

LAS BODEGAS COOPERATIVAS DURANTE EL FRANQUISMO: UN ANÁLISIS DEL DISEÑO INSTITUCIONAL

COOPERATIVE WINERIES DURING THE FRANCO REGIME: AN ANALYSIS OF THE INSTITUTIONAL DESIGN

Francisco J. Medina-Albaladejo

Profesor Titular de Historia e Instituciones Económicas

IUDESCOOP - Departamento de Análisis Económico

Universitat de València

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4431-3618>

RESUMEN

Durante el periodo franquista se produjo la expansión y consolidación del cooperativismo en el sector vitivinícola español. El objetivo principal de este trabajo es determinar el papel del diseño institucional en este proceso. Las bodegas cooperativas crecieron en número e importancia durante el mencionado periodo, pero no funcionaron de forma eficiente. El diseño institucional de estas entidades en un contexto de dictadura presentaba dos problemas fundamentalmente: la profunda heterogeneidad social de los miembros, que derivó en conflictos de intereses y la aparición de comportamientos oportunistas; y el diseño de unas normas no ideadas localmente y de difícil cumplimiento que no pudieron reducir el impacto de las actitudes del *free-rider*. Las bodegas cooperativas españolas no fueron entidades surgidas de manera espontánea y a nivel local, sino que respondían al impulso dado por el Estado franquista que las financió y controló mediante su integración en las estructuras corporativas del Régimen.

PALABRAS CLAVE: Diseño institucional, bodegas cooperativas, comportamiento oportunista, Estado.

Cómo citar este artículo/How to cite this article: Medina-Albaladejo, Francisco José (2024). Las bodegas cooperativas durante el franquismo: un análisis del diseño institucional, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa* (46), 275-306.

DOI: <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.46.29297>

ABSTRACT

During the Francoism took place the spread of the co-operative wineries in Spain. The main target of this work is to determine the importance of institutional design in this process. The number of co-operative wineries grew a lot in the mentioned period, but they did not work efficiently. The institutional design in the context of dictatorship had two problems mainly: the social heterogeneity of the members, what it supposed the presence of conflict of interest and the free-riding behaviors; and the design of rules did not devise locally. The enforcement of these rules was difficult, and they could not avoid opportunistic behaviors. The Spanish co-operative wineries were not created in a local context, and neither of a spontaneous way. They were encouraged and controlled by the Franco state through the financing support and their integration in a corporative structure.

KEYWORDS: institutional design, co-operative wineries, free-rider behavior, State.

CLAVES ECONLIT / ECONLIT DESCRIPTORS: N54; N84; P13; Q13.

EXPANDED ABSTRACT

During the second half of the twentieth century, the spread of wine cooperatives took place in several European countries. This phenomenon was particularly intense in France and Italy, but it also occurred in Spain. For the French case, various factors have been identified to explain the success of wine cooperatives. Among them were state support, especially in terms of access to capital and the resolution of financial issues; external backing from socialist or Catholic ideologies; the presence of commercial wineries; land ownership fragmentation; product quality; and the advantages of grouping within specific regions.

In Spain, cooperative wineries experienced their greatest expansion and consolidation from the 1950s onward. Quantitatively, the phenomenon was significant, as hundreds of new cooperatives emerged within a few years, although it occurred later compared to other European countries and within the framework of the Francoist dictatorship. The origins of Spanish wine cooperativism date back to the late nineteenth century and extended through the first third of the following century, particularly in regions like Cataluña, Valencia, and Navarra. Under the 1942 Cooperatives Law, the period from 1945 to 1965 saw prolific growth in the creation of new entities. By the end of the Franco era, there were over 800 cooperative wineries, accounting for 60% of Spain's wine harvest, with other regions such as Castilla-La Mancha, Murcia, and Aragón joining the movement. The development of cooperativism led to significant progress in vertical integration, mass production, and the industrialization of the Spanish wine sector.

However, research conducted in recent years indicates that these cooperatives faced numerous problems. On the one hand, it has been noted that these entities were not economically and financially efficient in their operations and showed a strong dependence on external financing, particularly from the State. Moreover, profitability indicators revealed that such investment was not being used efficiently, with resources being suboptimally allocated due to an excessively production-oriented focus. Other scholars have argued that their problems were not due to organizational shortcomings but rather their specialization in low-quality wines, driven by challenges in controlling grape quality, characteristics of demand, inadequate state-created incentives, and other environmental factors. These studies mainly highlight the Francoist state as a key factor explaining their poor performance, viewing cooperatives as suitable tools for market regulation and control over the sector and the many winegrowers involved.

The aim of this research is to explain the causes of the peculiar development of wine cooperativism in Spain, characterized by the ambivalence of rapid growth accompanied by operational difficulties. To this end, institutional design theory will be utilized. Drawing on the

work of Ostrom and later reformulations by scholars such as Agrawal, recent years have seen an emphasis on the importance of institutional design in explaining the success or failure of collective action institutions, alongside other factors like the nature of the goods produced, technology, and state support.

Using this theoretical framework, Spanish cooperative wineries will be analyzed to assess the extent to which certain conditions that favor cooperative sustainability were present. Although some of these conditions pertain to the nature of the resource, technology, or state involvement, most relate to institutional design. The initial hypothesis is that, in this case, the institutional design did not aid the functioning of the cooperative wineries. State financial support was likely the key factor behind the consolidation of the Spanish cooperative movement during the second half of the 20th century. Simultaneously, this support facilitated their persistence despite issues arising from the operational rules of the cooperatives.

