

CRISTINA CANO ORTEGA

LA FUSIÓN DE COOPERATIVAS

Prólogo de
Carlos Vargas Vasserot

Marcial Pons

MADRID | BARCELONA | BUENOS AIRES | SÃO PAULO

2015

ÍNDICE

	<u>Pág.</u>
PRÓLOGO	11
ABREVIATURAS	17
INTRODUCCIÓN	21
I. EL PROBLEMA DE DIMENSIÓN DE LAS COOPERATIVAS ESPAÑOLAS. EL SECTOR AGROALIMENTARIO COMO PROTOTIPO DE ATOMIZACIÓN EMPRESARIAL Y MEDIDAS LEGISLATIVAS PARA INCENTIVAR SU INTEGRACIÓN	21
1. Introducción.....	21
2. Realidades y tendencias en los procesos de concentración de las cooperativas agroalimentarias en España y a nivel internacional ...	24
2.1. Las cooperativas agroalimentarias españolas: un sector atomizado con necesidad de integración	24
2.2. Las cooperativas agroalimentarias en otros países de nuestro entorno económico. Algunos casos de éxito de integración cooperativa	29
3. El interés público en la integración de cooperativas. El desarrollo legislativo específico en el ámbito agroalimentario	37
3.1. El fomento de la integración cooperativa mediante una legislación adecuada	37
3.2. La Ley de Fomento de la Integración de Cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario y la figura de la Entidad Asociativa Prioritaria	41
II. LAS DIFERENTES FORMAS DE INTEGRACIÓN	53
1. La integración a través de modificaciones estructurales. Especial referencia a la fusión	56
2. La Sociedad Cooperativa Europea.....	66

ÍNDICE

	Pág.
3. Las cooperativas de segundo o ulterior grado.....	67
4. Los grupos cooperativos.....	69
5. Otras fórmulas de colaboración económica.....	71
6. Formas de asociación.....	72
CAPÍTULO I. LA FUSIÓN DE COOPERATIVAS EN EL DERECHO COMPARADO Y POSITIVO ESPAÑOL.....	75
I. MODELOS DE DERECHO COMPARADO.....	75
1. Regulación de la fusión en las propias leyes cooperativas.....	77
1.1. Portugal.....	77
1.2. Canadá.....	78
2. Remisión o aplicación directa de las leyes de sociedades de capital...	79
2.1. Italia.....	79
2.2. Alemania.....	81
2.3. Francia.....	82
2.4. Reino unido.....	84
2.5. Irlanda.....	86
3. Regulación propia para la fusión de cooperativas. El caso de Austria.....	87
II. LA REGULACIÓN DE LA FUSIÓN DE COOPERATIVAS EN LAS LEYES ESPAÑOLAS.....	88
1. Etapa preconstitucional.....	88
2. Tras la Constitución Española: la Ley General de Cooperativas de 1987 y primera generación de leyes autonómicas.....	92
3. La Ley de Cooperativas de 1999 y las leyes autonómicas actuales...	99
III. LA CUESTIONADA MERCANTILIDAD DE LAS COOPERATIVAS....	107
CAPÍTULO II. EFECTOS, NATURALEZA JURÍDICA Y MODALIDADES DE LA FUSIÓN DE COOPERATIVAS.....	119
I. EFECTOS DE LA FUSIÓN.....	119
1. Extinción de las sociedades participantes.....	120
2. Paso de los socios a la sociedad resultante.....	123
3. Transmisión en bloque del patrimonio a la sociedad resultante ..	125
II. NATURALEZA JURÍDICA DE LA FUSIÓN.....	131
1. Principales teorías.....	131
2. El proyecto de fusión como negocio esencial de la fusión.....	134
III. MODALIDADES DE FUSIÓN.....	139
1. Fusión propia o fusión por absorción.....	139
2. Fusión entre cooperativas de la misma o distinta clase.....	142
3. Fusión homogénea o heterogénea.....	144

	Pág.
4. Fusión de ámbito autonómico o supraautonómico	157
4.1. Delimitación del problema	158
4.2. Propuesta de soluciones	159
4.2.1. Aplicación supletoria de la LCOOP a las fusiones supraautonómicas	160
4.2.2. Ley armonizadora de las distintas leyes cooperativas autonómicas	162
4.2.3. Aplicación de la Ley de Modificaciones Estructurales a la fusión de cooperativas	164
4.2.4. Coordinación de normativa existente	167
4.2.5. Ley propia sobre fusión de cooperativas	168
5. Fusión nacional o fusión transfronteriza	169
6. Fusión ordinaria o fusión abreviada	174
7. Fusión propia o fusión impropia	174
CAPÍTULO III. EL PROCEDIMIENTO DE FUSIÓN DE COOPERATIVAS	177
I. INTRODUCCIÓN	177
II. FASE PREVIA	178
1. Negociaciones previas	179
2. El proyecto de fusión	183
2.1. Redacción y suscripción del proyecto de fusión	184
2.2. Contenido del proyecto de fusión	189
2.3. Consecuencias del proyecto de fusión	204
III. FASE DECISORIA	212
1. Convocatoria de la Asamblea General	213
1.1. Forma de la convocatoria	213
1.2. Documentación a disposición de los socios	217
2. Acuerdo de fusión	239
2.1. Competencia para aprobar la fusión	239
2.2. Objeto del acuerdo. El proyecto de fusión y su inmodificabilidad	241
2.3. Quórum y mayorías necesarias. El ejercicio del derecho de voto	248
2.4. Publicidad del acuerdo de fusión	255
2.5. Aprobación del acuerdo de fusión en Asamblea General Universal	260
IV. FASE DE PENDENCIA Y PROTECCIÓN DE SOCIOS DISCONFORTES Y ACREEDORES	264
1. Derecho de separación	264
1.1. Derecho de separación frente a derecho a causar baja	264

ÍNDICE

	Pág.
1.2. Legitimación.....	269
1.3. Ejercicio del derecho	270
2. Derecho de oposición de los acreedores	275
2.1. Fundamento	275
2.2. Legitimación.....	280
2.3. Ejercicio del derecho	286
V. FASE DE EJECUCIÓN	293
1. Escritura pública	295
1.1. Formalización de los acuerdos.....	295
1.2. Contenido de la escritura.....	297
2. Inscripción en el Registro correspondiente	302
VI. IMPUGNACIÓN DE LA FUSIÓN	310
CAPÍTULO IV. OTROS ASPECTOS RELEVANTES DE LA FUSIÓN DE COOPERATIVAS	331
I. LA PARTICIPACIÓN DE SOCIEDADES EN SITUACIONES ESPECIALES	331
1. Sociedad en liquidación	331
2. Sociedad en concurso de acreedores.....	336
II. RÉGIMEN FISCAL DE LA FUSIÓN DE COOPERATIVAS	342
1. Impuesto sobre Sociedades.....	343
2. Impuestos indirectos y de naturaleza municipal.....	351
III. EL ÉXITO Y FRACASO DE LAS OPERACIONES DE FUSIÓN DE COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS EN ESPAÑA.....	353
1. El fenómeno de la concentración en datos estadísticos.....	354
2. Fusiones de cooperativas en otros países europeos	358
3. Fusiones de cooperativas españolas	360
BIBLIOGRAFÍA	363

Prólogo

Cuando se publicó mi tesis doctoral, casualmente en la misma editorial en la que ahora sale esta obra, en la nota preliminar y de agradecimientos hice un símil entre una tesis doctoral y una carrera de fondo. Y ahora, algunos años después, en el prólogo de la monografía de la tesis de mi primera discípula, me ha parecido oportuno volver a esa comparación.

