

Resumen

Este artículo destaca la importancia de equilibrar las relaciones en la cadena de valor agroalimentaria provocadas por las diferencias de tamaño y poder negociador entre operadores, que son más evidentes entre los productores agrarios y los distribuidores. Para abordar esta problemática se analizan, en primer lugar, la Ley de la Cadena Alimentaria y la Ley de Fomento de la Integración de Cooperativas y de Otras Entidades Asociativas y, en segundo lugar, la nueva Ley de la Cadena Alimentaria de 2021, que introduce la obligación de fijar un precio en los contratos alimentarios que cubra, al menos, los costes efectivos de producción.

Palabras clave: asociacionismo agroalimentario, cadena de valor agroalimentaria, cooperativismo, coste efectivo de producción, contrato alimentario.

Abstract

This article highlights the importance of balancing the relationships in the agri-food value chain caused by the differences in size and bargaining power between operators, which are more evident between agricultural producers and distributors. To address this problem, we analyze, firstly, the Food Chain Law and the Law for the Promotion of the Integration of Cooperatives and Other Associative Entities and, secondly, the new Food Chain Law of 2021, which introduces the obligation to fix a price in food contracts that covers, at least, the effective costs of production.

Keywords: agri-food associationism, agri-food value chain, cooperativism, cost-effective production cost, food contract.

JEL classification: L14, Q10, Q18.

EL COOPERATIVISMO Y LA CADENA ALIMENTARIA. NECESIDAD DE UN MAYOR EQUILIBRIO Y ORDENACIÓN

Juan Fco. JULIÀ (*)

Elena MELIÀ

Erasmus LÓPEZ

Universitat Politècnica de València

I. ANTECEDENTES. LAS ASIMETRÍAS EN LA CADENA DE VALOR AGROALIMENTARIA

ES bien conocido que en la cadena alimentaria existe un problema de asimetría entre el poder negociador de los diferentes eslabones que la componen, derivada de la diferencia de tamaño de los distintos operadores que concurren.

Así, nos encontramos con un sector productor que, en general, está muy atomizado y es de muy reducido tamaño, y que cuando está organizado asociativamente para operar en la cadena lo hace con entidades que, si bien en los últimos años han venido desarrollando bastantes procesos de concentración empresarial, son todavía en su mayor parte de reducida dimensión, y desde luego mucho menor que los operadores de otros eslabones de la cadena con los que se relaciona, especialmente en el caso de los de la distribución alimentaria.

Este fenómeno, desde hace varios años, ha venido siendo objeto de atención tanto para los responsables políticos como para los académicos (Melià *et al.*, 2018). Justamente así, en el conocido informe que presentó la eurodiputada Katherine

Batzelli ante el Parlamento Europeo (2009), se identifican estas asimetrías como uno de los mayores problemas de nuestra agricultura en orden a la formación de mejores precios en origen y al mismo tiempo se llama la atención sobre la conveniencia, con el fin de minorar el impacto negativo sobre los precios, de ordenar y supervisar mejor las relaciones entre operadores a lo largo de la cadena de valor agroalimentaria. De hecho, en el informe se aboga explícitamente por reequilibrar al productor en la cadena de valor y por un mayor control sobre los márgenes comerciales en la formación de precios.

Del mismo modo, el profesor Jaime Lamo de Espinosa (2009) nos hablaba también de lo que él llama la doble presión inversa en relación a este problema, que afecta a los productores agrarios de forma muy desfavorable en orden a la rentabilidad de sus explotaciones, recordando que tanto en el abastecimiento de sus insumos productivos (suministros) como a la hora de vender sus producciones (cosechas) se enfrentan a grandes industrias y grandes firmas de distribución, lo que deriva en una posición de desequilibrio nada favorable para la negociación de precios, algo que se ha venido acentuando con los grandes procesos de

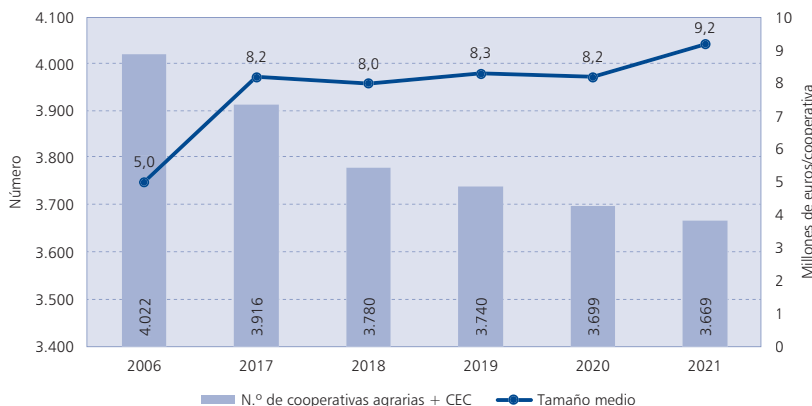
concentración de la industria agroquímica y de la gran distribución.

Es cierto que, con el fin de dar una respuesta a este problema, desde la Administración y el propio sector se ha entendido que hay por un lado que fortalecer y desarrollar más procesos de integración en el eslabón productor mediante empresas asociativas y, por otro lado, supervisar mejor las relaciones comerciales, evitando prácticas indeseadas y especialmente la destrucción de valor.

En este contexto se explica que en 2013 se promulgaran dos importantes normas, la Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, conocida como la ley de la cadena alimentaria, y la Ley 13/2013 de fomento de la integración de cooperativas y otras entidades asociativas, donde se introduce la figura de las Entidades Asociativas Prioritarias (EAP), con el fin de concentrar empresarialmente al sector asociativo y aumentar su dimensión, como ya vienen haciendo otros países europeos. Además, se han desarrollado normativas en varias comunidades autónomas para potenciar esta figura a nivel autonómico.

Desde luego, una primera valoración de estas normas nos lleva a afirmar que eran necesarias, que persiguen objetivos claramente orientados a dar respuesta a los problemas planteados, y que recibieron, en general, una valoración positiva por parte de las organizaciones de productores agrarios, pero que, transcurrida ya una década, no han tenido todos los logros esperados. Por un lado, el número de EAP reconocidas ha sido reducido (Julià y Melià 2022), y asciende a 17 a nivel nacional en junio de 2023.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN ESPAÑA



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

CUADRO N.º 1

TAMAÑO MEDIO DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN LA UE

REGIÓN	N.º COOPERATIVAS	VENTAS (MILLONES €)	VENTAS/COOP. (MILLONES €)
Europa del norte			
Dinamarca*	28	25.009	893,2
Finlandia*	35	13.225	377,9
Suecia*	30	7.348	247,9
Irlanda*	75	14.149	188,6
Países Bajos*	215	32.000	148,8
Europa central			
Alemania*	2.400	67.502	28,1
Austria*	217	8.475	39,1
Francia*	2.400	84.350	35,2
Países del Mediterráneo			
España**	3.669	37.754	9,2
Italia*	5.834	34.362	5,9
Portugal*	735	2.437	3,3
Grecia*	550	711	1,3

Fuentes: Elaboración propia con datos de Colom et al., (2019) * y OSCAE (2022) **.