The study will be based on an analysis of the structure, internal functioning, property systems, and management and governance bodies of a sample of 20 Spanish cooperative wineries located in some of the country's most important wine-growing regions. The analysis of the operational rules of Spanish wine cooperatives has shown that the institutional design of these entities under a dictatorial regime did not support balanced operations and was detrimental to their subsequent development. Two main causes help explain this inadequate institutional design, as outlined by Agrawal's framework: the characteristics of the group, marked by the social heterogeneity of its members, conflicts of interest, and the emergence of opportunistic behaviors; and the design of rules that were not locally conceived, making them difficult to apply and enforce.

Spanish cooperative wineries were not spontaneously and locally created or designed entities but instead were shaped by the impetus of the Francoist state, which imposed their organizational structure through regulatory frameworks (legislation). Therefore, they did not initially adhere to criteria for optimizing the local resources of each case. Nor did they have a defined ideological foundation or unique organizational culture. Instead, they were interclass entities where significant conflicts of interest and agency costs emerged, primarily due to the presence of members with opportunistic behavior encouraged by their limited liability. These members sought only to maximize their individual profit rather than the collective interests of the cooperative.

What then were the causes behind their expansion and consolidation? The cooperative movement grew numerically and consolidated due to state assistance, particularly financial support. Cooperative wineries were financed through three methods: their own rural banks, state or private external funding and subsidies, and their own resources via amortizations. The

first method failed, and the third generated dissatisfaction among members, making external financing the primary source for maintaining operations.

This differentiation explains the limited development in the first half of the 20th century and the expansion in the post-Civil War years. While the early 20th century had a legislative framework (the 1906 Agricultural Cooperatives Law) and sectoral crises that could have spurred stronger cooperative creation, the lack of state support hindered significant growth. After the war and with the 1942 Cooperatives Law, the state incentivized the creation of cooperatives in response to the steep price drops of the early 1950s, with the goal of controlling and intervening in prices and production in a sector traditionally facing overproduction problems.

All these factors contributed to the directed growth of the cooperative phenomenon, but not to its effective functioning. The consolidation was standardized, top-down, and incorporated criteria that did not always align with cooperative principles. This contributed to the lack of commitment among cooperative members, who prioritized individual profit maximization over cooperative ideals. Due to the weakness of social capital derived from collective action in the design of the entity, members primarily sought the highest price for their grape harvests, frequently engaging in opportunistic behaviors. This situation forced the state to impose a system of regulations and penalties to prevent such behaviors, resulting in high control and supervision costs but limited enforcement mechanisms. The root of these behaviors lay in certain basic design rules of these entities, particularly the limited liability of members, which led to low member involvement, undemocratic functioning, and the absence of ideology in cooperatives created by state impetus rather than spontaneously.

SUMARIO¹

1. Introducción. 2. Marco teórico. 3. Análisis institucional de las bodegas cooperativas: características del grupo. 4. Estructura organizativa y normas de diseño institucional. 4.1. Los órganos de gestión. 4.2. Funcionamiento y normas de diseño. 5. Conclusiones. Bibliografía. Anexo.

1. Introducción

Durante la segunda mitad del siglo XX se produjo en varios países de Europa la eclosión del cooperativismo vitivinícola. Este fenómeno fue especialmente intenso en Francia e Italia, pero también se dio en España. Para el caso francés, Simpson (2000:114-120) señaló diversos factores para explicar el éxito de las cooperativas vitivinícolas. Entre ellos, el apoyo estatal, especialmente en el acceso al capital y la resolución de problemas financieros, el apoyo externo de la ideología socialista o católica, la presencia de bodegas comerciales, la fragmentación de la propiedad de la tierra, la calidad del producto o las ventajas de su agrupación en regiones concretas.

En España, las bodegas cooperativas experimentaron su proceso de mayor difusión y consolidación a partir de la década de 1950. Desde el punto de vista cuantitativo el fenómeno tuvo un gran alcance, ya que en pocos años aparecieron centenares de nuevas cooperativas, pero se produjo de una manera tardía con respecto a otros países de Europa, ya en el marco del régimen dictatorial franquista. El origen del cooperativismo vitivinícola español se remonta a finales del siglo XIX, extendiéndose durante el primer tercio de la siguiente centuria especialmente en Cataluña, Valencia o Navarra. En el marco de la Ley de Cooperación de 1942, el periodo 1945-1965 fue muy prolífico en la aparición de nuevas entidades. Al final del franquismo se alcanzaron más de 800 bodegas, lo que suponía el 60% de la cosecha española de vino, incorporándose con fuerza otras regiones como Castilla-La Mancha, Murcia o Aragón (Román Cervantes, 2011; Planas, 2016; Planas y Medina-Albaladejo, 2017). Gracias al desarrollo del cooperativismo se produjo un paso adelante en la integración vertical, la producción en masa y la industrialización del sector vitivinícola en España (Pan-Montojo, 2001).

1. Este trabajo se ha elaborado en el marco de los proyectos PID2019-109336GB-I00 y PID2020-113793 GB-I00, financiados por MCIN/AEI/10.13039/501100011033, y el proyecto PROMETEO/2020/083 financiado por la Generalitat Valenciana.

