de la frase del precepto original que “a los efectos de esta ley éstas no tendrán la consideración de relaciones comerciales”, la aclaración de “sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 8.1 de la misma”. La LCA reformada según establece la disposición final 5.º de la Ley 16/2021 “entrará en vigor a los cinco meses de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado»”, y como la ley se publicó el 15 de diciembre de 2021, ese plazo se cumplió el 16 de junio de 2022.

Por otra parte, en diciembre de 2022 se promulgó el Real Decreto 1028/2022, por el que se desarrolla el Registro de Contratos Alimentarios que tiene la finalidad de suministrar a la AICA y al resto de autoridades de ejecución designadas por las Comunidades Autónomas, la información necesaria para la comprobación del cumplimiento de la obligación de inscribir los contratos alimentarios y sus modificaciones, anexos e información complementaria. Como establece esta norma, a partir del 30 de junio de 2023, serán objeto de inscripción todos los contratos alimentarios y sus modificaciones y anexos que se suscriban entre los sujetos

Española de Contabilidad y Administración de Empresas que elaboramos los autores como miembros del Grupo de Dirección y Administración de la Comisión de Cooperativas y otras empresas de la economía social de la AECA (Juliá et al., 2022b). Remito a ambos trabajos para un estudio más completo y multidisciplinar de los temas abordados en esta publicación.

<sup>8</sup> Art. 9.1.c LCA tras la reforma de 2021: “Precio del contrato alimentario .... El precio del contrato alimentario que tenga que percibir un productor primario o una agrupación de estos deberá ser, en todo caso, superior al total de costes asumidos por el productor o coste efectivo de producción, que incluirá todos los costes asumidos para desarrollar su actividad, entre otros, el coste de semillas y plantas de vivero, fertilizantes, fitosanitarios, pesticidas, combustibles y energía, maquinaria, reparaciones, costes de riego, alimentos para los animales, gastos veterinarios, amortizaciones, intereses de los préstamos y productos financieros, trabajos contratados y mano de obra asalariada o aportada por el propio productor o por miembros de su unidad familiar. La determinación del coste efectivo habrá de realizarse tomando como referencia el conjunto de la producción comercializada para la totalidad o parte del ciclo económico o productivo, que se imputará en la forma en que el proveedor considere que mejor se ajusta a la calidad y características de los productos objeto de cada contrato”. El subrayado, con el que se indican las novedades más llamativas de la norma, es nuestro.

<sup>9</sup> Art. 5.ñ LCA: “A los efectos de esta ley, son entidades asociativas las sociedades cooperativas de primero, segundo y ulterior grado, las sociedades agrarias de transformación, las organizaciones de productores con personalidad jurídica propia, reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el ámbito de la Política Agraria, y las entidades civiles o mercantiles, 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”.

obligados y los productores primarios y las agrupaciones de éstos (art. 5), entendiendo éstos últimos a las “las sociedades cooperativas de primero, segundo y ulterior grado, las sociedades agrarias de transformación y las organizaciones de productores con personalidad jurídica propia reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el ámbito de la Política Agrícola Común” (art. 3.2.a).

Antes de realizar un análisis del contenido de la reforma llevada a cabo en la LCA por la Ley 16/2021, que introduce la excepción a la exclusión general de su ámbito de aplicación a las entregas de productos de los socios a sus cooperativas (art. 2.2 LCA), imponiendo la obligación de documentar estas operaciones por escrito, de manera individualizada y con determinado contenido (aunque se posibilita salvar esta obligación mediante la fijación previa del sistema de valoración y el calendario de liquidación de en estatutos o acuerdos sociales que se deben comunicar a los socios interesados), nos parece importante recordar las razones económicas, jurídicas y sociales que subyacen para defender que no se debe aplicar el contenido de esta norma a las relaciones entre socios y cooperativas agroalimentarias porque esta es una ley diseñada para equilibrar fuerzas y poderes entre los diferentes eslabones de la cadena alimentaria sin tener en cuenta que las cooperativas surgen de la agrupación voluntaria, interna y societaria de sus miembros, conformando de manera indisoluble el primer eslabón de dicha cadena.

## **2. Defensa de la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a la actividad cooperativizada en las cooperativas agroalimentarias por su peculiar naturaleza jurídica**

Para defender con argumentos la exclusión total del contenido de la LCA a las relaciones cooperativizadas en las cooperativas agroalimentarias, que es lo que hacía el texto original de la ley, voy a exponer brevemente los rasgos distintivos de las cooperativas respecto a las sociedades capitalistas y demostrar los importantes apoyos legales para defender que la actividad que desarrollan los socios en el seno de una cooperativa agroalimentaria para lograr el fin mutualista, es una relación de carácter societario e interno y que, al no tener carácter comercial<sup>10</sup>, en ningún caso le debería ser de aplicación en este punto la LCA.

### **2.1. El fin mutualista de las cooperativas y el desarrollo de la actividad cooperativizada para lograrlo**

Para entender la naturaleza jurídica de las relaciones de las cooperativas con sus socios para la satisfacción de sus necesidades e intereses comunes, debemos partir de la *mutualidad* como elemento inherente a este tipo social y del reconocimiento legal de la vigencia de los principios cooperativos, mediante los que se delimita la naturaleza democrática de las cooperativas, el papel activo de sus socios y la forma de distribuir los excedentes creados.

Es importante partir del hecho de que las cooperativas agroalimentarias son entidades creadas por los productores y controladas democráticamente por ellos mismos, que contribuyen a la mayor eficiencia productiva mediante actividades de transformación, envasado y de comercialización en común de las producciones de aquéllos y en los que los retornos disponibles tras el pago del impuesto y la obligada dotación de fondos sociales se reparte entre los socios, no en función del capital social que ostenten, sino en función de la actividad cooperativa efectivamente desarrollada (léase, el volumen de producción aportada por cada socio para la gestión por la cooperativa). En cambio, las sociedades de capital las crean accionistas (o partícipes, dependiendo de la forma social) cuya única obligación en materia económica es aportar capital social y en las que los beneficios que se obtengan tras la gestión social (y que en el ámbito agrario dependen, en gran medida, de comprar las producciones a sus proveedores al menor precio y obtener mayor margen en la reventa a terceros) se destinan a remunerar dicho capital. En suma, es muy diferente el interés social de las sociedades de capital que es conseguir la mayor obtención de beneficios y su reparto a los accionistas, y el interés social de las sociedades cooperativas, que como se deduce del concepto de cooperativa que se reitera en todas las leyes cooperativas, es satisfacer necesidades e intereses comunes de los socios (Vargas Vasserot, Gadea y Sacristán, 2017: 93 y ss.).

Esta diferente forma de funcionar de las cooperativas deriva de la principal nota distintiva de estas sociedades respecto de las de capital, que es que desarrollan una actividad económica orientada a la satisfacción de determinadas necesidades y aspiraciones económicas y sociales comunes de sus socios sobre la base de la ayuda mutua, idea íntimamente ligada al carácter mutualista de esta clase de entidades de economía social. La noción general de cooperativa, como su propia etimología indica, supone una

---

<sup>10</sup> Estos mismos argumentos los utilicé en el *Dictamen jurídico sobre la naturaleza jurídica de la relación mutualista en las cooperativas agroalimentarias*, encargado por Cooperativas Agroalimentarias de España, Inédito, 2019, para defender la no aplicación a las cooperativas de determinadas obligaciones contractuales que preveía un proyecto de normativa por la que se regulaba el reconocimiento de las organizaciones de productores y que finalmente, cuando se publicó como Real Decreto 1154/2021, en línea de lo defendido en dicho dictamen, contenía un precepto que exceptuaba la aplicación de la norma a las cooperativas (art.9).

cooperación y operatividad con sus socios y la de mutualidad evoca la idea de que la actividad económica de la cooperativa se orienta principalmente hacia sus socios.

Como elementos claves de la mutualidad en las cooperativas se pueden resaltar los siguientes: la *gestión de servicio* o posición instrumental de las cooperativas para la satisfacción de necesidades o intereses comunes de los socios; la *autogestión* (actuación y participación económica y política directa del socio); la *autoayuda* (subrayando la idea del ejercicio de una actividad empresarial desarrollada en común); la *doble posición* de los miembros como titulares o propietarios de la empresa (socios) y como beneficiarios de la actividad empresarial desarrollada por la cooperativa (clientes o proveedores); y la *ausencia de ánimo de lucro* en las operaciones realizadas entre la cooperativa y sus socios para el desarrollo de su objeto social (Paniagua, 1997; Vargas Vasserot, 2006: 32 y ss.).

La importancia del carácter mutualista de las cooperativas viene confirmada al formar parte, como elemento esencial, de su concepto, aunque en la mayoría de las ocasiones no se suele hacer de forma expresa, sino combinando la existencia de necesidades (intereses, aspiraciones) comunes de los socios y la necesaria participación activa de los socios en su satisfacción. Así, por poner un ejemplo señero, la Declaración sobre la identidad cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), organización no gubernamental reconocida como la voz de mayor peso internacional en la defensa, promoción e identificación del cooperativismo, define a la cooperativa como una “asociación de personas que se agrupan voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones comunes de carácter económico, social y cultural mediante una empresa de propiedad conjunta y gestionada democráticamente”, concepto que ha pasado, en su esencia, a las leyes cooperativas españolas. Por ejemplo, la LCOOP dispone que “la cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional, en los términos resultantes de la presente Ley”.

Entre las diferentes leyes autonómicas de cooperativas, en la que esta referencia al fin mutualista es una constante, es muy expresiva la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana que define a la cooperativa como aquella agrupación de personas “al servicio de sus personas socias, mediante la explotación de una empresa colectiva sobre la base de la ayuda mutua, la creación de un patrimonio común y la atribución de los resultados de la actividad cooperativizada a los socios y socias en función de su participación en dicha actividad” (art. 2.1 LCCV). Esta misma idea se recoge en las leyes cooperativas de otros países y en la propia normativa europea, como ocurre, por ejemplo, en el Reglamento de la Sociedad Cooperativa Europea de 2003, que en el considerando 10, tras señalar que el objeto principal de estas sociedades es “la satisfacción de las necesidades de sus socios o el desarrollo de sus actividades económicas o sociales” establece que “sus actividades han de tener por objeto el beneficio mutuo de los socios de modo que todos ellos se beneficien de las actividades de la sociedad cooperativa función de su participación”.

Indudablemente el carácter mutualista de la cooperativa también incide claramente en la estructura u organización del tipo societario. De un lado, condiciona el estatus jurídico del socio, por ejemplo, reconociéndole el derecho e imponiéndole el deber de participar en la actividad cooperativa, condicionando el ingreso y la salida del socio de la entidad y su participación efectiva en el reparto de excedentes y la imputación de pérdidas. De otro lado, la realización de las actividades para la satisfacción del fin mutualista determina la propia subsistencia de la sociedad, en cuanto que se eleva a causa de disolución de la sociedad y descalificación de la cooperativa la paralización durante un cierto tiempo de la actividad cooperativa o la imposibilidad de desarrollarla (arts. 70.1 y 116.1 LCOOP).

Pues bien, estas necesidades y aspiraciones económicas y sociales comunes de los socios se satisfacen mediante el desarrollo de lo que nuestro Derecho positivo denominan “actividad cooperativizada”, al que ya hemos hecho referencia con anterioridad (por ejemplo, entrega por los socios de productos agrarios o cosechas a la cooperativas y adquisiciones de insumos ofrecidos por las cooperativas a sus socios y liquidación de su respectivo valor). En cambio, no constituye actividad cooperativizada en sentido estricto, ni la actividades instrumentales que necesariamente tiene que realizar la cooperativa para el cumplimiento de su fin social (por ejemplo, los contratos de comercialización o venta de productos a terceros); ni las actividades extracooperativas, propias de la actividad cooperativizada pero desarrollada con terceros (por ejemplo, la adquisición por la cooperativa de cosechas a agricultores no socios para su posterior comercialización); ni tampoco las actividades extraordinarias distintas del propio objeto social (por ejemplo, la venta de una finca por parte de la cooperativa).

Por otra parte, esta actividad mutualista es cooperativizada cuando se realiza en el marco de una cooperativa, es decir de una sociedad en la que, con carácter general, rigen unos principios peculiares y característicos de las cooperativas, que son los denominados “principios cooperativos”: 1.º Adhesión voluntaria y abierta; 2.º Gestión democrática por parte de los socios; 3.º Participación económica; 4.º Autonomía e independencia; 5.º Educación, formación e información; 6.º Cooperación entre cooperativas; y 7.º Interés por la comunidad) y que también influyen para calificar de no comerciales a las relaciones socios-cooperativas (para el detalle, Macías, 2016).

Estos principios cooperativos, formulados y revisados por la ACI cada cierto tiempo, aparte de ser pautas para que las cooperativas pongan en práctica sus valores (autoayuda, autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad, solidaridad, honestidad, transparencia, responsabilidad y vocación social), constituyen los rasgos distintivos de este tipo de entidades, al ser las directrices que las cooperativas deben seguir para mantener la esencia del cooperativismo y son reconocidos, en mayor o menor medida, por todas las leyes cooperativas del mundo, como ha ocurrido en la legislación española donde la LCOOP y la mayoría de leyes autonómicas remiten expresamente a una aplicación genérica de los principios cooperativos formulados por la ACI (art. 1.1. LCOOP), mientras que otras los transcriben en un precepto específico (por ejemplo, art. 4 de la Ley 14/2011 de Sociedades Cooperativas Andaluzas, que se cita LCAND).

