

LOS ACUERDOS INTERCOOPERATIVOS

Un instrumento jurídico para la colaboración en momentos de crisis económica

Luis Ángel Sánchez Pachón

Profesor Contratado Doctor de Derecho Mercantil
Universidad de Valladolid

RESUMEN

En un escenario de crisis económica en el que se tienen que desenvolver las cooperativas, donde siguen coexistiendo las rigurosas reglas de la competitividad y del mercado, recobran interés las estrategias empresariales ligadas al fenómeno de la intercooperación. Reestructuraciones o reorganizaciones demandadas por exigencias competitivas se esgrimen para justificar la necesidad de procesos de integración o de colaboración que adapten el cooperativismo al nuevo marco económico. La legislación cooperativa enuncia distintos instrumentos normativos que pueden facilitar esos procesos. Delimitadas sus formas jurídicas, nos centramos en los *acuerdos intercooperativos*, en sentido estricto, como instrumentos de colaboración económica que, aunque parca y desigualmente previstos en nuestra legislación cooperativa, pueden constituir una oportunidad que de alguna manera respondan a aquellas necesidades. Ciertas iniciativas que recientemente se nos ofrecen en el entorno cooperativo quizá puedan servir de ejemplo e impulso a la deseable colaboración o cooperación entre cooperativas.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas, concentración; integración; colaboración; intercooperación; acuerdos intercooperativos.

CLAVES-DESCRIPTORES ECONLIT: P130; K300; K390; L140; L250;

INTERCOOPERATIVE AGREEMENTS.

A juridical instrument for the collaboration in moments of economic crisis

ABSTRACT

In a scene of economic crisis in which the cooperatives have to be unrolled, where there continue coexisting the rigorous rules of the competitiveness and of the market, the managerial strategies recover interest tied to the phenomenon of the intercooperation. Restructurings or reorganizations demanded by competitive requirements are used to justify the process need of integration or of collaboration that they adapt the cooperativism to the new economic frame. The cooperative legislation enunciates different normative instruments that can facilitate these processes. Delimited his juridical forms, we centre on the intercooperative agreements, on strict sense, as instruments of economic collaboration that, though laconic and unequally foreseen in the Spanish cooperative legislation, they can constitute an opportunity that somehow they answer to those needs. Certain initiatives that recently offer us in the cooperative environment probably could use as example and impulse to the desirable collaboration or cooperation between cooperatives.

KEY WORDS: Cooperatives; concentration; integration; collaboration; Intercooperation; intercooperative agreements.

SUMARIO

I. Introducción: la integración y colaboración intercooperativas como estrategias competitivas. II. Modalidades de integración cooperativa y colaboración económica. II.1. Clasificaciones doctrinales. II.2. Integración y colaboración como manifestación del principio de intercooperación. II.3. Los acuerdos intercooperativos y otros instrumentos de integración. Los acuerdos intercooperativos en sentido estricto. III. Los acuerdos intercooperativos como instrumento de colaboración económica: principales aspectos de su régimen jurídico. III.1. Los acuerdos intercooperativos en la legislación cooperativa española. III.2. Los acuerdos intercooperativos en la ley estatal de cooperativas: aspectos principales de su régimen jurídico. IV. Algunos modelos para la intercooperación. Referencias bibliográficas.

I. Introducción: la integración y colaboración intercooperativas como estrategias competitivas

Desde hace unos años el debilitamiento de las organizaciones comunes de mercados, la liberalización, la internacionalización y la desregulación de la actividad económica, los nuevos desarrollos tecnológicos, los cambios en la demanda de los consumidores, los múltiples procesos de concentración e integración en el sector productivo y de comercialización, entre otros factores, vienen configurando la realidad de un mercado globalizado en el que el cooperativismo ha de desenvolverse. A esta situación se suman ahora los efectos de la profunda crisis que padecemos, que alcanzan a un amplio sector empresarial del que no se libra el sector cooperativo. Pero a la vez, como recientemente se ha recogido en las Conclusiones de la Conferencia Europea de Economía Social celebrada en Toledo el pasado mes de mayo, «el periodo de crisis en el que nos encontramos inmersos constituye no sólo una amenaza sino también la oportunidad para poner los cimientos de un mejor modelo económico». Un modelo económico al que contribuye la Economía Social -de la que las cooperativas, comúnmente (Monzón y Pérez, 2010: 343), son consideradas como el primer gran agente empresarial-, y que representa «otra forma de empresa basada en valores como el beneficio a largo plazo, la primacía de la personas sobre el capital y el respeto por el entorno». Un modelo —se viene a decir también— donde la economía social demuestra cómo la

racionalidad económica y el progreso social son criterios compatibles, «siendo la solidaridad social y la responsabilidad social instrumentos claves para alcanzar un horizonte compartido de bienestar y cohesión social» (el texto puede verse en: http://www.mtin.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/Conclusiones_E.SOCIAL_TOLEDO.pdf). En ese contexto, y con esa responsabilidad, las cooperativas no pueden dejar de asumir su competitividad en los mercados; pues, como decía ya la Exposición de Motivos de la vigente Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas «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».

La literatura económica viene constatando cómo la *dimensión* sigue siendo una de las principales estrategias a la hora de afrontar muchos de los retos a los que se enfrenta el sector cooperativo (Meliá y Juliá, 2008: 67). El tamaño se presenta como factor de competitividad y por ello la reducida dimensión empresarial, que particularmente ofrecen las cooperativas en España, se presenta como un límite de su capacidad competitiva. Aunque muchos trabajos demuestran que no existe relación clara entre el tamaño y la rentabilidad y aunque la realidad demuestre también los peligros de las concentraciones, en particular, en las cooperativas (Chaves, 2003: 185), existen múltiples estudios que destacan las ventajas, también para las cooperativas, derivadas del tamaño y del crecimiento: explotación de economías de escala que aumentan los beneficios y favorecen también las necesidades de innovación; mejora del poder de negociación con los demás agentes económicos con los que interactúan; mayor diversificación de productos y mercados y disminución de los riesgos (Arcas, 2008: 59-61). En particular, por lo que concierne al sector agroalimentario, en el que se desenvuelven el mayor número de cooperativas en España, resultará ilustrativo el Informe 2010 de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) sobre Competencia y sector agroalimentario (CNC, 2010: 59 y ss.), donde se valoran también, desde el Derecho de la Competencia, las medidas de fomento del cooperativismo

Las escasas posibilidades de lo que se conoce como crecimiento interno -es decir, el desarrollado de forma natural por las propias empresas a través de la propia reinversión de sus beneficios- de las cooperativas debido a sus peculiaridades vinculadas a los principios cooperativos que inspiran su funcionamiento y que dificultan, sobre todo, el acceso a los recursos financieros necesarios para abordarlo; y aunque se han propiciado reformas legislativas para favorecer la captación de recursos que faciliten ese crecimiento interno (Arcas, 2008: 62-63), lo

cierto es que el interés se ha venido centrando en las estrategias de lo que se conoce como crecimiento externo. Crecimiento este que supera los límites de la propia empresa y que se basa en la colaboración, entendida ésta en términos amplios. Esas estrategias se suelen concretar en la fusión, la participación en otras empresas, el establecimiento de alianzas u otras formas de cooperación con otras empresas (Meliá y Juliá, 2008: 70 y referencias que ahí se indican) o, incluso, en la adquisición o toma de control de otras empresas (Arcas, 2008: 61).