Sin embargo, hay que reconocer que la dinámica del sector cooperativo ha sido la de avanzar hacia una mayor concentración empresarial, como vemos en la evolución de las cooperativas agroalimentarias en España

(gráfico 1), aunque, comparativamente, nuestras cooperativas aún están alejadas en cuanto a tamaño medio del que tiene el cooperativismo agroalimentario de otros países europeos (cuadro n.º 1).

Es evidente que la ley no cumplió suficientemente sus objetivos de mejorar el funcionamiento y la vertebración de la cadena alimentaria y quedó lejos de las expectativas de mejoras en las relaciones comerciales y la defensa del eslabón más débil de la cadena alimentaria (García, 2021).

En este contexto, los procesos de integración son claramente un objetivo del asociacionismo agroalimentario en España y en la Unión Europea (UE). Recordar que ya la Comisión en su comunicación de 2010 sobre la nueva Política Agrícola Común (PAC, indica literalmente que, «no se mejorará si no se invierte la tendencia a la disminución del peso de los productores en la participación en el valor añadido generado en la cadena alimentaria» y es aquí donde cabe recordar el excelente informe que el profesor Jos Bijman, de la Universidad de Wageningen, elaboró para la Comisión sobre el apoyo a las cooperativas agrarias, donde sostiene que las cooperativas agrarias tienen una gran relevancia a la hora de ayudar a agricultores y ganaderos a obtener una mayor cuota de valor añadido en la cadena alimentaria (Bijman *et al.*, 2012).

Más recientemente, otros autores han abordado el problema que supone esa asimetría en los procesos de formación de precios o márgenes entre los distintos eslabones, recordando que son los pequeños y medianos agricultores y sus empresas cooperativas el eslabón más débil, el que viene siendo el más perjudicado (Colom *et al.*, 2021).

En tales circunstancias, se produce la reforma de la ley de la cadena alimentaria, que modifi-

ca la Ley 12/2013 y que la adapta a la nueva directiva comunitaria sobre prácticas comerciales, y extiende la obligación de formalizar y registrar contratos entre las partes, estableciendo que deben de garantizar que el precio acordado de estos productos debe cubrir, al menos, el coste efectivo de producción, tratando así de evitar la destrucción de valor y favoreciendo que los productores perciban unos precios mejores y más justos.

Este planteamiento, sin duda bien intencionado y de deseable ejecución, puede presentar algunas contradicciones normativas dependiendo de la forma jurídica societaria de los operadores, y especialmente en el caso de las cooperativas, y dificultades de orden operativo en la determinación del coste efectivo, así como posibles consecuencias indeseadas. Por ello, ha sido objeto de análisis y debate en el seno de la Comisión de Cooperativas y otras empresas de economía social de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), compuesta por 39 expertos en materia contable, fiscal, y de derecho societario, conocedores del sector agroalimentario, que dieron lugar a un documento sobre la aplicación de esta norma (Julià *et al.*, 2022). A continuación, y tomando como principal referencia el citado documento, se exponen de manera resumida una serie de observaciones y conclusiones sobre el tema.

II. LA LEY DE LA CADENA Y EL COSTE EFECTIVO DE PRODUCCIÓN

La ley de la cadena alimentaria de 2021 es la norma que modifica y actualiza la anterior de 2013, y surge, como se seña-

ló anteriormente, tras la aprobación de la Directiva Comunitaria que obligaba a la trasposición del nuevo ordenamiento en materia de prácticas comerciales, lo que ya en un primer momento se desarrolló mediante el Real Decreto 25/2020 que derivó en la Ley 8/2020, y de la necesidad de revisión y actualización de la anterior Ley de la Cadena alimentaria de 2013.

Esta ley, por tanto, incorpora en su articulado los nuevos requerimientos comunitarios que ya eran obligados por la aplicación de la referida normativa de trasposición a nuestro derecho de la Directiva Comunitaria, pero amplía también en su contenido algunos requisitos de la anterior.

Ello lo hace con el objeto de avanzar en la mejora del funcionamiento de la cadena, garantizando una competencia justa, leal y efectiva, manteniendo un nivel adecuado de precios y ofreciendo una mayor información. Con este fin, regula los contratos entre los distintos operadores, persigue y sanciona prácticas abusivas, crea el observatorio de la cadena, y desarrolla la Agencia de Información y Control Alimentario (AICA).

Pero, sin duda, entre las aportaciones más relevantes introducidas, están la extensión de la obligatoriedad de los contratos por escrito y de su registro, y especialmente lo relativo a la obligatoriedad de fijar en ellos un precio en las compras que al menos cubra los costes efectivos de producción como ya señalaba el Real Decreto 5/2020, siendo este uno de los puntos más controvertidos en la aplicación de la norma por sus dificultades de orden operativo y posibles consecuencias, que abordaremos a continuación.

Esta norma también defiende la prohibición de la venta a pérdidas, que considera dentro del conjunto de prácticas sancionables, y cuyo objeto, al igual que el de garantizar que el precio a fijar en los contratos cubra el coste efectivo de producción, es el de evitar la destrucción de valor en la cadena y en particular en la producción.

Es claro que la introducción de la obligatoriedad de fijar un precio en los contratos que garantice el coste efectivo de producción es una medida alineada claramente con la norma anterior, con el deseable objetivo de evitar la destrucción de valor en la cadena y la defensa de un precio justo en términos retributivos para las actividades desarrolladas por los productores, reivindicación que por otra parte puede entenderse sea defendida por las organizaciones sindicales de productores.

Sin embargo, la prohibición de venta a pérdidas es una medida legalmente cuestionable. De hecho, revisada la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la UE sobre la materia, existen razones para afirmar que una prohibición de venta a pérdidas o bajo el coste de producción al destinatario final de cadena es contraria al derecho europeo (Palau, 2022) y, asimismo, la de la obligatoriedad de garantizar el coste efectivo de producción en las compras a los productores plantea una serie de problemas y posibles inconvenientes, que incluso pueden derivar efectos indeseados para los pequeños productores agrarios (Julià *et al.*, 2022).

Es cierto que dicha prohibición en la norma española no debería, aparentemente, plantear problemas desde el punto de vista del Derecho Europeo,

al entender que la Directiva 2019/633 sobre las prácticas comerciales desleales no explicita la prohibición de venta a pérdidas en general, y ser esta una norma de mínimos. Sin embargo, esta norma debe ser compatible con la Directiva 2005/29, que vela por el buen funcionamiento del mercado y la defensa de los consumidores, y por ello una prohibición nacional de venta a pérdidas de carácter absoluto entiende el Tribunal de Justicia de la UE como señalan algunos autores en referencia al auto de dicho tribunal de 7 de marzo de 2013, se opone a ella y es, por tanto, contraria a la citada Directiva 2005/29 (Palau, 2010; Palau, 2018; González, 2019).