El hacer una tesis, en la forma que a mi me inculcó mi maestro y que he intentado seguir en la dirección de la tesis origen de esta monografía, exige muchos sacrificios personales, y de esto sabe bien la doctora CANO ORTEGA, porque el perfil de su carrera no era nada sencillo, en plena crisis económica y con unas Administraciones públicas tan poco sensibles con la necesaria promoción de los jóvenes investigadores. Pero ella ha ido salvando todos los obstáculos de su carrera universitaria sin quejarse, con una sonrisa y sin perder ritmo. Tras terminar brillantemente sus estudios en Derecho en la Universidad de Almería, cursó el Master en Derecho Privado en la Universidad Complutense con una calificación de sobresaliente y obtuvo posteriormente una Beca de Formación del Profesorado Universitario del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, adscrita al Área de Derecho Mercantil de la Universidad de Almería. En todos estos años, al mismo tiempo que era responsable de varias asignaturas en los Grados de Derecho y Económicas en la Universidad de Almería, ha realizado estancias en centros de investigación en el extranjero, ha asistido y participado en numerosos Congresos científicos y publicado artículos en importantes revistas jurídicas, y todo ello sin perder de vista que lo más importante en esta etapa de su vida académica era hacer una buena tesis doctoral. Como se dice en el argot de los corredores, el maratón pone a cada uno en su sitio, y con las tesis ocurre lo mismo.

Las tesis académicas, para distinguirlas de las que hacen los profesionales del Derecho que no se van a dedicar en exclusiva a la Universidad, no son un fin sino un medio para que el doctorando obtenga la formación necesaria para poder desempeñar la función docente e investigadora que se nos tiene encomendada a los profesores universitarios. De ahí que en la elección del tema de tesis se tengan en cuenta no sólo criterios de actua-

lidad y novedad, sino también las posibilidades formativas que tenga su desarrollo. Y sinceramente considero que la fusión de cooperativas, que es el título de la obra que ahora prologo y que fue la de la tesis de la doctora CANO, cumple con esta premisas. En la doctrina jurídica española y extranjera apenas existen estudios monográficos que aborden esta peculiar forma de integración de cooperativas, lo que junto a un importante y reciente impulso legislativo de los procesos de concentraciones de cooperativas, hace que el tema cumpla sobradamente con la condición de originalidad y oportunidad que debe tener una tesis doctoral. Pero es que además, el tratar esta modalidad de modificación estructural típica del Derecho de sociedades con las peculiaridades del tipo cooperativo, que cada vez tiene mayor importancia social y económica, el requisito formativo del que antes hablaba está fuera de toda duda.

De la simple lectura del índice de la monografía que ahora se publica se desprende la dificultad que conllevaba estructurar el trabajo y que la autora logró cerrar airoosamente. Sin embargo, el índice, aunque fundamental, sólo anuncia el contenido del libro y es en ese contenido donde la doctora culmina con éxito tantos años de intensa labor de investigación. Tras una introducción que trata sobre el endémico problema de la escasa dimensión de las cooperativas en España y sobre las diferentes formas de integración de sociedades cooperativas, se inicia el detallado estudio de la fusión de cooperativas.

Pero ese capítulo introductorio, lejos de lo que pudiera pensarse, es clave para todo el desarrollo posterior del trabajo, puesto que sirve para contextualizar correctamente los procesos de integración de cooperativas en nuestro país y merece la pena que nos detengamos en él para entender las dificultades que presenta la elaboración de la obra. El término integración tiene en el cooperativismo entidad propia frente al de concentración empresarial con el que se denominan las parecidas técnicas que utilizan las sociedades de capital para crear empresas de gran tamaño. Se quiere así subrayar, de un lado, que las cooperativas se integran pero conservan su individualidad y, de otro, que estas realidades grupales tienen en Derecho cooperativo particularidades jurídicas y económicas propias. La fenomenología que cabe en un concepto amplio de integración cooperativa, que responde a la faceta puramente económica del principio cooperativo de intercooperación (el sexto de la lista de la Alianza Cooperativa Internacional de 1995), es muy variada.

De más a menos en cuanto a los niveles de unión empresarial que consiguen los sujetos que participan en los procesos de concentración empresarial, tenemos en primer lugar las fusiones, operación societaria que supone creación de una nueva cooperativa por la unión jurídica de dos o más sociedades, o la absorción por una cooperativa de una o varias sociedades ya existentes que desaparecen. En un escalafón menor en esta escala del nivel de cohesión alcanzado por las sociedades que forman parte de los procesos de concentración, al no suponer una modificación estructural ni la unificación jurídica total de las empresas partícipes, tenemos las mo-

dalidades de integración cooperativa en sentido estricto, en particular, las cooperativas de segundo grado y los grupos cooperativos.

Las cooperativas de segundo grado constituyen el mecanismo por excelencia de integración cooperativa, con una individualidad propia, regulación peculiar en las leyes cooperativas y con una larga tradición en determinados sectores del cooperativismo. Estas son sociedades cooperativas compuestas por dos o más cooperativas (aunque se admite, por lo general, la participación como socios de otro tipo de entidades) que se unen con objeto de promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de las entidades socias e integrar la actividad económica de las mismas. La flexibilidad que ofrece este peculiar subtipo social cooperativo permite alcanzar mayores o menores cuotas de integración dependiendo de la voluntad de sus miembros, que van desde facilitar meras colaboraciones empresariales hasta servir de marco organizativo a verdaderos fenómenos grupales a los que el legislador le da una específica vestidura jurídica.

Junto a las cooperativas de segundo grado, el otro gran instrumento de integración cooperativa lo constituyen los grupos cooperativos, entes no personificados formados, en todo o en parte, por cooperativas que aunque formalmente autónomas, responden a las directrices fijadas por la entidad cabeza del grupo, y esta unidad de decisión, se traduce en una apariencia de unión económica entre las sociedades de base con la entidad que las dirige. Pero, al igual que pasaba con las cooperativas de segundo grado, el gran margen que se concede a la autorregulación normativa permite lograr muy distintos niveles de integración empresarial.

También se debe englobar dentro de los fenómenos de integración cooperativa a la Sociedad Cooperativa Europea, instrumento diseñado para potenciar la cooperación transfronteriza entre cooperativas, pero que por ahora ha fracasado por su casi nula utilización práctica. Por debajo en la integración cooperativa, en cuanto a los niveles de ligazón empresarial, están las meras uniones de empresas, consorcios, agrupaciones de interés económico, conciertos, convenios, acuerdos y otras formas de colaboración económica intercooperativa, que se utilizan para la realización conjunta de determinadas actividades económicas en interés común, normalmente de carácter complementario a la que desarrollan con carácter principal las cooperativas vinculadas, y normalmente sin gran vocación de permanencia.