En cualquier caso, y sin entrar ahora en mayores precisiones terminológicas, la integración, la concentración y la cooperación entre empresas se presentan como formas o estrategias de crecimiento empresarial. Más aún, estas estrategias no sólo pueden satisfacer las demandas ligadas puramente a las dimensiones económicas, sino también pueden constituir la respuesta a las reestructuraciones o reorganizaciones empresariales reclamadas por exigencias técnicas y productivas, comercializadoras o distributivas, en definitiva, por exigencias competitivas (Comisión Europea, 2001: 10; Paniagua, 2005: 306, que vincula, incluso, las modificaciones estructurales –fusión, escisión transformación- al principio cooperativo de la intercooperación). Se ha llegado a hablar de “auténtica necesidad” de procesos integradores que adapten el cooperativismo español al nuevo marco económico haciéndolo más competitivo (Cuenca, 2000: 71). Con todo, y como se ha advertido por la doctrina (Meliá y Juliá, 2008: 69), la cooperación empresarial –o colaboración, podríamos decir también-, la cooperación entre cooperativas, que sin duda es una forma de competir en el mercado que facilita alcanzar y mantener una ventaja competitiva, encuentra mayor justificación en el ámbito de las cooperativas en la medida en que los principios de democracia y autonomía de gestión que las caracterizan, condicionan –diríamos nosotros- la aplicación de algunas estrategias de crecimiento empresarial muy implementadas por las típicas sociedades mercantiles; siendo así la intercooperación la fórmula de crecimiento empresarial más consonante con su idiosincrasia. Fórmula ésta que, bien entendida, podría evitar las operaciones de “ingeniería societaria” a las que a veces se ha recurrido –y ejemplos hay no solo en España- con la idea de sortear los obstáculos que para el crecimiento y la expansión se han visto en la legislación cooperativa (Gadea; Sacristán y Vargas, 2009: 547-551).

Nuestra legislación cooperativa estatal y autonómica, con una amalgama terminológica no muy clara y con un tratamiento no siempre coincidente, suele mencionar distintos instrumentos de concentración, integración o colaboración: cooperativas de segundo grado, cooperativas de ulterior grado; grupo cooperativo; agrupaciones, corporaciones cooperativas, consorcios; uniones; asociaciones,

sociedades, cooperativas de integración –que se conservan en alguna legislación autonómica-, cooperativas especiales, cooperativas de servicios, cooperativas mixtas, acuerdos intercooperativos, fusión, fusión especial. Tomando como referencia la Ley estatal, Ley 27/1999, de 16 de julio, con frecuencia se habla de una colaboración cooperativa, en términos amplios, que suele enmarcarse y justificarse en el Sexto Principio cooperativo de la Alianza Cooperativa Internacional –intercooperación-, y que se extiende en dos ámbitos diferentes (Paniagua, 2005: 321). Por un lado fórmulas de integración y de colaboración empresarial: cooperativas de segundo grado; grupo cooperativo y otras formas de colaboración (arts. 77-79). Por otro, las fórmulas de asociacionismo cooperativo, para la defensa y promoción de sus intereses (uniones, federaciones, confederaciones u otras formas asociativas conforme al derecho de asociación (arts. 117-120). Sin embargo, así como tanto la legislación como las propias entidades cooperativas han venido prestando especial interés y desarrollo respecto a las fórmulas de integración y concentración económica-empresarial, no ha ocurrido lo mismo con otras fórmulas de colaboración, con vínculos –se suele decir- menos intensos, pero a los que, desde luego, no cabe negar la utilidad que puede proporcionar a las cooperativas, que, sin poner en juego su independencia económica y jurídica ni menoscabar el principio democrático en la gestión y control, les permita lograr objetivos equiparables a los alcanzados por medio de la concentración de empresas. En particular, por lo que concierne a los acuerdos intercooperativos, como nos viene a recordar Paz (2004: 138-139) –autor de referencia en esta materia-, a pesar de la relativa novedad que en la legislación suponía su formulación, aunque ciertamente escueta, y a pesar de la trascendencia práctica que pueden alcanzar, la doctrina científica, comparativamente, no ha venido mostrado igual dedicación a esta figura.

Sin pretender aquí un estudio jurídico minucioso de la regulación que de los acuerdos intercooperativos se prevé en la legislación cooperativa, ante la no siempre unánime configuración doctrinal, quizá sí convenga intentar clarificar la institución dentro de los distintos instrumentos jurídicos de colaboración cooperativa que nuestros legisladores nos ofrecen; resaltando su fundamentación y los elementos básicos que ayuden en su mejor interpretación y que, en su caso, favorezcan la modificación, implementación o el desarrollo legislativo pertinente. En fin, aunque sólo sea para insistir en su interés e impulsar su aplicación en el sector cooperativo, apuntaremos algunas novedosas iniciativas que recientemente se nos ofrecen y que pueden ejemplificar o favorecer los acuerdos intercooperativos.

II. Modalidades de integración cooperativa y colaboración económica

II.1. Clasificaciones doctrinales

La amalgama terminológica en torno a la integración y/o colaboración cooperativa que se desprende de nuestra legislación cooperativa no permite una fácil configuración de sus distintas modalidades. Tampoco en la literatura científica encontramos siempre uniformidad al abordar el significado de los distintos instrumentos que el legislador, con frecuencia, sólo se preocupa de enunciar (en la clasificación de los distintos instrumentos y fórmulas de intercooperación siguen siendo de interés los criterios de sistematización que propone Paz, 1996: 180-187).

En el ámbito cooperativo a veces se distingue entre integración en sentido estricto, donde se comprenderían todas las formas de asociacionismo o colaboración con otras cooperativas o terceras personas, pero siempre de carácter económico, frente a una integración en sentido amplio que englobaría, además, todos los vínculos que persigan la representación colectiva de más de una cooperativa o sociedad en general para el ejercicio de acciones o defensa de intereses que no sean del interés estrictamente económico de sus componentes (Romero, 2001: 556). Los términos «integración cooperativa» comprenderían las distintas formas de colaboración económica entre cooperativas o entre éstas y otras entidades o terceros en general. La integración cooperativa haría referencia así a la colaboración para la consecución de una finalidad empresarial; y como formas de llevar a cabo esa colaboración se señalan a las cooperativas de segundo grado, al grupo cooperativo y distintas modalidades de acuerdos intercooperativos: sociedades, agrupaciones consorcios, uniones. Pero también la integración abarcaría otras formas de colaboración con finalidades más bien de organización representativa, de defensa y promoción de intereses (asociaciones, uniones, federaciones, confederaciones de cooperativas), que se suelen englobar bajo el concepto *asociacionismo cooperativo* (puede verse Morillas y Feliú, 2002: 618 y 629).

En otras ocasiones se ha podido reservar los términos *integración cooperativa*, para aquellas formas de *concentración* empresarial que tengan como protagonistas principales a las sociedades cooperativas y que se caracterizan por hacer compatible un alto grado de unión económica con el mantenimiento de la autonomía jurídica de quienes participan en el proyecto. Y como formas o instrumentos de esa integración -o concentración, que aquí se suele utilizar como sinónimo- de señalan las cooperativas de segundo o ulterior grado y el grupo cooperativo, excluyén-

dose la fusión como forma pura de concentración, en cuanto supone la unificación no solo económica sino jurídica (Embid, 1998 a): 223-224; Embid 1998.b): 11-12; Gadea; Sacristán y Vargas, 2009: 541). Mientras que los vínculos menos intensos, normalmente de duración más reducida y que no alteren la independencia económica de las entidades partícipes se sistematizan como formas –también de integración–, de colaboración económica o intercooperación económica, diferenciándose ésta, en cualquier caso, de una vía independiente, la intercooperación representativa, que recogería los supuestos de asociacionismo cooperativo para la defensa y representación de los intereses generales de las cooperativas y del cooperativismo. La integración cooperativa aparecerá así como una modalidad de la *intercooperación*, podríamos decir, *económica-empresarial* que comprenderá la cooperativas de segundo grado y el grupo cooperativo; que se distinguen de la intercooperación estrictamente económica donde quedarán englobadas las formas de colaboración económica o de cooperación que no alteran la independencia económica ni la autonomía decisoria de las empresas que participan en ella sino que, a lo sumo, implican la realización conjunta de alguna finalidad empresarial concreta (como por ejemplo técnicas de comercialización y adquisición de materias primas o activos en general). La intercooperación representativa recogería los supuestos de asociacionismo cooperativo para la defensa y representación de los intereses generales de las cooperativas y del cooperativismo (Alfonso, 2000: 37; 51; Alfonso, 2003: 19-20; Alfonso, 2006: 731-732).