De los siete principios cooperativos, el de adhesión abierta, el de gestión democrática, el de participación económica por parte de los socios y el de información, configuran la peculiar estructura interna de esta forma particular de empresa que es la cooperativa y, a su vez, determina las especialidades intrínsecas, jurídico y económicas, de la actividad cooperativizada. En las cooperativas agroalimentarias, los socios cooperadores aportan sus producciones individuales para la gestión por la cooperativa y la forma y el modo de cómo se efectuará esa actividad conjunta se decide en la asamblea, en la que, con carácter general, cada socio tiene un voto y los socios ostentan un derecho de información sobre la marcha de la sociedad muy superior al que tienen los socios de las sociedades de capital. Además, y esto consideramos que es importante para defender la exclusión de las cooperativas del ámbito de la LCA, por el principio de puertas abiertas que rige en esas entidades, reconocido en todas las leyes sobre la materia (art. 17.1 LCOOP), los socios pueden darse de baja voluntaria de su entidad en cualquier momento y solicitar el ingreso en otra cooperativa, lo que da una libertad de migrar a otras entidades sin parangón en las sociedades de capital (Vargas Vasserot, 2015: 133-174).

Por otra parte, y no menos relevante a los efectos de esta cuestión, es que son los socios (que recordemos que en las cooperativas agroalimentarias son los productores) los que en igualdad de condiciones y sin depender del capital social del que sean titulares, eligen a sus administradores, que deben a su vez ser socios en su gran mayoría. Esta comentada capacidad de autogestión por los socios, sus reforzados derechos de información, la libertad de darse de baja de la cooperativa y posibilidad de adhesión a otra, y el sistema de elección de los administradores en las cooperativas, son de hecho vías muy útiles para evitar la imposición de medidas perjudiciales de las cooperativas a sus socios productores, por lo que no tiene sentido la aplicación de la LCA para regular esta actividad cooperativizada, ya que los socios de las cooperativas no operan *con* la cooperativa sino *en* la cooperativa.

Todo lo dicho hasta ahora tiene una gran importancia para entender las diferencias conceptuales y de funcionamiento de las sociedades cooperativas respecto a las sociedades de capital y, a su vez, las diferencias que existen entre la naturaleza jurídica de las operaciones que entablan los socios de las cooperativas con éstas para el desarrollo de sus fines mutualistas (actividad cooperativa) y las que realizan los clientes/proveedores con las sociedades mercantiles (actividad comercial), que hace que aquéllas se califiquen de operaciones internas y societarias. Por esto mismo, no concurren los requisitos necesarios para que exista un contrato bilateral de cambio puesto que no existen intereses distintos y contrapuestos entre el socio y la cooperativa que se resuelvan, precisamente, en el contrato, sino que es a través de los estatutos o de los acuerdos de la asamblea como se fijan las condiciones en las que se ha desarrollar la actividad cooperativizada (Vargas Vasserot, 2006: 125 y ss.). Esto también se desprende de la práctica habitual de muchas cooperativas agroalimentarias que no formalizan contratos individualizados con cada uno de sus socios para articular sus relaciones cooperativizadas, sino que las mismas se derivan simplemente de la obligación social de los socios contenida en los estatutos y modulada mediante acuerdos sociales de aportar toda o parte de su producción a la entidad. Y no suele haber una individualización de relaciones contractuales porque simplemente no es necesario para asegurar el buen funcionamiento de la entidad, esto es, de las relaciones socios-cooperativa, por lo que no tiene sentido la aplicación de una norma de la LCA que trata de buscar el equilibrio entre contratantes.

## **2.2. Apoyos legales para el reconocimiento del carácter societario e interno (no de mercado) de la actividad cooperativizada**

Como vamos a comprobar a continuación, en nuestro ordenamiento jurídico encontramos importantes apoyos legales para calificar a la actividad cooperativizada de todas las cooperativas, y en especial de las agroalimentarias, de naturaleza societaria e interna y no comercial, por lo que no se les debe aplicar a estas relaciones las normas dictadas para regular las relaciones comerciales. Veamos esto con más detenimiento.

### 2.2.1. El origen del término de actividad cooperativizada en nuestro ordenamiento y su naturaleza jurídica

La LCOOP a efectos de determinar su ámbito de aplicación se fija en el lugar donde la cooperativa desarrolla la “actividad cooperativizada con sus socios” (art. 2), actividad, que como interpretó el Tribunal Constitucional se desarrolla de manera interna en la cooperativa y tiene carácter societario. En particular, su Sentencia 72/1983, que con ocasión del Recurso de Inconstitucionalidad Nº 201/1982 contra determinados artículos de la Ley 1/1982 sobre Cooperativas del País Vasco, consideró que las “relaciones de las cooperativas con sus socios, que constituye su actividad societaria típica, son el referente a considerar para concretar la norma aplicable”. Esta importante sentencia fue la que abrió la puerta a la completa asunción de competencias en materia cooperativa por las Comunidades Autónomas que se ha traducido, al cabo del tiempo, en la coexistencia de una ley estatal (LCOOP), sin apenas aplicación práctica, y dieciséis leyes autonómicas de cooperativas (sólo la Comunidad Autónoma de Canarias no tiene una ley de cooperativas propia, aunque parece pronta su aprobación).

Precisamente el origen del uso de la acepción actividad cooperativizada en la determinación del ámbito de aplicación de las leyes cooperativas españolas lo encontramos en dicha sentencia, que al darle parcialmente la razón al Abogado del Estado obligó a la modificación de la Ley 1/1982 sobre Cooperativas del País Vasco y tuvo un natural reflejo en la redacción de las leyes autonómicas de cooperativas de la época y en la Ley General de Cooperativas de 1987. Pues bien, una de aquellas leyes autonómicas, la Ley 11/1985 de la Cooperativas de la Comunidad Valenciana, fue la que utilizó por primera vez el término de actividad cooperativizada para delimitar su ámbito de aplicación, lo que después hizo tanto la LCOOP (art. 2) como, a partir de ese momento, la mayoría de leyes autonómicas de cooperativas. Aunque hay Comunidades Autónomas que no utilizan esa locución para delimitar su ámbito territorial de aplicación, sin embargo, usan, en cambio, expresiones que manifiestan nítidamente el significado de la acepción: “actividad societaria” (art. 1 LCAND), “actividad societaria típica” (art. 1 Ley 14/2006 Foral de Cooperativas de Navarra, se cita LFCN) y “actividad intrasocietaria” (art. 2 Ley 4/2002 de Cooperativas de Castilla León, se cita LCCL).

Respecto al más generalizado uso de la acepción “actividad cooperativizada”, creemos que es muy expresivo para poner de manifiesto que esta actividad que desarrollan las cooperativas con sus socios tiene una impronta especial y distintiva respecto a la actuación del resto tipos sociales con sus socios y que se hace en el marco de la cooperación o mutualidad. Actualmente todas las leyes cooperativas españolas, incluida la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (se cita LRFC), usan el término de actividad cooperativizada o asimilados para referirse a las operaciones que realiza la cooperativa con sus socios (actividad cooperativizada con socios, propiamente dicha o en sentido estricto) y la inmensa mayoría la utilizan también para señalar las que desarrolla la cooperativa con terceros para el cumplimiento del fin social mutualista (actividad cooperativizada con terceros). Por otra parte, es muy significativo que en el ordenamiento español existan varias normas que ofrezcan una definición o concepto de actividad cooperativizada en el sentido que estamos hablando<sup>11</sup>, de las que se pueden extraer los caracteres básicos que según nuestro ordenamiento jurídico tiene la actividad cooperativizada: naturaleza societaria e interna, realizada entre la cooperativa y sus socios para el cumplimiento de su fin mutualista y sin mediar ánimo de lucro y carácter no comercial (Vargas Vasserot, 2006 y 2020). Con estas notas, no tiene ninguna justificación que a las relaciones socios-cooperativas que se entablan para el desarrollo del interés social y fin mutualista les deba ser de aplicación normas, como la LCA, diseñadas para equilibrar las fuerzas negociadoras entre los eslabones de la cadena alimentaria.

### 2.2.2. La aplicación preferente del Derecho de sociedades sobre el contractual para la regulación de la actividad cooperativizada

Otro importante apoyo para defender la no aplicación de la LCA a las cooperativas agroalimentarias es la existencia en la gran mayoría de leyes cooperativas españolas de un precepto que establece que las entregas de fondos, productos o materias primas para la gestión cooperativa y los pagos para la obtención de los servicios cooperativizados están “sujetos a las condiciones fijadas y contratadas con la sociedad cooperativa”<sup>12</sup>.

Esta última expresión, significa que las cooperativas pueden decidir si regula esa relación obligacional por medio del contrato social en toda su extensión (estatutos, acuerdos sociales, etc.), que es lo normal, o si prefieren, dentro de su margen de autorregulación, realizar pactos especiales con los socios a través de

<sup>11</sup> Art. 2.2 del Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas aprobado por el RD 136/2002; art. 2, 3.º Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana de 2015 (se cita LCCV); art. 2 Ley de Cooperativas de Cataluña de 2015 (se cita LCCAT); art. 3.1 Ley de Sociedades Cooperativas de Extremadura de 2018 (se cita LCEXT).

<sup>12</sup> Art. 52.3 LCOOP y concordantes autonómicos: art. 68.3 LCPV, art. 69.2 LCLR, art. 65.3 LCG, art. 77.2 LCIB, art. 72.3 LCMUR, art. 67.2 LCCAN, art. 62.2 LCAND.

contratos particulares. Pero si éstos no existen, que es lo que ocurre con carácter general en el sector del cooperativismo agroalimentario, el régimen de aplicación preferente será el societario (Martínez Segovia, 2005; Santos Domínguez, 2014; Vargas Vasserot, 2006 y 2020). Pues bien, varias leyes autonómicas de cooperativas han plasmado esta interpretación en su articulado dejando claro la aplicación preferente del derecho de sociedades frente al de los contratos<sup>13</sup>. Esta aplicación preferente de la normativa societaria sobre la contractual para determinar el régimen jurídico aplicable a la actividad cooperativizada, que, a su vez viene a confirmar su carácter eminentemente societario, también se deduce de que la participación en ella forma parte, de manera fundamental, del contenido de la posición jurídica de socios como lo demuestra el reconocimiento *ex de* que los socios tienen la obligación (art. 15.1.b LCOOP) y el derecho (art. 16.2.c LCOOP) a participar en la actividad cooperativizada, que algunas leyes cooperativas especifican debe hacerse en los términos y condiciones previstos en los estatutos sociales, reglamento de régimen interno y acuerdos sociales<sup>14</sup>.

### 2.2.3. Reconocimiento legal de la inexistencia de contratos de compraventa, del carácter interno de las operaciones entre socios y cooperativas agroalimentarias y de la no transmisión patrimonial de los productos entregados por los socios

Aunque, por todo lo dicho, no puede haber dudas del carácter interno y societario *ex lege* de la actividad cooperativizada en el ordenamiento español y la consecuente aplicación preferente del régimen societario sobre el contractual en su regulación y, por tanto, no existen argumentos para la aplicación de una ley diseñada precisamente para modular las relaciones inter empresariales como es la LCA, todas las leyes cooperativas españolas contienen preceptos que ratifican esta tesis para las cooperativas en general, y las agrarias, en particular.

Una primera norma establece que las entregas de bienes y prestaciones de servicios proporcionadas por las sociedades cooperativas a sus socios (operaciones o servicios de la cooperativa al socio) “no tendrán la consideración de ventas” (disp. adic. 5ª.2 LCOOP y concordantes autonómicos<sup>15</sup>). Con esto se reconoce legalmente y de una manera precisa que las cooperativas no comercian ni se lucran con las operaciones con sus socios y que lo que hacen los socios es poner a disposición de las cooperativas sus productos para su comercialización posterior. Incluso varias leyes autonómicas para el mismo supuesto van más allá y dicen que estas operaciones no implican “transmisiones patrimoniales” ya que son los mismos socios quienes, como consumidores directos, los han adquirido conjuntamente de terceras personas<sup>16</sup>, mientras que otras leyes manifiestan que tienen la consideración de “operaciones societarias internas”<sup>17</sup>.

Y de manera específica para las cooperativas agroalimentarias, existe un interesante precepto en la LCOOP que establece que “se considerarán, a todos los efectos, actividades cooperativas internas y tendrán el carácter de operaciones de transformación primaria las que realicen las cooperativas agrarias (...) con productos o materias, incluso suministradas por terceros, siempre que estén destinadas exclusivamente a las explotaciones de sus socios” (disp. adic. 5ª.4). Prácticamente todas las leyes autonómicas contienen un artículo con el mismo contenido que el transcrito<sup>18</sup>.

Respecto a operaciones del socio con la cooperativa, que sería la otra cara de la actividad cooperativizada, hay algunas leyes que al tratar el régimen de las entregas de fondos, productos o materias primas hechos por los socios para la gestión cooperativa y los pagos para la obtención de los servicios cooperativizados (art. 52.3 LCOOP y concordantes autonómicos, que ya hemos analizado supra), añaden que “no forman parte del patrimonio de la cooperativa ni pueden ser embargadas por los acreedores sociales”, con lo que dejan claro que los productos entregados de los socios a la cooperativa siguen siendo de los socios y no hay contrato de cambio alguno ni transmisión de la propiedad. Ejemplo de leyes que siguen este criterio de la no transmisión son las del País Vasco, Galicia y Cantabria<sup>19</sup>, mientras que existe un grupo importante de leyes que parte de la no transmisión, pero admite el acuerdo estatutario en contra<sup>20</sup>.

<sup>13</sup> Art. 55.2 Ley Cooperativas de Aragón de 2014 (se cita LCAR); art. 64.1 LCCV; art. 34.3 Ley Cooperativas Castilla-La Mancha de 2010 (se cita LCLM); art. 3.2 LCEXT.

<sup>14</sup> Art. 27.d LCCV, art. 26.1.a LCCAT, art.27.1 LFCN, etc.