La búsqueda de la óptima dimensión empresarial, que es lo que se pretende con los comentados procesos de integración, constituye una natural preocupación del sector cooperativo que ve en los procesos de concentración empresarial la forma, si no la única, sí la mejor de afrontar los retos de la globalización, y a la vez de superar algunas de las limitaciones estructurales y económicas que tienen las sociedades cooperativas para su expansión y crecimiento sin tener que abandonar dicho modelo empresarial.

La necesidad de redimensionamiento de las cooperativas españolas se percibe mucho más nítidamente en ámbitos como el agrario, donde exis-

ten un gran número de ellas (3.844 en 2014, record de largo de toda la Unión Europea) pero son pocas las que llegan a niveles de facturación o de concentración de oferta para ser realmente relevantes en el panorama internacional e influir en la cadena agroalimentaria (sólo cinco cooperativas españolas aparecen, y la primera en el puesto 57, en el Top 100 EU Agri-Cooperatives 2011-2013 por facturación). Para paliar este endémico problema del cooperativismo agrario español y con el objetivo de reforzar su competitividad y su capacidad de internacionalización, el Gobierno promulgó la Ley 13/2013 de Fomento de la Integración de Cooperativas y de otras Entidades Asociativas de Carácter Agroalimentario. El vehículo diseñado para lograr estos ambiciosos objetivos era el reconocimiento como Entidades Asociativas Prioritarias (EAP) a las entidades de base cooperativa y asociativa que con una implantación o ámbito de actuación supraautonómico llegasen a determinados niveles de facturación. A las entidades calificadas como EAP se les dispensa de un trato preferencial para la obtención de ayudas y subvenciones públicas, con lo que teóricamente se impulsa la fusión o integración cooperativa.

Pero legislar en España no es fácil, especialmente cuando se trata de cooperativas debido al discutible reparto competencial entre el Estado y las Comunidades Autónomas en esta materia. En abril de este mismo año el Tribunal Constitucional, resolviendo el recurso de inconstitucionalidad interpuesto por la Generalitat de Cataluña, ha declarado la nulidad de determinados, aunque no demasiado importantes, preceptos de la Ley 13/2013 por vulnerar competencias autonómicas. A su vez, ante la elevada facturación que se exige para optar a la calificación de EAP y la exigencia del carácter supraautonómico de la entidad, varias Comunidades Autónomas (a saber, Castilla León, Castilla La Mancha y Extremadura) han aprobado normas que reconocen la calificación administrativa de entidad agroalimentaria prioritaria regional o autonómica. Y todo esto sin contar con las dificultades jurídicas existentes para llevar a cabo operaciones de integración de cooperativas de distintas Autonomías, ya que las leyes autonómicas de cooperativas sólo están pensando en la fusión, la constitución de cooperativas de segundo grado, la formación de grupos cooperativos y otros mecanismos de integración cooperativa dentro de su Comunidad Autónoma y no es de aplicación directa la Ley 3/2009 de Modificaciones Estructurales de las Sociedades Mercantiles.

Pues bien, de todos estos mecanismos de integración cooperativa se eligió por las razones antes apuntadas (originalidad, actualidad y posibilidades formativas para la doctoranda) como tema central de la tesis, no sin algunas dudas, a la fusión de cooperativas. En un primer momento centrada en el ámbito agrario, pero que ante la falta de verdaderas peculiaridades jurídicas en las fusiones de cooperativas agroalimentarias, se extendió su estudio a la fusión de toda clase de cooperativas. En el capítulo primero de la obra la autora realiza un novedoso estudio de Derecho comparado sobre las fusiones de cooperativas, distinguiendo tres modelos legales: la regulación de la fusión en las leyes cooperativas; la aplicación

del régimen de las de sociedades de capital a las fusiones de cooperativas, que es el más generalizado; y la regulación en una ley específica de fusiones de cooperativas. España, se sitúa en el primer modelo, aunque con peculiaridades propias, y la necesidad de acudir de manera subsidiaria, y ante las importantes lagunas que presenta la legislación cooperativa, al régimen de las fusiones de las sociedades mercantiles. Ni que decir tiene que el estudio del régimen de la fusión de cooperativas se complica por el efecto multiplicador que genera la coexistencia de diecisiete leyes cooperativas, una estatal y dieciséis autonómicas.

En el capítulo segundo la doctora CANO aborda los efectos de la fusión (extinción, en su caso, de las sociedades participantes, paso de los socios a la sociedad resultante y transmisión en bloque del patrimonio a la sociedad resultante) y sus diversas modalidades (por creación de una nueva sociedad resultante o por absorción, de la misma o distinta clase de cooperativas, homogénea o heterogénea, nacional o transfronteriza, ordinaria o abreviada y propia o impropia) centrándose de todas ellas en las complejidades que presentan las fusiones de ámbito supra-autonómico, con propuestas de lege ferenda para solventar algunos de los problemas que plantean actualmente este tipo de fusiones. Pero quizá el tema más relevante, dogmáticamente hablando, de este capítulo es la posición que toma la doctora CANO ORTEGA en el debate sobre la discutida naturaleza jurídica de la fusión, decantándose por su carácter de modificación estructural y su concepción procedimental, alineándose así con el sector doctrinal que defiende que la fusión es principalmente un proceso estructurado en diferentes fases conectadas y correlativa que al finalizar produce una serie de efectos relevantes. Esta consideración procedimental de la fusión influye claramente en el contenido del capítulo tercero, sobre aspectos más adjetivos de la fusión de cooperativas y que estructura precisamente en torno a las diferentes fases del proceso.

La fase previa, con el complicado proceso de negociación y la redacción, suscripción y efectos del proyecto de fusión; la denominada fase decisoria, con la convocatoria y celebración de las respectivas asambleas y la toma y publicidad del acuerdo de fusión; la fase de pendencia, en la cual los socios y acreedores disconformes pueden ejercer ciertos derechos de separación, baja u oposición; para terminar con la fase de ejecución, que se centra en ejecutar los acuerdos adoptados, elevándose a escritura pública e inscribiéndose en el Registro o Registros correspondientes. Mención aparte, por el interés práctico de la cuestión, es la relativa a la impugnación de la fusión, que la autora trata al final del capítulo tercero de una manera detallada y tras criticar algunos aspectos del régimen aplicable, que es el general de impugnación de acuerdos de la asamblea, recomienda establecer un régimen especial para la impugnación de la fusión en las cooperativas como sucede en el ámbito de las sociedades de capital y prever expresamente alternativas a la impugnación de la fusión, como la posible reclamación de los posibles daños y perjuicios que sufran los socios y acreedores, dadas las consecuencias que genera deshacer una fusión aprobada.

El libro se cierra con un último capítulo, el cuarto, que con el título de otros aspectos relevantes, sirve para acercar al lector a temas diversos, que alejados de aspectos puramente jurídico-societarios, se hacen necesarios para comprender en su globalidad el fenómeno de la fusión de cooperativas, como es el de la participación en la fusión de cooperativas en procesos de liquidación o en concurso de acreedores, el régimen fiscal de estas operaciones o el análisis de casos de éxito y fracaso de fusiones de cooperativas tanto en España como en el extranjero.