No faltan propuestas que partiendo de un término amplio de concentración, que abarque cualquier forma de reagrupación de empresas independientes con el fin de lograr unidades económicas de mayor dimensión, pudiéndose dar tanto en contextos de pérdida de personalidad jurídica y existencia de vinculación patrimonial (casos de fusión), como también como consecuencia de vínculos y relaciones inter- societarias sin que se produzca la pérdida de la personalidad jurídica de sus protagonistas, conciben la intercooperación, o cooperación entre cooperativas, como «un conjunto de acciones conscientes y deliberadas realizadas por dos o más cooperativas, entre las que no existe relación de subordinación, que optan por coordinar sus interdependencias, a través de mecanismos que las vinculan en mayor medida que la relación de mercado, sin que se instaure entre ellas una relación jerárquica como la existente en una empresa». La intercooperación comprendería así todas las relaciones de coordinación (no de subordinación) establecidas entre las cooperativas sin que medie la pérdida de la personalidad jurídica, con objeto de obtener un mutuo beneficio, bien de contenido económico o bien de

contenido social, y que pueden tener una forma estructurada -como la cooperativa de segundo grado o los grupos- o no estructurada -como los acuerdos intercooperativos, los consorcios, uniones temporales de empresa, grupos contractuales-. Los autores suelen recoger en un cuadro sinóptico esas «formas de concentración cooperativa» (Meliá y Juliá, 2008: 69 y 74, en esta misma línea, ofreciéndonos un cuadro en buena parte similar, Arcas, 2008: 68). En cualquier caso se distinguen también ahí la intercooperación económica de la representativa, teniendo por objeto ésta el impulso al movimiento cooperativo y defender y promover los intereses de sus cooperativas asociadas.

Lo significativo de estas propuestas, por lo que aquí ahora interesa, es la inclusión dentro de los supuestos de concentración de cooperativas -o integración, como se prefiere en el ámbito cooperativo- de los acuerdos de intercooperación y demás formas de colaboración económica. Meliá y Juliá, (2008: 71) expresamente incluyen en el alcance de esa concentración los acuerdos de incorporación y demás formas de colaboración económica cuando se producen con carácter duradero o permanente, en cuanto pueden constituir una forma de crear unidades económicas de mayor dimensión, aunque tengan carácter contractual y no societario (serían los casos -se añade- de consorcios de cooperativas, uniones temporales de empresas, formalización de convenios o acuerdos).

II.2. Integración y colaboración como manifestación del principio de intercooperación

Predomina en todas esas propuestas configuradoras de la intercooperación una idea, avalada o propiciada por la propia legislación cooperativa que, en nuestra opinión, quizá, en el marco de nuestro sistema jurídico, sea conveniente matizar. La legislación cooperativa, que no distingue entre los conceptos de concentración e integración comúnmente manejados en la ciencia económica y prefiere utilizar ese último término (lo que no dejará de perturbar en el ámbito económico, donde la integración se restringe a aquellos casos en los que desaparece la personalidad jurídica), parte de la consideración de que todos los supuestos de integración lo son de colaboración o cooperación, lo que, evidentemente, siendo sus protagonistas las cooperativas, facilita su vinculación con la intercooperación y, por tanto, con el sexto de los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional. Y conviene recordar que ese Sexto Principio, enunciado como “cooperación entre cooperativas” -normalmente conocido como de intercooperación-, establece que

“Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales”).

En efecto, si tomamos como referencia la Ley estatal, Ley 27/1999, de 16 de julio, cuya sistemática suele seguir la legislación autonómica, observamos que el Capítulo IX de su Título I lleva como título “De las cooperativas de segundo grado, grupo cooperativo y otras formas de colaboración económica”, lo que presupone que la cooperativa de segundo grado y el grupo cooperativo son formas de colaboración económica. Más aún, el artículo 79, rotulado “*otras formas de colaboración económica*”, en su número 2, viene a reconocer la posibilidad de las cooperativas de concentrar sus empresas por *fusión*, que constituiría, se suele decir (Alfonso, 2006: 731-732), una integración económica plena, una integración económica y jurídica de las entidades que participan en el proceso. Y en la literatura cooperativa es bastante frecuente proponer también la fusión como un mecanismo de colaboración económica, por el que se articula la integración, como manifestación del principio de intercooperación (Paniagua, 2005: 306; Mateos, 2007: 33). Sin embargo, como se viene a reconocer (Meliá y Juliá, 2008: 71), la afirmación de que la integración cooperativa, que abarque todas las modalidades de agrupación empresarial o concentración, es una de las manifestaciones del principio cooperativo de intercooperación, puede llevar así a conclusiones que como mínimo son susceptibles de discusión. En la base del principio de intercooperación está el respeto, respaldo y mantenimiento de las entidades que se agrupan, lo que aleja la fusión del ámbito de la integración cooperativa. Es más –se dice también– «la fusión constituye el polo opuesto de la integración por los diversos resultados que una y otra desencadenan: la fusión provoca la concentración en la unidad; la integración, por el contrario, puesto que requiere la pervivencia de las sociedades partícipes, la concentración en la pluralidad» (Alfonso, 2003: 20).

El concepto de integración que se emplea en el ámbito cooperativo (legislativo y doctrinal), y con el que en general se pretende aludir a toda forma de vinculación empresarial que tenga como protagonistas principales las cooperativas, quizá corrobore la tendencia en ese ámbito a utilizar expresiones propias y diferentes de las utilizadas en el Derecho societario o en el Derecho de la competencia (Instituto para el Derecho y la Organización Empresarial, 2003: 44). Ello facilitaría en este caso la vinculación de la integración con la realización del principio cooperativo de la intercooperación. De esa manera, si por lo general puede sostenerse que las prácticas de concertación o de concentración en las empresas son

una consecuencia de las reglas del mercado, de la búsqueda de una mayor eficacia y eficiencia por medio sobre todo del disfrute de las economías de escala, para las cooperativas significaría, además, uno de los principios básicos. No es el momento ahora de ahondar en el significado de los principios cooperativos (La Declaración formal de principios de la Alianza Cooperativa Internacional de 1995 suponía una reformulación de la realizada en 1966, distinguiéndose ahora de los valores; principios cooperativos que han sido asumidos en la Resolución 56/114, de la Asamblea General de Naciones Unidas de 19 de diciembre de 2001, e incorporados en la Recomendación de la Organización Internacional del Trabajo 193, de 20 de junio de 2002), ni sobre el alcance de la reformulación -e informe que acompaña la Declaración de la ACI- del principio de la intercooperación, donde, ciertamente, no puede desconocerse la pretensión institucionalizadora de prácticas y estructuras del cooperativismo moderno. Pero, si de la vertiente económico-empresarial que la doctrina deriva del principio pueden distinguirse grados de vinculación e intensidad, no parece que en los supuestos de mayor integración, como fusiones o grupos jerárquicos o por subordinación, donde por definición estamos ante unificación jurídica, control o unidad de decisión, pueda hablarse de colaboración o cooperación intercooperativa. Si pudo existir en el origen de esa nueva estructura, después, el funcionamiento de esa estructura, donde sólo haya una personalidad jurídica o donde el control o la unidad de decisión esté en manos de uno de los protagonistas, hace difícil que pueda existir inter-cooperación.

Si en el plano económico también la doctrina mercantil (Paz, 1996: 180-181 y referencias que ahí se indican) ha podido distinguir entre los supuestos de concentración empresarial, en los que se produce un cambio sustancial en cuanto al poder de decisión económica de las entidades implicadas, frente a fenómenos de colaboración entre cooperativas, que constituyen agrupamientos intercooperativos que no alteran la independencia económica de las sociedades que se unen, sin que se produzcan modificaciones significativas en la libertad decisoria de cada empresa agrupada, quizá sea bueno, cuando se afrontan los supuestos de integración cooperativa, identificados con la concentración económica, distinguir los distintos grados, los distintos escalones en esa concentración, que nos permitirán vincular la integración cooperativa con el principio de la intercooperación. La distinción de grados o niveles en la integración de que se habla en el ámbito cooperativo se revelará así especialmente útil para una adecuada interpretación sistemática de la regulación de los distintos acuerdos intercooperativos, y, en particular, de los acuerdos intercooperativos en sentido propio de los que después nos ocuparemos.