<sup>15</sup> Art. 116.4 LCAND, art. 98.1 LCAR, art. 135.6 LCCAN, art. 155.2 LCCAT, art. 135.2 LCCL, art. 178.4 LCEX, art. 142.2 LCG, art. 145.7 LCIB, art. 11 LFCN, art. 138.b LCLR, art. 137.6 LCMUR, art. 157.2 LCEX y art. 157.2.b LCPV

<sup>16</sup> Art. 117.2 LCCAT, art. 113.2 LCIB, art. 123.3 LCCL, art. 96.5 LCAND, art. 113.4 LCCM y art. 90.5 LCCV.

<sup>17</sup> Arts. 114.2 y 144.2 LCG y art. 144.2 LCCLM.

<sup>18</sup> Art. 116.5 LCAND, art. 98.3 LCAR, art. 120.4 LCCAN, art. 155.2 LCCAT, art. 135.4 LCCL, art. 130.9 LCCLM, art. 178.5 LCEX, art. 111.4 LCG, arts. 120.4 y 145.8 LCIB, arts. 113.3 y 138.d LCLR, art. 116.7 LCMUR, art. 162.4 LCPA y art. 157.2.f LCPV.

<sup>19</sup> Art. 68.3 LCPV, art. 65.3 LCG y art. 67.2 LCCAN.

<sup>20</sup> Art. 64.3 LCCV, art. 83.2 LCCLM, art. 57.2 LCCM y art. 93.2 LCPA.

#### 2.2.4. Otras disposiciones legales que ratifican el carácter no comercial de la actividad cooperativizada

En todas las leyes cooperativas es una constante la prohibición a los socios de realizar actividades competitivas con el objeto social que desarrolla la entidad o de colaborar con quien las realice, salvo autorización expresamente por los administradores (art. 15.2.f LCOOP) y, en concreto para las cooperativas agroalimentarias, muchas leyes admiten expresamente que los estatutos puedan exigir un compromiso de actividad exclusiva con la cooperativa<sup>21</sup>.

Esta prohibición de no competencia y la imposición del principio de exclusividad limitan gravemente la posibilidad del socio de desarrollar el mismo objeto social por su cuenta o con terceros, con lo que, por ejemplo, en el caso de las cooperativas agroalimentarias significa que el socio no puede entregar parte de su producción a otra cooperativa o a otra entidad mercantil para su comercialización, lo que son restricciones a la libre actuación en el mercado lo que fuera de un marco interno y societario estaría absolutamente prohibidas por el Derecho de la competencia.

#### 2.2.5. Diferencias entre el precio y el valor de liquidación de las entregas de productos por los socios de las cooperativas

Otro elemento que se debe analizar para comprobar si la relación socio-cooperativa es una relación contractual o comercial es el proceso de formación del importe de la contraprestación a pagar por la cooperativa por los productos entregados por los socios. En las cooperativas los socios no negocian con la cooperativa de manera individual, ni se cruzan ofertas y contraofertas de precios y condiciones de adquisición de los productos o cosecha porque es la cooperativa, conformada por los propios socios a través de sus órganos sociales, la que establece el precio y demás condiciones de las entregas de los productos y por ello, por regla general, no se formalizan contratos u operaciones individuales de cambio con cada uno de ellos. Que el valor de las producciones entregadas por los socios se fije por los órganos sociales y no haya una negociación individualizada con los socios, refuerza la consideración de la relación mutualista como una relación societaria. Para la fijación del valor concreto de los productos entregados por los socios, una buena parte de las cooperativas suelen fijar unos pagos similares a los precios de mercado para su liquidación inicial y, posteriormente, una vez que se conozcan los precios reales acordar, en su caso, un reparto de retornos en concepto de reparto de excedentes. Este retorno, más que una forma de determinación del precio definitivo de la prestación mutualista, se trata de una asignación de beneficios, cuyo derecho de crédito nacerá para el socio del eventual acuerdo de reparto de la asamblea general, que además decidirá sobre su forma de adjudicación que se hará en proporción a las actividades realizadas por cada socio con la cooperativa (art. 58.4 LCOOP). Por otra parte, otro límite a la configuración contractual de la relación cooperativizada y relacionado con la fijación del valor de la liquidación de los productos entregados por los socios es el principio de igualdad, que no permite que se establezcan entre la cooperativa y los socios un tratamiento específico e individualizado del contenido de la relación mutualista que pueda lesionar a aquél.

### 3. Extensión de las conclusiones alcanzadas a las entregas de productos a otras entidades asociativas

Muchas de las notas características mencionadas de la actividad cooperativizada de las cooperativas agroalimentarias con sus socios se replican en la actividad desarrollada en otros tipos de fórmulas asociativas agrarias con sus miembros, como ocurre en las sociedades agrarias de transformación y en las organizaciones de productores. Esta situación análoga en cuanto a la naturaleza jurídica de las entregas que hacen sus socios es reconocida por la propia LCA en su nueva versión al considerarlas a estas entidades, a efectos de la ley, como “entidades asociativas” (art. 5.ñ). Pero la ley va más allá porque también asimila las entregas que realizan los socios de las cooperativas a las que hacen los socios de entidades civiles y mercantiles, cuando éstas estén participadas mayoritariamente por cooperativas, SAT u organizaciones de productores (art. 5.ñ *in fine*). Este concepto amplio de entidad asociativa, incorporado por la Ley 16/2021, está claramente inspirado en el artículo 1.3 de la Ley 13/2013 de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario<sup>22</sup>, que recordemos tienen entre sus fines “fomentar la agrupación de los primeros eslabones que conforman la cadena alimentaria, mediante la fusión o integración de las

<sup>21</sup> Art. 87.4 LCCV: “Los estatutos sociales de las cooperativas agroalimentarias regularán, muy especialmente la obligación de utilizar los servicios de la cooperativa que asuman las personas socias, de acuerdo con la superficie o valor de las respectivas explotaciones, pudiendo establecer y regular el principio de exclusividad”.

<sup>22</sup> Art. 1.3 Ley 13/2013: “A los efectos de esta ley, son entidades asociativas las sociedades cooperativas, las cooperativas de segundo grado, los grupos cooperativos, las sociedades agrarias de transformación, las organizaciones de productores con personalidad jurídica propia, reconocidas de acuerdo con la normativa comunitaria en el ámbito de la Política Agraria Común y las entidades civiles o mercantiles, 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. En el caso de que estas entidades económicas tengan la forma de sociedad anónima, sus acciones deberán ser nominativas”.

entidades asociativas, con el objeto de favorecer su redimensionamiento, mejorar su competitividad y contribuir a la valorización de sus producciones” (art. 2.1, a).

### 3.1. Las entregas de productos a las sociedades agrarias de transformación

Las Sociedades Agrarias de Transformación (se cita SAT) son entidades mutualistas y de la economía social (mencionadas expresamente en el artículo 5.1 de la Ley 5/2011 de Economía Social), que cuando se dedican a la comercialización de las producciones de sus socios tienen como objetivo esencial evitar intermediarios que se lucren con las operaciones con los agricultores. Recordemos que las SAT es una figura híbrida entre las sociedades civiles y las cooperativas agrarias, cuya original creación legislativa a finales de los años setenta en nuestro ordenamiento se debió a la intención del legislador de incentivar el desarrollo agrario por medio de unas sociedades que se adaptasen bien al medio rural. El artículo 1.1 del Real Decreto 1776/1981 que aprueba su Estatuto legal (se cita RDSAT) y que sigue vigente, las define como “sociedades civiles de finalidad económico-social en orden a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales, la realización de mejoras en el medio rural, promoción y desarrollo agrarios y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad”. Este concepto legal de la SAT recoge los tres rasgos esenciales de estas sociedades: su carácter civil, que es algo discutido dado el actual desarrollo empresarial de muchas de estas entidades<sup>23</sup>; su obligada conexión con el sector agrario; y su finalidad económica-social y mutualista, que se traduce en que la obligación de participación en sus actividades constituye la principal obligación de los socios.

Analizadas con detalle las diferencias y semejanzas entre las cooperativas agroalimentarias y las SAT comercializadoras de productos y servicios, a través de un estudio de su marco normativo y de las típicas menciones estatutarias de estar fórmulas sociales (Vargas Vasserot, 2018: 51-77), podemos concluir que en lo relativo a la operatividad interna con los socios no hay ninguna diferencia sustancial entre ambos tipos de entidades. En particular, en la legislación sobre las SAT existen varios preceptos de los que se desprenden la naturaleza societaria e interna de la actividad mutualista con los socios, con lo que no concurren los requisitos necesarios para que exista un contrato bilateral de cambio puesto que no existen intereses distintos y contrapuestos entre el socio y la entidad. Por ejemplo, el RDSAT reconoce expresamente que los socios de estas entidades deben participar en la actividad mutualista en los términos y condiciones previstos en los estatutos sociales y acuerdos sociales (art. 7.2.a), con lo que es manifiesta la aplicación preferente del Derecho societario respecto al contractual. Por otra parte, al observar como interactúan este tipo de SAT con sus socios, se perciben perfectamente las diferencias que hay entre la actividad mutualista de las SAT y la actividad comercial que desarrollan las sociedades de capital: marco en el que se realizan (operaciones internas y societarias); sujetos que participan (el socio y la SAT); y objeto y propósito de su desarrollo (facilitar bienes o servicios a los socios para satisfacer las necesidades y aspiraciones comunes sin mediación de ánimo de lucro). Dado que los socios de las SAT no negocian con la entidad de manera individual, ni se cruzan ofertas y contraofertas de precios y condiciones de adquisición de los productos o cosecha, no debe regir el precio de mercado en este tipo de operaciones internas.

El legislador español, consciente de estas similitudes entre la actividad mutualista de las cooperativas y de las SAT y de otras entidades asociativas, dispensó a éstas de la aplicación de la LCA en su texto original tal como establecía el párrafo segundo de su artículo 2.1: “A los efectos de esta Ley, no tendrán la consideración de relaciones comerciales y, por tanto, quedan excluidas de su ámbito de aplicación, las entregas de producto que se realicen a cooperativas agrarias y *otras entidades asociativas*, por parte de los socios de las mismas, siempre que, en virtud de sus estatutos, vengan obligados a su realización” (el subrayado es nuestro). Reitero para este supuesto la misma opinión vertida para las cooperativas agroalimentarias y sus relaciones con sus socios: no debería ser de aplicación la LCA a las entregas de productos de los socios a las SAT para su posterior comercialización por éstas. No obstante, como decíamos antes para las cooperativas, la LCA en su nueva versión incluye en medio de este precepto la expresión de “sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 8.1”, artículo éste, que, como hemos visto anteriormente, parte de la obligación de formalizar por escrito contratos alimentarios individualizados con los socios de las entidades asociativas, aunque también, y esto es importante, opera la dispensa de esta obligación prevista su párrafo si se establecen y comunican pertinentemente a los socios los procedimientos de valoración de los productos entregados y los calendarios de liquidación (art. 8.1, 2.º LCA).

---

<sup>23</sup> Aparte de que un gran número de las grandes empresas comercializadoras hortofrutícolas españolas son SAT, se debe mencionar la existencia de entidades de este tipo de gran dimensión, siendo el referente el caso de la Central Lechera Asturiana (CLAS), que en la mayor accionista de la Corporación Alimentaria Peñasanta (Capsa) que en 2021 fue líder en el sector lácteo español con una facturación de 750 millones de euros, una recogida de más de 1.000 millones de litros de leche y agrupaba a 1.100 ganaderos.

### 3.2. Las entregas de productos a organizaciones de productores

Las organizaciones de productores (se cita OP) y sus asociaciones están reguladas, con carácter general, por los artículos 152 y 156 del 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. Como establece esta norma, desarrollada en el marco de la reforma de la Política Agrícola Común (que se mantiene para el horizonte más allá del 2020 que entrará en vigor en 2023) y que ha sido desarrollada en España por varios instrumentos normativos según el sector específico de que se trate (entre otras, frutas y hortalizas<sup>24</sup>, lácteo<sup>25</sup>, ganadero<sup>26</sup> y próximamente el del olivar<sup>27</sup>), los Estados miembros pueden reconocer a las OP que estén constituidas y controladas de manera democrática por productores asociados que cumplan una serie de características. Las OP deben perseguir, esencialmente, la concentración de la oferta y la mejora de la comercialización y planificación de la producción, así como en la adaptación de la producción a la demanda, la optimización de los costes de producción y la estabilización de los precios al productor. Como reconocía expresamente el Reglamento (UE) 2017/2393 del Parlamento Europeo y del Consejo, conocido como Reglamento *Ómnibus*, las OP son una pieza clave para alcanzar los objetivos de la PAC y refuerzan la posición de los agricultores en la cadena alimentaria y pueden contribuir a un mejor funcionamiento de la misma.

Las entregas que hacen los productores asociados a las OP a las que pertenecen para la consecución de los objetivos de la entidad antes citados, cumplen, en el plano jurídico, la mayoría de las notas características de la actividad mutualista que vimos para las cooperativas, esto es, son operaciones internas, realizadas sin ánimo lucro y sin carácter comercial y que justificaba nuestra defensa de la no aplicación de la LCA a esas operaciones. Aparentemente queda fuera una característica: el carácter societario. Pero en realidad el ser organización de productores es un reconocimiento administrativo que se le hace a una entidad previamente constituida, con personalidad jurídica propia y cuyos estatutos se adapten a los requisitos que impone la normativa propia de las OP (Cañabate Pozo, 2019: 35-37). Y es un hecho, que interesa destacar, que la inmensa mayoría de OP reconocidas en España son sociedades cooperativas o SAT.