Como se puede observar tras lo expuesto, el camino recorrido por la autora hasta llegar a la meta a principios de diciembre de 2014, ante el prestigioso Tribunal que juzgó su tesis —formado por los profesores HENRY, MORILLAS JARILLO, SACRISTÁN BERGIA, CAÑABATE POZO y SEQUEIRA MARTÍN como Presidente, a los que agradezco enormemente su presencia en el acto de defensa de la tesis y sus sugerencias cara a su publicación— ha sido sinuoso y lleno de cuestas. En especial al final, con la tensión que generaba el saber que con el inminente fin de su beca de investigación tendría que abandonar la Universidad, dada las tremendas dificultades de promoción que tienen los investigadores universitarios en nuestro país, y de las que hablaba al principio del prólogo. Pero el trabajo constante, el buen quehacer diario, suele dar sus frutos, y hace unos meses la doctora CANO obtuvo la acreditación de la ANECA a Profesor Ayudante Doctor y poco después, el Departamento de Derecho de la Universidad de Almería aprobó por unanimidad la solicitud de una ayudantía adscrita al Área de Derecho Mercantil. Ojalá la carrera académica de Cristina tenga un largo recorrido lleno de éxitos. Ella se lo merece y la Universidad la necesita.

En Almería, a 23 de junio de 2015

Carlos VARGAS VASSEROT
Catedrático Acr. de Derecho Mercantil
Universidad de Almería

Introducción

I. EL PROBLEMA DE DIMENSIÓN DE LAS COOPERATIVAS ESPAÑOLAS. EL SECTOR AGROALIMENTARIO COMO PROTOTIPO DE ATOMIZACIÓN EMPRESARIAL Y MEDIDAS LEGISLATIVAS PARA INCENTIVAR SU INTEGRACIÓN

1. Introducción

En las últimas décadas estamos viviendo un espectacular crecimiento de la competencia entre las empresas motivado por una extendida globalización de los mercados, favorecida por la reducción de las barreras comerciales y los avances tecnológicos en el transporte y las comunicaciones. Con el objetivo de ganar competitividad las empresas han mostrado un creciente interés por los procesos de concentración, ya sea de mayor o menor grado, para poder crecer y alcanzar el tamaño óptimo para competir¹. Actualmente, continuamos arrastrando la preocupación que se inició hace décadas de la competencia con el resto de empresas europeas².

¹ En este sentido, N. ARCAS LARIO, «La Sociedad Cooperativa Europea como forma de concentración empresarial», en R. ALFONSO SÁNCHEZ (dir.), *La Sociedad Cooperativa Europea Domiciliada en España*, Cizur Menor (Navarra), Thomson Aranzadi, 2008, p. 57. Como indica A. MARTÍNEZ CHARTERINA, *Análisis de la Integración Cooperativa*, Bilbao, Universidad de Deusto, 1990, p. 12, «la concentración, como tendencia al aumento de las dimensiones medias de la empresa, era ya un fenómeno sensible a finales del siglo XIX».

² Como señala R. LARGO GIL, *La fusión de sociedades mercantiles. Fase preliminar, proyecto de fusión e informes*, Madrid, Civitas, 1992, p. 110, «la instauración del mercado único europeo [...] representaba un reto para los diferentes sectores empresariales en España. Es preciso —se decía y aún se dice— que las empresas españolas alcancen la dimensión adecuada para competir, dignamente al menos, con los concurrentes europeos. Esta constituía la premisa, todavía vigente. No importan, al parecer, los medios ni el *partenaire*. El temor de los empresarios españoles a ser “barridos” por los comunitarios en el momento de que se “rompan las fronteras” se vio —y todavía se ve— espoleado desde el Gobierno al grito de “concentraos”. Sí, pero ¿cómo? y ¿con quién? Es evidente que un mínimo de programación estratégica es precisa. Por otro lado, como se sabe, la concentración, en

En este sentido, la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (en adelante, LCOOP) establece en su Exposición de Motivos que «la competitividad se ha convertido en un valor consustancial a su naturaleza cooperativa, pues en vano podría mantener sus valores sociales si fallasen la eficacia y rentabilidad propias de su carácter empresarial». Aunque parece no existir relación clara entre el tamaño y la rentabilidad, este suele presentarse como un factor de competitividad y las empresas españolas y, en particular, las cooperativas, suelen tener una reducida dimensión empresarial, lo cual puede limitar su capacidad competitiva³.

El tejido empresarial español se caracteriza por presentar una alta fragmentación en el que predominan las micro y pequeñas empresas y existe un número reducido de grandes empresas. Mientras que en 2010 en el sector privado no financiero de la economía española existían 2,7 millones de empresas que empleaban 12,1 millones de personas y con solo 3.305 empresas grandes (más de 250 trabajadores); en ese mismo año, en Alemania había 1,8 millones de empresas con un número de 21,2 millones de ocupados y con 8.995 grandes empresas. El elevado número de microempresas y pymes en España podría deberse a dos razones: a que se trata de una economía dinámica en la que se van creando muchos nuevos negocios o a la existencia de debilidades estructurales que obstaculizan el crecimiento y consolidación de empresas jóvenes y que permitan una producción más sostenida y una mayor proyección exterior que contribuyan al desarrollo empresarial⁴. Lamentablemente, parece que nos encontramos en el segundo caso.

Para tratar de hacer frente a los problemas que puede conllevar el reducido tamaño de las empresas, estas han tratado de ganar dimensión de la forma más rápida posible: la concentración empresarial. Se trata de un fenómeno que se ha dado en general en todo los sectores, como el sector financiero o el energético, para lograr estructuras aún más rentables, competitivas y más fuertes frente a los competidores. Incluso algún autor se refiere a una «auténtica fiebre de fusiones»⁵. Este fenómeno ha tenido también una especial incidencia en el sector

general, y las fusiones, en particular, no son la panacea universal. La eficacia no está en función de la talla. No obstante, se vive entre esos dos polos: el miedo o, mejor, la prevención de nuestros empresarios frente a los competidores comunitarios y el estímulo desde las instancias políticas a que aquellos aumenten su tamaño.

³ Así, L. A. SÁNCHEZ PACHÓN, «La integración y colaboración intercooperativas en el marco del Derecho de defensa de la competencia», en L. A. VELASCO SAN PEDRO, C. ALONSO LEDESMA, J. A. ECHEBARRÍA SÁENZ, C. HERRERO SUÁREZ y J. GUTIÉRREZ GILSANZ (dirs.), *La aplicación privada del Derecho de la competencia*, Valladolid, Lex nova, 2011, p. 938.

⁴ Son los datos y conclusiones ofrecidas por E. HUERTA ARRIBAS y V. SALAS FUMÁS, «Tamaño de las empresas y productividad de la economía española», en E. BAAMONDE NOCHE (coord.), *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial*, vol. 24, España, Cajamar, 2013, p. 167.

⁵ L. M. ESTEBAN RAMOS, *Los Acreedores Sociales ante los Procesos de Fusión y Escisión de Sociedades Anónimas: Instrumentos de Protección*, Cizur Menor (Navarra), Thomson-Aranzadi, 2007, p. 41.

agroalimentario, aunque ha llegado más tarde y con menos fuerza que en otros sectores⁶.