Del mismo modo, el informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) de 2 de junio de 2020 también plantea que esa prohibición de vender bajo el coste efectivo que establece la ley de la cadena alimentaria (LCA) restringe la competencia y que puede generar problemas de ineficacia que se trasladarían a lo largo de la cadena hasta llegar al consumidor final encareciendo el producto y desviando su consumo hacia proveedores más eficientes (Parras, 2021).

En cuanto a la obligatoriedad, que con carácter general y sin excepción alguna introduce la norma para los contratos suscritos con los productores o sus agrupaciones, de que el precio a percibir debe ser en todo caso superior al coste efectivo de producción, el cual incluirá todos los costes asumidos por el productor para desarrollar su actividad, constituye uno de los puntos, sin duda, más controvertidos de la norma.

En primer lugar, por la dificultad en orden a la precisión

en los conceptos que integran dicho coste, ya que si bien son explicitados por la norma no es siempre sencilla su estimación y cálculo, ya que pueden variar en función del tipo de cultivo y las condiciones de explotación, a lo que se une la debilidad en el ámbito del registro contable de un buen número de explotaciones, lo que viene a dificultar su correcta valoración y más aún comprobación, si fuera necesario.

Por otro lado, adquieren mayor calado las consecuencias que esta imposición puede tener, ya que sustituye el mecanismo tradicional de formación de precios derivado de las relaciones entre oferta y demanda en el mercado, al determinar que con independencia de éstas deba garantizarse que el precio como mínimo cubre el coste efectivo del productor o su agrupación. Esto lleva a que, en aquellas explotaciones más ineficientes, se fijen precios más elevados como consecuencia de los elevados costes de producción, trasladándose ese mayor coste al resto de operadores a lo largo de la cadena, derivando finalmente en unos precios a pagar mayores para el consumidor final.

Del mismo modo, en momentos de abundante oferta en los mercados, tanto locales como nacionales o internacionales, cabe pensar que los operadores intentarán abastecerse de los productores con un menor coste de producción, lo que conllevará la salida del mercado de los productores con mayor coste, con lo que estos no solo no cubrirán su coste efectivo de producción, sino ninguno de los costes asumidos por su explotación.

Es por ello por lo que esta disposición de la norma puede tener efectos indeseados y con-

trarios claramente a lo que pretende, que es defender las rentas de los productores mediante un precio justo e impidiendo la destrucción de valor en la cadena. Por el contrario, puede derivar en un oxímoron, ya que en lugar de mejorar la posición de los productores en la cadena puede acabar expulsándolos de la misma.

Otro problema que se plantea es la posible inseguridad jurídica para las partes que supone no clarificar bien quién valida cuál es el coste efectivo de producción, a quién corresponde la comprobación y cómo la efectúa. Así, surgen preguntas como si vale con la mera declaración del productor o de la agrupación de productores, o si debe acreditarse mediante registros contables de su explotación, lo que también, de ser así, beneficiaría a los productores de mayor dimensión que, en general, tienen más facilidad para garantizar ese tipo de requerimientos.

No podemos olvidar que esta norma se elaboró en un momento de precios de mercado para muchos productos agrarios muy bajos y con mucha volatilidad, bien distinto del actual, donde se viene dando un alza importante de precios en muchos productos agrarios, es verdad que derivado de diferentes causas la mayor parte ajenas al sector productor. En ese sentido, es entendible que las organizaciones agrarias trasladaran la preocupación y necesidad de defender unos precios justos para los productores agrarios y que la norma quisiera hacerse eco de ello, estableciendo la obligatoriedad de fijar un precio en los contratos que, en todo caso, cubra el coste efectivo de producción, aunque ello conllevara trasladar a la cadena el mayor coste de algunas explo-

taciones menos eficientes y con ello, como dijimos, un mayor precio al consumidor.

En la actualidad, con seguridad, cabe pensar que la mayor preocupación de las organizaciones de consumidores es velar por contener cualquier factor que suponga una elevación de precios en los alimentos en un contexto claramente inflacionario y, por ello, difícilmente pueden compartir sin más la visión de esta norma, que puede acabar garantizando unos costes de producción por encima del que deberían tener las explotaciones eficientes, determinando precios más altos en su cesta de la compra, en lugar de implementar políticas que ayuden a que estas explotaciones puedan mejorar su eficiencia sin que tenga repercusión en el valor de la cesta de la compra.

Un último problema que supone esta disposición de garantizar el coste efectivo de producción puede surgir en la entrega de productos de socios agricultores a sus cooperativas para su posterior comercialización de forma agrupada. La norma acertadamente, como veremos, las excepciona de la formalización de un contrato por dichas entregas, por entender que la relación socio-cooperativa es de orden societario y no comercial, pero no aclara como se deben valorar las mismas, ignorando la legislación sustantiva, contable y fiscal de cooperativas, que es de obligado cumplimiento, que establece cómo debe formarse el precio de liquidación de los productos a sus socios.

Un análisis comparado de las normas que regulan la cadena alimentaria en cuatro de los cinco países de la UE-27, que junto a España cuentan con

mayor volumen total de facturación agroalimentaria (Alemania, Francia, Italia, y Países Bajos), muestra cómo cuando se establece en alguna de ellas la obligación de formalizar los contratos alimentarios lo hacen excepcionando a las cooperativas y miembros de organizaciones de productores, siempre que en sus estatutos o normas de régimen interno o acuerdos se encuentren disposiciones equiparables a las que se incluyen en los contratos. Pero, además, no existe en ninguno de estos países prohibición absoluta de vender por debajo del coste de producción, ni existe obligación de que se haya de garantizar ese coste efectivo en el precio en los contratos a productores. Únicamente en Francia se tienen en cuenta con carácter orientativo al fijar los precios de campaña en el marco de los acuerdos interprofesionales (Palau 2022).

III. RELACIONES SOCIETARIAS VERSUS RELACIONES COMERCIALES

La ley de la cadena alimentaria de 2021 sí aborda acertadamente, como ya hacía la anterior de 2013 y al igual que hacen las normas de cadena alimentaria de otros países, la relación del socio con su cooperativa al considerar, tal como establece la propia legislación sustantiva cooperativa en todo nuestro ordenamiento jurídico, que incluye las leyes de cooperativas de nuestras 17 comunidades autónomas y la Ley General de Cooperativas del Estado, que el socio agricultor no vende a su cooperativa, si no que hace entrega de su producto junto al de otros socios a su sociedad cooperativa para su posterior comercialización de forma agrupada, y lo hace en el

marco de una relación estrictamente societaria.

Desde esa consideración se explica bien que la ley de la cadena alimentaria de 2021 excluya a las cooperativas de la obligación de formalizar un contrato por las entregas de producto de sus socios, si bien ello lo hace preservando el derecho a la información del socio al respecto, lo que se alinea bien con el propio derecho de cooperativas, y establece que la no obligatoriedad está supeditada a que sus estatutos o acuerdos de la cooperativa o entidad asociativa establezcan el procedimiento de determinación de valor del producto entregado por sus socios y el calendario de liquidación, exigiendo que estos sean conocidos mediante su comunicación fehaciente.

