

COOPERATIVAS EN CANARIAS: EL CASO DEL SECTOR VITIVINÍCOLA

Juan Manuel Dieste Cobo

Doctor en Ciencias - Profesor de Derecho Mercantil
Universidad de La Laguna. Tenerife, España

RESUMEN

La actual normativa sobre cooperativas en nuestro entorno tiene como tendencia asimilar estas organizaciones a las sociedades mercantiles. Se intenta promover la creación de cooperativas de mayor entidad y alcance a través de la fusión entre ellas o su integración con otras formas societarias. Este artículo analizará en qué grado dichos objetivos son compatibles con los valores y principios cooperativos tradicionales. Además, y mediante un estudio de caso, se incorporará al análisis el contexto en el que se desarrolla la actividad cooperativa en Canarias, centrándonos en el sector vitivinícola, para llegar a conclusiones sobre la eficacia de la legislación actual en fomentar la creación de entidades de Economía Social, y especialmente las cooperativas.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas, Economía Social, Fin de mutualidad, Sociedades Mercantiles, marco legislativo.

CLAVES ECONLIT: Q130, K220, K330, K120.

COOPERATIVES IN THE CANARY ISLANDS: A CASE STUDY REGARDING THE WINE SECTOR

ABSTRACT

Current cooperatives legislation in Europe and Spain, tends to emphasise co-operative society as an Enterprise by giving them a similar regulation. Lawmakers are trying to promote large cooperatives through mergers and alliances with others corporations, so that they can move one step further their local dimension. This article will consider how this tendency could be made compatible with the tradicional values and principles of the cooperative movement. Besides that, using a case study, focusing on the Canarian wine sector, regional contexts will be incorporated into the analysis, in order to conclude if our legal framework actually encourage social economy entities and, specifically, the co-operative societies.

KEY WORDS: Co-operative society, Social Economy, Mutual purpose, Business Corporations, legal framework.

SUMARIO

1. Introducción. 2. Regulación actual de la Economía Social y las cooperativas. 3. La futura Ley Canarias de Cooperativas. 4. Caracterización del sector vitivinícola. 5. Conclusiones. Bibliografía.

1. Introducción

La Economía Social ha tenido recientemente un impulso legislativo en nuestro derecho interno con la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social y la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario; entre otras normas estatales y autonómicas.

Como en otros casos, dicho impulso viene como reacción, y en parte forzado, por la legislación comunitaria al respecto. Si ya este proceso de transposición de la normativa europea a nuestro ordenamiento jurídico interno puede resultar complejo, lo es más aún al introducir otro nivel legislativo, el autonómico.

Además de analizar ambos niveles, se incluirán una serie de factores socioeconómicos con especial relevancia para explicar el contexto en que se desarrollan las actividades que las distintas normas pretenden regular y fomentar.

En resumen, el presente trabajo tiene por objeto analizar brevemente la regulación actual de la Economía Social, y en especial la figura de la cooperativa, en los distintos niveles (supranacional, central y autonómico); así como su grado de efectividad para promover e impulsar las entidades sociales. Para lograr este último aspecto se presenta como metodología el estudio de caso.

La particularidad más característica de esta metodología es el estudio intensivo y profundo de uno o varios casos o una situación con cierta intensidad, entendiéndose éste como un sistema acotado por los límites que precisa el objeto de estudio, pero enmarcado en el contexto global donde se produce (Muñoz y Muñoz, 2001).

Parece adecuado centrar el análisis en un caso práctico y real que pone de manifiesto la riqueza y complejidad del tema tratado y para ello se tomará como ejemplo el sector vitivinícola canario.

Hecho este viaje de lo general y abstracto a lo específico y concreto de la realidad local y sectorial, se podrán extraer conclusiones sobre el grado de efectividad de las leyes que regulan la Economía Social para fomentar e impulsar las formas económicas cooperativas.

2. Regulación actual de la Economía Social y las cooperativas

La última década de crisis económica ha puesto de relieve la capacidad de resiliencia de las formas de Economía Social. Mientras colapsaba el sistema financiero internacional, en el entorno local se mantenían e incluso se creaban nuevas empresas de este sector.

Las cooperativas en especial están demostrando esa fortaleza, que tiene por causa su peculiar naturaleza, además de los principios y valores que rigen su funcionamiento (Martínez, 2010:217).

La protección de esos valores, que la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) de 1995 define como la autoayuda y autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad; no sólo garantizan la supervivencia de las cooperativas como figura diferenciada. Compete al Estado y al ordenamiento jurídico el fomento y la salvaguarda de dichos valores, también con el objetivo de establecer una condición previa para que exista una pluralidad de formas jurídicas por las que optar, en beneficio de los intereses de los participantes en un marco de libre mercado.

Como se recoge en la Recomendación de la OIT No. 193 del 2002 sobre la promoción de las cooperativas: “Una sociedad equilibrada precisa la existencia de sectores públicos y privados fuertes y de un fuerte sector cooperativo, mutualista y otras organizaciones sociales y no gubernamentales. Dentro de este contexto, los gobiernos deberían establecer una política y un marco jurídico favorables a las cooperativas y compatibles con su naturaleza y función, e inspirados en los valores y principios cooperativos.” (OIT, 2106:57).

Desde una perspectiva similar, el premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz entiende que la diversidad es importante porque afecta la capacidad de una sociedad de responder ante la incertidumbre de cambios futuros. (FICI, 2015) Más recientemente, en su intervención como ponente principal de la III Cumbre Internacional de las Cooperativas celebrada en el mes de octubre de 2016 en

Quebec, Canadá, el también profesor de la Universidad de Columbia afirmó que las cooperativas son más capaces de gestionar los riesgos que el sector privado capitalista y que, tanto estas como otras formas de economía social, “proporcionan un tercer pilar clave para el equilibrio económico” (Observatorio Español de la Economía Social, 2016).

Ante el potencial de la economía social, hemos asistido también en los últimos años a varios intentos de regulación con el declarado propósito de fomentar la creación de formas o entidades encuadradas en este sector.

Ejemplo de ello es la Sociedad Cooperativa Europea (SCE) establecida en el Reglamento nº 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003. La intención del legislador, como se puede deducir del propio preámbulo de la norma, es dotar de un marco jurídico a las cooperativas, equivalente al que había supuesto para las sociedades mercantiles capitalistas la aprobación del Reglamento nº 2157/2001 del Consejo, de 8 de octubre de 2001 por el que se creaba la Sociedad Anónima Europea.