Aunque las sociedades mercantiles de capital han sido las que más se han involucrado en los procesos de concentración empresarial, las cooperativas también han ido paulatinamente sumándose a esta tendencia⁷, como ha sucedido especialmente en el sector del crédito⁸. La motivación principal de las cooperativas para integrarse es aumentar su tamaño, pues la mayoría de los sectores, como pasa por ejemplo en el sector agroalimentario, adolecen de una marcada atomización. Al ganar dimensión pretenden acceder a las economías de escala; incrementar el acceso al capital para hacer más inversiones que permitan modernizar sus estructuras productivas, comerciales o administrativas; aumentar su poder de negociación; etcétera⁹.

Gran parte de las cooperativas que han participado en procesos de integración se han decantado por la forma genuina de integración de las cooperativas, es decir, las cooperativas de segundo grado. No obstante, las cooperativas tienen a su alcance otras formas de concentración igualmente útiles, si bien ha de escogerse la más adecuada a las necesidades y objetivos de la sociedad. Entre esas otras fórmulas destacan la fusión, los grupos cooperativos, los acuerdos de colaboración, etc. Además, la Sociedad Cooperativa Europea también sirve como forma de integración de cooperativas de ámbito transfronterizo.

⁶ En este sentido, J. M. DEL REAL SÁNCHEZ-FLORES, «La dimensión como clave para la mejora de la competitividad», en E. BAAMONDE NOCHE (coord.), *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial*, vol. 24, España, Cajamar, 2013, p. 324.

⁷ S. PARRA DE MAS, *La integración de la Empresa Cooperativa (Evolución de los Principios Cooperativos)*, Madrid, Derecho Financiero, 1974, p. 88, hace cuarenta años, ya alertaba de que la «tendencia de los distintos movimientos cooperativos europeos se dirige hacia una aceleración de la integración cooperativa, especialmente en el terreno de la cooperación de consumo y en la agraria».

⁸ Por la complejidad propia de este sector no se incluirá en este trabajo el estudio de sus normas reguladoras específicas, sino que nos centraremos en dar un marco jurídico general sobre los procesos de integración de las cooperativas y, en la medida de lo posible, utilizaremos ejemplos de cooperativas del sector agroalimentario, mención especial que, como veremos, está justificada.

Sobre los procesos de concentración en el sector de las cooperativas de crédito puede verse C. VARGAS VASSEROT, «Las cooperativas de crédito y su posición dentro del modelo cooperativo. Integración frente a diferenciación en el marco de la reforma del sistema financiero», *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 117, 2015, pp. 63-66.

⁹ Sobre las ventajas del mayor tamaño empresarial puede verse N. ARCAS LARIO, «La Sociedad Cooperativa Europea...», *op. cit.*, pp. 60-61, quien aborda brevemente las distintas teorías económicas al respecto. Un estudio más detallado sobre las ventajas e inconvenientes de la «gran empresa» ya lo realizó F. VICENT CHULIÁ, *Concentración y unión de empresas ante el Derecho español*, Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorros, 1971, pp. 87-94. Como indica este autor, la empresa que se encuentra por debajo del tamaño óptimo cuenta con cuatro posibilidades: a) su reestructuración; b) especialización en una determinada producción; c) unirse con otras empresas para lograr la especialización, o d) la concentración (pp. 111-113).

Si bien la reducida dimensión de las cooperativas españolas es un problema (o al menos, característica) general en todos los sectores de actividad, a continuación nos centraremos en dar unos rasgos y datos generales de las cooperativas agroalimentarias españolas por ser un claro ejemplo de entidad de pequeño tamaño que necesita ganar dimensión para poder ser más competitiva en un mercado cada vez más exigente.

2. Realidades y tendencias en los procesos de concentración de las cooperativas agroalimentarias en España y a nivel internacional

2.1. *Las cooperativas agroalimentarias españolas: un sector atomizado con necesidad de integración*

El sector agroalimentario es un sector básico de la economía española, solo hay que atender al número de empleados, al peso de las exportaciones¹⁰, a la creciente importancia del turismo gastronómico, además de ser verdadero «signo de identidad» en España¹¹. Los consumidores¹², las empresas y los poderes públicos tienen conciencia de ello. Nuestras empresas agroalimentarias se han centrado tradicionalmente en la calidad del producto, buscando la adaptación del mercado a la oferta de productos disponible, pero el entorno ha cambiado y son ahora las empresas las que deben adaptarse o, incluso, adelantarse a los gustos del consumidor y no al contrario¹³.

Aunque el sector agroalimentario ha resistido mejor que otros sectores la crisis, es obvio que uno de sus principales problemas es la asimetría existente entre los diferentes eslabones de la cadena alimentaria, teniendo los distribuidores un mayor poder de negociación. Los productores tienen que

¹⁰ El sector agroalimentario español da trabajo a más de 1.200.000 personas, contribuye con el 7,6 por 100 del VAB (2011) de nuestra economía y es el sector exportador que más creció en 2012 con una cifra cercana al 12 por 100 [F. J. BURGAS, «La ley de integración cooperativa», en E. BAAMONDE NOCHE (coord.), *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial*, vol. 24, España, Cajamar, 2013, p. 353].

¹¹ Curiosamente así lo destaca el Preámbulo (I) de la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

¹² Las cifras de consumo en el sector agroalimentario arrojan un gasto en alimentación que supone aproximadamente un 15 por 100 del gasto total de un español [Encuesta de Presupuestos Familiares, 2012, realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE)].

¹³ El perfil del consumidor ha evolucionado mucho por distintas razones: la influencia de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación; aparecen los hogares unipersonales; familias más pequeñas; incorporación de la mujer a la vida laboral; el envejecimiento de la población; la vida sedentaria; la importancia de la estética y la alimentación saludable, etcétera.

responder ante una demanda cada vez más concentrada¹⁴. En muchos países europeos las tres mayores compañías de distribución controlan el 40 y 45 por 100 del mercado, como ocurre en Francia, Alemania, Portugal, España, Reino Unido o incluso porcentajes superiores que alcanzan el 60 por 100 en Austria, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Holanda o el 70 por 100 en Suecia o incluso el 80 por 100 en Finlandia¹⁵. Por su parte, las grandes cadenas de distribución alimentaria realizan estrategias comerciales de lo más variadas, con una relevante guerra de precios entre ellas para captar a los clientes, lo que en muchas ocasiones se consigue a través de pagar unos precios muy bajos a los productores. En España destaca el caso de Mercadona que ha conseguido convertirse en una de las cinco compañías con mayor reputación en nuestro país a la vez que cuenta con 74.000 empleados, un volumen de negocios de 20.000 millones de euros y con una cuota de mercado superior al 14 por 100 en superficie total de venta de la distribución organizada en España¹⁶.

Para proteger a la parte débil de estas relaciones, es decir, a los productores y a la industria alimentaria, se ha aprobado la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (en adelante, LFCA)¹⁷, que regula las operaciones comerciales realizadas entre los operadores de la cadena¹⁸. La asimetría en el poder de negociación puede ocasionar una falta de transparencia en la formación de precios y la realización de prácticas comerciales desleales y contrarias a la competencia¹⁹. El correcto funcionamiento de

¹⁴ En palabras de F. J. BURGAS, «La ley de integración cooperativa...», *op. cit.*, p. 347 «Tenemos casi un millón de productores, 4.000 entidades asociativas y 30.000 industrias agroalimentarias, frente a las seis mayores cadenas de distribución que alcanzan una cuota de mercado del 60,2 por 100 de la distribución minorista. Todo ello unido al cambio de modelo en la PAC, a la creciente apertura de los mercados comunitarios y la concentración de la gran distribución mayorista, han provocado una tensión que amenaza la supervivencia de muchas explotaciones agrarias e industrias agroalimentarias españolas».