Así las cosas quizá cobren sentido las propuestas que al abordar los distintos supuestos de integración cooperativa toman en consideración las ideas de concentración económica se manejan en el Derecho de la competencia, donde los acuerdos intercooperativos y demás formas de colaboración económica se salvan de la calificación de concentración, en cuanto no comportan la creación de una nueva empresa de dirección unificada (Fajardo, 2005: 602). En el ámbito más elaborado del Derecho europeo de la competencia –al que, por lo demás, no pueden ser ajenas las operaciones intercooperativas- tradicionalmente, la definición de concentración como modificación estable de la estructura de control de las empresas participantes se ha opuesto a la del acuerdo, entendido éste como una operación que afecta únicamente al comportamiento de las mismas en el mercado.

Si bien el concepto de concentración que resulta de las disposiciones y práctica institucional europea es un concepto económico –más que jurídico-formal- y extremadamente lato, que comporta distintos niveles de integración, y que pretende abarcar todas las operaciones de vinculación entre empresas con efectos similares en la estructura competencial de los mercados, se ha podido concluir que lo verdaderamente decisivo en la concentración es la unificación del poder de decisión en el seno de las empresas participantes, la pérdida de independencia decisoria de alguna de las empresas afectadas. Por ello, cuando el acuerdo no provoca una modificación real en la organización de la gestión o en las relaciones de propiedad, sino únicamente una coordinación del comportamiento en el mercado de empresas que se mantienen económicamente independientes, no estaríamos ante una concentración, sino ante una práctica que queda sujeta a la fiscalización legal que para las prácticas colusorias establece el Derecho de la competencia (Herrero, 2005: 441-449).

No podemos entrar ahora en la problemática de esas distinciones en el derecho de la Competencia. Podrá ser ilustrativa de las dificultades en este ámbito, por ejemplo, la apertura por la Comisión Nacional de la Competencia del expediente sancionador (Expediente S/0232/10 PRISA/ZETA), que tiene su origen en el expediente de control de concentraciones, consistente en la creación de una empresa en participación controlada conjuntamente, y del que más tarde pudo deducirse que más bien existían indicios racionales de una práctica colusoria (artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia). No obstante, sí podemos advertir, por lo que a nosotros interesa, que, en los supuestos de vinculaciones que tengan por objeto o efecto coordinar el comportamiento de las cooperativas que continúan siendo independientes, el control de la operación se exten-

derá a su análisis y valoración en función de lo establecido en los artículos 1 y 2 de nuestra Ley de Defensa de la Competencia; es decir, en función de su carácter colusorio o abusivo. Es aquí, sin embargo, donde a la hora de valorar ese posible carácter colusorio, restrictivo de la competencia han de tomarse en consideración –entendemos– los principios que configuran y gobiernan la identidad cooperativa. Dicho en otros términos, en la valoración o análisis de los elementos para la determinación de la aplicación del Derecho antitrust: sujetos, estructura, funcionamiento del mercado, y en la valoración de las exenciones o inaplicaciones previstas en términos generales por las leyes de defensa de la competencia, el interprete no podrá dejar de tomar en consideración las especialidades de las entidades cooperativas.

Los acuerdos de cooperación o colaboración –se ha venido a decir también– constituyen con frecuencia un «banco de ensayo» indispensable para la realización integraciones más intensas, una etapa previa que puede conducir a una integración más profunda de las empresas, que en el ámbito empresarial ofrecen la ventaja de no suscitar las mismas inhibiciones psicológicas que una fusión o absorción toda vez que permite dejar intactas la personalidad y autonomía de los contratantes, (Mambrilla, 2005: 179 y referencias que indica). En relación específica a los acuerdos intercooperativos Paz Canalejo (2004: 161-162) no pone en duda que un acuerdo intercooperativo pueda configurarse «como fase previa de procesos de reestructuración societaria», ni que «puede ser una vía para reorientar la intensidad y grado de especialización de las cooperativas afectadas, llegando incluso a constituir secciones o a configurar un primer paso para ulteriores procesos de mutación estructural societaria (a saber, tanto de escisión como de fusión)»

II.3. Los acuerdos intercooperativos y otros instrumentos de integración. Los acuerdos intercooperativos en sentido estricto

Todo lo que llevamos dicho revela las ventajas que pueden presentar los acuerdos intercooperativos frente a otros instrumentos de concentración o integración económica previstos en la legislación cooperativa. No sólo por su plena vinculación con el principio de la colaboración entre cooperativas, que, por otra parte y en nuestra opinión, no podrá dejar de valorarse en la concreta aplicación del Derecho de la competencia legitimando prácticas que, en principio y conforme a ese derecho, pudieran estar prohibidas, sino porque puede representar una válida alternativa a estrategias de integración o concentración que difícilmente puedan

concebirse como manifestaciones de una intercooperación, particularmente en sectores de pequeñas y medianas entidades donde la conclusión de acuerdos de colaboración y cooperación evitará en buena medida su posible absorción o dominación por parte de las grandes empresas, o, en otros casos, facilitar el camino a integraciones empresariales demandadas por exigencias competitivas respetando siempre la identidad cooperativa.

Aunque aceptáramos que todas las modalidades de integración cooperativa a las que normalmente se alude lo fueran del principio de intercooperación, ninguna podría eludir lo que, también como pauta de actuación para la realización de los valores cooperativos, se establece tanto en el cuarto principio cooperativo, que garantiza la autonomía e independencia de las organizaciones cooperativas, como en el segundo, que reclama la gestión democrática por parte de los socios. La invocación de estos principios, la naturaleza específica de la sociedad cooperativa, pone así serios inconvenientes a fórmulas de integración donde una dirección económica externa desplace la necesaria y esencial capacidad de autogestión o donde la estructura resultante de la integración suponga una degeneración del principio democrático. No es necesario recordar, la resistencia o dificultades que la doctrina científica destaca para que la sociedad cooperativa pase a ser parte integrante de un grupo jerárquico o por subordinación (Embido, 1998 a): 224 y ss.; Alfonso, 2001: 358-359; Cuenca: 2000: 85). Dificultades que no desaparecen incluso en los llamados grupos de coordinación en el ámbito cooperativo, donde no siempre se libran de la utilización de técnicas contractuales para lograr el dominio por parte de una sociedad respecto de otra (Aizega y Valiñani, 2003: 20-22).

En fin, convendrá también advertir que el ámbito cooperativo es frecuente contemplar los acuerdos intercooperativos en términos genéricos que, de esa manera, permitirían la articulación en las distintas formas jurídicas que recoja la legislación. La previsión de *formas de colaboración* que se hace, por ejemplo en el artículo 79 de la Ley de cooperativas y que es seguido por las leyes autonómicas con dicciones similares, donde se incluye la posibilidad para las cooperativas de constituir *sociedades, agrupaciones, consorcios y uniones*, entre sí, o con otras personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, y formalizar *convenios o acuerdos*, para el mejor cumplimiento de su objeto social y para la defensa de sus intereses (art. 79.1), y donde se amparan *fusiones, cooperativas de segundo grado, uniones temporales* (art. 79.2), al lado de los *acuerdos intercooperativos* (art. 79.3), quizá contribuya a ello. También en las sistematizaciones doctrinales con frecuencia se tratan conjuntamente (Argudo, 2007: 26-28; Paniagua, 2005: 329-331; Morillas y Feliú, 2002:

628; Romero, 2001: 571-572). Meliá y Juliá (2008: 78), al explicar las posibilidades y ventajas de lo que se conoce como redes de empresas (definidas como sistema o conjunto de empresas, entre las que no existe relación de subordinación, que mantienen diversos vínculos cooperativos, por medio de los cuales son capaces de realizar acciones conjuntas coordinadas, y nacidas –se dice– de la idea de que el establecimiento de alianzas entre empresas puede reportar sinergias y relaciones de complementariedad que mejoren los resultados del conjunto) vienen a configurarse como derivación de los acuerdos de cooperación entre cooperativas que se articularían, se viene a decir, «sobre la base de alguna de las formas jurídicas existentes en nuestra legislación, tales como las cooperativas de segundo grado, las agrupaciones de interés económico, los grupos cooperativos, las Uniones Temporales de empresas, etc., a través de convenios de colaboración, sin que sea necesario el crear una nueva organización con forma jurídica, pudiendo constituir en una red distintas modalidades de cooperación».