Con datos de 2013 (MAPA, 2015), que no habrán cambiado mucho, según el Registro de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, sector donde más OP hay constituidas (en 2018 España era el país europeo con mayor número de estas entidades asociativas con 568, que suponía el 32,2% de todas las europeas), la sociedad cooperativa es la fórmula jurídica dominante ya que algo más del 50% de las OPH reconocidas son entidades de este tipo y a continuación están las SAT con casi un 40%, con lo que ambas alcanza un porcentaje superior más del 90% del total de OPH, siendo el 9% restantes sociedades anónimas y limitadas (y de ellas seguramente algunas participadas mayoritariamente por cooperativas o SAT). Por ello, remitimos a los argumentos esgrimidos anteriormente para el caso de las cooperativas y las SAT para defender que no debiera ser de aplicación la LCA a las entregas que realicen los socios a las OP; pero al mismo tiempo, dado que las OP son calificadas como *entidades asociativas* por el artículo 5.º LCA<sup>28</sup>, rigen también las mismas excepciones para la no exigencia de contratos individualizados con los socios (art. 8.1, 2.º LCA).

### 3.3. Las entregas de productos a sociedades de capital participadas mayoritariamente por cooperativas u otras entidades asociativas

Según la reformada LCA, también son entidades asociativas, a los efectos de la ley, “la entidades civiles o mercantiles, 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”. Por tanto, tal como establece la LCA, a las operaciones de entregas de productos agrarios o alimenticios que hagan los socios a estas entidades se les aplicarán el mismo régimen que la ley otorga a las que realicen los de las cooperativas,

<sup>24</sup> Real Decreto 532/2017, de 26 de mayo, por el que se regulan el reconocimiento y el funcionamiento de las organizaciones de productores del sector de frutas y hortalizas.

<sup>25</sup> Real Decreto 95/2019, de 1 de marzo, por el que se establecen las condiciones de contratación en el sector lácteo y se regula el reconocimiento de las organizaciones de productores y de las organizaciones interprofesionales en el sector, y por el que se modifican varios reales decretos de aplicación al sector lácteo.

<sup>26</sup> Real Decreto 1154/2021 por el que se regula el reconocimiento de las organizaciones de productores y sus asociaciones en determinados sectores ganaderos y se establecen las condiciones para la negociación contractual por parte de estas organizaciones y sus asociaciones.

<sup>27</sup> El febrero de 2023 el MAPA abrió la consulta pública del Real Decreto de reconocimiento de organizaciones de productores en el sector del olivar.

<sup>28</sup> No obstante, por ley, en determinadas circunstancias hay una excepción a esta consideración para las OP del sector lácteo Tal como dispone la nueva disp. adic. 5.ª LCA: “A los efectos del artículo 5.º, no obstante, las organizaciones de productores y sus asociaciones del sector lácteo, reconocidas (...) no tendrán tal consideración en caso de que los productores miembros de la organización hayan transferido la propiedad de su producción a la organización, debiendo en estos casos las organizaciones y sus asociaciones suscribir los contratos sujetos a negociación, conforme se indica en el artículo 23.3 del Real Decreto 95/2019, de 1 de marzo, por el que se establecen las condiciones de contratación en el sector lácteo y se regula el reconocimiento de las organizaciones de productores y de las organizaciones interprofesionales en el sector, y por el que se modifican varios reales decretos de aplicación al sector lácteo”.

cuando se den las dos siguientes circunstancias: estén participadas mayoritariamente en el *capital social* por cooperativas, SAT u organización de productores (art. 5.º LCA), lo que da entender que la norma se refiere principalmente a sociedades capitalistas, anónimas o limitadas; y en virtud de sus estatutos los socios vengán obligados a la realización de dichas entregas (arts. 2.2 LCA), lo que simplemente se logra con una cláusula estatutaria en tal sentido (recordemos que, en nuestra opinión, sin necesidad de que rija el principio de exclusividad sino simplemente el de una obligación o compromiso de entrega que puede ser limitado o parcial). Sin concurren estas dos circunstancias, opera la exclusión general del ámbito de aplicación de la ley en estas operaciones, salvo en lo que se refiere a la necesidad de formalizar contratos individuales, por escrito y con el contenido prescrito por la ley para los contratos alimentarios (8.1, 1.º LCA). No obstante, también rigen aquí las comentadas excepciones a esta imposición legal a través de la correcta articulación en estatutos o a través de acuerdos sociales del establecimiento previo del procedimiento de valoración de las entregas y el calendario de liquidación, de los que hay que informar fehacientemente a los socios (art. 8.1, 2.º LCA).

De nuevo se abren muchas posibilidades para que cooperativas de primer y de segundo grado hagan ingeniería societaria legal, porque la ley lo admite expresamente, y poder eludir la imposición de las cargas derivadas de la LCA a través de la agrupación de personas físicas (agricultores) y jurídicas (cooperativas de primer y segundo grado y sociedades de capital) en el primer eslabón de la cadena alimentaria e incluso integrar verticalmente y de manera cooperativizada varios eslabones de aquélla, y que, por tanto, a los efectos de la LCA, las entregas de productos agrarios y alimentarios que se hagan en su seno queden asimiladas a las que realizan los socios productores de una cooperativa de primer grado. Este tipo de integración se ha logrado en algunas de las diez *entidades asociativas prioritarias* (EAP) reconocidas actualmente por el MAPA, que recordemos que son entidades agroalimentarias de base asociativa (normalmente cooperativas de segundo grado) que cumplen determinadas condiciones y exigentes requisitos cuantitativos de facturación conjunta de la producción de las entidades o productores asociados, asociándole a dicha calificación una serie de beneficios y ayudas que sirven de estímulo para llevar a cabo con éxito la pretendida integración (sobre esto, con detalle, Vargas Vasserot, 2019a: 8 y ss.). Pues bien, desde 2017<sup>29</sup>, se puede utilizar una modalidad para el reconocimiento como EAP llamada “*integración vertical*” con que se intenta favorecer la integración en entidades capaces de operar en toda la cadena agroalimentaria a través de una integración vertical, como, por ejemplo, ha sido el caso de las actividades relacionadas con la producción de alimentos para el ganado, la elaboración de piensos y la posterior cría de animales alimentados con los mismos<sup>30</sup>.

Pero no es necesario tener la dimensión de una EAP para que las cooperativas busquen una integración vertical de la cadena y, por tanto, puedan quedar exenta del ámbito de la aplicación de la LCA en los términos expuestos. Esto también se puede lograr si varias de ellas, incluso con SAT y junto a sociedades de capital adheridas, constituyen una cooperativa de segundo grado o un grupo societario o simplemente a través de la constitución o adquisición de sociedades de capital para el desarrollo de actividades preparatorias o complementarias a las de la propia cooperativa.

La participación de las cooperativas en el capital social de sociedades de capital como fórmula para que puedan participar, a su vez, en las distintas fases del proceso productivo es fomentada por todas las leyes cooperativas españolas al considerar que “a todos los efectos” son “resultados cooperativos”, los derivados de ingresos procedentes de inversiones o participaciones financieras en “sociedades no cooperativas cuando éstas realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa” (art. 57.1.a LCOOP).

No obstante, hay que tener en cuenta la normativa fiscal, que entre otras cosas establece como causa de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida, la participación en el capital social de entidades que no lo sean por encima del 10%, que eleva hasta el 40% cuando se trate de entidades que realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa. Sin embargo, el Ministerio de Hacienda puede autorizar participaciones superiores, sin pérdida de dicha condición fiscal, 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 (art. 13.9 LRFC)<sup>31</sup>. En la práctica son innumerables los ejemplos de sociedades de capital unipersonales en las que el socio único es una cooperativa.

<sup>29</sup> Orden APM/1259/2017, de 20 de diciembre, por la que se modifica el Anexo I 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.

<sup>30</sup> Esta modalidad de reconocimiento ha facilitado que sean calificadas como EAP dos importantes cooperativas agroalimentarias del sector cárnico: COVAP y COBADÚ.

<sup>31</sup> Art. 13 LRFC: “Será causa de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida incurrir en alguna de las circunstancias que se relacionan a continuación”: 9. “Participación de la cooperativa, en cuantía superior al 10% en el capital social de entidades no cooperativas. No obstante, dicha participación podrá alcanzar el 40% cuando se trate de entidades que realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa. El conjunto de estas participaciones no podrá superar el 50% de los recursos propios de la cooperativa. El Ministerio de Economía y Hacienda podrá autorizar participaciones superiores, sin pérdida de la condición de cooperativa

## 4. Identidad y asimilación de efectos para las entregas de productos a cooperativas de segundo grado y en virtud de acuerdos intercooperativos

### 4.1. Las entregas de productos a cooperativas de segundo y ulterior grado

Todo lo manifestado anteriormente en favor de que debería excluirse la aplicación la LCA a la actividad cooperativizada desarrollada entre los socios y las cooperativas es aplicable a las cooperativas de segundo y ulterior grado, no por asimilación legal sino por identidad de situación. Esta interpretación viene corroborada por la LCA reformada, que señala expresamente que a los efectos de esta ley, son entidades asociativas “las sociedades cooperativas de primero, segundo y ulterior grado” (art. 5.ñ).

En España estas *cooperativas de cooperativas*, ha sido históricamente el principal mecanismo de integración de las cooperativas agroalimentarias que, con carácter general, se ha preferido al de la fusión, que es la otra gran alternativa para la concentración de cooperativa, debido fundamentalmente a cuatro razones: la simplicidad del proceso de creación; ser la tradicional y principal fórmula de integración prevista por las leyes cooperativas y cuya utilización es incentivada desde distintos ámbitos en pro del Sexto Principio Cooperativo de la ACI de intercooperación; el conocimiento que tienen los miembros de los consejos rectores y socios de las cooperativas de sus normas de funcionamiento, que básicamente son las mismas que las de primer grado; y, especialmente, por el menor nivel de compromiso que conlleva respecto a otras formas de concentración puesto que las entidades participantes conservan su autonomía e identidad, que son aspectos estos últimos que se han demostrado e determinantes para su utilización. Aunque en los últimos años se ha reducido algo su número debido a grandes movimientos de integración y siguen siendo numerosas las de pequeña dimensión, es innegable el éxito de esta fórmula de integración en el sector agroalimentario español por el número de cooperativas y socios de base que asocian y la existencia de grandes ejemplos de éxito empresarial<sup>32</sup>.

En cuanto a su régimen legal, las leyes cooperativas les suelen dedicar un solo precepto, aunque de cierta extensión (art. 77 LCOOP y concordantes autonómicos<sup>33</sup>), que suele tratar de quiénes pueden ser socios de estas entidades, el objeto de las mismas, determinadas peculiaridades sobre la elección de los miembros del consejo rector y de la composición de la asamblea general y alguna especialidad en caso de disolución y transformación de la cooperativa de segundo grado. Aparte, son también típicas la existencia de breves referencias a especialidades del régimen de las cooperativas agroalimentarias en artículos dispersos en las leyes, especialmente para tratar las competencias de la asamblea general y el derecho de voto en la misma<sup>34</sup> (sobre el régimen legal de las cooperativas de segundo grado, comparando la regulación estatal y las autonómicas: Vargas Vasserot, 2019b: 59-90). Pues bien, uno de los pocos preceptos que suelen contener todas las leyes cooperativas sobre las cooperativas de segundo grado en el ámbito agrario establece que son “*actividades cooperativas internas*” las que realicen las cooperativas agrarias y las cooperativas de segundo grado que las agrupen con productos o materias, incluso suministradas por terceros, siempre que estén destinadas exclusivamente a las explotaciones de sus socios” (disp. adic. 5ª.4 LCOOP<sup>35</sup> y concordantes autonómicos<sup>36</sup>).

En mi opinión, no hace falta un precepto para reconocer que las operaciones cooperativizadas entre las cooperativas de primer grado y las de segundo grado que las asocian tienen dicho carácter, porque esta fórmula de integración cooperativa precisamente se caracteriza por mantener en su estructura la esencia de una cooperativa y en las operaciones entre la entidad de grado superior y las cooperativas integradas, existe una relación de la misma naturaleza jurídica que la que hay entre los socios de una cooperativa de primer grado y sus socios (societaria, interna, no comercial y sin ánimo de lucro). Además, por remisión legal expresa a las cooperativas de segundo y ulterior grado se le aplica de manera supletoria el régimen legal de las cooperativas de primer grado<sup>37</sup>, por lo que ante su escaso régimen especial rigen todos los apoyos legales que comentamos para defender que no debiera exigirse la formalización de contratos que impone ahora la LCA para documentar las entregas de productos realizadas por los socios (normalmente cooperativas) a las

---

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”.

<sup>32</sup> Con cifras de 2019 en España hay 129 cooperativas agroalimentarias de segundo grado, que representan aproximadamente el 22% de la facturación total de las cooperativas del sector. En esa fecha, las cuatro mayores cooperativas agroalimentarias españolas por facturación eran de segundo o ulterior grado: 1.ª DCOOP (1.3223 M/€), 2.ª GRUPO AN (1.265 M/€), 3.ª COREN (1.101 M/€); y 4.ª ANECOOP (749 M/€).

<sup>33</sup> Art. 108 LCAND art. 101 LCCV, etc.

<sup>34</sup> Por ejemplo, en la LCOOP, aparte del artículo 77, los siguientes preceptos: arts. 6.2, 13.4, 26.6 y 7, 79.2, 102.3 y disp. adic. 5.ª, 4 y 5.

<sup>35</sup> El antecedente de este precepto se encuentra en la disp. adic. 3.ª Ley 52/1974 General de Cooperativas que se vuelve a reiterar en el art. 12 de su Reglamento de 1978 y de ahí pasa al art. 156.2 LGC de 1987.