Sin embargo, gracias a investigaciones realizadas en los últimos años, se puede afirmar que estas sociedades tuvieron múltiples problemas. Por un lado, se ha señalado que estas sociedades no eran eficientes en su funcionamiento desde el punto de vista económico-financiero y presentaban una fuerte dependencia de la financiación externa, especialmente del Estado. Además, los indicadores de rentabilidad mostraron que dicha inversión no se estaba llevando a cabo de manera eficiente y los recursos no estaban siendo optimizados por su orientación excesivamente productivista (Medina-Albaladejo, 2015). Otros autores han señalado que sus problemas no eran sus deficiencias organizativas, sino su especialización en vinos de baja calidad motivada por las dificultades para controlar la calidad de la uva, las características de la demanda, los incentivos no adecuados creados por el Estado y otros factores de carácter ambiental (Fernández y Simpson 2017, Garrido 2022a, 2022b). Todos estos estudios ponen el foco principalmente en el Estado franquista para explicar su mal funcionamiento, que vio en ellas una adecuada herramienta para regular los mercados y controlar el sector y a buena parte de los viticultores que lo integraban (Lanero Táboas, 2011; Román Cervantes, 2013; Cabana y Díaz, 2014; Medina Albaladejo, 2015; Fernández y Simpson 2017).

El objetivo de esta investigación es explicar las causas de este desarrollo peculiar del cooperativismo vitivinícola en España, caracterizado por la ambivalencia de un crecimiento muy rápido pero acompañado de dificultades en su funcionamiento. Para ello haremos uso de la teoría sobre el diseño institucional. A partir de las obras de Ostrom (1990) y posteriores reformulaciones como las de Agrawal (2008), en los últimos años se ha planteado la importancia que ha podido tener el diseño institucional para explicar el éxito o el fracaso de las instituciones de acción colectiva, junto a otros factores como la naturaleza del bien producido, la tecnología o el apoyo estatal.

A partir de este marco teórico, se analizarán las sociedades cooperativas españolas y se tratará de comprobar en qué medida incidieron algunas de las condiciones que pueden favorecer la sustentabilidad de las cooperativas. Aunque sólo algunas de estas condiciones están referidas a la naturaleza del recurso, la tecnología o el Estado, y la mayor parte remiten al diseño institucional, la hipótesis inicial es que, en este caso, dicho diseño no ayudó al funcionamiento de las bodegas cooperativas. El apoyo financiero del Estado pudo ser el factor clave para entender la consolidación del movimiento cooperativo español durante la segunda mitad del siglo XX. Al mismo tiempo, este apoyo facilitó su permanencia pese a los problemas derivados del diseño de las normas de funcionamiento de las cooperativas.

El trabajo se fundamentará en el análisis de la estructura y funcionamiento interno, sistemas de propiedad y órganos de dirección y gestión de una muestra de 20 bodegas cooperativas españolas localizadas en algunas de las zonas de viñedo más

importantes del país². El trabajo se articula en cinco apartados. Tras la introducción, en el apartado 2, se especifica el marco teórico a partir de cual se va a llevar a cabo el análisis de caso. En los apartados 3 y 4 se lleva a cabo el análisis institucional de estas entidades, centrándose, respectivamente, en las características del grupo y en el diseño institucional. Finalmente, se establecen unas conclusiones.

2. Marco teórico

En las últimas décadas han ido adquiriendo importancia los planteamientos que sitúan en el centro del análisis el diseño institucional como factor clave a la hora de analizar el funcionamiento de las instituciones de acción colectiva. Autores como Ostrom (1990), Wade (1994), Baland y Platteau (1996, 1998) o Agrawal (2008) han definido las condiciones que favorecerían la sostenibilidad de estas instituciones y han puesto el acento en las relacionadas con el diseño institucional y, en menor medida, en otros factores como la naturaleza de la actividad productiva, la tecnología o el Estado.

De entre todas estas cuestiones, nos parecen especialmente útiles a la hora de analizar las bodegas cooperativas españolas las referentes a las normas de diseño institucional como principal factor endógeno y al papel del Estado como factor exógeno. En lo que afecta al diseño institucional, cabría destacar dos grandes ámbitos de análisis (Agrawal, 2008:55): las características del grupo y el diseño de las normas por las que se rige la acción de la institución. Sobre las características del grupo y cómo influyen sobre la eficiencia de la institución existe una larga tradición teórica iniciada con los planteamientos de Olson (1992) que consideraban una relación inversa entre el tamaño del grupo y el éxito de la acción colectiva. Con posterioridad, muchas aportaciones modificaban esta relación y afirmaban las ventajas del tamaño para alcanzar objetivos en determinadas iniciativas colectivas (Marwell y Oliver, 1993:38 y ss.; Agrawal y Goyal, 2001). Por su parte, sobre otra de las características del grupo, su grado de heterogeneidad interna, la investigación ha negado la existencia de unos efectos unívocos: según las condiciones externas y la combinación con otras características internas, la heterogeneidad puede resultar favorable o desfavorable para la

2. La muestra la componen: Viñas del Bierzo (Camponaraya, León), Virgen de las Viñas (Tomelloso, Ciudad Real), La Baronía (Turis, Valencia), La Merced (Requena, Valencia), Utiel (Valencia), Pinoso (Alicante), Covides (Vilafranca del Penedés, Barcelona), Vinícola del Condado (Huelva), San Isidro (Aldeanueva del Ebro, La Rioja), San Cosme y San Damián (Corera, La Rioja), Nuestra Señora de Vico (Arnedo, La Rioja), San Miguel (Ausejo, La Rioja), San Roque (Murchante, Navarra), Bargoutense (Bargota, Navarra) del Somontano (Barbastro, Zaragoza), La Purísima (Yecla, Murcia), San Isidro (Jumilla, Murcia), Rosario (Bullas, Murcia), Vinícola Extremeña (San José de Barros, Badajoz) y de San Pedro de Guareña (Badajoz).