Ciertamente todas esas operaciones tienen una base contractual o convencional y, en ese sentido, no pierden el carácter de acuerdo intercooperativo, que incluso pueden ser utilizadas como instrumentos de integración (Paniagua, 2005, 329; Cuenca, 2000: 88; Embid, 1998 a): 226-227), sin embargo también nuestra legislación cooperativa, con antecedentes en nuestro derecho, suele tipificar unos acuerdos intercooperativos (como los que se prevén en el número 3 del artículo 79 de la Ley estatal), acuerdos intercooperativos en sentido propio, o en sentido estricto, podríamos decir, que son los que aquí ahora nos interesan, y cuyo significado y aspectos principales convendrá resaltar en la búsqueda de su mejor interpretación y, en su caso, de la implementación o desarrollo legislativo necesario.

III. Los acuerdos intercooperativos como instrumento de colaboración económica: principales aspectos de su régimen jurídico

III.1. Los acuerdos intercooperativos en la legislación cooperativa española

Como antes anticipábamos el artículo 79.3 de la ley estatal de cooperativas, contempla, como una modalidad de colaboración económica, los acuerdos intercooperativos: «Las cooperativas podrán suscribir con otras acuerdos intercooperativos en orden al cumplimiento de sus objetos sociales. En virtud de los mismos, la cooperativa y sus

socios podrán realizar operaciones de suministro, entregas de productos o servicios en la otra cooperativa firmante del acuerdo, teniendo tales hechos la misma consideración que las operaciones cooperativizadas con los propios socios.

Los resultados de estas operaciones se imputarán en su totalidad al fondo de reserva obligatorio de la cooperativa»

En términos en buena parte semejantes a los de la ley estatal la mayor parte de nuestra la legislación autonómica prevén también los acuerdos intercooperativos (a veces se utilizan otras rúbricas y su régimen no es siempre coincidente) como una modalidad de colaboración económica entre cooperativas:

- Ley foral 14/2006, de 11 de diciembre, de cooperativas de Navarra: art. 81, con obligatoriedad de su inscripción en el Registro, conforme a su art. 17.2 i).
- Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de sociedades cooperativas, de la Región de Murcia: artículo 135.2.
- Ley 8/2003, de 24 de marzo, de cooperativas de la Comunidad Valenciana: artículo 102.3.
- Ley 1/2003, de 20 de marzo, de cooperativas de las Illes Balears: artículo 143.2;
- Ley 20/2002, de 14 de noviembre, de cooperativas de Castilla-la Mancha, artículo 134.2.
- Ley 18/2002, de 5 de julio, de cooperativas, de Cataluña: artículo 126, bajo la denominación de “convenios intercooperativos”, que, además, han de ser inscritos mediante escritura pública en el Registro General, en función del domicilio de las cooperativas participantes en el acuerdo, y en la hoja abierta a cada una.
- Ley 4/ 2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León: artículo 128.
- Ley 4/2001, de 2 de julio, de cooperativas de La Rioja: artículo 131.1 c).
- Ley 4/1999, de 30 de marzo, de cooperativas de la Comunidad de Madrid, artículo 129.1 c) bajo o que denomina “Conciertos intercooperativos”.
- Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de cooperativas de Aragón: artículo 91. Con una importante y significativa reforma del artículo 5, operada por la Ley 4/2010, de 22 junio (BOA del 25), que afecta al régimen de los acuerdos intercooperativos.
- Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de cooperativas de Galicia, artículo 111.5, aunque previstos para las cooperativas agrarias.

- Ley 4/1993, de 24 de junio, de cooperativas de Euskadi, artículo 134 bis, si bien con algunas singularidades en su régimen jurídico.

A partir de aquí se ha podido definir el acuerdo intercooperativo como aquel contrato por virtud del cual una cooperativa se compromete a suministrar a otra (o a sus socios) bienes y servicios, actuación que es considerada como operación cooperativizada con socios y no con terceros (Alfonso, 2000: 299).

No podemos aquí detenernos en las singularidades de cada legislación; sigue siendo útil, *mutatis mutandis*, el análisis pormenorizado de la legislación autonómica que en esta materia realiza Paz Canalejo (2004: 137-209). Este mismo autor denuncia cómo el abanico de soluciones normativas divergentes ante la misma problemática que plantean los acuerdos intercooperativos «carece de toda lógica, lesiona la igualdad ante la Ley y la seguridad jurídica y debería ser reconducida a una regulación uniforme», en determinados puntos que explicita: competencias para concertar acuerdos intercooperativos; subordinación de los acuerdos respecto a la actividad con los propios socios de cada cooperativa; destino de los resultados obtenidos como actividad cooperativizada; instrumentación de los acuerdos en escritura pública; prohibición de acuerdos que puedan encubrir prácticas prohibidas por la normativa concurrencial sin perjuicio del reconocimiento de la función social reequilibradora de las cooperativas. Los argumentos de rango constitucional que se esgrimen para esa “regulación uniforme” son, sin duda, de enorme calado (unidad de mercado; libertad de empresa; respeto a la legislación mercantil; seguridad jurídica; ordenación de los registros e instrumentos públicos, principio de igualdad), aunque, en nuestra opinión, más dudoso parece que su alcance deba llevar necesariamente a una regulación uniforme –parece que estatal- en la forma y con el fundamento que el autor termina proponiendo: norma mercantil al amparo del 149.1 6ª CE; regla civil de bases de las obligaciones contractuales intercooperativas al abrigo de 149.1 8 CE; o una norma reguladora de una “base de la actividad económica”, conforme al 149.1 13ª (Paz, 2004: 208).

En nuestra opinión, en esa búsqueda de respuestas adecuadas que el ordenamiento jurídico, y, en particular, la legislación cooperativa debiera ofrecer, no puede desconocerse la complejidad legislativa que afecta de lleno a la legislación cooperativa en nuestro país y que hace que siga siendo recomendable una Ley armonizadora conforme al artículo 150.3 de la Constitución Española (Paz, parece descartar esta solución por ser “harto difícil”, ante la dispar normativa actual).

La experiencia de la convivencia entre la ley estatal de cooperativas y las leyes autonómicas –se ha dicho– demuestra que el modelo funciona sin fricciones relevantes. Y, ciertamente, el mero carácter residual y supletorio (ex art. 149.3 CE) al que, en la práctica, ha quedado reducida la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, hace más difícil que se genere conflictividad entre la competencia estatal o autonómica en materia de cooperativas. El problema, sin embargo, podrá estar en los eventuales conflictos que surjan entre ordenamientos autonómicos, donde, particularmente, no pueden desdeñarse los problemas derivados del efecto “competitivo” entre ordenamientos de las Comunidades Autónomas (Sánchez, 2007: 264-266).

Así, no resultan infundados los temores de quienes ven en la proliferación de la legislación cooperativa en España un obstáculo a la eficiencia económica del movimiento cooperativo e, incluso, un impedimento o limitación a los procesos de concentración económica entre cooperativas sujetas a distintas leyes, que genera una atomización de las empresas cooperativas que dificulta su competitividad. En este sentido, no deja de ser significativo que la Comisión de Agricultura del Congreso, en una Proposición no de Ley de marzo de 2009 sobre el presente y futuro del sector agrario y agroalimentario español, propusiera reformar la Ley de Cooperativas y potenciar la integración de las cooperativas y la mejora de su competitividad. En el análisis de esa propuesta, las Cooperativas Agroalimentarias constatan que no disponen de ningún instrumento capaz de potenciar la integración cooperativa supra-autonómica. Carencia que, ciertamente, resultará incongruente y paradójica si lo que se persigue es formar empresas y cooperativas de mayores dimensiones y posibilidades de competir en un mercado cada vez más globalizado.