Es obvio que esta exigencia viene a reforzar lo que como decíamos ya se deriva de la propia regulación cooperativa, que establece en todas sus leyes el derecho a información de los socios, en especial en lo que atañe a la liquidación de sus cosechas, esto es el método en que se valorarán y se fijará su precio, y el calendario de pagos de liquidación, con la imposición en este caso de que se conozca por anticipado.

Ello obliga a que las cooperativas lo incorporen en sus estatutos dentro de su llamado régimen económico, o bien van a tener que contar antes del inicio de campaña con acuerdos aprobados por sus órganos de gobierno en los que el procedimiento de liquidación y calendario queden establecidos y sean conocidos por sus socios.

En todo caso, coincidimos con la opinión de que esta excepción a la obligación de for-

malizar contrato entre socios y cooperativa condicionada a que estos sean informados del proceso de liquidación bien por estatutos o acuerdo previo, se puede sustentar también en el hecho de que esta ley de la cadena alimentaria mediante este procedimiento lo que pretende es la defensa de un precio justo para el productor, que cubra sus costes efectivos de producción y con ello la de la renta de su explotación, algo que, como sabemos, coincide con los objetivos de la cooperativa en relación con sus socios y a lo que viene obligada desde la propia legislación cooperativa, que establece los derechos y deberes de esa relación (Vargas, 2022).

En definitiva, es un planteamiento acertado el establecer esa salvedad en relación a la obligatoriedad de formalizar contrato para que las cooperativas queden excluidas de ella, y plenamente justificado por diversos motivos: por un lado basándonos en los antecedentes, ya que ya estaban excluidas de esta obligación en la ley de la cadena alimentaria de 2013; si aludimos al derecho comparado, ya hemos comentado que distintas normas de la cadena alimentaria de los principales países productores agroalimentarios también contemplan esa salvedad al considerar esa relación del socio con su cooperativa en el marco societario y no comercial; finalmente, no se puede olvidar que la cooperativa pretende obtener para sus socios el mayor precio posible en los mercados y con ello la defensa de sus rentas, lo que la diferencia claramente del interés de otros operadores que pretenden legítimamente que los costes de aprovisionamiento en su actividad les permitan la mejora de sus propias rentas.

Es importante, por otro lado, recordar de nuevo que el único condicionante que se establece para la no obligatoriedad de formalizar contrato para la cooperativa es que en estatutos o bien en un acuerdo previo a la entrega de producto se fije el procedimiento de determinación del valor del producto y el calendario de liquidación dando información a los socios, sin que la norma diga nada más. Por esta razón cabe entender que «en tales casos para las operaciones socios-entidad asociativa no va a ser de aplicación el complejo contenido del 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...» (Vargas 2022).

En cuanto a que en caso de no estar contemplado en los estatutos de la sociedad ni el procedimiento ni el calendario de liquidación y sea necesaria la adopción de un acuerdo social previo en el que se aprueben los mismos, debe tenerse en cuenta que debe comunicarse fehacientemente a los socios y que debe aprobarlo el órgano de gobierno correspondiente. En cuanto a la comunicación fehaciente se debe entender que con el procedimiento que contemple la legislación cooperativa de aplicación o reflejen los estatutos de la sociedad, y en todo caso que pueda ser probada su realización, y en cuanto al órgano de aprobación será el que fije de nuevo la legislación cooperativa que en general es su junta rectora, salvo que estatutariamente se atribuya esa competencia a la asamblea general de socios. En cuanto al período de validez del acuerdo, dado que la norma no indica nada, este bien podría ser plu-

riannual, según entiendan que es mejor en la cooperativa al adoptar el acuerdo, eso sí cumpliendo con la obligación de información previa a los nuevos socios que se fueran incorporando.

No obstante, todo lo dicho, la obligatoriedad de formalización de un contrato sí afecta a las cooperativas cuando su actividad cooperativizada la realizan con terceros no socios, ya que en este caso la relación entre productor y cooperativa es de carácter comercial y, por tanto, similar a la desarrollada entre un productor y una empresa cualquiera, estando fuera del fin mutualista propio de la cooperativa. Así, estas operaciones tienen carácter comercial, pese a que la legislación cooperativa las contempla con limitaciones (no superar el 50 por 100 de las operaciones realizadas con sus socios para cada tipo de actividad, salvo circunstancias excepcionales que pueden contar con autorización, ya que de lo contrario pierden la condición de fiscalmente protegidas), y sus resultados darán en todo caso lugar a los llamados resultados extracooperativos cuyo tipo impositivo es el general de sociedades.

Ahora bien, las operaciones que se desarrollan con terceros al amparo de las distintas leyes de cooperativas autonómicas pueden adquirir la condición de operaciones con socios no ordinarios, a través de figuras de nuestro ordenamiento sustantivo de cooperativas como son los socios temporales o los socios colaboradores. Aunque su tratamiento difiere según las distintas legislaciones (Vargas, 2022), todas ellas enmarcan sus entregas de producto cuando las permite como una relación societaria, formando parte esta actividad de los llamados resul-

tados cooperativos, a los que la legislación fiscal les otorga el gravamen especial de cooperativas, por lo que es bien claro que el legislador sí las considera en el plano de relación societaria y no comercial, siendo por tanto de aplicación la salvedad de no obligatoriedad de formalizar contrato también en el caso de las entregas de estos socios.

Es por ello de interés advertir que las legislaciones que no contemplan estas figuras de socios carecen de la posibilidad de incorporar las operaciones con terceros como una relación social equivalente a la que mantienen con sus socios ordinarios. Con esta finalidad es de gran oportunidad la reforma legislativa que proponen para la Ley General de Cooperativas algunos autores en el sentido de incorporar en su articulado las figuras de socio temporal y colaborador (Vargas y Sacristán 2021).

Finalmente, indicar que la consideración de la prevalencia de la relación societaria en la entrega de productos de los socios a su cooperativa que determina su exclusión de la obligatoriedad en la formalización de contrato, resulta de aplicación igualmente cuando esa entrega se produce a una entidad asociativa de la que forma parte el productor como sería una sociedad agraria de transformación (SAT) o una organización de productores, siempre que estas estén constituidas por productores y sean controladas por estos de forma participativa o democrática, y que además, como es sabido, mayoritariamente las organizaciones reconocidas en España son cooperativas y SAT que claramente cumplen esta condición. Del mismo modo cabe precisar que cuando hablamos del productor socio debe entenderse no solo al agricultor

individual, sino también a aquellos socios que son sociedades de explotación agraria tanto civiles como mercantiles, extendiéndose igualmente a la relación entre cooperativas socias en el caso de las cooperativas de segundo y ulterior grado.