En España, este interés del Estado tiene rango constitucional y es así que en el Artículo 129. 2. de la vigente Constitución de 1978 se establece que: “Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.

Dicha legislación de desarrollo es, para el ámbito estatal, la vigente Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. En la exposición de motivos de dicha ley se define a las sociedades cooperativas como verdaderas instituciones socioeconómicas, que han de hacer frente a las constantes transformaciones que, de forma progresiva, se producen en el mundo actual. “Para las sociedades cooperativas, en un mundo cada vez más competitivo y riguroso en las reglas del mercado, 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”.

En consecuencia, el legislador marca como objetivo de la ley que los valores que encarna la figura histórica del cooperativismo sean compatibles y guarden un adecuado equilibrio con el fin último del conjunto de socios, que es, afirma: “la rentabilidad económica y el éxito de su proyecto empresarial.” (Ley 27/1999: 27027).

Como se puede apreciar, ya se perfilaban entonces las dos tendencias que aún en la actualidad marcan los fines y objetivos a conseguir por el legislador en los distintos ordenamientos jurídicos. Estas dos tendencias son, de forma muy resumida, las siguientes:

1. Fortalecer la sociedad cooperativa como una organización de ayuda mutua y para la promoción y desarrollo personal de sus miembros o cooperantes. Esto significa volver a las raíces, a los principios fundacionales del movimiento cooperativo, resaltando la identidad coincidente de los socios, como “dueños”, a la vez que “usuarios”, marca distintiva de una forma específica de organizarse y participar en el mercado propia de las cooperativas.
2. Conceptualizar a las cooperativas como empresas, es decir, con un fin económico que debe priorizarse, aun cuando en ocasiones este enfoque colisione casi frontalmente con los históricos principios cooperativos. Las desviaciones de tales principios son permitidas en cuanto favorecen la eficiencia económica y la competitividad (Münkner, 2015: 6).

En la doctrina española se ha venido siguiendo la primera tendencia (véase Girón, 1976; Uría, 2009; Vergez, 1973; Sánchez y Olivencia, 1994; Llobregat, 1990 y Paniagua, 1997, citados por Lambea, 2013) en su consideración de la cooperativa como forma societaria desde una perspectiva distinta de las sociedades de capital, aunque reconociendo su mercantilidad. En este sentido, no debe confundirse la mutualidad cooperativa, consistente en la reciprocidad de prestaciones entre sociedad y socio, con la exclusividad en su actuación con los socios.

Históricamente, la cooperativa ha sido presentada como el prototipo de empresa mutualista (Millán, 2016) y definida como agrupaciones voluntarias de personas, sin beneficios sociales repartibles, al servicio de las necesidades de los socios (Lambea, 2013).

No obstante, el derecho positivo ha girado recientemente hacia la segunda tendencia, impulsado con toda probabilidad por la normativa europea que sí se hace eco de esta concepción por la que se equipara en muchos aspectos la cooperativa con las sociedades de capital.

Y ello a pesar de que el propio Reglamento de la SCE en su artículo 1.2. establece que “la SCE tendrá por objeto principal la satisfacción de las necesidades y el fomento de las actividades económicas de sus socios, en particular mediante la conclusión de acuerdos con ellos para el suministro de bienes o servicios o la

ejecución de obras en el desempeño de la actividad que ejerza o haga ejercer la SCE”. Con esta disposición el legislador de la SCE resalta el carácter “mutualista” de las cooperativas, como una organización empresarial que actúa con y en el interés de sus socios-usuarios como clientes, proveedores o empleados (Fici, 2014: 41).

Sin embargo, el propio Reglamento admite que la SCE puede contar con un porcentaje limitado de “socios inversores”, que no son usuarios de los servicios de la cooperativa y tienen derechos de voto limitados. Además establece un capital mínimo de 30 000 euros para la constitución de este tipo societario, requisito no exigible en el ordenamiento español para las cooperativas pero sí, en diferentes cuantías, para las sociedades capitalistas.

Sería un error considerar esta adición una simple reforma¹, porque tiene un mayor alcance, al dejar sin efecto el criterio de identidad “socio-usuario”, que confiere el carácter mutualista, que a su vez tipifica a la cooperativa como forma societaria. Los efectos van más allá de una cuestión doctrinal o teórica y alcanzan a la práctica, a la organización y funcionamiento de la cooperativa. Se puede deducir fácilmente que el hecho de introducir socios capitalistas en la organización, aunque con una limitación formal en la capacidad decisoria, provoca una importante distorsión en cuanto al resto de principios cooperativos. Se pone en cuestión, en realidad, la finalidad misma de la cooperativa.

En cuanto a las finalidades que los ordenamientos jurídicos prevén para el objeto social de los distintos tipos societarios, existen tres tipos, y ellos son: el fin de lucro, el fin no lucrativo y el fin de mutualidad (Fici, 2015:11).

El fin de lucro caracteriza a las sociedades mercantiles. Se corresponde con la realización de una actividad empresarial con el fin de generar ganancias para después distribuirlas entre los accionistas de la entidad jurídica.

Si bien recientemente la tendencia consiste en ampliar el concepto de lucro no sólo a beneficios repartibles, sino igualmente a otros fines o ventajas que logren

1. MÜNKNER, H., “Revision of Co-operative Law as a reaction to the challenges of economic, social and technological change”, *CIRIEC. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, no. 26, Julio, 2015, p. 6: “Option 2: Co-operatives are seen primarily as enterprises which need to be fit for meeting the requirements of the market. E. g. by admitting investor-members and professional leadership recruited from outside the membership group, transactions with non-members to increase turnover and economic results. In short: dropping “old” co-operative principles as burdens of the past in order to succeed in the future and to survive on the market. *The Regulations governing the European co-operative society (SCE R) are a model for the choice of option 2*”.

una mejora de los socios mediante otros medios, por ejemplo, la disminución de gastos (Diez y Gullón, 2005, citados en Lambea, 2013) o incluso se introducen conceptos paralelos, como el de “interés privado” (Albaladejo, 2010, citado en Lambea, 2013).

En sentido contrario, el fin no lucrativo se define negativamente en oposición al fin lucrativo: los beneficios, en caso de existir, no se reparten entre los miembros de la entidad. Sin embargo, sí podrán ser utilizadas dichas ganancias o beneficios en el interés de los miembros, en cuyo caso la sociedad tendría la condición de entidad de utilidad privada; o en el interés de no miembros o la comunidad en general, con lo que la entidad podría tener la calificación de utilidad pública (Fici, 2015:11).