<sup>36</sup> Art. 116.5 LCAND, art. 98.3 LCAR, art. 120.4 LCCAN, art. 155.2 LCCAT, art. 135.4 LCCL, art. 130.9 LCCLM, art. 178.5 LCEX, art. 111.4 LCG, arts. 120.4 y 145.8 LCIB, arts. 113.3 y 138.d LCLR, art. 116.7 LCMUR, art. 162.4 LCPA y art. 157.2.f LCPV. Sólo tres leyes autonómicas guardan silencio al respecto (LFCN, LCCV y LCCM).

<sup>37</sup> Art. 77.6 LCOOP: “En lo no previsto en este artículo, las cooperativas de segundo grado se regirán por la regulación de carácter general establecida en esta Ley en todo aquello que resulte de aplicación”.

cooperativas de segundo grado, ya que esa norma está diseñada para equilibrar fuerzas negociadoras entre diferentes eslabones de la cadena alimentaria, cuando aquí lo que existe normalmente es una agrupación voluntaria de productores a través de una asociación de cooperativas.

Pero, al mismo tiempo, como la Ley 16/2021 ha impuesto la aplicación parcial del régimen de contratos alimentarios de la LCA a las entregas de productos de los socios a las cooperativas de primer grado, éste se aplicará también a las realizadas por los socios de las cooperativas de segundo o ulterior grado, pero claro está, también salvarán esta obligación de formalizar por escrito contratos alimentarios individualizados si aprueba determinados acuerdos sociales o de cláusulas estatutarias que establezcan y publiquen el procedimiento de determinación del valor de los productos entregados y el calendario de liquidación (art. 8.1, 2.º LCA).

Cabe señalar que desde hace tiempo en nuestra legislación cooperativa se ha superado el tradicional diseño endogámico de las cooperativas de segundo grado, según el cual sólo las cooperativas y las SAT podían ser socios de este tipo de entidades y en la actualidad todas las leyes cooperativas españolas admiten que también lo sean sociedades de capital e incluso empresarios individuales y personas físicas, siempre que la mayoría de votos en las asambleas generales la ostenten sociedades cooperativas que además deben ser más en número respecto al total de socios (art. 77.1 LCOOP<sup>38</sup>). Estas posibilidades de composición heterogénea de las cooperativas de segundo grado que brindan las leyes cooperativas, también pueden ser aprovechadas por las cooperativas para intentar lograr una integración vertical de la cadena alimentaria.

#### 4.2. Las entregas de productos en virtud de acuerdos intercooperativos

En el Derecho positivo español tenemos un precepto que se repite sin apenas variación en todas las leyes cooperativas, que admite la validez de los acuerdos intercooperativos suscritos entre dos cooperativas. Estos son simplemente unos acuerdos contractuales que tienen como objetivo el cumplimiento de los objetos sociales de las cooperativas que los suscriben y que, en virtud de los mismos, la cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de suministro, entregas de productos o servicios en la otra cooperativa firmante del acuerdo (art. 79.3 *ab initio* LCOOP y concordantes autonómicos<sup>39</sup>).

El inciso final de la nueva letra ñ del artículo 5 LCA asimila, a efectos de la ley, las entregas de productos de los socios a las cooperativas y otras entidades asociativas con las “realizadas en el marco de acuerdos intercooperativos”. Esta aclaración, aunque se agradece porque da seguridad jurídica, en rigor no era necesaria ya que las leyes cooperativas siempre señalan expresamente que estas operaciones intercooperativas “tienen la misma consideración que las operaciones cooperativizadas con los propios socios” (art. 79.3 *in fine* LCOOP y concordantes autonómicos<sup>40</sup>).

Admitida la naturaleza contractual de los acuerdos intercooperativos, que no exigen para su validez ninguna formalidad —aunque es aconsejable que se hagan en escritura pública como medio de prueba, he incluso considero que podrían tener cabida en los estatutos sociales de las cooperativas que los acuerden—, hay que precisar ciertas diferencias del régimen para su adopción entre las distintas leyes cooperativas. En algunas escasas leyes autonómicas se establece que su aprobación es competencia de la asamblea (como hace LCCLM o la LCMUR) y en el resto se guarda silencio al respecto, por lo que la competencia la tiene, en principio, el consejo rector. Adicionalmente algunas leyes de cooperativas exigen el cumplimiento de ciertos requisitos sobre la publicidad de dichos acuerdos (página web, tablones de anuncios, inscripción registral, etc.). Este tipo de acuerdos se pueden suscribir entre cooperativas de distinta clase y ámbito (por lo que podemos plantearnos, por ejemplo, la posibilidad de formalizar acuerdos de este tipo entre varias cooperativas agroalimentarias y otras de consumidores y usuarios. En cuanto al ámbito del contenido de los vínculos y efectos que tiene los acuerdos para las cooperativas participantes, y en su caso para sus socios, el contrato puede ser recíproco o no, esto es, pueden reconocerse derechos u obligaciones solo para una de las entidades participantes o para las dos, sin que sea descartable que participen en el acuerdo más de dos cooperativas (Sacristán, 2019: 22).

En este caso, y como ocurría respecto a las entregas que realicen los socios de las *entidades asociativas* reconocidas como tales por la LCA (cooperativas de primer y segundo grado, SAT, OP y sociedades participadas mayoritariamente por éstas), también son de aplicación las excepciones que prevé la norma para salvar la obligación de formalizar contratos individuales con los socios de las cooperativas que han suscrito los acuerdos intercooperativos por las entregas de productos realizadas a la otras cooperativas firmantes de los mismos (art. 8.1, 2.º LCA). Por ello, la suscripción de este tipo de acuerdos entre cooperativas puede ser

<sup>38</sup> Art. 77.1 LCOOP: “Las cooperativas de segundo grado se constituyen por, al menos, dos cooperativas. También pueden integrarse en calidad de socios otras personas jurídicas, públicas o privadas y empresarios individuales, hasta un máximo del cuarenta y cinco por ciento del total de los socios, así como los socios de trabajo”. En este aspecto, llama la atención, por exceso, la LCCAT, que admite que una cooperativa de segundo grado pueda estar integrada exclusivamente por una cooperativa y otra persona jurídica (art. 138 LCCAT).

<sup>39</sup> Art. 128 LCCL, art. 81.6 LFCN, arts. 157.2 LCCLM, art. 141.1 LCCAT, art. 110.3 LCAND, art. 91, 2.º LCAR, art. 136.3, LCPA, art. 143.2 LCIB, art. 133.2 LCCAN, art. 131.1.c LCLR, art. 129.1.b LCCM, art. 135.2 LCMUR, art. 153 LCPV, art. 103.2 LCCV y art. 137.1 LCEX.

<sup>40</sup> Art. 110 LCAND, art. 157 LCCLM, art. 142 LCCAT, etc.

también una buena opción para eludir, en el marco de la legalidad, la imposición de formalizar contratos alimentarios con el contenido prescrito en la LCA. Incluso pueden articularse estos acuerdos entre cooperativas que sean, a su vez, socias de cooperativas de segundo o ulterior grado, con lo que se legitiman mejor y en distintas direcciones (vertical y horizontal) que las operaciones que se realicen entre las cooperativas asociadas en una de segundo grado y entre los socios de las cooperativas firmantes de los acuerdos intercooperativos, sean consideradas, a efectos de la LCA, entregas de socios en sus propias cooperativas.

No obstante, hay que tener en cuenta que la LCOOP y varias leyes autonómicas imponen que “*los resultados de estas operaciones se imputarán en su totalidad al fondo de reserva obligatorio de la cooperativa*”, lo que aparentemente quita atractivo a este tipo de operaciones. En este sentido y para facilitar este tipo de operaciones, consideramos que sería oportuno modificar la ley estatal de cooperativas y las leyes autonómicas que impone este destino obligatorio al FRO y quitar o, al menos, relajar esta obligación (Sacristán, 2019: 24).

### **4.3. Las adquisiciones de productos realizadas por los socios a sus cooperativas**

Una cuestión debatida es qué ocurre con la adquisición de productos de los socios a las cooperativas y si es o no de aplicación el régimen de la LCA, en concreto la obligación de formalización de contratos por escrito que establece el artículo 8.1 y con el contenido de estos contratos del artículo 9 y de la obligación de inscribirlos en el Registro de Contratos Alimentarios. Nos referimos, por ejemplo, a la adquisición por los socios de las cooperativas para sus explotaciones de piensos, animales, abonos, platas, semillas y cualesquiera otro elementos necesarios o convenientes para la producción agraria que les ofrecen sus propias entidades. Hay que tener en cuenta que la actividad cooperativizada en las cooperativas agroalimentarias consiste tanto en hacer entregas de productos como en adquirir bienes o servicios a la entidad por los socios para la utilización en sus explotaciones, como se desprende del objeto que pueden tener este tipo de entidades (art. 93.2.a LCOOP, por poner un ejemplo) y, al igual que las entregas, es una relación interna y societaria y, por tanto, no debe afectarle el régimen de la LCA. Esta interpretación se corrobora en la propia LCA, que tanto en su artículo 2.2. como en su artículo 8.1, 2º sólo habla de entregas de producción de los socios a una cooperativa u otra entidad asociativa y no de adquisiciones y, sobre todo, por la no consideración de *ventas* de estas operaciones y su calificación de *actividades cooperativas internas* por la toda la legislación cooperativa española (disp. adic. 5ª 2 y 4 LCOOP, art. 116 4 y 5 LCAND, etc.) y si no son ventas y sí actividades internas, no tiene sentido que se impongan las obligaciones de formalización de contratos que establece la LCA con carácter general, al ser las cooperativas una agrupación de productores primarios (art. 4.1.a Real Decreto 1028/2022).

## **5. Condiciones para dispensar a las cooperativas y a otras entidades asociativas de la obligación de formalizar contratos individuales con sus socios y para convertir en socios a terceros**

### **5.1. El necesario establecimiento y comunicación a los socios del procedimiento de determinación del valor de los productos y el calendario de liquidación**

La Ley 16/2021 dio dado una nueva redacción al artículo 8.1 LCA dedicado a la formalización de los contratos alimentarios que, a diferencia de lo que ocurría en el texto original, parte de su aplicación general a las entregas de producciones de los socios a cooperativas y a otras entidades asociativas.

El legislador aquí, al obligar a las cooperativas a formalizar contratos alimentarios con sus socios y con determinadas características formales y de contenido, no ha tenido en cuenta la naturaleza societaria, interna y no comercial de estas entregas y las grandes diferencias entre la relación socio-cooperativa y productor-comprador, cuestiones tratadas con cierto detalle en un anterior epígrafe que justifican que no debería aplicarse la LCA para regular la actividad cooperativizada desarrollada entre los socios y las cooperativas para el desarrollo de su fin social y mutualista.

Este cambio de criterio frente a la LCA en su versión original de 2013, que excluía totalmente de su ámbito de aplicación a las cooperativas agroalimentarias (art. 2.1), en mi opinión no tiene justificación ya que obliga a estas entidades a contractualizar las entregas de las producciones de sus socios cuando la naturaleza de esa relación es societaria. La norma impone además que estos contratos se hagan por escrito, de manera individual con cada socio y con todos los elementos mínimos que dispone la ley para los contratos alimentarios y, en particular, respetando las reglas de determinación del precio, que necesariamente debe ser mayor que el coste efectivo de producción. Sinceramente no creo que nadie piense que los históricos problemas de las rentas bajas que reciben los agricultores españoles por sus cosechas, y que todos lamentamos, hayan sido causados por el trato que otorgan las cooperativas a sus socios, sino más bien al revés. Además, cabe recordar de nuevo, que por el derecho de baja que ostenta por ley los socios de estas

entidades, los que no estén contentos con el funcionamiento de sus cooperativas en cuanto a las liquidaciones recibidas, siempre se pueden dar de baja y hacerse socios de otras cooperativas o bien actuar como proveedores de productos a sociedades capitalistas.

No obstante, los efectos de la LCA en su nueva versión respecto a la comentada obligación de las cooperativas de tener que formalizar contratos individuales por las entregas realizadas por sus socios, no son tan severos como pudiera parecer en un principio ya que esta imposición es fácilmente salvable por parte de propias entidades estableciendo y publicitando debidamente y con la necesaria antelación, el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por sus socios y el calendario de liquidación. En concreto, el artículo 8.1, 2.º LCA tras disponer que “en el caso de que un socio entregue la producción a una cooperativa, o a otra entidad asociativa, será necesaria la formalización por escrito de un contrato alimentario individualizado, con los mismos elementos mínimos recogidos en el artículo 9”, establece una importante excepción a esta obligación: “salvo que los estatutos o acuerdos de la cooperativa o de la entidad asociativa establezcan, antes de que se realice la entrega, el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por sus socios y el calendario de liquidación y éstos sean conocidos por los socios” y “a tal efecto, deberá existir una comunicación fehaciente a los interesados, que será incluida en el acuerdo y será aprobado por el órgano de gobierno correspondiente”.