IV. EL PROBLEMA DE LA VALORACIÓN DE LAS ENTREGAS DE PRODUCTO DE LOS SOCIOS EN LAS LIQUIDACIONES DE COOPERATIVAS

Uno de los mayores problemas que tradicionalmente vienen señalando los expertos en materia de gestión contable y fiscal de las cooperativas agrarias es la valoración de la entrega de cosechas de los socios a la cooperativa en orden a la fijación de un precio de liquidación a estos por los productos entregados.

De hecho, ya el tratamiento que daba en su día a este proceso de liquidación a los socios el antiguo Reglamento de Sociedades Cooperativas y a continuación también la Ley General de Cooperativas de 1987, que indicaba que esa valoración de entregas para su posterior liquidación a los socios debía efectuarse a precio de mercado, fue muy contestada por el propio sector y alguno de los más reconocidos expertos en la materia, al señalar las dificultades que tiene para muchas producciones agrarias y en distintas zonas y calendarios el conocer cuál es ese precio de mercado. Así, recuerdan la dificultad que supone reconocer bien las distintas calidades de la fruta entregada por un socio y la variación conforme a ella de su precio en el mercado, y más aún en algunos casos la diferencia que derivada de la estaciona-

lidad de algunas producciones significa ese precio en función de la fecha de entrega, que no siempre determina ni el propio productor ni la cooperativa (Caballer 1980).

En la práctica se han venido desarrollando básicamente dos métodos de liquidación, el denominado de márgenes brutos y el llamado de costes estándar (Caballer *et al.*, 1987). El primero de ellos se basa en el cálculo del precio de liquidación a partir básicamente de la diferencia de los ingresos por venta en el mercado de los productos entregados por los socios y los costes incurridos en la cooperativa para ello, tanto directos como indirectos, pero este método viene a determinar un precio de liquidación que no necesariamente coincida con el llamado precio de mercado.

Y adolece de algunos inconvenientes además de esta diferenciación, por un lado dada la práctica más habitual de muchas cooperativas que entienden que de lo que se trata es de dar el mayor valor posible en la liquidación a los productos entregados por sus socios, lo que hace que este margen se distribuya casi o totalmente por entero entre ellos fijando el mayor precio de liquidación posible, con lo que se tiende a una cuenta de resultados cooperativos de excedente prácticamente o totalmente nulo, con lo que ello conlleva de imposibilidad de dotación de reservas y por ende de debilitamiento a la larga de la capacidad financiera de la entidad, disminuyendo su capacidad inversora en nuevos proyectos y debilitando su capacidad para afrontar pérdidas. Y, evidentemente, la Administración tributaria entiende que ello supone la obtención de bases imponibles nulas o prácticamente nulas, por

lo que al igual que la legislación cooperativa de la época en su redacción inicial, la Ley 20/1990 de Régimen Fiscal de Cooperativas hablaba de fijar con valor de estas el precio de mercado.

Otro problema, en este caso para los intereses de los socios de la cooperativa, es que este procedimiento de valoración de sus cosechas conllevaba en ocasiones demoras en los calendarios de la liquidación y pago de las cosechas, ya que con la finalidad de poder trasladarles en la liquidación el mayor valor posible y no asumir el riesgo de incurrir en pérdidas por la fijación de un precio mayor que el que finalmente pudiera resultar, al tan solo conocer durante la comercialización de sus productos los costes incurridos directos de la operación, se solía esperar al final de campaña para conocer los indirectos o generales de la empresa.

Ello determinó que se extendiera un segundo método de liquidación denominado de costes estándares (Julià, 1985) consistente en la estimación de esos costes indirectos mediante estudios de los llamados *forfaits* de costes en la propia cooperativa y en otras similares. Esto les permitía que, con esta previsión, una vez conocidos los ingresos por venta de un producto y los costes directos incurridos, se aplicara la estimación de costes indirectos estándares del *forfait*, lo que permitía una liquidación periódica según se fueran comercializando los distintos productos por tandas o calendarios de liquidación más cortos sin tener que esperar al final de campaña.

Pero, sin duda, este método, cuya bondad está relacionada con la calidad de esa estimación de costes, si bien más operativo

y de mayor satisfacción para el socio al permitir agilizar los pagos a recibir por sus productos, también venía conduciendo a resultados similares a los del de margen bruto, ya que la tendencia era también a dar como resultados unos excedentes mínimos o nulos repartiendo el máximo posible a los socios, y ello, sin duda, también impide diferenciar bien por parte del socio lo que recibe como retribución por su actividad productiva (valor de su cosecha), de la renta proveniente de su condición de socio de la cooperativa, por la actividad comercial de venta conjunta de los productos de los socios, ya que en el precio de liquidación se engloban de esta forma ambos resultados, debido a que el excedente nulo impide distribuir retornos cooperativos que expresarían el rendimiento de esta actividad (Caballer *et al.*, 1987).

Ambos métodos han ido dando lugar a una práctica generalizada de reparto de resultados cooperativos en las cooperativas vía precios, dando como resultados excedentes mínimos, alertando algunos autores de lo que ello puede suponer a largo plazo, en la dirección antes apuntada, de pérdida de competitividad por minorar su capacidad de realizar inversiones al no ir dotando reservas a partir de esos resultados cooperativos, y con ello generar menores márgenes en el futuro (Encinas, 2011). Otros recuerdan que la valoración de cosechas acaba siendo una decisión estratégica que condiciona la vida de la empresa (nivel de autofinanciación, capacidad de expansión, remuneraciones a socios, etc.) (Alonso e Iruretagoyena, 2000).

La Ley 20/1990 de Régimen Fiscal de Cooperativas, que se-

ñalaba en su versión inicial, antes de ser modificada, que las valoraciones de las entregas de los socios debían de ser valoradas por las cooperativas a precio de mercado, intenta facilitar su aplicación y en contestación a las dificultades señaladas por los expertos, define lo que entiende por precio de mercado, indicando que sería el concertado entre partes independientes. Se supone que este debe referirse al mismo producto y en la zona donde actúa la cooperativa, y de hecho el propio texto para superar esa dificultad indica que en el caso de que en la zona prácticamente solo actúe la cooperativa, esto es no haya operaciones entre partes independientes, el valor de las entregas efectuadas por los socios se determinará rebajando del precio de venta obtenido por la cooperativa el margen bruto habitual para la actividades de comercialización o transformación realizadas, lo que puede entenderse como una extensión del sistema de extensión de costes estándares (Julià y Server 1996).

Es claro que ambos métodos, como hemos visto, presentan sus debilidades y que esta redacción aclaratoria de la ley de régimen fiscal tampoco resuelve el problema, dado que los que llevan años dedicados a estos temas saben que en la mayoría de las ocasiones no cuentan con información suficiente ni demasiado fiable de este coste y menos de un referente oficial con cierto detalle, lo que también deriva en un cierto grado de indefensión.