acción colectiva. Por ejemplo, las diferencias de niveles de riqueza entre los miembros del grupo pueden dañar el funcionamiento institucional si los mejor situados consiguen capitalizar los beneficios de la acción colectiva, pero, por el contrario, puede favorecerla si resulta difícil excluir al conjunto de miembros de las rentas generadas o si su presencia es necesaria para la existencia de la institución (Marwell y Oliver, 1993:20 y ss.; Baland y Platteau, 1998). Junto a estas dos características del grupo -tamaño y heterogeneidad- hay otras que pueden influir también en los resultados de la acción colectiva: la existencia de límites claramente definidos; el nivel de consenso en torno a las normas compartidas; la experiencia adquirida en éxitos pasados (capital social); la existencia y rasgos del liderazgo; el tipo de interdependencias entre los miembros; etc. Con frecuencia, los efectos favorables y desfavorables para la cooperación que se derivan de tamaño y la heterogeneidad del grupo, se dan simultáneamente y el resultado está en función de la combinación en cada caso³.

En lo que respecta al diseño de las normas, existe una amplia literatura centrada en el uso de recursos naturales comunes (Ostrom, 1990, 1992, 2005; Mckean, 1992; Thomson et al., 1992; Agrawal y Gibson, 1999; Agrawal y Goyal, 2001; Bardhan y Dayton-Johnson, 2002), que puede tener aplicación al caso que nos ocupa en algunos aspectos: la existencia de normas simples, fáciles de comprender e ideadas localmente; la facilidad en su aplicación; el establecimiento de sanciones graduales; la capacidad para generar sentencias sin elevados costes; la rendición de cuentas de los gestores ante los socios; etc. Una de las condiciones fundamentales para el éxito institucional según estos trabajos es la participación de todos los miembros del grupo en el diseño de las normas: sólo así se aseguran altos niveles de consenso y de compromiso en la aplicación y desarrollo de las reglas en las situaciones cotidianas. Por el contrario, cuando las normas se imponen desde fuera el funcionamiento de la acción colectiva puede resultar afectado negativamente por varias razones: por no adaptarse a las variables socioeconómicas concretas; por resultar ajenas a los agentes locales, que tendrán incertezas sobre sus consecuencias; o porque otros aspectos del capital social (p.e. para contrarrestar conductas oportunistas) pueden no ser activados, al no verse como legítimas las nuevas normas (Ostrom, 1992:53).

Por su parte, el papel del Estado ha recibido una atención menor en esta literatura, proclive a considerar la intervención estatal como obstáculo a la autonomía de las instituciones colectivas. Sin embargo, hay autores que han afirmado la importancia del apoyo externo que puede venir del Estado en el éxito de aquellas instituciones (Agrawal, 2008:53; Anthony y Campbell, 2011). Ello obliga a tener en cuenta aspectos como los distintos grados y características de la intervención estatal en el diseño

3. Un análisis en este sentido, aplicado al caso de la comercialización de cítricos, en Garrido (2014).

de normas y el funcionamiento cotidiano de las instituciones locales; la existencia de instancias sancionadoras externas que pueden reforzar los mecanismos coactivos internos; o la ayuda para compensar a los usuarios por su actividad.

Este marco teórico, útil en muchos aspectos, presenta también limitaciones a la hora de analizar las cooperativas. Concebido para analizar recursos naturales comunes, las cuestiones referidas a la exclusión de usuarios o las mismas características del recurso adquieren una centralidad que no se adecua plenamente al estudio del cooperativismo. Las cooperativas de producción son empresas de propiedad y gestión colectiva, pero que se integran en los mercados para competir con la empresa capitalista y cuyos asociados no hacen uso de un recurso natural agotable y se adhieren libremente a la institución. Las peculiaridades del tema que estudiamos obligan, pues, a recurrir, de manera complementaria, a la teoría económica de la empresa cooperativa, que ofrece un marco interpretativo más específico.

La literatura de empresa ha aportado ideas a la hora de intentar explicar el éxito o fracaso de las cooperativas. Autores como Hansmann (1980, 1996) y otros que han seguido la estela marcada por las teorías de la empresa moderna, defienden la idea de que las sociedades cooperativas podían ser una correcta solución a los problemas de costes de transacción y de agencia propios de la empresa capitalista, que se reducen en momentos de fallos de mercado en la empresa cooperativa al estar la propiedad distribuida entre los socios. Así, se puede llegar a minimizar problemas como las asimetrías informativas entre propiedad y gestión (Weisbrod, 1977), internalizando al mismo tiempo los conflictos de intereses que pudieran existir entre ambos, lo que incentiva al socio y evita la aparición de comportamientos oportunistas (Ben-Ner, 1988).