La vía natural que mejor puede dar respuesta a la complejidad legislativa en nuestro país, nos parece, es una Ley estatal armonizadora (y conviene recordar que la ley de armonización no configura, en sentido estricto, una técnica de reparto competencial, sino una cláusula de garantía o cierre del modelo, como se venía a recoger en STC 76/1983, de 5 de agosto) sin que por ello se tenga que descuidar el esfuerzo e implicación del legislador nacional en la problemática (no deja de generar cierta decepción el comprobar cómo en la Ley 3/2009, de 3 de abril, de Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, se eludan estas cuestiones al remitir, en su artículo 2, las modificaciones estructurales de las sociedades cooperativas a su específico régimen legal).

III.2. Los acuerdos intercooperativos en la ley estatal de cooperativas: aspectos principales de su régimen jurídico

Si en el análisis de los acuerdos intercooperativos tomamos como referencia la ley estatal, podremos concluir, en términos generales, que por virtud de acuerdo o convenio una cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de suministro, entregas de productos o servicios en otra cooperativa firmante del acuerdo. La previsión legal, en este aspecto –se ha dicho– no añade nada a la capacidad de autorregulación contractual de los derechos y obligaciones que corresponde a los particulares. En la cooperativa, como sujeto privado, la autonomía de voluntad y la capacidad de autorregulación de sus derecho y obligaciones justificarían por sí mismos la legitimidad de los acuerdos, si bien –se ha dicho también– “no está demás su reconocimiento con carácter más o menos general” (Romero, 2001: 571). Sin embargo, con todas las limitaciones que el artículo 79.3 presenta y que críticamente Paz Canalejo ha puesto en evidencia, también supone indudables aciertos que el mismo autor se encarga de relacionar: tributo al principio de intercooperación; amplía la capacidad operacional de las cooperativas para actuar económicamente con quienes no son sus socios sin infringir la legalidad; abre un nuevo cauce a la colaboración económica entre cooperativas y sus socios; y tiene un valor pedagógico al recordar a las entidades de cooperación esta vía de acción entre ellas (Paz, 2004: 157-158).

III.2.1. El reconocimiento del carácter cooperativo de las operaciones intercooperativas: funciones

En fin, sintetizando las cosas, del régimen jurídico del precepto, como también se ha podido apuntar (Aizega y Valiñani, 2003: 30-31) se pueden deducir, al menos, dos funciones principales:

a) Reconocer el carácter cooperativo de las operaciones que resulten de esos acuerdos; con lo que la actuación es considerada como operación cooperativizada con los socios y no con terceros. Los resultados, por tanto, son de carácter cooperativo. No obstante en la ley estatal –y en otras, aunque no en todas, leyes autonómicas– los resultados de esas operaciones se imputarán en su totalidad al fondo de reserva obligatorio de la cooperativa, con lo que el destino de esos resultados viene a ser el mismo que si fueran resultados extracooperativos, por lo que la literatura científica ha propuesto su revisión (Alfonso, 2006: 768; Paniagua, 2005:

330; Paz, 2004: 160-163 y 207; Aizega y Valiñani, 2003: 31; Paz, 2002: 173-175; Alfonso, 2000: 302).

En efecto, la imputación en su totalidad al fondo de reserva obligatorio, vendría a contradecir la afirmación que se realiza en el párrafo previo del mismo artículo 79.3 de la Ley de Cooperativas cuando dispone que las operaciones de suministro, entrega de productos o servicios en otra cooperativa tienen la misma consideración que las operaciones cooperativizadas con los propios socios. Es decir, mientras en la determinación del resultado del ejercicio tales operaciones han de conceptuarse como cooperativizadas con socios, su aplicación escapa del régimen previsto para aquellas, sirviendo íntegramente para dotar el fondo de reserva obligatorio.

Por todo ello algún autor ha propuesto, pese a la insistencia de la ley sobre el que los resultados de esas relaciones se destinen en su totalidad al fondo de reserva obligatorio, una interpretación correctora del precepto, apoyada en una exégesis sistemática, teleológica y lógica del régimen de los distintos tipos de resultados que viene a establecer la ley, y que permite concluir –se dice– que los resultados de la prestación de los servicios cooperativos a no socios en el marco de esos acuerdos intercooperativos deben quedar sujetos, como mucho, al régimen de los resultados extracooperativos conforme al artículo 58.2 del a ley. Incluso se defiende su calificación como resultados cooperativos (Paniagua, 2005: 330).

Así las cosas, y a la luz de estos razonamientos, entendemos que lo pertinente sería que los legisladores se replanteara la situación y, con la previsión legal oportuna, diera la seguridad necesaria en el tratamiento de esos resultados.

b) Por otra parte, al establecer la ley que, en virtud de los acuerdos intercooperativos, la cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de entregas de bienes y servicios en las otras cooperativas firmantes se está permitiendo –claro está– que la participación de los socios en la actividad cooperativizada pueda hacerse efectiva mediante su participación directa en la actividad en la propia cooperativa, pero también en otras con las que la cooperativa establezca la relación mediante el correspondiente acuerdo intercooperativo.

La previsión legal, pues, puede tener una trascendencia práctica de indudable alcance, no solo tributario sino societario, en cuanto las operaciones no estarían sujetas a los límites legales a esa actividad extrovertida (Paz, 2004: 160), con las consecuencias que puede tener, por ejemplo, para los socios trabajadores o de trabajo, quienes podrán desarrollar su prestación de trabajo bien en la propia cooperativa, de la cual son socios, o en otra cooperativa con la que se haya suscrito un acuerdo de intercooperación (Aizega y Valiñani, 2003: 31, vienen incluso a añadir que de esa manera podrán coadyuvar al mejor cumplimiento de su objeto

social, con lo que «el objeto social de la cooperativa podrá cumplirse no sólo a través de la actividad que desarrollarán los propios socios cooperadores en la propia cooperativa sino mediante la colaboración de la cooperativa con otro tipo de entidades, en las cuales también podrán prestar los socios su actividad). Es más, se ha llegado a apuntar que la falta de previsión legal haría difícil la legitimación de un acuerdo de tales características; porque, aunque las cooperativas pueden entablar entre sí cualquier tipo de relación que tengan por conveniente, sin embargo, a través de esas relaciones o vinculaciones, no se pueden alterar las normas imperativas que rigen las operaciones con socios y terceros (Alfonso, 2006: 769, llega a concluir que en sistemas legales que no tengan la previsión legal de estos acuerdos intercooperativos -leyes de Andalucía o Extremadura- la única posibilidad de que una cooperativa y/o sus socios puedan beneficiarse del suministro de bienes o servicios que otra realice internamente con sus socios, será incorporarse a ésta en calidad de socio, desplazándose, por tanto, el supuesto del ámbito de la intercooperación al estrictamente societario-interno; o manteniendo su condición de tercero ajeno a la cooperativa, resultándose entonces aplicables las normas correspondientes a las operaciones con terceros).

III.2.2. Objeto y ámbito de los acuerdos intercooperativos

Por lo que respecta al objeto sobre el que puede versar la colaboración podrá consistir –como se viene a decir en la ley- en el suministro y/o entregas de productos y/o servicios. La doctrina ha señalado la conveniencia de establecer algunos límites a los actos intercooperativos a fin de no desvirtuar el objeto y finalidad de cada cooperativa concertada (Paz, 2004: 161). Ilustrativo, en este sentido, puede ser el artículo 126.1 de la Ley de cooperativas de Cataluña: *Convenios intercooperativos*.— 1. Se entiende, a efectos de la presente Ley, que son convenios intercooperativos todos los pactos que, derivados del establecimiento de relaciones entre cooperativas de ramas iguales o diferentes, y con actividad en la propia comunidad autónoma o en otra distinta, permiten a las cooperativas ofrecer a los socios de otras cooperativas, abiertamente y en todo cuanto sea posible, el suministro de todos los bienes y servicios de que disponen sus propios socios, sin más restricciones que las que puedan derivarse de la singularidad o complejidad de las operaciones cooperativizadas ofrecidas, de los estatutos sociales o de las disposiciones legales.