Parece evidente que el fin no lucrativo, así definido, se acerca conceptualmente a la ampliación antes apuntada del término “lucro”. Y si en este caso las fronteras han dejado de ser nítidas, son aún más borrosas en la delimitación del fin mutualista, muchas veces situado en una posición intermedia entre los fines previamente analizados.

El fin de mutualidad es, como se ha visto, el que, al menos doctrinalmente, debía caracterizar a las cooperativas. Suele considerarse a la “*Rochdale Society of Equitable Pioneers*” de 1844 como la primera forma estructurada de cooperativa y el inicio del movimiento cooperativo. La cooperativa de *Rochdale* desarrollaba su actividad en la forma de venta de productos alimenticios básicos a sus socios y en el interés de estos. Declaraba en sus objetivos que la cooperativa operaba “por el beneficio pecuniario, y la mejor condición social y doméstica de sus socios” mediante la realización de varias actividades económicas, comenzando con “el establecimiento de una tienda para vender provisiones”, e incluyendo la fabricación de artículos para el empleo de los socios desempleados o subempleados, así como la compra o alquiler de tierras para ser cultivadas por sus socios (Fici, 2015:13).

La definición de la ACI (1995), reproducida por la Organización Internacional del Trabajo en su Recomendación 193 de 2002 sobre la promoción de las cooperativas, recoge esta base mutualista cuando declara que: “Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.” (OIT, 2016).

Tradicionalmente es esta la concepción que ha venido trasladándose a los ordenamientos jurídicos, que han concebido a las cooperativas como entidades que

desarrollan una actividad empresarial en el interés de sus socios, participando estos como propietarios a la vez que consumidores, proveedores o trabajadores de la empresa.

En el caso concreto de España, los principios cooperativos internacionales promulgados por la ACI pueden entreverse en los principios orientadores del artículo 4 de la Ley 5/2011 de Economía Social. Sin embargo, no todos se recogen, y los que aparecen lo hacen con distinto grado de intensidad.

Sirva como ejemplo el principio recogido en el art. 4 c): “Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad”.

Puede encontrarse un paralelismo entre esta redacción y el Séptimo Principio de la Declaración de la ACI (1995) “Interés por la Comunidad. Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por los socios.” Este Séptimo Principio (y último, hasta la fecha) no existía en la Declaración de Viena de 1966, por lo que es una adición relativamente reciente (1995). Consagra no solo la vertiente social de la actividad cooperativa sino la capacidad de iniciativa y decisión sobre las políticas a aplicar.

Su traslación al citado artículo de la Ley de Economía Social tiene, no obstante, significativas diferencias con la redacción original de la ACI, si, en definitiva, y como parece, ha sido esta última la inspiración del legislador. En lugar de situar a las empresas de economía social, y entre ellas a las cooperativas, como actores de las citadas políticas, limita su papel a la “promoción” de las políticas (públicas) de desarrollo local e igualdad, entre otras.

Puede detectarse una contradicción entre este enunciado y lo expresado en el Preámbulo de la propia Ley: “se contempla la importancia de *la interlocución de los poderes públicos con las organizaciones que representan a las distintas entidades que componen la economía social*, propias por su figura jurídica y actividad (...)”. Una declaración de intenciones que luego no se concreta, por ejemplo, en un reconocimiento de la iniciativa de estas entidades para proponer o ejecutar determinadas políticas de desarrollo local o al menos realizar una promoción conjunta o coordinada de ellas. El velado intervencionismo y la minusvaloración de dichas entidades, como actores potencialmente relevantes de la sociedad civil, quedarán esclarecidos más adelante, valga el presente apunte como un simple antecedente.

Volviendo a los principios cooperativos de la ACI, la doctrina española, además de aceptar la finalidad mutualista como definitoria del tipo societario cooperativo, ha venido considerando que los referidos principios son igualmente configuradores de las sociedades cooperativas y que, por tanto, suponen verdaderos límites a la autonomía de la voluntad a la hora de elaborar sus estatutos. En consecuencia, su inobservancia provocaría a la sociedad la pérdida de su identidad especial y su regulación como sociedad mercantil o civil en su caso (Altzelai, 2016:11).

Resulta entonces que los principios cooperativos formulados por la ACI son pautas flexibles que caracterizan y delimitan la naturaleza esencial de las cooperativas como una forma societaria bien diferenciada de otras, sobre todo por los principios que se refieren a la propiedad, el control y el reparto del beneficio (Cano, 2015:3).

En consecuencia, la inobservancia o revisión de dichos principios es un paso previo en la evolución normativa de la cooperativa hacia planteamientos próximos a los que rigen las sociedades de capital. Como ejemplo de ello, el Anteproyecto de Ley de Código Mercantil de 30 de mayo de 2014 incluía a las sociedades cooperativas entre los tipos de sociedades mercantiles (Altzelai, 2016). Algo que ya ocurre, por otra parte, en el campo doctrinal.

En el Preámbulo de la Ley de Economía Social también puede leerse que “Las sociedades cooperativas, en sus distintas modalidades, (...) comparten los principios orientadores de la economía social. Todas estas entidades (...) (reúnen) principios que les otorgan un carácter diferencial y específico respecto a otro tipo de sociedades y *entidades del ámbito mercantil*”.

En resumen, la finalidad mutualista ha prevalecido, incluso sobre los principios cooperativos de la ACI, para definir normativamente este tipo societario en el ordenamiento jurídico español, aunque no de forma homogénea porque este último, como a continuación se verá, está lejos de ser un cuerpo uniforme y armonizado.

3. La futura Ley Canarias de Cooperativas

El siempre polémico reparto de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas, que se esbozó con poca nitidez en la Constitución de 1978, es uno de los principales retos del ordenamiento jurídico español. En materia de cooperativas, este reparto incompleto y casi siempre acompañado de reivindicaciones, es uno de los factores que han provocado la enorme dispersión

legislativa que obstaculiza en la práctica lo que en teoría, y por mandato constitucional, debía promover: la creación y funcionamiento de las cooperativas.

Según Sentencia del Tribunal Constitucional de 29 de julio de 1983, las Comunidades Autónomas tienen competencia exclusiva sobre sociedades cooperativas (todas, con excepción de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla) y pueden legislar sobre todo lo relativo al régimen jurídico público, que incluye el registro de dichas entidades, las infracciones y sanciones administrativas así como las políticas de fomento.