Esta propiedad colectiva de los bienes de producción también puede generar problemas en momentos no tan puntuales de crisis, como los costes de dirección generados por la toma de decisiones colectiva en situaciones en que los intereses de los socios no son homogéneos (Hansmann, 1980, 1996); la aparición del free-rider, es decir, la tendencia al menor esfuerzo individual (Alchian y Demsetz, 1972); y la presencia de fuertes costes de agencia cuando la cooperativa no es capaz de reducir esas asimetrías informativas y conflictos de intereses al pretender el socio maximizar su beneficio y no el interés general de la cooperativa (Ward, 1958; Barnard, 1962; Jensen y Meckling, 1976; Prendergast, 1999; Simon, 1947).

Esto choca con las nuevas interpretaciones que han aparecido en los últimos años que, sin salirse del marco de la teoría de la empresa moderna y siguiendo la estela de la importancia del capital social en el funcionamiento de las instituciones de acción colectiva, rechazan la idea de que el miembro de la cooperativa tenga un comportamiento autointeresado. Estas nuevas tendencias apuestan más por un socio identi-

cado, concienciado, participativo, altruista e incentivado, lo que reduce al mínimo problemas de agencia y asimetrías informativas; las cooperativas serían, así, la mejor expresión de la democracia participativa y generadoras de externalidades positivas dentro de la comunidad donde se integran (Axelrod, 1984; Boswell, 1990; Birchall; 1997; Fehr y Fishbacher, 2002; Svendsen y Svendsen, 2004; Zamagni, 1998; Sacconi, 2002; Borgaza y Depedri, 2005; Casson y Della Giusta, 2010; Evers y Laville, 2004; Milgrom y Roberts, 1988; Jossa y Cuomo, 1997).

También desde esta literatura se ha señalado la importancia del Estado a la hora de explicar el fenómeno cooperativista. Autores como Vanek (1970) o Ben-Ner (1988) consideran este factor clave a la hora de explicar el desarrollo del cooperativismo desde un punto de vista teórico. El Estado conforma las estructuras de apoyo que solventan problemas intrínsecos al sistema cooperativo como los financieros y de capitalización. Diversos autores han señalado la importancia del papel estatal y de la legislación en el desarrollo de las bodegas cooperativas en Europa (Loubère, 1990:140; Simpson, 2000:115; Chiffolleau, et al. 2002:383-384; Chevet, 2009:261-262; Fernández y Simpson, 2017; Medina-Albaladejo, 2015; Planas, 2016; Planas y Medina Albaladejo, 2017).

3. Análisis institucional de las bodegas cooperativas: características del grupo

Los grupos de viticultores que conformaban las bodegas cooperativas españolas durante el periodo dictatorial se caracterizaban por la heterogeneidad de su composición. Eran grupos generalmente de tamaño reducido⁴ y con unos límites bien definidos, ya que únicamente los asociados aprovechaban los servicios de la cooperativa. Además, compartían una serie de normas de obligado cumplimiento reflejadas en los estatutos y en los reglamentos internos. La mayoría de los asociados eran propietarios vitícolas, por lo que se cumplía la condición de disponer de unos bajos niveles de pobreza; y la importancia del capital social era elevada sólo en aquellas zonas donde había una tradición asociativa previa importante⁵.

4. A principios de los años 80 las bodegas cooperativas españolas tenían una media de 281 socios por entidad (Medina Albaladejo, 2011:353).

5. Sobre la importancia del capital social en el desarrollo del cooperativismo agrario en España véase Beltrán Tapia (2012). Un ejemplo más directo de esto es el hecho de que todos los socios fundadores de la Cooperativa Borgotense (Navarra) fueran socios del Sindicato Agrícola Católico de la localidad. Libro de Actas de la Junta General Ordinaria, Archivo Municipal de Bargota (en adelante, AMB), Cooperativa Borgotense (documentación cedida amablemente por José Miguel Lana Berasain).

En la tabla 1 se puede observar como las zonas pioneras del desarrollo del cooperativismo agrario (Cataluña, La Rioja y Levante) presentaban una mayor tradición asociativa y, por tanto, mayores niveles de capital social. Esta circunstancia no se cumple en la misma medida en regiones de desarrollo posterior, especialmente Castilla-La Mancha, donde fue el papel del Estado el factor clave a la hora de entender el desarrollo del cooperativismo.

Tabla 1.

Índices de intensidad asociativa (IIA)* y entidades asociativas por cada 1.000 habitantes de la población activa agraria, 1923; Número de cooperativas y porcentaje de distribución, por regiones, 1946-1947, 1980

Región	1923		1946-47		1980	
	Entids. x 1000	IIA	Nº coops.	%	Nº coops.	%
Cataluña	2,36	26,92	75	48,70	171	20,00
Rioja-Navarra	4,22	42,43	31	20,13	97	11,35
Levante	1,40	22,25	22	14,29	132	15,44
La Mancha	0,87	11,60	13	8,44	224	26,20
Andalucía	0,71	9,47	6	3,90	56	6,55
Aragón	2,15	17,01	1	0,65	62	7,25
Otros	s.d.	s.d.	6	4,21	113	13,22
España	1,57	18,33	154	100,00	855	100,00

* Porcentaje del total de asociados a entidades asociativas (cámaras, federaciones, asociaciones y sindicatos agrícolas, comunidades de labradores y cajas rurales) con respecto al total de la población activa en el sector agrario.

Fuente: Ministerio de Agricultura (1923); Dirección General de Estadística (1922); Fernández (2008a:168); Circular informativa nº 7/80 de la Junta Nacional de Cooperativas Vitivinícolas (Unión Nacional de Cooperativas del Campo). ACR (sin catalogar).