La LCA, en una redacción muy poco feliz, califica de *infracción leve* en materia de contratación alimentaria grave en el caso de entregas de un socio a una cooperativa o a una entidad asociativa que se acojan a la posibilidad prevista en el segundo párrafo del artículo 8.1 para no formalizar por escrito un contrato, “que la cooperativa o la entidad asociativa no cumpla las condiciones y requisitos previstos en dicho artículo para los estatutos o acuerdos reguladores de tales entregas, sin perjuicio de las conductas que se incardinan en el apartado 2.i) de este artículo<sup>41</sup>” (art. 23.1.f<sup>41</sup>); de *infracción grave*, aparte de una segunda o ulterior infracción leve en el plazo de dos años, que en el caso anterior “la cooperativa o la entidad asociativa no cumpla el requisito de que los estatutos o acuerdos de la cooperativa o de la entidad asociativa establezcan, antes de que se realice la entrega, el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por sus socios” (art. 23.2.i)<sup>42</sup>. Y en un apartado siguiente del mismo artículo se califica también de infracción grave “la no formalizar contratos alimentarios, antes de que se realice la entrega, en el caso de entregas de un socio a una cooperativa o a una entidad asociativa, en las que no se cumpla lo previsto en el artículo 2.2 para que dichas entregas no tengan la consideración de relaciones comerciales y queden excluidas del ámbito de aplicación de la ley” (art. 23.2.o), es decir, que los estatutos no imponga la obligación de realización de las entregas de productos a sus socios. Por último, se consideran infracciones *muy graves* la segunda o ulterior infracción grave que suponga reincidencia con otra infracción grave cometida en el plazo de dos años contados desde la sanción por resolución firme en vía administrativa (art. 23.3). Recordemos que las infracciones graves pueden conllevar hasta 100.000 euros de multa y las muy graves hasta 1 millón de euros (art. 24.1), pero además las entidades pueden tener una condena social por el desprestigio comercial que puede ser aún más relevante, puesto que la administración pública compete para la imposición de las sanciones publica trimestralmente las sanciones impuestas por infracciones graves y muy graves, donde se identifica al infractor, la sanción impuesta y la infracción sancionada (art. 24 bis<sup>43</sup>).

Por su parte, la debida regulación en los estatutos o acuerdos sociales de las cooperativas y otras entidades asociativas de los dos extremos de los que depende la no aplicación del artículo 8.1 LCA tienen, como se observa, consecuencias muy favorables para aquélla. En primer lugar, entre las cooperativas y sus socios no es necesario formalizar por escrito contratos alimentarios y si se hacen que tampoco han de tener el contenido contractual al que hace referencia el artículo 9 LCA, lo que significa, por ejemplo, que no es necesario fijar el precio del contrato ni éste han de ser superior al total de costes asumidos por el productor o *coste efectivo de producción* (art. 9.1.c LCA), coste de complejo cálculo y utilidad real como se ha demostrado (Juliá *et al.*, 2022<sup>a</sup>: 127-138). Al mismo tiempo, en estos casos no será exigibles a las entregas de productos que realicen los socios de las cooperativas y de otras entidades asociativas, los límites a los aplazamientos de pagos de productos alimentarios que establece la Ley 15/2010 de medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (30 días a partir de la fecha de entrega para productos frescos y perecederos y 60 días en los no frescos), que se impone en el artículo 9.1.d LCA. Por otra parte, y como es obvio, tampoco están obligados a registrar los contratos alimentarios que se formalicen entre una entidad

<sup>41</sup> Vid. art. 23.1.g) LCA para el caso de entregas de leche de un productor a una cooperativa o SAT de la que es socio, que la cooperativa o SAT no cumpla las condiciones y requisitos previstos en la normativa de contratación láctea para los estatutos o acuerdos cooperativos reguladores de tales entregas a los efectos de no requerir de contrato.

<sup>42</sup> Vid. art. 23.2.j) LCA: para el caso de entregas de leche de un productor a una cooperativa o SAT de la que es socio, que la cooperativa o SAT no incorpore en los estatutos o acuerdos cooperativos previstos en la normativa de contratación láctea a los efectos de no requerir de contrato, el precio que se pagará por el suministro lácteo.

<sup>43</sup> Las sanciones firmes del primer trimestre de 2023 están disponibles en [https://www.aica.gob.es/Data/UPLOAD/PUBLICACION\\_DE\\_SANCIONES\\_01.PRIMER\\_TRIMESTRE\\_DE\\_2023.pdf](https://www.aica.gob.es/Data/UPLOAD/PUBLICACION_DE_SANCIONES_01.PRIMER_TRIMESTRE_DE_2023.pdf), y de su análisis se desprende que no hay sancionada ninguna cooperativa y sólo a una SAT.

asociativa y sus socios en virtud del segundo párrafo del artículo 8.1 LCA, como reconoce expresamente el Real Decreto 1028/2022 (art. 4.2).

Veamos con detalle las condiciones de esta excepción a la imposición de formalizar contratos alimentarios por escrito y con determinado contenido entre las cooperativas y sus socios (extensible también, con las debidas adaptaciones, a otras entidades asociativas), lo que no resulta del todo sencillo porque algunos aspectos del contenido de este precepto reformado de la LCA no se entienden demasiado bien, en especial cuando trata de la exigencia de poner en conocimiento de los interesados el procedimiento de determinación del valor de productos entregado y el calendario de liquidación de las entregas.

Según lo dispuesto en el artículo 8.1, 2.º LCA la excepción opera si la entidad asociativa regula tanto el procedimiento de determinación de valoración del producto entregado como el calendario de liquidación y se informa con detalle de estas circunstancias a los socios antes de que éstos realicen las entregas de sus productos. En principio nada que objetar a la idea de base, ya que estas son cuestiones muy relevantes e importante social y económicamente, de las que deberían tener siempre conocimiento previo los socios de las cooperativas y de otras entidades asociativas. No obstante, en mi opinión, no creo que el legislador haya estado muy fino a la hora de regular los requisitos para que se excepte a la imposición general de documentación de contratos individualizados por las entregas realizadas por los socios.

El primer problema interpretativo que plantea el texto de este artículo es que no se sabe bien si lo que deben conocer los socios es el procedimiento de determinación del valor del producto entregado o el valor específico dado al producto para cada ejercicio económico. El uso del pronombre demostrativo “éstos” en el precepto, que se ha de referir a algo ya dicho, nos lleva a considerar que lo que la LCA exige es que los socios conozcan de forma anticipada sólo el procedimiento de determinación del valor de los productos que van a entregar en el futuro y el calendario de liquidación de los mismos, pero, en ningún caso se exige que conozcan el valor concreto o específico de los productos entregados o sus precios. A esta interpretación también se llega realizando una lectura de la primera frase del párrafo segundo del artículo 8.1 LCA empezando por el final, que dice que “salvo que los estatutos o acuerdos de la cooperativa o de la entidad asociativa establezcan, antes de que se realice la entrega, el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por sus socios y el calendario de liquidación y éstos sean conocidos por los socios”, y terminado por el principio del mismo, que establece que “será necesaria la formalización por escrito de un contrato alimentario individualizado, con los mismos elementos mínimos recogidos en el artículo 9”.

Según la interpretación literal del precepto realizada, lo que exige el artículo 8.1, 2.º LCA para dispensar a las cooperativas y a otras entidades asociativas de la obligación de formalizar contratos individuales por las entregas de productos realizadas por sus socios, es que dichas entidades —antes de que se realicen dichas entregas— hayan establecido (en los estatutos o mediante acuerdos sociales) el procedimiento de determinación del valor del producto entregado y el calendario de liquidación y que los interesados sea informados de ello pertinentemente.

Como la norma no dice nada más al respecto, las entidades asociativas tienen libertad para establecer tanto los calendarios de liquidación que estimen convenientes como para determinar el procedimiento o los procedimientos de fijación o determinación de los valores de los productos que consideren oportunos, sin tener que cumplir con el contenido del artículo 9 LCA. En tales casos, para las operaciones socios-entidad asociativa no va a ser de aplicación el complejo contenido de este nuevo precepto y, en concreto, el valor de liquidación de las entregas de los socios a sus entidades asociativas no tiene por qué ser “superior al total de costes asumidos por el productor o coste efectivo de producción, que incluirá todos los costes asumidos para desarrollar su actividad, entre otros, el coste de semillas y plantas de vivero, fertilizantes, fitosanitarios, pesticidas combustibles y energía, maquinaria, reparaciones, costes de riego, alimentos para los animales, gastos veterinarios, amortizaciones, intereses de los préstamos y productos financieros, trabajos contratados y mano de obra asalariada o aportada por el propio productor o por miembros de su unidad familiar” (art. 9.1.c LCA).

Por otra parte, la LCA prevé dos vías para que las cooperativas y otras entidades asociativas puedan establecer el procedimiento de determinación del valor del producto y el calendario de liquidación y evitar así la obligación de tener que formalizar contratos alimentarios por las entregas de productos que realicen sus socios: en los estatutos sociales o en acuerdos sociales. Para ambos casos, la LCA impone la misma obligación de comunicación fehaciente a los socios, de la que voy a tratar en primer lugar.

## 5.2. La comunicación fehaciente a los interesados

Según el precepto objeto de análisis para que opere la excepción contenida en el artículo 8.1, 2.º LCA, el procedimiento de valoración de las entregas y el calendario de liquidación deben ser “conocidos por los socios” y “a tal efecto”, según se establece al final del párrafo, “deberá existir una comunicación fehaciente a los interesados”. En cuanto al momento en el que se debe realizar dicha comunicación, entiendo que debe ser hecha “antes de que se realicen la entrega de productos”, aunque esta referencia temporal se utilice en la norma sólo para referirse a cuándo se han de fijar el procedimiento de determinación del valor y el

calendario. Respecto a quiénes son los *interesados* del que habla el precepto, entiendo que son los socios que tengan el derecho/obligación de entregar de productos agrarios o alimentarios, que no tienen porque ser todos los de la entidad.

Una cuestión previa, de gran interés práctico, es saber qué se entiende por una *comunicación fehaciente* a los efectos de que las cooperativas y otras entidades asociativas puedan cumplir con este requisito legal. Son comunicaciones que deben dejar constancia probatoria de que los destinatarios las han recibido y cuándo lo han hecho. Como ha declarado el Tribunal Supremo, *fehaciente* equivale a lo que es evidente y cierto, y tratándose de notificaciones de acuerdos, supone puesta en conocimiento de algo que interesa y que conforme al principio de la recepción, las comunicaciones son fehacientes cuando llegan de forma demostrada a su destino y no exige el conocimiento real de la misma por el notificado, sino simplemente la puesta a su disposición de tal conocimiento (al respecto es clásica la STS 9-12-1997)

Una forma simple y económica de comunicación fehaciente es un escrito entregado a mano, si al recibirlo los destinatarios (en el caso que nos ocupa los socios) firman una copia para la persona que hace la notificación, algo que se puede hacer, por ejemplo, en el domicilio social o sede de la cooperativa o el alguno de los centros de entrega de la producción. Evidentemente también se pueden hacer una notificación individual electrónica, utilizando la firma electrónica y certificados digitales, que cada vez su uso está más generalizado y tienen las ventajas del ahorro de tiempo, el coste y el fácil archivo y acceso a la documentación.

Cabe señalar que desde hace tiempo se ha reconocido por la jurisprudencia el valor probatorio del correo electrónico certificado frente al e-mail normal, ya que dichos documentos se encuentran certificado electrónicamente por parte de un prestador de servicios de certificación, que certifica la emisión efectiva de la comunicación y el momento exacto, la recepción del mensaje, así como la integridad del contenido y la autenticidad del mismo (STS 30-12-2010). Por otro lado, un medio muy utilizado de comunicación fehaciente, plenamente reconocido y económico, es el un burofax con acuse de recibo y certificación de texto, que es también económico y se pueden realizar digitalmente desde cualquier dispositivo electrónico.

Aparte, en el ámbito específico del derecho de sociedades, varias leyes autonómicas de cooperativas regulan de manera especial el régimen de las “*comunicaciones por medios electrónicos*” entre las cooperativas y los socios, admitiéndolas si previamente este tipo de comunicaciones han sido aceptadas por los socios y requiriendo que la entidad habilite el correspondiente dispositivo de contacto con la sociedad que permita acreditar la fecha indubitada de la recepción así como el contenido de los mensajes electrónicos intercambiados entre socios y sociedad<sup>44</sup>.

Volviendo al contenido del artículo 8.1 LCA en su nueva versión, al final del segundo párrafo se establece que esta comunicación fehaciente debe ser “incluida en el acuerdo tomado y será aprobado por el órgano de gobierno correspondiente”. Entiendo que no se refiere a que es necesario incluir en el acuerdo que se adopte por la entidad, la aprobación expresa de la forma elegida para llevar a cabo la comunicación fehaciente (burofax, entrega personalizada con acuse de recibo, comunicación electrónica, correo electrónico certificado, conducto notarial, etc.), porque esto no tiene sentido. Lo importante y fundamental es que la comunicación se haga a los socios de manera fehaciente (que se pueda probar que se ha hecho y con qué fecha) y no el medio de notificación específico que se vaya a utilizar, que eso da igual mientras sea efectivo.

Pero el texto del final de precepto es enrevesado de más y no se termina de entender que es lo que las entidades asociativas tienen que hacer para evitar la aplicación del artículo 8.1 LCA. Según da a entender la última frase del precepto, la comunicación fehaciente a los socios —aunque supongo que será la obligación de hacerla— debe ser incluida “en el acuerdo tomado”, que por el tiempo verbal utilizado necesariamente se ha de referir al acuerdo social o de modificación de estatutos adoptado para establecer el procedimiento de determinación del valor del producto y el calendario de liquidación. Pero después señala en futuro “que será aprobado por el órgano de gobierno correspondiente”, por lo que parece que se debe tomar un segundo acuerdo social que apruebe la comunicación fehaciente a los interesados. Pero esta doble toma de acuerdos —que además puede corresponder por competencia a órganos sociales diferentes— no tiene ningún sentido.

En mi opinión, al menos en materia de cooperativas, el error de base que comete el legislador aquí es que no reconoce debidamente la naturaleza societaria de la actividad cooperativizada (en contra de lo que establece el artículo 2.2 LCA en su nueva redacción)<sup>45</sup> y por eso mismo el precepto utiliza términos que evocan más a la existencia de una relación de naturaleza comercial (por ejemplo, cuando dice que debe existir una comunicación fehaciente “*a los interesados*”) y no confía en los típicos mecanismos de comunicación socios-sociedad ni parece conocer los importantes derechos de información que tienen los socios de estas entidades, sin parangón por su amplitud con el que tienen los socios de las sociedades de capital. Por poner unos ejemplos, todos los socios de las cooperativas tienen derecho a recibir información

<sup>44</sup> Art. 9 LCCAT, art. 13 LCEX, etc., inspiradas todas ellas en el art. 11 quater LSC.