Por lo demás, con la redacción del precepto, puede desprenderse que el acuerdo puede dar lugar a operaciones de los socios de una cooperativa, concertada con

otra, en el seno de ésta, como a operaciones entre y para las cooperativas. La colaboración puede ser unilateral o recíproca. En el acuerdo pueden intervenir dos o más cooperativas, y las cooperativas partícipes del acuerdo pueden pertenecer a cualquier clase o nivel de integración. Los suministros o entregas se pueden realizar, pues, tanto por la cooperativa firmante del acuerdo como por sus socios y, de la misma manera, el receptor de los mismos pueda ser tanto la cooperativa como sus socios; sin que adquieran, en ningún caso, la consideración de terceros. Todo ello porque habrá que considerar las operaciones que deriven del acuerdo intercooperativo como actividad cooperativizada y no como actos externos e instrumentales de la cooperativa. De ahí la utilidad práctica que estos acuerdos intercooperativos pueden presentar. Así, cuando exista un acuerdo de esta naturaleza, la actividad cooperativizada se podrá realizar por la cooperativa no sólo con sus propios socios, sino también con la cooperativa firmante del acuerdo y con los socios de ésta; y, por su parte, los socios de la cooperativa suministradora podrán realizar la actividad cooperativizada no sólo con ella, sino también con la cooperativa receptora y, en su caso, sus socios (Alfonso, 2006: 768 y referencias que se citan).

Este tipo de acuerdos, en definitiva, permite ampliar la capacidad operacional de la cooperativa para actuar económicamente con quienes no son sus socios sin infringir la legalidad, aunque sí esos socios lo han de ser de otra cooperativa, pues lo que no parece válido es que este tipo de acuerdos pueda producir todos sus efectos (cooperativos o fiscales) cuando alguno de los firmantes sea una empresa o entidad no cooperativa (Paz, 2004: 163). En un régimen razonable de los acuerdos intercooperativos, parece que éstos sólo puedan ser concertados por sociedades cooperativas. No obstante, en nuestra opinión, el legislador cooperativo quizá debiera valorar la pertinencia de admitir el mismo tratamiento para los acuerdos de las cooperativas con entidades que alcancen la consideración de *economía social*, sobre la base de una caracterización de las mismas en la línea que se apuntaba en la Propuesta de Ley de Fomento de la Economía Social elaborada por el Grupo de Expertos del Consejo de Fomento de la Economía Social (sobre esa caracterización puede verse Sánchez, 2009: 71 y ss.), que se recogería después en el Proyecto presentado por Gobierno de Ley de Economía Social (BOCG, Congreso, nº A-88-1, de 8 septiembre de 2010), aunque de modo menos exigente y riguroso y probablemente más inseguro (Sánchez, 2010: 53 y ss.), y que, finalmente, ha recogido la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (BOE de 30 de marzo de 2011), en la forma que se desprende de sus artículos 2, 4 y 5.

A falta de mayores previsiones legales en la determinación del régimen jurídico de los acuerdos intercooperativos, será la voluntad común de las cooperativas

implicadas la que establezca el contenido del acuerdo: vigencia del acuerdo; ámbito del mismo; consecuencias de incumplimiento; contraprestaciones etc. Todo ello, entendemos, dentro del respeto a la ley –con el reconocimiento de los principios cooperativos- y de las normas estatutarias de cada cooperativa. Como se ha venido a decir (Duque, 2000: 68), no se discute el reconocimiento a la libertad contractual, tan necesaria para lograr una adaptación a las circunstancias cambiantes de la economía, siempre que se haga con el respeto a principios que se encuentran por encima de los intereses y voluntades particulares, y en la finalidad de promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de los socios, y de reforzar e integrar la actividad económica de los mismos; o como se dice en el artículo, aunque sea sin la precisión deseable, *en orden al cumplimiento de sus objetos* (alguna ley autonómica dice *objetivos*) *sociales*. Por ello, no parece que estos casos, ni cualquiera de esas «otras modalidades de colaboración económica», puedan ser utilizadas para dejar sin contenido a los principios cooperativos, que inspiran la estructura y el funcionamiento de las cooperativas, ni vulnerar legislación cooperativa imperativa. En caso contrario, se ha venido a decir (Paniagua, 2005: 330) constituirían supuestos de fraude de ley. Por nuestra parte, en atención al supuesto que consideramos de acuerdos o convenios intercooperativos, entendemos que los mismos constituirían, más bien, supuestos de invalidez y como tales podrían ser rebatidos.

IV. Algunos modelos para la intercooperación

En el marco de estos acuerdos intercooperativos y dentro del ámbito de esa autonomía de la voluntad y capacidad autorreguladora, entendemos que pueden situarse los modelos para intercooperar que recientemente están produciéndose, seguramente también como reacción a la situación de crisis económica que padecemos.

Uno de esos modelos son los llamados «mercados sociales», que se forman la mayor parte de las veces gracias a organizaciones que reúnen a un determinado tipo de empresas. La Unión de Cooperativas de Trabajo Asociado de la Región de Murcia (UCOMUR), organización de empresas, representativa del cooperativismo de trabajo asociado de la Región de Murcia, y la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (FECOAM), que agrupa en su seno a unas 75 entidades asociativas agrarias de comercialización de la Comunidad Autónoma, que asocian a su vez a unos veinte mil agricultores y ganaderos, el pasado mes de diciembre firmaron

un convenio destinado a intensificar al máximo los intercambios comerciales entre sus empresas asociadas. El convenio consiste en el intercambio de datos entre cooperativas para la selección de proveedores, pero también contempla una política de descuentos cuando sus clientes sean cooperativas o socios y trabajadores de éstas.

Las posibilidades de lo que se ha podido llamar también mercado intercooperativo son amplias. Por ejemplo, cooperativas agrarias que proveen de alimentos a los comedores de las cooperativas de enseñanza, a cooperativas de distribución comercial y a economatos; cooperativas de construcción que realizan obras en las naves de sociedades agrarias o en centros escolares; cooperativas ópticas que hacen descuentos a socios de otras cooperativas; cooperativas textiles que proporcionan ropa de trabajo a jornaleros, agricultores, obreros y mecánicos de empresas de trabajo asociado; cooperativas de camioneros que transportan productos de cooperativas agrarias e industriales bajo tarifas especiales; cooperativas de muebles que equipan oficinas de otras cooperativas; cooperativas de impresores que diseñan publicidad y fabrican etiquetas para productos de otras cooperativas, etc. Incluso plantean la posibilidad de crear un carné de cooperativista, con un logotipo común para obtener descuentos en las cooperativas firmantes, en las matrículas de cooperativas de enseñanza o en las tiendas y gasolineras de cooperativas agrarias.

En Andalucía se firmó un convenio entre las cooperativas de enseñanza y las de cultura, medio ambiente, ocio y turismo, reunidas en distintos sectores de la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA). A través del mismo ahora tienen el perfil de cada cooperativa, de modo que cooperativas relacionadas con el ocio pueden ofertar a las de enseñanza servicios extra-escolares, como las granjas-escuelas, la visita guiada a espacios naturales, las actividades de concienciación de medio ambiente, los viajes culturales, las escuelas de verano, la celebración de fiestas infantiles o juveniles u otras ofertas relacionadas con el mundo del espectáculo y la animación.