Sin embargo, las cooperativas se caracterizaban por la desigualdad socioeconómica de sus integrantes. En ellas se encontraban tanto pequeños viticultores que, ante las dificultades para desenvolverse en el mercado decidían asociarse, como propietarios medios y grandes que integraron e impulsaron este tipo de bodegas para obtener una serie de beneficios particulares, contribuyendo así al desarrollo general del sistema. La mediana propiedad impulsó el cooperativismo en varias zonas y sólo en algunos casos y más tardíamente se incorporó una gran propiedad que acabaría

por comprobar los beneficios de un sistema que le reportaba mejores precios por la uva cosechada, y el acceso a la modernización tecnológica y las redes de comercialización con una inversión reducida (Medina Albaladejo, 2011)⁶. La tabla 2 muestra los índices de Gini de algunas de las entidades asociativas analizadas, que reflejan la desigualdad existente y como ésta creció con el paso del tiempo.

Tabla 2.
Estructura de la propiedad de diversas cooperativas vitivinícolas españolas a través de índices de Gini

Entidad y periodo temporal	IG
Cooperativa San Isidro (Jumilla, Murcia)	
Mediados años 50	0,12
Mediados años 70	0,19
Cooperativa del Rosario (Bullas, Murcia)	
Inicios años 50	0,30
Finales años 50	0,50
Bodega Cooperativa de Pinoso (Alicante)	
1932	0,33
1938	0,40
Cooperativa San Isidro (Albatana, Albacete)	
1975	0,28
Coop. Viñas del Bierzo (Camponaraya, León)	
1963	0,28
SA La Granada del Penedés (Barcelona)	
1922	0,25
1935	0,31

Fuente: Datos extraídos de ACR, ACSI y del Archivo de la Cooperativa de Pinoso (sin catalogar); Archivo General de la Administración (en adelante, AGA), (14) 001.004, Balances de cooperativas; Saumell (2002).

6. La Cooperativa del Rosario (Murcia), por ejemplo, además de gran cantidad de pequeños viticultores y aparceros, integraba también a “[...] los principales capitales de la localidad por los beneficios que ofrece el sistema de cooperación”. Carta dirigida al Servicio Nacional de Crédito (12/02/1953). Archivo de la Cooperativa del Rosario (sin catalogar, en adelante, ACR).

La mediana y gran propiedad impulsaron los proyectos⁷, teniendo en cuenta que estos socios más acaudalados presentaban su firma como aval en el caso de que las entidades lo necesitasen a la hora de solicitar financiación externa, realizaban las mayores aportaciones de uva y capital⁸, así como las colaboraciones voluntarias más cuantiosas. Además, estos propietarios mostraban un alto grado de participación, ya que ocupaban buena parte de los cargos directivos de las cooperativas. Todo ello fomentado y supervisado por un Estado dictatorial que veía en estas entidades una herramienta de control social y regulación de los precios, mercados y producción.

Esta estructura heterogénea, sin embargo, se traducía en una diversidad de intereses dentro de los grupos cooperativos, con problemas de agencia en la toma de decisiones colectiva y conflictos entre asociados escasamente comprometidos con unas cooperativas de las que únicamente esperaban la mejora de los precios pagados por su uva.

Según la moderna teoría de la empresa, esta forma colectiva de los derechos de propiedad y una gestión no profesionalizada podían tener un efecto positivo (Hansmann, 1980, 1996), debido a la mayor implicación del socio en la toma de decisiones, la disminución de problemas de agencia, asimetrías informativas y costes de transacción, así como por la internalización del conflicto de intereses presente en las empresas capitalistas. La toma de decisiones colectiva puede hacer a las cooperativas más eficientes al reducir los costes de dirección, siempre que los intereses de los asociados fueran homogéneos (Hansmann, 1980, 1996). Las bodegas cooperativas españolas no cumplieron este modelo teórico, ya que no eran entidades igualitarias, presentaban fuertes diferencias en sus estructuras sociales y en su funcionamiento, al permitir la legislación un mayor peso en la toma de decisiones de aquellos que más aportaran a la entidad.

Este hecho hizo que el conflicto de intereses siguiera presente. No eran los mismos objetivos los del propietario de más de 500 hectáreas que los del pequeño viticultor cuyo viñedo no superaba la hectárea y muchas veces lo cultivaba en régimen de aparecería o arrendamiento, siendo la cooperativa un medio de vida seguro que reducía su incertidumbre. Esto generó conflictos de intereses en el seno de las cooperativas, especialmente en el asunto de las inversiones a emprender. Circunstancias todas ellas agravadas por la ausencia de un compromiso ideológico compartido que

7. La presencia de medianos o grandes propietarios en la estructura social de las cooperativas ha sido un factor importante a la hora de explicar el éxito y el tamaño de las cooperativas agrarias (Garrido, 1996, 2007; Planas y Valls-Junyet, 2011).

8. La 2ª fase de la Bodega de la Cooperativa del Rosario (Murcia) fue sufragada en un 60% por los socios Joaquín Carreño, Fabio Carreño y Blas Rafael Marsilla, que eran tres de los mayores propietarios y aportadores de uva de la cooperativa. Memoria Anual, 1956-57. ACR (sin catalogar).

podiera ocultar estas diferencias y la conflictividad interna generada por ellas⁹, así como por la presencia de comportamientos interesados por parte de los socios, tal y como defendía Ward (1958).