¹⁵ E. MELIÁ MARTÍ y A. M.^a MARTÍNEZ GARCÍA, *Caracterización y análisis del impacto de los resultados de las fusiones de cooperativas en el sector agroalimentario español*, Almería, Universidad de Almería, 2014, p. 13.

¹⁶ Datos obtenidos de la Memoria Anual de Mercadona del año 2013.

¹⁷ En general, la valoración que realizó la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) y el Consejo Económico y Social sobre el Anteproyecto de la Ley no fue demasiado positiva. Pueden verse al respecto el Informe 84/12 de la CNC sobre el Anteproyecto de Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria; y el Dictamen del Consejo Económico y Social 5/2012 sobre el Anteproyecto de Ley de Medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, principalmente pp. 7-12.

¹⁸ Los arts. 12 a 14 regulan posibles prácticas comerciales abusivas. En concreto, se prohíben la modificación unilateral de las condiciones contractuales y la exigencia de pagos adicionales sobre el precio pactado (con salvedades); debe constar por escrito la información que las partes deben suministrarse y debe respetarse la confidencialidad de la información transmitida o almacenada; y por lo que respecta a la gestión de marcas, deberá respetarse la libre competencia y evitar actos de competencia desleal o de publicidad ilícita (incluido el aprovechamiento de la iniciativa empresarial ajena o el uso de signos distintivos que produzcan confusión en el consumidor).

¹⁹ Según B. DE GUINDOS TALAVERA, «Competencia y sector agroalimentario», en *Anuario de la Competencia 2013*, Madrid, Marcial Pons, 2014, p. 239, la norma «pretende atajar de-

la cadena alimentaria permite garantizar un valor añadido sostenible para todos los operadores y aumenta su competitividad. Ésa es justo la finalidad esencial de la ley: *mejorar el funcionamiento y vertebración de la cadena alimentaria* (art. 3 LFCA)²⁰.

Nuestro cooperativismo agroalimentario se caracteriza, además, por muchos otros aspectos como tener una excesiva estructura de Consejos Rectores y que tienen una escasa preparación en técnicas de gestión empresarial; se desaprovechan las sinergias que podrían darse entre las diferentes cooperativas que conviven en una misma localidad o comarca; se requiere una mayor inversión en marketing, imagen corporativa, sistemas de gestión, etc.; fluctuación de la renta agraria de los socios por la inestabilidad de los mercados y la volatilidad de los precios de los productos agrarios; población agraria que cada vez escoge menos la agricultura como medio de vida, etcétera²¹.

Frente a estos nuevos retos, el aumentar la dimensión, buscar economías de escala, aprovechar las sinergias, racionalizar las inversiones, etc., juegan un papel esencial para convertir a las cooperativas en entidades más competitivas. Pero ganar dimensión no puede ser considera-

terminados comportamientos detectados que podrían juzgarse como abusivos o desleales y, en todo caso, ineficientes, que perjudican al eslabón vendedor (es decir, el productor) frente al comprador dado el mayor poder de negociación de este». Pero el problema de la asimetría no es el único que justifica la Ley, puesto que si no «se habría optado por mejorar o desarrollar las normas generales de protección de la parte débil contenidas en la Ley de Competencia Desleal y por remisión en la Ley de Defensa de la Competencia para las situaciones de “dependencia económica”» (M. ARAUJO y E. FERRER, «La Ley de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. Una visión desde el Derecho de la Competencia», *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 35, 2013, p. 17).

Por su parte, en su informe sobre el Anteproyecto de Ley, la CNC consideró que el catálogo de prácticas abusivas recogidas en la Ley no respetaba el test de necesidad, en la medida en que ya estaban tipificadas en la Ley de Competencia Desleal en un tipo específico (arts. 6, 12 y 13 LCD) o podían incluirse en la cláusula general. Además, estas prácticas podrían ser eficientes y ser consecuencia de dinámicas comerciales favorables a la competencia (aumentando por ejemplo el surtido de productos para los consumidores), por lo que sería desproporcionado prohibirlas o introducir rigideces en su utilización por todos los operadores. Por tanto, no parecen aportar nada sustancial los citados preceptos, ya que solo son muestra de la buena intención del legislador de proteger a la parte débil de los contratos frente a abusos.

²⁰ Sin embargo, entendió la CNC en su informe sobre el Anteproyecto que las finalidades perseguidas por la Ley no se conciliaban bien con la mejora de la eficiencia y que no mejorarían el funcionamiento de la cadena alimentaria. Además, la CNC reiteraba que las medidas previstas en la LFCA pretendían la denuncia de conductas llevadas a cabo en las relaciones comerciales que *ya están prohibidas* por desleales o abusivas por el ordenamiento jurídico, especialmente en la Ley de Competencia Desleal. Por su parte, D. CRESPO y F. J. ARIAS VARONA, «Hacia una regulación de la cadena alimentaria», *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 33, mayo-junio de 2013, p. 12, se preguntan si no habría sido posible extender las medidas de forma general a otros sectores o que tuvieran un alcance más amplio.

²¹ Características señaladas por J. M. DEL REAL SÁNCHEZ-FLORES, «La dimensión como clave para la mejora de la competitividad...», *op. cit.*, p. 325.

do como un fin en sí mismo, sino como una herramienta para mejorar la competitividad, que puede venir dada por muchos otros factores que también se deben buscar como la diferenciación²², especialización o la búsqueda de nichos de mercado²³.

En nuestro país no se ha producido el mismo impulso de los procesos de integración de las cooperativas agroalimentarias por parte de todos los agentes interesados, que sí se ha dado en otros países. Al contrario, en España se ha continuado fomentando la creación de más cooperativas locales que, en lugar de complementarse, compiten entre ellas²⁴. Al igual que en su momento los agricultores individuales tuvieron la necesidad de integrarse en cooperativas para obtener una mayor rentabilidad de sus productos y poder tener mayor fuerza en el mercado, las cooperativas necesitan hoy en día integrarse entre ellas para poder ser más competitivas.

El modelo de la empresa agroalimentaria española es el de una empresa pequeña, con pocos trabajadores y un volumen de negocios reducido, lo cual limita su poder de negociación frente a la industria y los distribuidores. Esto dificulta la consecución de economías de escala que le permitan reducir costes y ofrecer productos más competitivos en el mercado.