<sup>45</sup> Art. 2.2 LCA: “A los efectos de esta ley, y sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 8.1 de la misma, no tendrán la consideración de relaciones comerciales y, por tanto, quedan excluidas de su ámbito de aplicación, las entregas de producto que se realicen a cooperativas y otras entidades asociativas, por parte de los socios de las mismas, siempre que, en virtud de sus estatutos, vengán obligados a su realización”.

sobre la marcha de la cooperativa y en particular sobre la que afecte a sus derechos económicos y sociales (art. 16.3.f LCOOP), copia certificada de los acuerdos adoptados en las asambleas generales (art. 16.3.b LCOOP) y de los acuerdos del consejo que le afecten (art. 16.3.c LCOOP) y de los estatutos sociales y, si existiese, del Reglamento de régimen interno y de sus modificaciones, con mención expresa del momento de entrada en vigor de éstas (art. 16.3.a LCOOP).

A título personal, considero que la redacción de la frase final del nuevo artículo 8.1, 2.º LCA podría haberse hecho de manera más sencilla, asumiendo además el carácter societario de las entregas de productos realizadas por los socios a sus cooperativas, de la siguiente manera: “A tal efecto, el órgano de administración de la entidad asociativa deberá comunicar de manera fehacientemente a los socios del contenido de dichos acuerdos sociales y de cualquier modificación estatutaria al respecto”.

En cualquier caso, y a pesar de las críticas realizadas a la poca feliz redacción del precepto analizado, considero que lo importante es la *ratio* o el objetivo del mismo, que no es otro que garantizar que los socios de las entidades asociativas que han de realizar entregas de productos conozcan, con la debida antelación, el procedimiento de determinación del valor del producto y el calendario de liquidación. Por ello, en mi opinión, las cooperativas —y el resto de entidades asociativas— cumplen suficientemente con las prescripciones del artículo 8.1, 2.º LCA y, por tanto, no tendrán que formalizar contratos con cada uno de sus socios productores, si son capaces de acreditar o demostrar los siguientes extremos:

1. Que el procedimiento de determinación del valor del producto y el calendario de liquidación vienen establecidos en los estatutos sociales (algo fácilmente comprobable porque su inscripción registral es obligatoria) o en acuerdos sociales (para lo que pueden servir los libros de actas de las asambleas generales o del consejo rector y si el acuerdo ha conllevado una modificación estatutaria se ha tenido que elevar a escritura pública para su posterior inscripción en el registro).
2. Que se ha comunicado fehacientemente a los socios afectados ambas circunstancias antes de la realización de las entregas de sus productos a la entidad asociativa.

### **5.3. Las alternativas para establecer el procedimiento de determinación del valor del producto y el calendario de liquidación**

#### **5.3.1. A través de los estatutos**

La vía estatutaria de fijación del procedimiento de valoración y del calendario de liquidación tienen la ventaja de que una vez establecida la correspondiente cláusula estatutaria y comunicado su contenido a los socios, la cooperativa tiene la seguridad de que no la van a sancionar por no formalizar contratos alimentarios con ellos antes de la realización de las entregas (art. 23.2 LCA). Esto, dadas las graves sanciones previstas por incumplimiento de la ley de la cadena alimentarias tras la reforma por la ley 16/2021 puede ser una razón de peso para optar por esta vía.

Si se incorpora en los estatutos sociales una o varias cláusulas de este tipo, se produce una modificación de estatutos y rigen entonces las especiales normas de publicidad y formalización de esta clase de acuerdos que son socialmente tan relevante. En particular, el único órgano competente para adoptar un acuerdo de modificación de estatutos es la asamblea general (art. 21.2.c LCOOP), que además tiene que ser adoptado por unas mayorías cualificadas de votos respecto a los necesarios para la toma de acuerdos ordinarios (2/3 votos presentes y representados en la asamblea general: art. 28.2 LCOOP). Además, esta modificación de los estatutos se hará constar en escritura pública, que se inscribirá en el Registro de cooperativas correspondiente (art. 11.3 LCOOP).

En las cooperativas se plantea la duda de si estos dos extremos (sistema de valoración y calendario de liquidación) pueden venir regulados en los *reglamentos de régimen interior*, que son un instrumento de carácter interno mediante los cuales las cooperativas de cierta complejidad regulan materias de muy diversa índole, que sería excesivo detallar en los estatutos o los harían demasiado extensos. En mi opinión, dado que las dos circunstancias que exige la ley también pueden ser regulados por simples acuerdos sociales (y no sólo en los estatutos) no veo inconveniente alguno de que éstas tengan reflejo en los reglamentos interno, siempre, claro está, que se el acuerdo se haya aprobado previamente por la sociedad y se haya notificado pertinentemente a los socios.

Para cumplir con lo que parece establecer el nuevo artículo 8.1, 2.º LCA en su frase final, y de la que ya he tratado, recomiendo que en el mismo acuerdo de inclusión de una nueva cláusula estatutaria —o de modificación de una ya existente— que establezca el procedimiento de valoración del producto y el calendario de liquidación de las entregas, se incluya una referencia a que el consejo rector deberá comunicar fehacientemente a todos los socios del contenido de la modificación estatutaria llevada a cabo.

Una vez aprobada la cláusula estatutaria que establece el procedimiento de valoración de las entregas y el calendario de liquidación de las mismas y comunicado el acuerdo fehacientemente a los socios afectados, debe considerarse excepcionada la obligación de formalización de contratos alimentarios individualizados por las entregas posteriores que realicen los socios. En el supuesto de ingresos *a posteriori* de nuevos socios

en la entidad, no creo que sea necesario hacer nuevas comunicaciones fehacientes del acuerdo de modificación de estatutos adoptado en su día, pero considero oportuno remitirles de forma fehaciente una copia de los estatutos sociales donde se incluyen la cláusula o cláusulas que regulan el sistema de valoración de los productos y/o el calendario de liquidación de las entregas.

### 5.3.2. A través de acuerdos sociales

La otra opción que concede el artículo 8.1, 2.º LCA para que las entidades asociativas no tengan que hacer contratos individualizados con sus socios, es que a través de *acuerdos sociales* se aprueben el procedimiento de valoración y el calendario de liquidación de las entregas de productos por sus socios de manera anticipada a que éstas se hagan efectivas. La principal ventaja que tiene esta vía frente a la estatutaria es que es más flexible, rápida y puede adaptarse mejor a las entidades asociativas que tengan procedimientos y calendarios para las liquidaciones cambiantes, por lo que es la vía que se está utilizando de manera más frecuente.

En el caso de que las cooperativas u otro tipo de entidades asociativa de las reconocidas por la ley decidan optar por esta vía para la fijación del procedimiento de valoración y el calendario de liquidaciones, lo primero que hay que precisar es qué órganos sociales tienen competencia para la adopción de este tipo de acuerdos. El artículo 8.1, 2.º LCA se refiere primero a que esto venga establecido en “acuerdos de la cooperativa o de la entidad asociativa”, pero al final del mismo, al exigir una comunicación fehaciente a los interesados, dice que ésta “será incluida en el acuerdo y será aprobado por el órgano de gobierno correspondiente”.

La referencia al final de este precepto de que dicho acuerdo será aprobado “por el órgano de gobierno correspondiente”, no debemos asimilarla, y menos aún en el ámbito de las sociedades cooperativas, al del órgano de administración y entendemos que este tipo de acuerdos sociales se pueden tomar tanto en el seno de las asambleas generales como por los consejos rectores de las cooperativas. Sin embargo, dado que las competencias de la asamblea general están tasadas por ley (art 21.1 LCOOP) y a los administradores les corresponden cuantas facultades no están reservadas por ley o por los estatutos a otros órganos sociales (art. 32.1 LCOOP), en el caso de que se quiera que sea la asamblea general la competente para la toma de dichos acuerdos, esto debería tener reflejo estatutario lo que normalmente exigirá cumplir con el necesario proceso previo de modificación de estatutos. Una vez otorgada la competencia en la materia asamblea general, para la adopción de estos acuerdos, por ser ordinarios, sólo se necesita el apoyo de más de la mitad de los votos válidamente expresados en la misma (art. 28.1 LCOOP).

Si se considera que lo oportuno es que sea el órgano de administración quien tome este tipo de acuerdos no es necesario reflejar esta circunstancia en los estatutos sociales. Esta opción tiene la ventaja de su rapidez y agilidad y puede ser útil si se quiere evitar posibles retrasos en su adopción o si se prevé que el procedimiento de fijación de la valoración de las entregas y/o el calendario de liquidación sean muy cambiantes. No obstante, si el consejo rector quiere contar con el respaldo expreso de la mayoría de socios de la entidad, después de tomar el acuerdo éste puede ser rectificado en una asamblea general. Por otra parte, en el caso de que se trate de dos cooperativas que han firmado un acuerdo intercooperativo para evitar la aplicación de las LCA en las entregas que hagan los socios de una en la otra y viceversa, cada una de ellas ha de tomar el acuerdo por el órgano social pertinente que apruebe el procedimiento de valoración y el calendario de liquidación de las entregas de productos y comunicárselo después fehacientemente a los socios de la otra entidad. Sin embargo, también es posible que se trate de excepcionar las entregas de los socios de una cooperativa en la otra y no en ambas, por ejemplo, porque sean cooperativas de distinta clase. En tal caso, aunque ambas entidades suscriban el acuerdo intercooperativo, sólo una de ellas debe aprobar el acuerdo social sobre el procedimiento de valoración y calendario de liquidación para los socios de la otra cooperativa.

Hay que tener en cuenta que estos acuerdos se deben adoptar “antes de que se realice la entrega” de productos (art. 8.1, 2.º LCA), lo que normalmente coincidirá, pero no necesariamente, con el inicio del ejercicio económico. La ley no dice nada de que estos acuerdos sean anuales o se deban tomar en cada ejercicio económico, por lo que su vigencia y validez pueden tener una duración indefinida hasta que se tome otro acuerdo que lo contradiga o lo modifique, por lo que pueden regir por muchos años si los calendarios y los sistemas de liquidaciones de los productos entregados por los socios se mantienen. En este supuesto, a diferencia de lo que ocurría cuando se establecían en los estatutos sociales estas circunstancias, sí considero recomendable que si ingresan en la cooperativa o entidad asociativa nuevos socios, se les comuniquen fehacientemente el contenido de dichos acuerdos sociales y así tener plena seguridad de que han recibido dicha información.

La redacción de los acuerdos sociales o cláusulas estatutarias de los que hemos tratado al final del anterior epígrafe, aunque salvan algunos de los problemas que plantea la LCA en su nueva versión, como es el de la exigencia de formalización de contratos para las entregas de productos que realicen los socios a sus cooperativas, no significa que no sea de aplicación la LCA para las cooperativas en posteriores eslabones de la cadena alimentarias. Así, las cooperativas agroalimentarias cuando vendan los productos de sus socios en

el mercado a terceros (y salvo que lo hagan a otras cooperativas con las que han suscrito acuerdos intercooperativos, a cooperativas de segundo o ulterior grado de la que sean socias o sociedades mercantiles participadas mayoritariamente por ellas) deben formalizar esas operaciones por escrito y con el contenido del artículo 9 LCA, que en su apartado 1, letra c, dispone que “el precio del contrato alimentario que tenga que percibir un productor primario o una agrupación de estos” –como es una cooperativa, organización de productores o SAT- “deberá ser, en todo caso, superior al total de costes asumidos por el productor o coste efectivo de producción”, que “habrá de realizarse tomando como referencia el conjunto de la producción comercializada para la totalidad o parte del ciclo económico o productivo, que se imputará en la forma en que el proveedor considere que mejor se ajusta a la calidad y características de los productos objeto de cada contrato”.

Sin embargo, hay unos terceros con los que suelen operar las cooperativas que están jurídica y económicamente en una situación peculiar. Me refiero a aquellos que realizan con la cooperativa a través de contratos el mismo tipo de actividad que hacen los socios en el seno de la entidad que las leyes cooperativas suelen denominar “actividad cooperativizada con terceros no socios” (art. 4 LCOOP) y suele limitarse cuantitativamente en pro del respeto al carácter mutualista de las cooperativas que significa que la actividad económica-social de estas entidades se debe orientar necesariamente hacia sus socios, que deben ser los destinatarios principales de las mismas. A pesar de las similitudes de estas operaciones cooperativizadas con terceros (venta de productos agrarios para su comercialización) con las típicas que realizan los socios de las cooperativas para el desarrollo del fin mutualista (entrega de productos agrarios para su comercialización), ambas son de naturaleza jurídica muy diferente. La actividad cooperativizada con socios, o actividad cooperativizada propiamente dicha, es de naturaleza societaria e interna por las razones que hemos explicado, mientras que la actividad cooperativizada con terceros es de carácter comercial porque existe una operación contractual y de mercado. Por eso, aunque esas entregas de producciones por no socios a las cooperativas se asemejan a las que realizan los socios para el desarrollo del fin mutualista, en estos supuestos no debe operar la excepción que declaran la LCA original y la versión reformada en 2021 para las relaciones socios-cooperativas. Si se quiere que estos tercos sean tratados como socios, la solución es hacerlos socios sean en la figura de socios ordinarios, temporales o colaboradores (Juliá *et al.*, 2022a: 112-126). No obstante, ni la LCOOP ni varias leyes autonómicas admiten estos dos últimos tipos de socios, por lo que sería aconsejable una intervención legislativa en este sentido, en especial en la línea de varias leyes autonómicas que al dar el concepto de socio colaborador especifican que son socios que “no pueden participar plenamente” en la actividad cooperativizada con lo que también encajan en esta figura las personas que, por la razón que sea, no cumplen con el principio de exclusividad que suele imponerse a los socios de las cooperativas agroalimentarias<sup>46</sup>.