También hay iniciativas para la puesta en marcha de modelos de “mercado social” (REAS- Red de redes de economía alternativa y solidaria, www.economiasolidaria.org), que tienen mayor o menor repercusión en algunas Comunidades Autónomas. Y propuestas de indudable interés se han llevando a cabo en Galicia, donde la web www.intercooperar.coop, perteneciente al Consejo Gallego de Cooperativas, fomenta el conocimiento mutuo y facilita actuaciones de colaboración. En su presentación se viene a decir que la plataforma surge como herramienta activa y punto de encuentro en el que hallar recursos de utilidad para

procesos de colaboración y conocimiento de las cooperativas, así como su entrada en lo que se conoce como sociedad de la información. El portal permitirá apoyar el desarrollo de distintos niveles de cooperación entre cooperativas y otras entidades de la economía social, ofreciendo un foro de intercambio de información que permita el conocimiento mutuo y fomente la colaboración empresarial y comercial entre cooperativas. La web incluye una base de datos y es, a su vez, un escaparate de cooperativas gallegas. Su plataforma Nexus Rede se ofrece como una herramienta para mejorar y potenciar la adaptabilidad de las sociedades cooperativas gallegas y sus socios y trabajadores a los cambios económicos estructurales, teniendo como uno de sus objetivos fomentar la intercooperación empresarial.

Referencias bibliográficas

- AIZEGA ZUBILLAGA, J. M. y VALIÑANI GONZÁLEZ, E. (2003): “Las cooperativas de segundo grado, grupo cooperativo y otras formas de colaboración”, *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 79, pp. 7-33;
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2000): *La integración cooperativa y sus técnicas de realización: La cooperativa de segundo grado*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2001): “La integración cooperativa. La cooperativa de segundo grado”, en *La Sociedad Cooperativa en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas* (Coor. ALONSO ESPINOSA, F. J.), Comares, Granada.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2003): “Posibilidades y regulación de los procesos de integración en España (cooperativas de segundo grado, grupos cooperativos, fusiones)”, en *Integración empresarial cooperativa. Posibilidades, ventajas, inconvenientes* (Coor. CHAVES, R.; FAJARDO, G., NAMORADO, R.), CIRIEC-España, Valencia.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2006): “Grupos y alianzas de sociedades. Especial referencia al grupo cooperativo y a la cooperativa de segundo grado”, en *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación* (dir. PULGAR EZQUERRA, J.; Coor. VARGAS VASSEROT, C.), Dykison, Madrid.
- ARCAS ALARIO, N. (2008): “La Sociedad Cooperativa Europea como forma de concentración empresarial”, en *La Sociedad Cooperativa Europea domiciliada en España*, (dir. ALFONSO SÁNCHEZ, R.), Thomson-Aranzadi, Cizur Menor, Navarra.
- ARGUDO PÉRIZ, J. L. (2007): “La multifuncionalidad de las instituciones jurídicas asociativas agrarias en las políticas de desarrollo rural y regional”, *REVESCO. Revista de estudios cooperativos*, nº 92, pp. 11-40.
- CHAVES ÁVILA, R. (2003): “La evolución de los grupos cooperativos: trayectorias autorreforzantes y degenerativas”, en *Integración empresarial cooperativa. Posibilidades, ventajas, inconvenientes* (Coor. CHAVES, R.; FAJARDO, G., NAMORADO, R.), CIRIEC-España, Valencia.

- COMISIÓN EUROPEA: (2001): “Las cooperativas en la Europa de las empresas”. Documento de Consulta. Bruselas, 7 de diciembre de 2001, pp. 1-34 <http://www.neticoop.org.uy/IMG/pdf/dc0383.pdf>
- COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA (CNC), “Informe sobre Competencia y sector agroalimentario”, 2010, <http://www.cncompetencia.es/Inicio/Informes/Informes/tabid/166/Default.aspx>.
- CUENCA GARCÍA, A. (2000): “Las cooperativas de segundo grado en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas”, *CIRIEC- Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 11, pp. 69-118.
- DUQUE DOMÍNGUEZ, J. F. (2000): “Recientes desarrollos del Derecho de los grupos de sociedades en el Derecho español”, *Boletim da Faculdade de Direito*, nº 48, Universidade de Coimbra, Coimbra, pp. 43-85.
- EMBID IRUJO, J. M. (1998 a): “La integración cooperativa y su tratamiento en la Ley 4/1993, de 24 de junio de cooperativas de Euskadi”, en AA. VV. *Estudios de Derecho Mercantil homenaje al profesor Justino Duque Domínguez*. Universidad de Valladolid. Valladolid.
- EMBID IRUJO, J. M. (1998.b): “Problemas actuales de la integración cooperativa”, *Revista de Derecho Mercantil*, nº 227, pp. 7-36.
- FAJARDO GARCÍA, G. (2005): “Intercooperación e integración cooperativa en la legislación española”, en: *Cooperativismo Agrario y Desarrollo Rural (Congreso Internacional, 25 aniversario CEGEA)* (Directores: J. F. Juliá, E. Meliá, R. J. Server), Valencia, Editorial UPV, 2005, pp. 601-619
- GADEA, E., SACRISTÁN, F. y VARGAS VASSEROT, C. (2009): *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*, Dykinson, Madrid.
- HERRERO SUÁREZ, C. (2005): “Control de las concentraciones de empresas”, en *Derecho europeo de la competencia*, (Coor. VELASCO SAN PEDRO, L.), Lex Nova, Valladolid.
- INSTITUTO PARA EL DERECHO Y LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, (2003): *La legislación de cooperativas y el derecho de la competencia: análisis de la normativa de control de concentraciones respecto a los acuerdos de intercooperación*. Fundación EZAI, http://www.ezai.coop/IMG/pdf/informe_d-competencia.pdf

- MAMBRILLA RIVERA, V. (2005): “Acuerdos de colaboración y cooperación económica”, en *Derecho europeo de la competencia*, (Coor. VELASCO SAN PEDRO, L.), Lex Nova, Valladolid.
- MATEOS RONCO, A. (2007): “La consolidación contable en el ámbito cooperativo”, *CIRIEC- Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, nº 58, pp. 31-58.
- MELIÁ MARTÍ, E. y JULIÁ IGUAL, J. F. (2008): “La intercooperación: Una respuesta a las actuales demandas del cooperativismo agrario”, *Estudios de Economía Aplicada*, nº 26-1, pp. 57-88.
- MONZÓN CAMPOS, J. L. y PÉREZ DE URALDE, J. M. (2010): “La economía social y el empleo en España”, en *Economía Social y su impacto en la generación de empleo. Claves para un desarrollo con equidad en América Latina*, (Dir. MONZÓN CAMPOS, J. L.), FUNDIBES, Valencia.
- MORILLAS JARILLO, M^a J. y FELIÚ REY, M. I. (2002): *Curso de Cooperativas*, Tecnos, Madrid, 2^a Ed.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2005): “Las sociedades cooperativas. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social”, en *Tratado de Derecho Mercantil, La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas y las entidades mutuales. Las sociedades laborales. La sociedad de garantía recíproca*, (Coor. JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G.), Vol. I, Marcial Pons, Madrid.
- PAZ CANALEJO, N. (1996): “Aspectos jurídicos de la intercooperación de la salud”, *REVESCO. Revista de estudios cooperativos*, nº 62, pp. 176-202.
- PAZ CANALEJO, N. (2002): *La sociedad cooperativa ante el reto de los mercados actuales. Un análisis no sólo jurídico*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- PAZ CANALEJO, N. (2004): “Los acuerdos intercooperativos en el Derecho vigente (estatal y autonómico)”, *Revista Jurídica del Notariado*, nº 52, pp. 137-209.
- ROMERO CANDAU, P. A. (2001): “Comentario” en AA.VV. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*, T. I, Consejo General del Notariado, Madrid.

- SÁNCHEZ PACHÓN, L. A. (2007): “Cuestiones generales sobre la Ley de Cooperativas de Castilla y León”, *Revista Jurídica de Castilla y León*, nº 13 pp. 253-300.
- SÁNCHEZ PACHÓN, L. A. (2009): “La delimitación de las entidades y organizaciones de economía social en la próxima ley reguladora del sector”, *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública Social y Cooperativa*, nº 66, pp. 61-84.
- SÁNCHEZ PACHÓN, L. A. (2010): “El reconocimiento de la economía social y de sus agentes en el Proyecto de Ley de Economía Social”, en *Noticias de la Economía Pública Social y Cooperativa*, nº 54, pp. 53-58.