Sin embargo, la verdadera disfuncionalidad viene de la admisión por el Constitucional en dicha sentencia de la competencia exclusiva de las Comunidades Autónomas para regular igualmente todo lo relativo al régimen jurídico privado, esto es, la constitución, los órganos sociales, los derechos de los socios, el régimen económico, las modificaciones estructurales o la disolución o liquidación, por sólo citar algunas cuestiones.

En consecuencia, existen al menos tres niveles legislativos, difícilmente armonizables entre sí. Por una parte la normativa supranacional que resulta de obligado cumplimiento para España, por ejemplo, los Reglamentos del Consejo, pero que el Estado no puede trasponer al ordenamiento interno salvo de manera formal, porque en la práctica no tiene competencias sobre la materia, salvo en el caso de las cooperativas que desarrollen su actividad en varias comunidades. Existe una norma estatal, la ya referida Ley 27/199, que sólo rige de forma supletoria, y un total de quince leyes autonómicas, y sus respectivos reglamentos, lo que dibuja un panorama casi feudal, que en nada facilita la necesaria unidad de mercado y la integración de cooperativas o su interrelación².

2. Como señala PANIAGUA (2013) pp. 79-80: “La postergación doctrinal y legal de la *sociedad-empresa* cooperativa; la persistente politización de la legislación cooperativa, tanto histórica como vigente; la indefinición de la naturaleza jurídica y económica de la institución; la incomprensión y la infravaloración doctrinal, jurisprudencial, y por extensión, legal de la *sociedad-empresa* cooperativa; la inicial euforia autonomista y su forzada continuación posterior; la defensa sin convicción, cuando no la directa inacción del Estado en la defensa de sus competencias exclusivas (*ad ex.*, la legislación civil y mercantil) frente a la legislación cooperativa autonómica; la doctrina constitucional sobre importantes competencias exclusivas estatales (p. ej., la legislación mercantil) y sobre derechos fundamentales y principios básicos como la libertad de empresa o la unidad de mercado; la competición *atlético-normativa* en materia cooperativa entre el Estado y las Comunidades Autónomas y de estas entre sí; han provocado un resultado atípico en el panorama comparado (p. ej., Alemania, Suiza e Italia, por citar Estados federales y un Estado con fórmulas de descentralización política) y frontalmente contradictorio con lo ordenado por el art. 129.2 CE: el régimen jurídico privado del tipo social cooperativo tiene una ley estatal y ¡quince! leyes autonómicas. Un auténtico despropósito legislativo que es objeto de unánime crítica doctrinal, y

Canarias es la única Comunidad Autónoma que aún no ha promulgado su correspondiente Ley de Cooperativas, por lo que aún rige la Ley estatal de 1999 y en cuestiones administrativas, en lo referido al registro de las sociedades cooperativas, el Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas y el Decreto 785/1984 de Registro de Cooperativas de Canarias.

La Ley Orgánica 10/1982, de 10 de agosto, de Estatuto de Autonomía de Canarias, en su art. 30.24 declara la competencia exclusiva de la Comunidad Autónoma en materia de cooperativas, con una redacción en la que se aprecia una vez más el énfasis en el mutualismo como característica configuradora del tipo societario cooperativo: “La Comunidad Autónoma de Canarias, de acuerdo con las normas del presente Estatuto, tiene competencia exclusiva en las siguientes materias: (...) Cooperativas, pósitos y mutualismo no integrado en el sistema de la Seguridad Social, de conformidad con la legislación mercantil”.

Sin embargo, el legislador autonómico no ha ejercido efectivamente dicha competencia promulgando la Ley de Cooperativas, a pesar de varios y fallidos intentos. En 2013 el Proyecto de Ley de Sociedades Cooperativas de Canarias preveía la actualización de la normativa vigente sobre el sector y la adaptación a las peculiaridades de la realidad económica de la Comunidad Autónoma.

La Consejera de Empleo, Industria y Comercio del Gobierno autónomo, manifestaba entonces que entre los objetivos de la ley estaban el de equiparar el peso del cooperativismo en Canarias respecto al PIB, que en 2013 era del 4%, a la media nacional, que estaba en el 10%. Para ello, además de reducirse el número mínimo de socios, se acortaban determinados plazos, se aclaraban algunas cuestiones técnicas de la Ley estatal y se posibilitaba que las redes de cooperativas pudieran ser reconocidas de utilidad pública por el propio Ejecutivo regional. El gobierno se comprometía igualmente a adoptar medidas para la difusión y la enseñanza del cooperativismo en los diferentes niveles educativos (La Opinión de Tenerife, 2013).

que avanza (pues sigue haciéndolo) en dirección contraria a los objetivos y directrices de la Unión Europea en materia de sociedades.

La lógica política se ha impuesto a la ciencia y a la técnica jurídica, al propio sentido común y está obstaculizando la eficiencia económica del movimiento cooperativo español. De hecho, está impidiendo o limitando los procesos de concentración económica, e incluso de colaboración económica, entre sociedades cooperativas sujetas a distintas leyes, y está generando una atomización de las *sociedades-empresas* cooperativas que dificulta su competitividad.”

Anteriormente, en 2005, podíamos leer en otro diario local, *El Día*, una reflexión sobre la relevancia de las cooperativas en el tejido empresarial local y su necesidad de protección: “En estos últimos años, el modelo cooperativo se ha manifestado como adecuado para crear ocupación estable, constituyendo un factor de progreso en las zonas rurales, implicando una mejor redistribución de recursos y contribuyendo, también, de manera notable, a la prestación eficaz de servicios de naturaleza social. La cooperativa, desde los puntos de vista jurídico y económico, debería convertirse en una figura clave en la promoción y consolidación de proyectos empresariales competitivos al establecer un vínculo especial entre el capital humano y la responsabilidad social de la empresa” (Periódico *El Día*, 2005).

Entre las cuestiones que a juicio del citado diario se debían incluir en la futura ley, estaban, por ejemplo, la constitución de un Fondo de promoción del cooperativismo en el ámbito autonómico, introducir criterios de distinción para las cooperativas de economía social, estimular y potenciar las fórmulas idóneas de integración cooperativa de las estructuras empresariales, bajo fórmulas de corporaciones y agrupaciones empresariales y la creación del Consejo Superior de Canarias para el Fomento del Cooperativismo.

En el portal de noticias de la Presidencia del Gobierno de Canarias nuevamente aparece la propuesta de Ley de Cooperativas, entre el total de cuarenta proyectos de Ley que el Ejecutivo planea sacar adelante antes de que finalice la presente Legislatura (Presidencia Del Gobierno De Canarias, 2016). Una ley que, atendiendo a los siguientes datos, parece urgente (o no, si sólo contribuye a multiplicar la dispersión legislativa).