De ahí la insistencia, desde las organizaciones cooperativas, en recordar que las cooperativas, en atención a su legislación sustantiva, pretenden la mayor

identificación de sus objetivos con los de sus socios y por ello lo que pretenden es defender de forma mutua los intereses de sus socios, que en el caso de las agrarias se plasma en tratar de trasladarles en sus liquidaciones de cosechas el mayor precio por sus productos posible, que, en definitiva, es el mayor precio efectivo posible derivado de su cuenta de resultados, desde la consideración de que lo que es ingreso para el socio es un gasto para la cooperativa y que esta carece de afán de lucro para sí misma, aunque sí a favor de sus socios. Ciertamente es el camino hacia lo que los hacendistas califican de una especie de transparencia fiscal en cooperativas (Poveda, 1987).

Unos años más tarde se produce una importante novedad en materia tributaria en este orden de cosas, y es que la disposición final segunda de la nueva Ley 43/1995 del Impuesto de Sociedades, que supone a su vez la modificación de la Ley de Régimen Fiscal de Cooperativas, establece como criterio plenamente válido el «precio efectivamente realizado» por las cooperativas a la hora de valorar las entregas de producto de sus socios, eso sí con una única limitación que no podrá ser superior a la diferencia entre los ingresos obtenidos y los costes incurridos, incluyendo la parte proporcional de costes generales.

Algo que tiene todo su sentido pues se trata de evitar que se pudieran estar haciendo unas liquidaciones a socios en algunas cooperativas por encima de lo que les habilita la diferencia entre sus ingresos y sus costes totales de explotación, lo que les haría incurrir en pérdidas, y determinaría una disminución de sus reservas, en muchos ca-

sos obligatorias también. Aunque la legislación cooperativa limita el grado de imputación de pérdidas con cargo a reservas, igualmente existiría el riesgo de minoración del patrimonio común irreplicable que la legislación cooperativa trata de defender como uno de los elementos identitarios de la sociedad cooperativa.

Es interesante observar, en ese mismo sentido, cómo la mayor parte de la nueva legislación cooperativa, tanto del Estado como de distintas comunidades autónomas, tratan de establecer limitaciones a la hora de compensar posibles pérdidas inducidas por la elevación del precio de liquidación, siendo lo habitual la referencia al precio efectivamente realizado como hace la norma fiscal aludida (cuadro n.º 2).

Pero es la Orden EHA/360/2010 por la que se aprueban las normas sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas, norma de obligado cumplimiento para todas las cooperativas, la que de una forma más clara y contundente resuelve la cuestión. Una orden que en su introducción ya nos recuerda que el objetivo de la cooperativa es ofrecer el mejor servicio al mejor precio para los socios, trasladando al socio parte de las economías obtenidas y descontando, por supuesto, todos los costes necesarios para la comercialización de productos a terceros (Julià y Melià 2022), y por ello establece, literalmente: «en los casos en que la cooperativa adquiere bienes a los socios lo hace a resultados de la liquidación, es decir al precio de venta a terceros, una vez deducidos los gastos necesarios para transformar los bienes adquiridos (valor neto realizable)».

CUADRO N.º 2

VALORACIÓN ENTREGA DE PRODUCTO DE SOCIOS A LA COOPERATIVA SEGÚN LA EHA/3360/2010 POR LA QUE SE APRUEBAN LAS NORMAS SOBRE ASPECTOS CONTABLES DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS, Y A PARTIR DE LA LEGISLACIÓN FISCAL Y LEGISLACIÓN COOPERATIVA

NORMATIVA	LÍMITE A LA VALORACIÓN DE LOS BIENES ENTREGADOS POR LOS SOCIOS	ARTÍCULO
Normativa contable		
EHA/3360/2010	<p>Precio de venta a terceros deducidos todos los gastos.</p> <p>8. Adquisiciones de bienes a los socios.</p> <p>1. Valoración. La valoración de las adquisiciones de bienes a los socios para la gestión cooperativa se realizará, en el momento en que se lleve a cabo la operación, por el precio de adquisición, es decir, por el importe pagado o pendiente de pago correspondiente a la transacción efectuada, sin perjuicio de lo indicado posteriormente.</p> <p>Si dicho precio se fija en función de circunstancias futuras, entre las que puede estar el valor neto realizable o cualquier otro parámetro, se efectuará una estimación inicial con el fin de determinar el precio de adquisición. La parte del precio de adquisición estimado que supere el importe pagado o comprometido a pagar en firme figurará, a efectos de su registro contable, en una partida acreedora del pasivo del balance. Si media un cierre de ejercicio desde la adquisición hasta la liquidación definitiva, se estimarán de nuevo dichas circunstancias en esa fecha de cierre de acuerdo con la información disponible; esta nueva estimación se efectuará también en el caso de elaboración de estados financieros intermedios. No obstante, en el caso de que la ley imponga, o cuando se haya pactado que el precio de adquisición no pueda superar el valor neto realizable u otro valor, y finalmente cualquiera de estos últimos sea menor que el precio de adquisición estimado inicialmente, la diferencia existente entre ambos minorará el valor de los bienes, de forma que si se hubiera pagado o comprometido a pagar un importe superior al que finalmente se liquidará, se pondrá de manifiesto un crédito a favor de la cooperativa frente al socio, o un menor importe de la deuda inicialmente registrada.</p> <p>Por el contrario, si el precio de adquisición estimado inicialmente es menor que el precio definitivo a pagar al socio finalmente determinado, la diferencia existente entre ambos aumentará el valor de los bienes adquiridos, y, como consecuencia, se registrará una partida acreedora con el socio en el pasivo del balance.</p>	Introducción y 8.
Fiscal		
LRFC	En cooperativas agrarias, precio por el que efectivamente se hubiera realizado, siempre que no resulte inferior al coste de tales servicios y suministros, incluida la parte correspondiente de los gastos generales de la entidad.	Art. 15.3.
Leyes de cooperativas		
LCOOP	Precios reales de liquidación.	Art. 57.a
LCIB		Art. 79. 2.a
LCG		Art. 66. 2.a
LCCL		Art. 73. 2.a
LCLR		Art. 71. 3.a
LCMUR		Art. 79. 2.a
LFCN	Precios reales de liquidación, siempre que no sean superiores a los precios de venta obtenidos menos los gastos directos e indirectos necesarios para la gestión de la cooperativa.	Art. 50.
LCCV	Precio de mercado o retribución normal en la zona.	Art. 67.a
LCEXT	Precios de mercado.	Art. 80.3. a
LCPV		Art. 69. 2.a
LCPA		Art. 97. 1.a
LCAR	Precio de mercado. En cooperativas agrarias el precio por el que se hubiesen realizado las operaciones, siempre que no resulte inferior a su coste, incluida la parte correspondiente de los gastos generales de la entidad.	Art. 57.2. y 3.
LCCLM	Precio efectivamente realizado.	Art. 87. 3.a
LCAND	Sin límite específico más allá de los establecidos por la norma contable, así como a criterios objetivos que permitan una ordenada y prudente gestión económica de la sociedad cooperativa.	Art. 64.3. y 66. b.
LCCM	Sin límite específico.	Art. 59.4.
LCCAT	Sin límite específico.	Art. 80.
LCCAN	Ejercicio económico. El importe de los bienes entregados por las personas socias para la gestión cooperativa, en valor no superior a los precios reales de liquidación, y el importe de los anticipos societarios a las personas socias trabajadoras o de trabajo, imputándolos al período en que se produzca la prestación de trabajo.	Artículo 74.