## 6. Conclusiones

Tras los argumentos jurídicos aportados en la primera parte de este trabajo, es fácil entender las razones por las que en nuestra doctrina jurídica hoy día es mayoritaria la tesis que defiende que en la actuación de las cooperativas con sus socios surge una relación interna y que no existe una pluralidad de contratos sino que del propio contrato de sociedad se derivan una serie de obligaciones para las partes, que es lo que se denomina *tesis corporativista o societaria* de la relación cooperativa frente a la postura minoritaria de los que consideran que esta es una relación contractual (de cambio o laboral según el tipo de cooperativa) distinta y diferenciada de la societaria<sup>47</sup>. Lo cierto es que no puede compararse ni en términos jurídicos ni económicos la relación socio-cooperativa con la relación proveedor-comprador y, como se ha dicho (Cooperativas Agro-alimentarias, 2020: 14), en la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a las relaciones cooperativizadas que se realizan entre los socios y las cooperativas agroalimentarias, no habría, un trato de favor a las cooperativas sino un trato diferente que se justifica en que la relación entre los agricultores /ganaderos y su cooperativa es distinta (naturaleza societaria, interna y no lucrativa) a la que tienen los agricultores/ganaderos y los empresarios mercantiles (naturaleza contractual, externa y lucrativa). La clave en estas cuestiones, que tantas veces se olvida, es la identidad cooperativa que deriva en gran parte del marcado carácter mutuo que imprimen las características diferenciales de la forma de actuar que tienen las sociedades cooperativas con sus socios respecto a las que realizan las sociedades de capital con sus proveedores. Por ello, precisamente, los miembros de los consejos rectores de las cooperativas

<sup>46</sup> Art. 104.2 LCAND, art. 25.1 LCCLM, art. 36 LCEXT y art. 29 LCG

<sup>47</sup> La tesis societaria es mayoritaria tanto en el ámbito de las cooperativas de trabajo donde tenía una larga tradición (Valdés Dal-Ré, 1975: 276 y ss. y 1980: 71-94; Duque, 1988: 96; Ortiz Lallana, 1989: 56 y ss.; Trujillo, 2000: 111-124 y 2002: 393-430), como en el de las de consumo incluidas las cooperativas agrarias (Paz Canalejo, 1979: 318- 326, 1980: 33 y ss.; Manrique Romero y Rodríguez Poyo-Guerrero, 1980: 29 y ss.; Llobregat Hurtado, 1991: 213 y s. y 1999: 221; Sanz Jarque, 1994: 9-22; Lambea, 2001: 126 y s.; Martínez Segovia, 2005; Fajardo, 2001: 946-958; Villafañez, 2014: 60 y ss.; Santos Domínguez, 2014: 212-224). Por mi parte, en varios trabajos me he adscrito a dicha tesis, aunque admitiendo que hay ocasiones en las que esa relación se puede contractualizar (2006 y 2020).

agroalimentarias, no tienen como obligación la maximización de beneficios, que es lo que ocurre con los administradores en las sociedades de capital que deben perseguir la consecución del fin común que suele denominarse interés social (interés lucrativo), sino satisfacer lo mejor posible las necesidades y demandas de sus socios (interés mutualista), lo que se traduce en intentar pagarle el máximo precio por los productos entregados para su comercialización por la entidad.

Conviene precisar que también es actividad cooperativizada en las cooperativas agroalimentarias la adquisición por parte de los socios de productos ofrecidos por la cooperativa para utilizarlos en sus explotaciones individuales, por lo que estas operaciones deben quedar fuera del ámbito de aplicación de la LCA, como de hecho defiendo porque estas operaciones no pueden ser calificadas como compraventas, tal como establece la legislación cooperativa (disp. adic. 5.<sup>a</sup> LCOOP y concordantes autonómicos). Sin embargo, para las entregas de productos de los socios a las entidades asociativas a las que pertenecen, el legislador ha tomado a partir del promulgar la Ley 16/2021 un camino distinto al adoptado originalmente por la LCA que dejaba a estas entregas fuera de su ámbito de aplicación por la no la consideración de relaciones comerciales. Tras la reforma en 2021 de la LCA se exceptuaron en materia de contratos (art. 8. 1, 2.º) la excepción general de la no aplicación a la actividad cooperativizada de esta norma (art. 2.1, 2.º) si no se cumplen una serie de condiciones. Como se ha podido demostrar, los efectos de la reforma de la LCA para las cooperativas (de primer y segundo grado), en cuanto a la obligación de documentación individual y por escrito de contratos con los socios, no son tan severos como pudiera parecer en un principio ya que esta imposición es fácilmente salvable por parte de propias entidades estableciendo (a través de los estatutos o acuerdos sociales) y comunicando fehacientemente a los socios y con la necesaria antelación, el procedimiento de determinación del valor del producto entregado y el calendario de liquidación.

Del mismo modo, para evitar que a las SAT, a las organizaciones de productores y a las entidades civiles o mercantiles que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a cooperativas, les sea de aplicación la obligación de contractualizar la relación mutualista, se recomienda la regulación estatutaria o a través de acuerdos sociales de ambos extremos. Por otra parte, las cooperativas deberían valorar la posible suscripción de acuerdos intercooperativos, incluso con cooperativas de distinta clase, con objeto de integrar cooperativamente y si se puede de forma vertical la cadena alimentaria y poder así considerar, como hace expresamente la propia norma, que las entregas de productos realizadas por los socios de unas cooperativas con las otras con la que se firmen dichos acuerdos tendrán la consideración de entregas de socios.

Por último, vuelvo a incidir en que la redacción de acuerdos sociales o cláusulas estatutarias que establezcan el sistema de valoración de las producciones y el calendario y la puesta en conocimiento de esto a los socios, aunque salvan los problemas que plantea la LCA en su nueva versión sobre la exigencia de formalización de contratos para las entregas de productos que realicen los socios a sus cooperativas no significa que no sea de aplicación la LCA para la entidad en posteriores eslabones de la cadena alimentarias. Así, las cooperativas agroalimentarias cuando compran productos de terceros para su comercialización posterior o vendan los productos entregados previamente por sus socios en el mercado deberán formalizar esas operaciones a través de contratos agrarios con el contenido del artículo 9 LCA, en especial que el precio debe ser superior al total de costes asumidos por el productor o coste efectivo de producción.

**Conflicto de intereses:** El autor declara no tener conflictos de interés.

**Apoyos:** Estudio realizado en el marco del Proyecto de I+D+i de generación de conocimiento «frontera» del Plan Andaluz de Investigación, Desarrollo e Innovación (PAIDI 2020), financiado por la Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades de la Junta de Andalucía y fondos FEDER, titulado “La reformulación de los principios cooperativos y su adaptación estatutaria para satisfacer las actuales demandas sociales, económicas y medioambientales” (P20\_01278), concedido al Centro de Investigación CIDES de la Universidad de Almería, del que es el autor es el investigador principal.

## 7. Referencias bibliográficas

- Cañabate Pozo, R. (2019) Nuevo marco legal para el reconocimiento como organización de frutas y hortalizas de entidades jurídico-empresariales, *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 130, pp. 33-54. DOI: <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.60988>.
- Cooperativas Agro-Alimentarias (2012) La Ley de la cadena alimentaria, *Cooperativas agro-alimentarias*, Nº 16, pp. 12-16.
- Cooperativas Agro-Alimentarias (2020) La cadena alimentaria en España. Qué es y cómo funciona, *Cooperativas agro-alimentarias*, Nº 20, pp. 12-14.
- Duque Domínguez, J. (1988) Principios cooperativos y experiencia cooperativa. *Congreso de Cooperativismo*. Bilbao: Universidad de Deusto.

- Fajardo García, G. (2001) La no mercantilidad del suministro de bienes entre cooperativa y cooperativista. *Revista de Derecho Mercantil*, Nº 240, pp. 946-958.
- Juliá Igual, F., Meliá Martí, Palau Ramírez, F. y Vargas Vasserot, C. (2022a) *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativa agrarias*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Juliá Igual, F., Meliá Martí, Palau Ramírez, F. y Vargas Vasserot, C. (2022b) *Aplicación de la ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria tras su reforma (ley 26/2021) en las cooperativas agroalimentarias y otras entidades asociativas*. Madrid: Documentos AECA Nº 3
- Lambea Rueda, A. (2001) *Cooperativas de viviendas*. Granada: Comares.
- Llobregat Hurtado, M.L. (1991) *Mutualidad y empresas cooperativas*. Barcelona: Bosh.
- Llobregat Hurtado, M.L. (1999) Régimen económico de las sociedades cooperativas en el marco de la nueva Ley General de Cooperativas de 16 de julio de 1999. *Revista de Derecho de Sociedades*, Nº 13, pp. 190-228.
- Macías Ruano, A. J. (2016) *Las sociedades cooperativas y la adaptación de sus principios al mercado*. Almería: Cajamar.
- Manrique Romero, F. y Rodríguez Poyo-Guerrero, J.M. (1980) La cooperativa: garantías formales para su eficacia en el tráfico. *RDN*, Nº 109-110, pp. 29-155.
- Martínez Segovia, F. (2005) La relación cooperativizada entre la sociedad cooperativa y sus socios: naturaleza y régimen. *Revista de Derecho de Sociedades*, Nº 25, pp. 203-234.
- Ortiz Lallana, M.C. (1989) La prestación laboral de los socios en las Cooperativas de Trabajo Asociado. Bosch: Barcelona.
- Palma Fernández, J.L. (2015) La noción «cadena alimentaria» como concepto jurídico integrador de la actividad agroalimentaria. *Diario La Ley*, Nº 8548.
- Paniagua Zurera, M. (1997) *Mutualidad y lucro en la sociedad cooperativa*. Madrid: MacGraw-Hill.
- Paz Canalejo, N. (1979) *El nuevo Derecho cooperativo español*. Madrid: Digesa.
- Paz Canalejo, N. (1980) Estudio de algunos problemas fundamentales que plantea el Proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas. En torno al Proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas. Madrid: Barlovento, pp. 33 y ss.
- Sacristán Bergia, F. (2019) Los acuerdos intercooperativos”, *Guías de procesos de integración de cooperativas agroalimentarias*. Madrid: Cátedra Cooperativas Agroalimentarias, pp. 21-30.
- Santos Domínguez, M.A. (2014) *El poder de decisión del socio en la sociedad cooperativa. La asamblea general*, Madrid: Civitas.
- Sanz Jarque, J.J. (1994) Del acto cooperativo en general y de la actividad cooperativizada agraria en particular, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 60, pp. 9-22.
- Trujillo Díez, I.J. (2000) *Cooperativas de consumo y cooperativas de producción*. Cizur Menor: Aranzadi.
- Trujillo Díez, I.J. (2002) Tutela judicial efectiva de los socios trabajadores en las cooperativas de producción. A propósito de la STC 86/2002, de 22 de abril. *Revista de Derecho Privado y Constitución*, Nº 16, pp. 393-430.
- Valdés Dal-Ré, F. (1975) *Las cooperativas de producción*, Madrid: Montecorvo.
- Vargas Vasserot, C. y Sacristán Bergia, F. (2021) *Propuestas promovidas por Cooperativas Agro-alimentarias para la reforma parcial de la ley 27/1999 de cooperativas*. Madrid: Cátedra de Cooperativas Agro-alimentarias de la Universidad de Valencia.
- Vargas Vasserot, C. (2020) El acto cooperativo en Derecho español, *CIRIEC-España, Revista jurídica de economía social y cooperativa*, Nº 37, pp. 9-52.
- Vargas Vasserot, C. (2019a) El fomento de la integración cooperativa en el ámbito agrario a través de las entidades asociativas prioritarias (EAP)”, *Revista de Derecho de Sociedades*, Nº 57
- Vargas Vasserot, C. (2019b) *Cooperativas de segundo grado. Régimen jurídico. Guías de procesos de integración de cooperativas agroalimentarias*. Madrid: Cátedra Cooperativas Agroalimentarias, pp. 59-90.
- Vargas Vasserot, C. (2019c) *Dictamen jurídico sobre la naturaleza jurídica de la relación mutualista en las cooperativas agroalimentarias, encargado por Cooperativas Agroalimentarias de España*.
- Vargas Vasserot, C. (2018) *Las sociedades agrarias de transformación. Integración y concentración de empresas agroalimentarias: estudio jurídico y económico del sector y de la Ley 13/2013 de fomento de la integración cooperativa*, Vargas Vasserot (Dir). Madrid: Dykinson, pp. 51-77.
- Vargas Vasserot, C. (2015) El principio cooperativo de puertas abiertas (adhesión voluntaria y abierta). Tópico o realidad en la legislación y en la práctica societaria. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, Nº 27, pp. 133-174.
- Vargas Vasserot, C. (2006) *La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus socios y con terceros*. Cizur Menor: Aranzadi.
- Vargas Vasserot, C., Gadea Soler, E. y Sacristán Bergia, F. (2015) *Derecho de la sociedad cooperativa, Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*. T. I. Madrid: La Ley.
- Vargas Vasserot, C., Gadea Soler, E. y Sacristán Bergia, F. (2015) *Derecho de la sociedad cooperativa, Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*. T. II. Madrid: La Ley.
- Villafañez Pérez, I. (2014): *Cooperativas y concurso. Estudio de las relaciones jurídicas con sus socios*. Madrid: Marcial Pons.