Como se puede apreciar, Canarias sólo supera a Cantabria entre las Comunidades Autónomas con la cifra más baja de sociedades cooperativas constituidas en la serie histórica analizada (recordemos que Ceuta y Melilla son ciudades y no Comunidades Autónomas). El siguiente apartado se dedicará a intentar determinar las causas de esta situación de estancamiento del cooperativismo en Canarias.

Tabla 1.
Sociedades Cooperativas constituidas por Comunidad Autónoma.
Evolución 2007-2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Andalucía	228	204	194	173	154	168	230
Aragón	50	42	33	45	59	32	28
Asturias	14	14	9	7	10	5	14
Baleares	15	17	17	17	15	6	17
Canarias	7	11	8	11	14	3	10
Cantabria	5	3	1	2	5	4	7
Castilla-La Mancha	53	37	17	16	5	20	25
Castilla León	80	59	47	52	31	35	28
Cataluña	128	92	109	115	113	147	148
C. Valenciana	120	108	107	104	93	97	123
Extremadura	25	19	14	17	19	22	33
Galicia	32	47	40	41	47	51	60
Madrid	119	104	99	135	109	83	86
Murcia	149	120	133	137	82	80	86
Navarra	21	25	28	18	16	16	33
País Vasco	63	73	132	161	150	200	196
Rioja (La)	2	7	8	11	13	11	9
Ceuta y Melilla	1	2	0	1	1	0	0
Registro Central	28	48	25	25	38	25	33
Total	1.140	1.032	1.021	1.088	974	1.005	1.166

Fuente: Observatorio Español de la Economía Social. Datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

4. Caracterización del sector vitivinícola

Según datos consultados en el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, al cierre del año 2015 existían en Canarias un total de 199 sociedades cooperativas en situación de alta, que empleaban a 2.242 trabajadores, de ellas casi la mitad estarían en la clasificación de trabajo asociado y sólo 65 serían de tipo agrario, casi duplicando en número las constituidas en la provincia de Santa Cruz de Tenerife (43) a las creadas en la provincia de Las Palmas (22). Sin embargo, dichas cooperativas dan trabajo a un total de 1.679 personas entre ambas provincias (MESS, 2016).

Las cooperativas en general podrían clasificar en tres tipos, dependiendo de la naturaleza de los socios, sus intereses y sus relaciones con la cooperativa: las cooperativas de consumo, las cooperativas de producción y las cooperativas de trabajo. Esta clasificación incluye todas las posibles formas cooperativas y además resulta útil para analizarlo desde un punto de vista jurídico.

El presente estudio se centrará en las cooperativas de producción, que se caracterizan por adquirir de sus socios productos o servicios con el fin de transformarlos, procesarlos, comercializarlos y venderlos. En las cooperativas de producción, la actividad cooperativa en sentido estricto consiste en la adquisición de bienes o servicios de los socios-proveedores, mientras que todas las otras actividades (por ejemplo, la transformación y comercialización de los bienes o el empleo de personas) son medios para hacerlo posible.

Como ejemplo se podrían señalar las cooperativas agrícolas que transforman la leche suministrada por sus socios en queso o las cooperativas que embotellan y comercializan el vino proporcionado por sus socios. (Fici, 2015)

Precisamente tenemos ejemplos en Canarias de las anteriores actividades, por citar solo algunos de ellos: la Cooperativa de Quesos Herreños, el Grupo Regional de Cooperativas Plataneras (COPLACA) (la mayor organización de productores de plátanos de la Unión Europea), Cooperativas Unidas de La Palma (CUPALMA), entre otras (Marques, 2014).

En particular el sector del vino resulta interesante porque pone de relieve tanto las tendencias que hemos analizado como la dispersión legislativa, y contradictoriamente, la desregulación que afecta al cooperativismo en las islas.

El vitivinícola es un sector donde además podemos apreciar todos los elementos del ciclo productivo, el cultivo, la transformación y la comercialización; y evaluar cómo afecta la normativa actual a cada uno de ellos.

El cultivo lo realizan generalmente los pequeños agricultores, propietarios de parcelas de escasa dimensión. La fragmentación de las parcelas viene determinada básicamente por la orografía del terreno, no debe olvidarse que las islas son de origen volcánico, lo que se traduce en relieves escarpados atravesados por barrancos por los que en tiempos pasados corría lava incandescente.

Otro factor a tener en cuenta es el origen del cultivo, inicialmente destinado al autoconsumo y que solo recientemente se ha profesionalizado para orientarlo a la distribución comercial y la exportación. Sin embargo, aún subsisten formas tradicionales de comercialización como vino de mesa, no embotellado ni etiquetado, de venta directa por el productor o para consumo en los *guachinches* o tascas típicas de las islas.

El tamaño medio de la parcela es un primer elemento a tomar en consideración porque está demostrado que en determinadas condiciones el tamaño de la explotación favorece la aparición de economías de escala, ligadas fundamentalmente a las inversiones en la modernización de la parcela o en la mecanización. Es así que en parcelas regulares de dimensiones suficientemente grandes, la mecanización de la vendimia puede reducir sustancialmente las necesidades de mano de obra.

Pero la introducción de estas innovaciones en los cultivos en Canarias se dificulta, como ya se ha apuntado, por la fragmentación parcelaria y la orografía del terreno. Desventaja que en parte se compensa por la adaptación del cultivo de la vid a terrenos poco aptos para otros cultivos, por la pobreza de los suelos o la ubicación de las parcelas. Se aprovechan, por ejemplo, superficies irregulares en laderas de barrancos que, aunque pequeñas, tal vez poseen la orientación apropiada para recibir los beneficios de la acción solar.

La transformación se realiza, al igual que la comercialización, en el ámbito de las bodegas. La tecnología que ellas emplean condiciona los volúmenes de uva que se necesitan para hacerla rentable y, al mismo tiempo, la cantidad y calidad de la uva condicionan la tecnología empleada. Las diferencias tecnológicas entre bodegas sin embargo, se deben en ocasiones a consideraciones enológicas, es decir, a criterios y estándares de calidad del vino.

“Muchas bodegas tienen viñedos propios (o muchos viñedos tienen bodega, como se quiera). Esta integración vertical entre viticultura y vinicultura puede condicionar el tamaño de la bodega, porque si ésta se limita a transformar la uva de la misma propiedad, sus perspectivas de crecimiento son limitadas en comparación con otra bodega que no esté “atada” al suelo agrícola propio” (Godenau *et al.*, 2014:4).