Fuente: Elaboración propia con datos de Julià y Melià (2022).

V. CONCLUSIONES

El problema de la asimetría en la cadena de valor alimentaria entre los distintos eslabones, y en particular entre el sector productor y los eslabones con que se relaciona, ha sido objeto de una razonable preocupación, al ser un elemento que puede perturbar el proceso de formación de precios ya que debilita la capacidad negociadora del eslabón más débil, los productores, que están sumamente atomizados frente a operadores como la distribución, fuertemente concentrada.

Esta situación aconseja la implantación de políticas orientadas a favorecer por un lado los procesos de integración empresarial en las cooperativas de productores, y por otro una mayor supervisión y ordenación en las relaciones comerciales en la cadena de valor alimentaria.

Es en este sentido claro que las leyes de fomento de integración cooperativa y otras entidades asociativas y la ley de la cadena alimentaria pretenden ayudar a dar las necesarias respuestas a ese problema.

Por un lado, la ley de integración, favoreciendo e impulsando procesos de concentración empresarial en el asociacionismo agrario y con ello su aumento de dimensión con el fin de ir reequilibrando la posición de los productores, agrupados en estas entidades, en la cadena alimentaria. Y es cierto que, si bien ha contribuido al crecimiento de algunas de las mayores cooperativas agroalimentarias, este aún es insuficiente si se comparan sus cifras de negocio con las de los grupos líderes cooperativos agroalimentarios en la UE.

Hay que reconocer que en los últimos años se ha experimentado un crecimiento del tamaño medio de nuestras cooperativas agrarias, pero continúa siendo más reducido que el de muchos países de la Europa del norte, por lo que sigue siendo necesario impulsar con más intensidad procesos de integración bajo fórmulas diversas y novedosas, como fusiones no convencionales y grupos cooperativos de segundo grado de nueva generación, que ayuden a un mayor crecimiento de la dimensión de nuestras cooperativas.

Del mismo modo, la ley de la cadena de alimentaria es claramente una norma necesaria y bienintencionada, ya que lo que pretende es por un lado ordenar y supervisar las relaciones de los operadores entre los distintos eslabones de la cadena, tratando de evitar y sancionar las prácticas comerciales desleales e indeseadas, y al mismo tiempo trata de evitar la destrucción de valor a lo largo de la misma, defendiendo un precio justo para los productores que retribuya al menos sus costes efectivos de producción. Y es cierto también que ha supuesto una mejora en esas relaciones propias de la operatoria comercial, y ha introducido mecanismos de control por medio de la Agencia de Información y Control Alimentario que contribuirán a unas mayores garantías para los operadores más débiles en esa realidad asimétrica que es la cadena de valor agroalimentaria.

Ahora bien, la nueva ley de la cadena presenta en su redacción algunas cuestiones que razonablemente preocupan al sector productor y a los operadores con los que se relaciona. La introducción de la obligatoriedad en los contratos agroalimentarios de

fijar un precio que cubra al menos el coste efectivo de producción, que no tiene exactamente parangón con otros países europeos, como hemos visto presenta aspectos que pueden ser contradictorios hasta tener efectos indeseados, convirtiéndose en un oxímoron, ya que puede por un lado acabar expulsando del mercado a los productores más pequeños, que en general cuentan con mayores costes unitarios de producción, y por otro puede, al incorporar los costes de productores menos eficientes y por ello más altos, contribuir a trasladar a lo largo de la cadena una elevación de los precios de alimentos que llegarán finalmente al consumidor.

El contexto de mercado en cuanto a precios agrarios cuando se promulgó esta norma era bien distinto al actual. Seguramente, la preocupación de hoy por contener la elevación de los precios de los alimentos en un momento de inflación con causas variadas, que poco tienen que ver con el productor, aconsejaría un redactado más contenido en cuanto a lo de garantizar el coste efectivo sin más, ya que esta norma tiene que velar por toda la cadena alimentaria y también por el consumidor final.

En relación con las cooperativas, la norma, acertadamente, contempla su realidad social y su marco sustantivo, que conforman las diferentes leyes de cooperativas, y reconoce como venía ya haciendo la anterior ley de la cadena y hacen las normas de otros países, que la relación de los socios con la cooperativa no es comercial si no del ámbito societario, ya que el socio agricultor no vende a la cooperativa, le entrega su cosecha para, de forma agrupada con otros productores, se venda al mercado, configurando-

se en este supuesto la cooperativa como parte del primer eslabón de la cadena junto a los productores individuales no agrupados. Por ello no será necesaria la formalización de un contrato entre un socio y su cooperativa por la entrega de sus productos a esta, eso sí, deberá estar informado del procedimiento de determinación del valor de su cosecha y del calendario de liquidación, bien por los estatutos de la entidad o por acuerdos aprobados previamente por esta.

Y ya por último señalar que como hemos explicado no resulta compatible ni con la legislación cooperativa, ni con las normas contables y fiscales de obligado cumplimiento para estas entidades establecer una valoración de las cosechas que en cualquier caso garantice el coste efectivo de producción de cada socio, ya que, como claramente explicitan estas normas, el precio de liquidación debe corresponderse, en todo caso, con el precio efectivo resultante de la liquidación por la diferencia de los ingresos obtenidos y costes incurridos por su actividad en la cooperativa. En modo alguno puede, como consecuencia de que el coste efectivo de producción de uno de sus socios sea mayor que el precio de liquidación, fijarlo como precio de liquidación, ya que esto conduciría, inevitablemente, a la cooperativa a tener pérdidas en su cuenta de explotación y a incumplir las disposiciones legales a las que viene obligada.

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, R. e IRURETAGOYENA, M. T. (2000). Efectos de las leyes de cooperativas sobre la renta de los agricultores y los resultados y autofinanciación empresariales. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*. 36, pp. 117-145.

BIJMAN, J., ILIOPOULOS, C., POPPE, K. J., GIJSELINCKX, C., HAGEDORN, K., HANISCH, M., HENDRIKSE, G. W. J., KÜHL, R., OLLILA, P., PYYKKÖNEN, P. y VAN DER SANGEN, G. (2012). *Support for farmers' cooperatives: final report*. Wageningen UR. <https://www.wur.nl/en/Publicationdetails.htm?publicationId=publication-way-343333303735>

CABALLER, V. (1980). *Gestión y contabilidad de cooperativas agrarias*. Mundi Prensa.

CABALLER, V., JULIÀ, J. y SEGURA, B. (1987). *Economía de la cooperativa hortofrutícola*. Aedos.