Los datos hablan por sí solos. En España hay un total de 3.844 entidades asociativas agrarias, de las cuales 3.397 son cooperativas agroalimentarias, habiendo descendido entre los años 2006 a 2012 un 4,4 por 100 el número total de las mismas. La facturación total de las cooperativas agroalimentarias españolas en el año 2012 fue de 25.696 millones de euros. El 74 por 100 de las cooperativas se encuentran en seis Comunidades Autónomas (por este orden, Andalucía, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Cataluña y Extremadura), siendo Andalucía con un 31,5 por 100, la Comunidad Valenciana con un 9,1 por 100 y Castilla-La Mancha con un 8,9 por 100, las que cuentan con una mayor facturación total. El 72 por 100 de las cooperativas tienen una dimensión inferior a 5 millones de euros y, en cambio, el 28 por 100 restante factura el 86 por 100 del total del cooperativismo. Tienen un peso especial las 138 entidades de segundo grado que en 2012 concentraron el 41 por 100 de la facturación total del cooperativismo español²⁵. Es llamativo que las dos primeras cooperativas del centro de Europa (*Baywa Group* y *FrieslandCampina*) facturaran en 2012 entre ambas un total de

²² Al respecto puede verse C. VARGAS VASSEROT, «Integración y diferenciación cooperativa: de las secciones a los grupos de sociedades», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 44, 2010, pp. 159-176.

²³ En este sentido, J. M. DEL REAL SÁNCHEZ-FLORES, «La dimensión como clave para la mejora de la competitividad...», *op. cit.*, pp.322-323.

²⁴ De nuevo, *ibid.*, p. 324.

²⁵ Datos obtenidos del Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agrario Español (OSCAE 2013).

21.460 millones de euros, muy cerca de la cifra total de facturación de todas las cooperativas agroalimentarias españolas²⁶.

Los sectores con más facturación son el hortofrutícola, seguido por el del aceite de oliva y el de suministros. Si bien, si atendemos a los datos generales, los sectores más concentrados son el porcino, el de alimentación animal y lácteo (12,8; 9,3; y 7,4 millones de euros tienen como facturación media por cooperativa respectivamente). Si nos centramos en el top 10, el sector más concentrado a ese nivel es el hortofrutícola con un volumen medio de facturación por cooperativa de 133 millones de euros²⁷. Las cooperativas representaron en 2012 un 27 por 100 de la facturación exportadora del conjunto de las industrias alimentarias españolas, siendo *ANECOOP*, *COREN* y *VICASOL* las cooperativas que mayores ingresos obtuvieron por la exportación. La exportación media de las cooperativas agroalimentarias fue del 59 por 100 del total de la producción en 2012. Las cooperativas agroalimentarias españolas dieron trabajo a casi 99.000 personas (incluidos trabajadores eventuales) en 2012, lo que supone un incremento del 1,4 por 100 respecto al año anterior, a pesar de que el número de cooperativas disminuyó un -0,4 por 100. Y por último, el número de socios de las cooperativas se elevó en 2012 hasta 1.179.323 agricultores²⁸. Todos estos datos demuestran que el cooperativismo agroalimentario español se encuentra aún muy atomizado necesitando aumentar su dimensión para poder competir en igualdad de condiciones que el resto de operadores económicos a nivel mundial²⁹.

La integración permite³⁰: *a)* lograr una mayor dimensión para abordar los procesos de comercialización de los productos (comercio exterior, investigación y desarrollo de nuevos productos, marcas, diversificación, distribución, transporte, etc.); *b)* conseguir un mayor volumen de negocio entre todas las cooperativas participantes en el proyecto, lo que conlleva una mejora de la estructura financiera y una mayor capacidad de acceso a nuevas fuentes de financiación externa; *c)* reducir costes de transformación, estructurales y de adquisición de materias primas y de

²⁶ Datos obtenidos de *The World Co-operative Monitor, Exploring the Co-operative Economy, Report 2014*.

²⁷ Con más profundidad sobre el sector hortofrutícola en Almería y Valencia puede verse C. GIAGNOCAVO, S. GEREZ, C. VARGAS VASSEROT y V. CAMPOS I CLIMENT, *Support for Farmers' Cooperatives. Case Study Report Structure and strategy of fruit and vegetables cooperatives in Almería and Valencia, Spain*, Wageningen, Wageningen UR, 2012.

²⁸ Datos obtenidos del *OSCAE 2013*.

²⁹ Sobre la situación de las cooperativas agroalimentarias en España puede verse C. GIAGNOCAVO y C. VARGAS VASSEROT, *Support for Farmers' Cooperatives. Country Report Spain*, Wageningen, Wageningen UR, 2012, que analiza con detalle las características de estas cooperativas y, especialmente, en las pp. 105 y ss. donde se centra en los problemas que afrontan y en el papel que juegan las distintas medidas políticas.

³⁰ Son las ventajas enumeradas por J. M. DEL REAL SÁNCHEZ-FLORES, «La dimensión como clave para la mejora de la competitividad...», *op. cit.*, p. 326.

insumos; *d*) optimizar el uso de las instalaciones, planificar nuevas inversiones, desarrollar proyecto de investigación; *e*) crear una estructura directiva profesionalizada; *f*) mejorar la administración de las cooperativas y los sistemas de información al socio; *g*) una mejor planificación de la producción; *h*) ofrecer mayores servicios a los socios, etcétera.

En algunas ocasiones las cooperativas más reticentes a participar en procesos de concentración han puesto como excusa que la ley de cooperativa no ofrecía la herramienta adecuada para impulsar dichos procesos. Pero, como tendremos ocasión de ver, las leyes cooperativas existentes en España ofrecen un número amplio de fórmulas de integración, desde los procesos más intensos como las fusiones, pasando por fórmulas intermedias como las cooperativas de segundo grado o hasta otras vías que suponen un menor compromiso o interdependencia como es el caso de la colaboración mediante acuerdos. Esto nos llevaría a descartar, en un principio, al menos hasta que estudiemos el régimen jurídico con detalle, que las leyes cooperativas supongan una traba o impedimento para mejorar la dimensión de nuestras cooperativas³¹.

Pasamos ahora a estudiar brevemente cuál es el panorama en otros países, para comprobar si la situación de las cooperativas agroalimentarias en España es algo aislado o si en otros países sucede lo mismo y presentan esta estructura tan atomizada.

2.2. Las cooperativas agroalimentarias en otros países de nuestro entorno económico. Algunos casos de éxito de integración cooperativa

A pesar de que la sociedad cooperativa se caracteriza por ser un modelo empresarial con una estrecha vinculación al territorio y comprometida con el medio rural, no impide que pueda desenvolverse con gran eficiencia en el mercado cada vez más competitivo. La dimensión, internacionalización, diversificación y presencia a lo largo de toda la cadena agroalimentaria son estrategias que les permiten seguir siendo un instrumento útil a sus socios y al territorio al que están ligadas³².

En el top 100 de cooperativas agroalimentarias a nivel mundial se encuentran representados 22 países, siendo Europa el continente que cuenta con un mayor número de cooperativas en la lista (62)³³. Si bien

³¹ En este sentido, aunque más rotundo, *ibid.*, pp. 326-327.

³² E. BAAMONDE, «Las cooperativas en Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda», en E. BAAMONDE NOCHE (coord.), *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial*, vol. 24, España, Cajamar, 2013, p. 104.

³³ Con más detalle sobre la situación de las cooperativas agroalimentarias en Europa puede verse J. BIJMAN, C. ILIOPOULOS y K. J. POPPE (*et al.*), *Support for Farmers' Cooperatives. Final Report*, Wageningen UR, Wageningen, 2012.