Esta es una de las claves del presente análisis: el papel de las bodegas, su relación con los productores y la comercialización del vino. La bodega en ocasiones sitúa en el mercado su propia marca, y dependerá tanto del volumen producido como de la calidad de los vinos el que pueda acceder a los canales de distribución y garantizar un suministro continuo todo el año.

Otras veces actúa a escala mayor, junto con otras marcas, agrupadas en Denominaciones de Origen, con estrategias comunes de comercialización. La adhesión de las bodegas a las Denominaciones de Origen condiciona el tamaño y estructura de las marcas colectivas y, a su vez, puede limitar la adquisición de uva procedente de otras zonas, si el vino que se produzca se quiere etiquetar con la Denominación de Origen en cuestión.

Por último, y como una vía intermedia, las bodegas también pueden mantener sus marcas y comercializarlas bajo varias Denominaciones de Origen al mismo tiempo, por lo que su estrategia y peso comercial ya no se ven restringidos por posibles limitaciones en la oferta local de materia prima.

La cuestión a resolver es: ¿qué sucede cuando la bodega se constituye como sociedad cooperativa? En este caso los productores serían a su vez socios de la cooperativa y la compra de materia prima (uva o mosto) a otros productores no socios, incluso a menor precio, puede perjudicar los intereses de los propios socios.

Según el fin de mutualidad, la libertad de negociar es incompatible con el concepto de cooperativa, especialmente si tal libertad se otorga a la cooperativa. Una solución podría ser dejar a los estatutos de la cooperativa la regulación de la materia, determinando al menos el mínimo de transacciones que los socios están obligados a realizar con la cooperativa o al menos cómo determinar dicha cuantía. Esta es la solución prevista en el artículo 15. 2 b) de la Ley 27/1999 de Cooperativas.

Como resultado, la aplicación estricta del principio mutualista, por ejemplo al caso del vino, significaría una rigidez que comprometería la viabilidad de la propia bodega-cooperativa. Por el contrario, un criterio laxo implicaría la desaparición igualmente de la cooperativa por la pérdida de su carácter mutualista y consecuente transformación en una sociedad capitalista donde lo primordial sería el criterio de costes y beneficios.

Se trata entonces de modular dicha respuesta jurídica, bien desde la ley, o bien desde los estatutos, para garantizar que las cooperativas operen predominantemente con sus socios. Al respecto, algunas leyes cooperativas toman medidas para asegurarse de que los socios de las cooperativas no se beneficien, al menos direc-

tamente, de la actividad cooperativa con los no socios, como sí ocurre en las sociedades capitalistas.

Tales medidas incluyen la asignación obligatoria de las ganancias resultantes de las transacciones cooperativas con los no socios a reservas indivisibles, la obligación de tratar a los no socios en igualdad de condiciones que a los socios, es decir, equiparando los precios, y la obligación de admitir como socios a los no socios que realicen transacciones cooperativas, siempre que ellos cumplan con los requisitos establecidos por los estatutos de la cooperativa (Fici, 2015).

Para comprender cómo realizar esa necesaria modulación es preciso analizar cómo se estructura el sector. Las bodegas articulan en gran medida el resto de componentes, sirva como ejemplo la Sociedad Cooperativa CUMBRES DE ABONA. Esta bodega “se funda en 1989 como consecuencia del *deterioro paulatino que sufría el sector vitivinícola* en la comarca sur de la isla, constituyéndose como una de las primeras bodegas de la Comarca de Abona y una de las pioneras en la isla de Tenerife. Debido a su carácter de comarca, cuenta con 720 socios viticultores propietarios de viñedos en los municipios de ámbito de la Denominación de Origen Abona³.”

La bodega se encarga de la elaboración, conservación y embotellado de los vinos que produce, cuenta con una explotación vitícola propia y un vivero autorizado.

En este espacio común de la Denominación de Origen Abona, también convive con otras bodegas que han optado por formas societarias capitalistas, como Tierra de Frontos S.A., estando sometidas ambas a nuevas regulaciones, esta vez derivadas de la adhesión a la correspondiente Denominación de Origen Protegida (en adelante D.O.P.).

La adscripción a una D.O.P. significa no pocas restricciones en cuanto a las variedades de uva permitidas, su forma de cultivo, el rendimiento máximo, la producción del mosto y su almacenamiento o crianza, además del embotellado. En la práctica limita las posibilidades de compra de las bodegas a otras zonas y variedades no incluidas en el área geográfica de la D.O.P. pero dichas desventajas se contrarrestan con el prestigio que supone la calidad certificada de los vinos con D.O.P. y su efecto en la comercialización.

3. Datos consultados en la Web corporativa: <http://www.cumbresdeabona.es/bodega/> Nótese la fragmentación parcelaria antes apuntada: 720 socios productores en una Comarca con una superficie total aproximada de 566,44 km², de la cual sólo sería cultivable cerca del 30%.

Sin embargo, en 2014 saltó a los medios de comunicación locales y nacionales la compra de vino procedente de la península por parte de Bodegas Insulares Tenerife S.A, una sociedad participada por el Cabildo de Tenerife con el 49% de las acciones, en la que además se agrupan seis ayuntamientos de la isla, varias asociaciones vitivinícolas y un millar de agricultores. Se compraron entre 2012 y 2014 un total de 111.187 litros de caldo de La Mancha, alegando la necesidad de mezclarlo con el local para que este último pudiera ser vendido como vino de mesa (Lorenzo, 2014).

El periódico El Mundo, por su parte, se preguntaba si se había producido un fraude vinícola en Tenerife. Acreditaba este diario la compra y aportaba el precio medio: 0,57 céntimos/litro. (Montero, 2014) En comparación, el coste de elaboración del vino en Canarias, para una bodega de 10.000 litros de capacidad de producción, y sin considerar el coste de la uva, para una botella de $\frac{3}{4}$ de litro, asciende a más de dos euros (Godenau *et al.*, 2014).

Esta compra, y la posterior acreditación de que no sólo se mezclaron vinos, sino que unos 7.000 litros se vendieron directamente sin mezclar bajo una marca integrada en una D.O.P. canaria, provocó que la Asociación de Viticultores y Bodegueros de Canarias (AVIBO) cuestionara duramente lo que calificaron como un grave acto de competencia desleal por parte de la corporación pública hacia el sector privado, por lo que manifestaron su intención de establecer una demanda contra el Cabildo ante los Tribunales de Justicia europeos (Montero, 2014).