COLOM A., COS, P. y FLORENSA, R. M. (2019). Cooperativismo agroalimentario en Europa. Dimensión, gobernanza y análisis BCG de las sociedades cooperativas TOP25 de la UE-28 y TOP10 en España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 130, pp. 73-98. <https://doi.org/10.5209/REVE.62811>

DIRECTIVA (UE) 2005/29, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a las prácticas comerciales desleales de las empresas en sus relaciones con los consumidores en el mercado interior, que modifica la Directiva 84/450/CEE del Consejo, las Directivas 97/7/CE, 98/27/CE y 2002/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y el Reglamento (CE) n0 2006/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo. 11 de mayo de 2005. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 149. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2005-81047>

DIRECTIVA (UE) 2019/63, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas de suministro agrícola alimentario. 17 de abril de 2019. DOUE. Núm. 111. <https://www.boe.es/doue/2019/111/L00059-00072.pdf>

ENCINAS, B., CALATAYUD, E. y GARCÍA, G. (2011). Las cooperativas hortofrutícolas frente a la crisis. La necesaria apuesta por la competitividad. Aspectos económico-financieros. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 72, pp. 125-156.

GARCÍA, T. (2021). Cadena alimentaria y derecho de la competencia. *Distribución y Consumo*, 1, pp. 34-41.

GONZÁLEZ, E. (2019). El nuevo régimen de la venta a pérdida en España: el final de la adaptación pendiente de la ley de ordenación del comercio minorista a la Directiva de prácticas comerciales desleales. *Revista Aranzadi de Derecho Patrimonial*, 48

JULIÀ, J. (1985). Algunos aspectos de la liquidación de cosechas a los socios en las cooperativas hortofrutícolas. *Anales del INIA, Serie Economía y Sociología Agraria*, 1985.

JULIÀ, J. y MELIÀ, E. (2022). Capítulo Cuarto. La valoración de las cosechas en la liquidación a socios en las cooperativas agroalimentarias. Caso práctico del impacto de la aplicación de la ley de la cadena alimentaria en las cooperativas. En J. JULIÀ, et al. (ed.), *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias*, pp. 127-169. Tirant lo Blanch.

JULIÀ, J. y MELIÀ, E. (2022). Introducción. Antecedentes y objetivos del Estudio. En J. JULIÀ, et al. (ed.), *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias*, pp. 25-29. Tirant lo Blanch.

JULIÀ, J., MELIÀ, E., PALAU, F. y VARGAS, C. (2022). *Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias*. Tirant lo Blanch.

JULIÀ, J. y SERVER, R. (1996). *Fiscalidad de cooperativas. Teoría y práctica*. Tercera Ed. Pirámide.

LEY 12, de 2 de agosto de 2013, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. *Boletín Oficial del Estado*, 11. <https://www.boe.es/eli/es/l/2013/08/02/12/com>

LEY 13, de 3 de agosto de 2013, de fomento a la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario. *Boletín Oficial del Estado*, 185. <https://www.boe.es/eli/es/l/2013/08/02/13>

LEY 16, de 14 de diciembre de 2021, por la que se modifica la Ley 12 de 2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. *Boletín Oficial del Estado*, 299. <https://www.boe.es/eli/es/l/2021/12/14/16>

<p>LEY 20, de 19 de diciembre de 1990, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas. <i>Boletín Oficial del Estado</i>, 304. https://www.boe.es/eli/l/1990/12/19/20/con</p> <p>LEY 3, de abril de 1987, de cooperativas. Derogada. <i>Boletín Oficial del Estado</i>, 84. https://www.iberley.es/legislacion/ley-3-1987-2-abr-general-cooperativas-1258008</p> <p>LEY 43, de 27 de diciembre de 1995, del Impuesto sobre Sociedades. <i>Boletín Oficial del Estado</i>, 310. https://www.boe.es/eli/es/l/1995/12/27/43</p> <p>LEY 8, de 16 de diciembre de 2020, por la que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación. <i>Boletín Oficial del Estado</i>, 328. https://www.boe.es/eli/es/l/2020/12/16/8/con</p> <p>OSCAE (2022). <i>El cooperativismo Agroalimentario Español</i>. Cooperativas Agro-alimentarias de España. https://www.agro-alimentarias.coop/datos-cooperativismo</p> <p>PALAU, F. (2010). Sobre la compatibilidad de la normativa de ordenación de comercio y protección de los consumidores con la Directiva de prácticas desleales o la adaptación pendiente, <i>Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución</i>, 7, 3-32.</p> <p>PALAU, F. (2018). El ocaso de la prohibición de la venta a pérdida en la Ley</p>	<p>de Ordenación del Comercio Minorista: la relevancia de la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Europamur Alimentación, S.A. En L. M. MIRANDA y J. COSTAS (dir.), <i>Derecho de la competencia, desafíos y cuestiones de actualidad</i>, pp. 107-125. Marcial Pons, Madrid, ISBN 978-84-9123-452-4.</p> <p>PALAU, F. (2022). Capítulo I. Íter legislativo de la Ley para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, excepcionalidad de su régimen en Derecho Comparado y referencia a la prohibición de la venta bajo coste en la Unión Europea. En J. JULIÀ, et al. (ed.) <i>Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias</i>, pp. 31-57. Tirant lo Blanch.</p> <p>PARLAMENTO EUROPEO (2009). <i>Informe sobre los precios de los productos alimenticios en Europa (2008/2175(INI))</i>. Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural. https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/observatorio-cadena/informe_batzeli_tcm30-128648.pdf</p> <p>PARRAS, M. (2021). <i>Informe anual de coyuntura del sector oleícola</i>. Caja Rural de Jaén. ISBN: 978-84-09-34654-7.</p> <p>POVEDA, F. (1987). Cooperativas: inoperatividad del régimen de transparencia y ajustes bilaterales</p>	<p>en operaciones vinculadas. <i>CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa</i>, 1, pp. 49-62.</p> <p>REAL DECRETO LEY 3 de 2020, por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación. 25 de febrero de 2020. <i>Boletín Oficial del Estado</i>, 49. https://www.boe.es/eli/es/rdl/2020/02/25/5</p> <p>REAL DECRETO LEY 5 de 2020, por el que se adoptan determinadas medidas urgentes en materia de agricultura y alimentación. 25 de febrero de 2020. <i>Boletín Oficial del Estado</i>, 49. https://www.boe.es/eli/es/rdl/2020/02/25/5</p> <p>VARGAS, C. (2022). Capítulo III. 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. En J. JULIÀ, J., E. MELIÀ, F. PALAU y C. VARGAS (ed.) <i>Ley de la cadena alimentaria, cooperativas y otras entidades asociativas agrarias</i>, pp. 99-126. Tirant lo Blanch.</p> <p>VARGAS, C. y SACRISTÁN, F. (2021). <i>Propuestas promovidas por Cooperativas Agro-alimentarias para la reforma parcial de la ley 27/1999 de cooperativas</i>. Cátedra de Cooperativas Agro-alimentarias de la Universidad de Valencia.</p>
--	--	--