Japón está representado por un solo caso, la cooperativa de suministro y comercialización *Zen-noh*, es la que lidera el ranking. El sistema de cooperativas japonés está altamente concentrado con una estructura federada de distintos niveles. En cambio, no hay ninguna cooperativa del continente africano en la lista. Por su parte, es Estados Unidos el país que tiene un mayor número de cooperativas en la lista (20), siguiéndole Francia (18), Alemania (12) y Países Bajos (7)³⁴. El índice de crecimiento medio de las 100 mayores cooperativas agroalimentarias es de un 10 por 100. Si bien, por ejemplo, las cinco cooperativas agrícolas de Estados Unidos que figuran en la lista fue del 34 por 100. El sector con el mayor número de cooperativas en el ranking es el lácteo (31) representando un 26 por 100 de los ingresos totales; se incluyen veintidós cooperativas de suministro y comercialización, lo que supone un 40 por 100 de los ingresos; aparecen diez cooperativas cárnicas; solo constan cinco cooperativas hortícolas (dos de ellas en los Países Bajos), etcétera³⁵.

En 2010 había más de 32.000 empresas cooperativas agroalimentarias en la Unión Europea, agrupando más de 11 millones de socios agricultores y ganaderos, que con una facturación superior a los 250.000 millones de euros, representaban más del 50 por 100 de la oferta agraria de la UE³⁶. De forma general en la UE se ha reducido el número de cooperativas (3 por 100) y el número de socios (2 por 100), pero aun así, ha aumentado el volumen de negocios (49 por 100) y el número de trabajadores (80 por 100)³⁷. Estos datos apuntan a la desaparición de aquellas cooperativas menos eficientes y a la realización de un mayor número de operaciones de concentración empresarial. En este sentido, las estrategias de consolidación han conducido a una drástica reducción del número de cooperativas agroalimentarias en Holanda, cayendo de 115 en 1998 a 44 en 2002 con un volumen de negocios medio de 1,026 millones de euros/cooperativa, o en Dinamarca, donde el número de cooperativas se había visto reducido hasta 14 en 2003 con un volumen medio de negocios de 1,346 millones³⁸.

El problema es que existe una clara asimetría entre los países del norte, en los que se ha producido un gran desarrollo empresarial y que

³⁴ Para más información sobre la situación de las cooperativas agroalimentarias en otros países como Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y Estados Unidos puede verse C. ILIOPOULOS, M. L. COOK, G. W. J. HENDRIKSE y A. CHYMIS, *Support for Farmers' Cooperatives. Experiences of non-EU OECD Countries*, Wageningen, Wageningen UR, 2012.

³⁵ Datos ofrecidos por O. VAN BEKKUM, «Las 100 principales cooperativas agroalimentarias del mundo», en E. BAAMONDE NOCHE (coord.), *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial*, vol. 24, España, Cajamar, 2013, pp. 33-37.

³⁶ Datos obtenidos de COGECA: *Agricultural Cooperative in Europe. Main Issues and Trends*, 2010.

³⁷ Datos ofrecidos por J. F. JULIÁ, E. MELIÁ, G. GARCÍA y L. P. GALLEGU, *Los factores de competitividad de las cooperativas líderes en el sector agroalimentario europeo. Acciones a emprender por las cooperativas agrarias españolas*, Almería, Cajamar, 2010, pp. 37-38.

³⁸ Datos ofrecidos por E. MELIÁ, J. F. JULIÁ y A. MARTÍNEZ, «Mergers of agrifood cooperatives and their effects: from expectations to results. An empirical study in four Spanish Autonomous Regions», *Spanish Journal of Agricultural Research*, núm. 8 (2), 2010, p. 236.

cuenta con una oferta claramente concentrada, y los del sur, como España, que cuentan con un cooperativismo muy atomizado. Al primer grupo pertenece, por ejemplo, Dinamarca³⁹ que cuenta con catorce cooperativas agrarias que agrupan de media casi 6.000 socios, 2.500 trabajadores y con una cifra media de negocios de 1.346 millones de euros; frente a Grecia, que se englobaría en el segundo grupo mencionado, que tiene 6.370 cooperativas que asocian de media a unos 110 socios y facturan de media alrededor de 200.000 euros⁴⁰. Por su parte, las cooperativas españolas tienen una facturación media de 6,7 millones de euros/cooperativa, mientras que la media de la UE es de 7,5 millones de euros/cooperativa⁴¹. Solo las cooperativas griegas y portuguesas tienen una menor dimensión media que las españolas.

Las cooperativas agroalimentarias europeas más desarrolladas son las finlandesas⁴², danesas, holandesas, suecas⁴³ e irlandesas, que cuentan con un mayor volumen de negocios, una mayor cuota de mercado en sus sectores⁴⁴ y que han optado por los procesos de concentración para alcanzar una gran dimensión. Otro factor fundamental para el crecimiento de estas cooperativas ha sido su grado de internacionalización.

Y es que las cooperativas agroalimentarias de otros países han conseguido convertir su dimensión en un factor clave para ser más competitivos, lo que les ha permitido mejorar su capacidad de negociación, de innovación, etc. Son el caso, por ejemplo, de *Arla Foods* que procesa el 80 por 100 de la producción láctea en Dinamarca o de *Danish Crown* que cuenta con una cuota de mercado del 84 por 100 en el sector cárnico; o en Holanda, *FrieslandCampina* que controla el 80 por 100 de la producción láctea y en Irlanda que se reparte esa cuota entre seis cooperativas⁴⁵.

³⁹ Sobre la situación de las cooperativas agroalimentarias en Dinamarca puede verse P. PYYKKÖNEN, S. BÄCKMAN y H. KAURIINOJA, *Support for Farmers' Cooperatives. Country Report Denmark*, Wageningen, Wageningen UR, 2012.

⁴⁰ Datos ofrecidos por J. F. JULIÁ, E. MELIÁ, G. GARCÍA y L. P. GALLEGU, *Los factores de competitividad...*, op. cit., p. 24.

⁴¹ Datos obtenidos del OSCAE 2013.

⁴² Sobre la situación de las cooperativas agroalimentarias en Finlandia puede verse P. PYYKKÖNEN, S. BÄCKMAN, H. KAURIINOJA y P. OLLILA, *Support for Farmers' Cooperatives. Country Report Finland*, Wageningen, Wageningen UR, 2012.

⁴³ Sobre la situación de las cooperativas agroalimentarias en Suecia puede verse J. NILSSON, P. PYYKKÖNEN, P. OLLILA, S. BÄCKMAN y H. KAURIINOJA, *Support for Farmers' Cooperatives. Country Report Sweden*, Wageningen, Wageningen UR, 2012.

⁴⁴ Por ejemplo, en Irlanda la cuota de las cooperativas lácteas y sus filiales es del 98 por 100 en la primera transformación de la leche y del 98 por 100 en la exportación de productos lácteos; o en Dinamarca un 97 por 100 del mercado está en manos de cooperativas lácteas y un 90 por 100 en las de carne; y en Holanda, las cooperativas tienen el 85 por 100 de la cuota láctea y el 60 por 100 en el caso de las frutas y hortalizas (J. F. JULIÁ, E. MELIÁ, G. GARCÍA y L. P. GALLEGU, *Los factores de competitividad...*, op. cit., p. 46).

⁴⁵ Datos ofrecidos por E. MELIÁ MARTÍ y A. M.^a MARTÍNEZ GARCÍA, *Caracterización y análisis del impacto de los resultados de las fusiones...*, op. cit., p. 13.