El problema real que representa el desabastecimiento en unos casos, y los excedentes de materias primas en otros, que no pueden intercambiarse por la fragmentación de las D.O.P. (sólo en Tenerife existen cinco) se ha intentado solventar con la creación, impulsada por el Gobierno de la Comunidad Autónoma, de la Denominación de Origen Protegida “Islas Canarias”.

El gerente de la D.O.P. afirmaba que: “Esta alternativa es especialmente importante para el sector. Este año (2015) encontramos un ejemplo importante en la isla de Lanzarote, donde se estima un excedente de unos 300.000 kilos de uva malvasía. El modelo que defiende la D.O.P. Islas Canarias ofrece una solución para que otras Islas absorban dicho excedente con las máximas garantías de calidad” (El Mundo, 2015).

En definitiva, la situación descrita representa un importante reto para las cooperativas del sector. Compiten con sociedades mercantiles con las que también tendrán que colaborar, con un sector público que interviene y actúa directamente en el mercado (en algunos casos con prácticas abusivas), careciendo de una regu-

lación específica (aún no se ha promulgado la Ley de Cooperativas Canarias) y paradójicamente enfrentando un exceso de leyes en otras comunidades autónomas que dificultan la unidad de mercado.

Es también, y en la misma medida, una oportunidad de crecimiento fundamentado en los principios cooperativos, en especial el principio de intercooperación, conformando estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

Una opción para establecer dichas estructuras podría venir de la mano de la reciente Ley 13/2013 de Fomento de la Integración Cooperativa y la figura de la “entidad asociativa prioritaria”. Se busca que las cooperativas agroalimentarias españolas puedan alcanzar una dimensión más a las del entorno europeo para incrementar su competitividad a través de economías de escala.

Los requisitos para el reconocimiento de las Entidades Asociativas Prioritarias se establecen en el Real Decreto 550/2014. Además de los referidos a la facturación mínima y desarrollar su actividad económica en más de una Comunidad Autónoma, los de mayor interés para el presente estudio se refieren a la relación entre los socios-productores y la cooperativa.

Así se establece que las entidades, para el caso analizado serían las cooperativas-bodegas, deberán realizar la comercialización conjunta de toda la producción de las entidades asociativas y de los productores que las componen; y, como contrapartida, deberá constar en los estatutos de dichas entidades la obligación de los productores de entregar la totalidad de su producción, en este caso la uva, para su comercialización en común.

Debido a la dispersión legislativa que prácticamente imposibilita la fusión o agrupación de cooperativas radicadas en distintas Comunidades Autónomas, requisito esencial, como se recordará, para acceder a este reconocimiento a nivel estatal, el legislador autonómico ha comenzado a regular las “Entidades Asociativas Agroalimentarias Prioritarias de carácter regional”, una figura similar pero circunscrita al rango de la Comunidad Autónoma (Cano, 2015:25).

Esta podría ser una solución para promover la intercooperación a través de incentivos fiscales y la simplificación administrativa, que haría compatible tanto la competitividad de las bodegas cooperativas como el fin de mutualidad al priorizar las relaciones entre estas y los socios productores. Claro que para ello debía incluirse, previa interlocución con los representantes del sector, en la futura Ley de Cooperativas Canarias.

5. Conclusiones

Ante las tendencias a mercantilizar la figura de la cooperativa, acercando su regulación cada vez más a la propia de sociedades capitalistas, también puede apreciarse la tendencia opuesta: la cooperativización de las entidades mercantiles.

Son varios los indicios que permiten verificar esta otra tendencia, la ampliación del concepto de lucro, ya apuntado, que va más allá del clásico reparto de dividendos, es uno de ellos. Las Empresas Sociales son otro nítido ejemplo, organizaciones donde priman las personas sobre el capital y en las que el fin social rebasa el mutualista, en las que los resultados de la actividad económica pueden repartirse o destinarse a la finalidad social. Todas estas características sitúan a tales entidades como puente o punto de conexión entre las sociedades capitalistas y las cooperativas.

Entonces podría matizarse la primera afirmación: en realidad las cooperativas no se están mercantilizando sino socializándose. La evolución, por otro lado natural, del movimiento cooperativo, que impulsa la propia ACI añadiendo el principio de interés por la comunidad, debe orientarse hacia la figura de las empresas sociales, mucho más compatibles con las cooperativas, en cuanto a finalidad y funcionamiento, que las sociedades capitalistas.

Estas últimas, según algunos criterios intencionalmente provocadores (Hansmann, citado en Fici, 2015:19), no serían otra cosa que un tipo especial de cooperativa de producción, una cooperativa de prestamistas o de capital, en la que cada socio presta a la empresa una suma determinada de dinero, que la empresa utiliza para la compra de equipos y otros activos que necesita para desarrollar su actividad económica.

Se produce, en definitiva, un acercamiento entre ambos tipos societarios, cooperativas y empresas capitalistas. Depende de la sensibilidad y de la técnica del legislador aprovechar esta circunstancia o, por el contrario, sembrar aún más confusión en el ya de por sí complejo ordenamiento jurídico que regula la materia.

Pero no solo en España, las recientes revisiones de las leyes sobre cooperativas en Europa han tenido como efecto pasar de reglas simples y claras a otras complejas, desviaciones del concepto original junto con limitaciones y regulaciones especiales para contrarrestar dichas desviaciones y preservar la esencia de la figura cooperativa (Münkner, 2015).

Parece evidente que el intervencionismo estatal no ha resuelto el problema, sino más bien al contrario. Sirva como ejemplo el caso analizado del sector viti-

vinícola canario, compitiendo directamente con entes públicos que, a través de sociedades capitalistas, son actores relevantes en el mismo sector que tendrán que regular, ejerciendo al mismo tiempo como juez y parte interesada.

La solución podría estar en recorrer el camino opuesto, la simplificación legal y administrativa. Existen antecedentes en nuestro entorno, por ejemplo, Holanda y Noruega, de movimientos cooperativos fuertes sin que se promulgaran leyes cooperativas especiales (Münkner, 2015).

Quizás las leyes cooperativas, si en realidad tienen el propósito de fomentar la creación de estas entidades, deberían ser más habilitantes que prescriptivas y dotar de una flexibilidad máxima a los socios en sus estatutos para optar por la forma de organización que más se adapte a sus características.