Teóricos clásicos de la organización empresarial, como Barnard (1962) o Simon (1947), señalaron la tendencia natural de los agentes a asociarse en momentos de dificultades, con el objetivo de superar los obstáculos y optimizar recursos. Sin embargo, también señalaban que, cuando estas entidades crecen, se complica la gestión debido a la necesidad de una “decisión compuesta”, que conjugue las aspiraciones del individuo con las exigencias de la organización. Ante la divergencia y el conflicto de intereses, los fundamentos de carácter ideológico deben reducir la “irracionalidad” del individuo mediante el espíritu cooperativo. Este fue precisamente uno de los puntos débiles de unas bodegas cooperativas fomentadas por el Estado, de carácter interclasista y con la ausencia total de un sustrato ideológico consistente¹⁰.

4. Estructura organizativa y normas de diseño institucional

4.1. Los órganos de gestión

Basadas en la legislación de 1942, las bodegas cooperativas presentaban una estructura organizativa bastante sencilla. Los socios formaban la Asamblea o Junta General, siendo convocados para su celebración una vez al año de forma ordinaria y otras tantas de manera extraordinaria, a disposición de la Junta Rectora. En tales asambleas se sometían a votación los aspectos más importantes que afectaban a la cooperativa, como modificación de estatutos, solicitudes de préstamos, grandes inversiones, creación o disolución de secciones, etc. La legislación de 1942 estableció la igualdad de derechos de los socios¹¹, por lo que en una parte de las bodegas cooperativas españolas funcionó el sistema de “un hombre un voto”. Sin embargo, el reglamento del año siguiente

9. Salvador Ruiz (1998:53-56) muestra que siete de las 12 bodegas cooperativas analizadas en la Rioja Alta a mediados de la década de 1990 consideraban que su principal problema era la “falta de espíritu cooperativo”, y en nueve consideraban que el grado de vitalidad cooperativa de sus socios era bajo o muy bajo.

10. Este aspecto es fundamental para entender la evolución histórica de las bodegas cooperativas españolas. Según autores como Minzberg (1979), la ideología es fundamental para entender la cultura organizativa de la empresa, poniendo el ejemplo de las cooperativas como sociedades con estructuras fuertes y organizadas que coordinan los intereses particulares para alcanzar los objetivos generales. En el caso aquí estudiado la ausencia de un carácter ideológico y una cultura empresarial definida hizo que estas entidades fueran menos eficientes que otro tipo de organizaciones desde el punto de vista de la gestión.

11. Ley de Cooperación, 2 de enero de 1942, artículo 8, p. 19.

establecía que eso no era impedimento para que estos derechos fueran disfrutados en proporción a las aportaciones del socio¹², dando lugar a la presencia de cooperativas donde el principio de igualdad propio de este tipo de entidades no se aplicó.

Los medianos y grandes propietarios tenían más peso en la toma de decisiones de corte económico y empresarial al ser los que aportaban mayor cantidad de uva (ver tabla 3 del anexo). Por tanto, las cooperativas vitivinícolas españolas durante el Franquismo no fueron instituciones igualitarias ni en su estructura social (Medina Albaladejo 2011), ni en su funcionamiento interno, además de que incumplían uno de los principios básicos de la cooperación según la International Co-operative Alliance: el control democrático de la entidad por parte de sus miembros y el principio “un hombre, un voto”¹³.

Uno de los principales asuntos que se solían tratar en estas reuniones generales era el nombramiento de los cargos de la Junta Rectora, que se elegían por votación. Los cargos eran de desempeño obligatorio, no estaban remunerados y tenían una duración de dos a cuatro años dependiendo de la cooperativa, pudiendo ser renovables. Este hecho favorecía que fueran ocupados por los mayores propietarios, que no dependían directamente del trabajo agrario para su subsistencia. Esta junta era el órgano rector de la entidad, el que dirigía su actividad diaria, aunque debían someter las decisiones importantes a votación de la Asamblea General. Estaba compuesta básicamente por los cargos de presidente o jefe, vicepresidente o subjefe¹⁴, secretario, tesorero y vocales (que podían ir de 2 a 6 dependiendo de la entidad)¹⁵, aunque durante los primeros años de la aplicación de la ley de 1942 también estaba presente la figura del consiliario como representante de la Iglesia, cargo que fue heredado del cooperativismo de corte confesional desarrollado durante la primera mitad del siglo XX. El consiliario tenía voz, pero no voto, velaba por la conservación del espíritu católico y ejercía funciones de resolución de conflictos internos.

Los cargos que integraban la Junta Rectora eran desempeñados por los propios socios, por lo que no estaban profesionalizados. Si la Asamblea General era el órgano donde se desarrollaba la toma de decisiones colectiva de aquellos aspectos más importantes de la entidad, la Junta Rectora protagonizaba la gestión y administración

12. Reglamento de Cooperación, 11 de noviembre de 1943, artículo 4, p. 6

13. No será el único, el control al que estaban sometidas por parte del Estado franquista hizo que tampoco se cumpliera el principio de autonomía e independencia (<https://ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity>).