Volviendo al caso analizado, parece compatible que una bodega pequeña constituida como sociedad cooperativa preserve su finalidad mutualista y opte por comprar la materia prima a sus socios propietarios de pequeñas parcelas. No es necesariamente un modelo de negocio condenado a la ineficiencia, muchas de ellas están diversificando su actividad y, además de elaborar vino, producen aceite de oliva, promueven el enoturismo y administran restaurantes y tascas donde ofrecen platos de la gastronomía local.

Otras bodegas, con mayor capacidad de producción, pueden apostar por un modelo diferente, de crecimiento y expansión, como Entidades Asociativas Agroalimentarias Prioritarias de carácter regional, o bien, más cercano a las empresas de Economía Social o a las sociedades capitalistas. Ambos modelos pueden ser útiles para el sector y para promover el desarrollo rural de forma sostenible. En consecuencia, ambos modelos debían ser protegidos por el legislador, en igualdad de condiciones, porque fomentar un modelo único no favorece la diversidad ni la auténtica fortaleza de las cooperativas, que reside en su capacidad de adaptación al entorno.

Esa protección se traduce en facilitar el acceso a la financiación privada (no a las subvenciones públicas, que provocan una falsa cooperativización para cumplir los requisitos) preferentemente a través de cooperativas de crédito. La formación y profesionalización son otro aspecto clave, especialmente en el sector vitivinícola. No basta con mantener un Fondo de Formación, es necesario igualmente programar, también desde instituciones públicas, una oferta formativa adecuada para este sector.

En resumen, el fomento de las cooperativas no se alcanzará regulando y detallando en profusas normas cómo se desea y espera que estas sean en el futuro. Se

consigue actuando sobre su entorno y contexto, o preferiblemente, dejándoles actuar, porque no debe olvidarse que la iniciativa propia y la libre voluntad de asociación son también parte de la esencia de las cooperativas.

Bibliografía

- Altzelai Uliondo, I.: “Otro enfoque para las entidades de la economía social” *CIRIEC. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº. 28, Julio, 2016.
- Cano Ortega, C.: “Una perspectiva actual del sexto principio cooperativo: cooperación entre cooperativas”, *CIRIEC. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº. 27, Diciembre, 2015.
- El Día*: “Ley de Cooperativas de Canarias.” 17 de Julio 2005. 10 de Marzo 2017 <http://web.eldia.es/vivir/2005-07-17/9-Ley-Cooperativas-Canarias.htm>
- Fici, A.: “El papel esencial del Derecho cooperativo”, *CIRIEC. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº. 27, Diciembre, 2015.
- Fici, A.: “La Sociedad Cooperativa Europea: cuestiones y perspectivas”, *Ciriec. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº. 25, Diciembre, 2014, pp. 41-43.
- Godenau, K. *et al.*: “Tamaño, costes y viabilidad empresarial en el sector vitivinícola de Canarias”, Universidad de La Laguna, Marzo, 2014.
- Lambea Rueda, A.: “La Cooperativa en nuestro ordenamiento jurídico: evolución normativa y cuestiones sin resolver”, en Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. *et al.* “40 años de historia de las Empresas de Participación”, Editorial Verbum, Madrid, 2013.
- La Opinión de Tenerife*: “La futura ley canaria de cooperativas.” 2 de Diciembre 2013. 10 de Marzo 2017. <http://www.laopinion.es/economia/2013/12/02/futura-ley-canaria-cooperativas/513290.html>
- Lorenzo, Y.: “El Cabildo se aferra a Bodegas Insulares y lanza un plan de apoyo al sector vitivinícola”, *La Opinión de Tenerife*, 10 de Octubre 2014. 10 de Marzo 2017 <http://www.laopinion.es/tenerife/2014/10/10/cabildo-aferra-bode-gas-insulares-lanza/568577.html>
- Marques de Ávila, Á. “Plátano de Canarias”, *Distribución y Consumo*. Vol. 4 MERCASA, Madrid, 2014
- Martínez Charterina, A.: “Las cooperativas frente a la crisis”, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, nº 44, 2010, pp. 195-219.

- Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MESS) 2016 “C-1 Sociedades Cooperativas en situación de alta en la Seguridad Social Número de Sociedades y sus trabajadores según clase, por Comunidad Autónoma y Provincia”, 10 de Marzo 2017.
http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/CooperativasAltaSSxClase/2015/C_1.pdf
- Millán Garrido, A.: “Las Sociedades Mercantiles”, en “*Nociones de Derecho Mercantil*” (Décima edición) Jiménez Sánchez, G. (coord.) Marcial Pons, Madrid, 2016, pp. 70-73.
- Montero, M.: “¿Fraude vinícola en Tenerife?”, *El Mundo*, 26 de Octubre 2014. 10 de Marzo 2017.
<http://www.elmundo.es/economia/2014/10/24/544a87e822601dcc358b456d.html>
- Münkner, H.: “Revision of Co-operative Law as a reaction to the challenges of economic, social and technological change”, *CIRIEC. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, no. 26, Julio, 2015.
- Muñoz Serván, P. y Muñoz Serván, I.: “Intervención de la familia. Estudios de casos”, en Perez Serrano, G. (coord.): *Modelos de investigación cualitativa en educación social y animación sociocultural aplicaciones prácticas*, Narcea, Madrid, 2001.
- Observatorio Español de la Economía Social, “Joseph Stiglitz: Las cooperativas y la economía social proporcionan un tercer pilar clave para el equilibrio económico”, 13 de Octubre de 2016. 10 de Marzo de 2017.
<http://www.observatorioeconomiasocial.es/actualidad-observatorio.php?id=3446>
- Paniagua Zurera, M.: “La politizada evolución de la profusa legislación cooperativa en España”, Lejarriaga Pérez De Las Vacas, G. et al. “*40 años de historia de las Empresas de Participación*”. Editorial Verbum, Madrid, 2013,
- Presidencia del Gobierno de Canarias: “El Gobierno de Canarias aprueba su Agenda Legislativa para la IX Legislatura”. 2 de Agosto 2016. 10 de Marzo 2017.
<http://www.gobiernodecanarias.org/noticias/pre/74288/gobierno-canarias-aprueba-agenda-legislativa-ix-legislatura>

Organización Internacional del Trabajo (OIT): “La historia de la Recomendación de la OIT sobre la promoción de las cooperativas, 2002 (núm. 193). Examen del proceso de formulación de la Recomendación núm. 193 de la OIT, su aplicación y su repercusión”, *Servicio de Producción, Impresión y Distribución de Documentos y Publicaciones (PRODOC) de la OIT*. Ginebra, 2016.