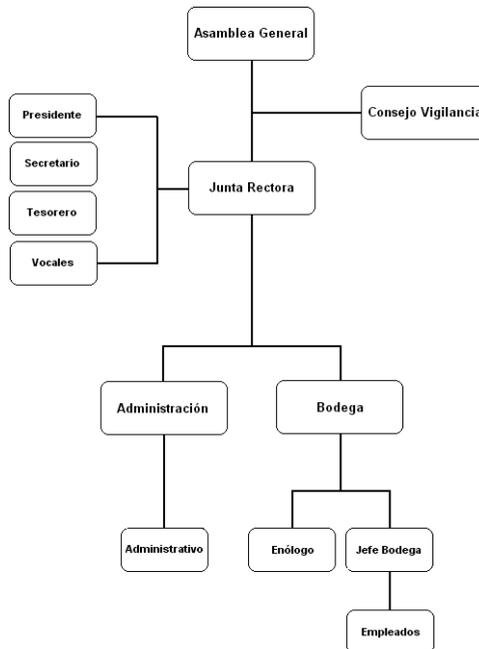
14. Este cargo no lo establecía la ley de 1942, por lo que sólo algunas entidades contaban con la figura del vicepresidente. Ley de Cooperación, 2 de enero de 1942, artículo 25, p. 30-31.

15. La legislación establecía que al menos debían ser tres los vocales. Ley de Cooperación, 2 de enero de 1942, artículo 25, p. 30-31.

de las bodegas; ejecutaba las disposiciones acordadas en la Asamblea General; decidía la admisión y expulsión de asociados; contrataba empleados; fijaba salarios, nombraba comisiones; imponía sanciones; y llevaba a cabo toda la gestión económica de la entidad, incluida la comercialización del vino.

La Junta Rectora se organizaba en torno a la figura del presidente, con una toma de decisiones centralizada en este cargo que actuaba prácticamente como gerente de la entidad. Entre sus principales atribuciones estaban la de convocar a la propia Junta Rectora y a la Asamblea General, presidiendo ambos órganos, representar a la entidad, firmar actas, oficios, nombramientos, contratos y poderes, autorizar pagos y cobros o velar por el cumplimiento de los estatutos y de los acuerdos tomados en la Asamblea General. El presidente tenía varios cargos auxiliares representados en las figuras del vicepresidente y los vocales, uno de ellos encargado de la tesorería. En algunas entidades existía la figura del administrador-gerente, que sustituía en las labores más comunes al presidente.

Figura 1.
Organigrama general de las bodegas cooperativas españolas hasta la década de 1980



Fuente: Ley de Cooperación (2 de enero de 1942), artículos. 23-27.

Aparte, existía un consejo de vigilancia compuesto por tres miembros y nombrado por la Obra Sindical de Cooperación a propuesta de la Junta Rectora. Su función era controlar el estado de las cuentas y la situación general de la entidad, aunque su papel era reducido, ya que no era personal profesionalizado en temas contables al estar formado por socios de la propia cooperativa. El organigrama general de estas entidades hasta bien entrados los años 80 aparece en la figura 1.

Esta estructura organizativa pudo ser un obstáculo para el correcto funcionamiento de estas entidades. Además, no contaban con una gestión profesionalizada ya que los socios no tenían formación la administración y gestión de empresas.

Estas empresas no respondían a criterios racionales y endógenos con respecto a su organización, sino que son las circunstancias externas donde se inscriben y la relación con las instituciones las que marcan su carácter organizativo, ya sea por flujos cognitivos, normativos o regulativos (Di Maggio, 1983; Powell, 1991). Esto explicaría la razón de la fuerte homogeneización en los modelos de organización de las bodegas cooperativas españolas. Su estructura organizativa fue impuesta por las instituciones a través de la legislación (Ley de Cooperación de 1942), mediante flujos regulativos (Battaglia, 2005), y no respondían a criterios racionales de optimización de los recursos.

En relación con el marco teórico sobre el diseño institucional encontramos sólo una adecuación parcial de las cooperativas estudiadas a los principios que favorecían el éxito. Por una parte, se desarrollaron unas normas simples y comprensibles para todos los asociados, que además contemplaban la aplicación de sanciones que evitaran comportamientos oportunistas de los asociados. Sin embargo, las normas de acceso y las estructuras de organización y gestión no fueron ideadas localmente, sino que fue el Estado el que las diseñó y obligó a ponerlas en práctica mediante la legislación y el control de la Obra Sindical de Cooperación. Por tanto, no estaban adaptadas ni eran coherentes con el medio social y económico donde debían aplicarse. Además, fue muy complicado hacer cumplir algunas de las normas establecidas, que es otro de los factores clave para entender la sostenibilidad de las instituciones colectivas.

Los estatutos de las bodegas cooperativas estudiadas muestran su estrecha vinculación y el excesivo control institucional en varios aspectos. La Obra Sindical de Cooperación tenía la última palabra en cuestiones como la expulsión de socios¹⁶, el nombramiento de cargos para el Consejo de Vigilancia o el sistema de contabilidad que debían aplicar, y a la que se debía informar de la distribución de los remanentes generados, así como de los mencionados balances contables o la modificación de

16. Además, algunas entidades establecieron que, si un miembro era expulsado de las estructuras sindicales franquistas, automáticamente era expulsado también de la cooperativa.

estatutos. Sin olvidar su importante papel en aspectos cruciales como la financiación, la adquisición de maquinaria o las destilaciones obligatorias. No falta decir mucho más cuando dichos estatutos se redactaban en función de un modelo que la propia Obra Sindical de Cooperación enviaba a las cooperativas para que fueran adaptados en el caso de entidades que ya existían antes de la Guerra Civil, o para que fueran redactados en las de nueva creación.

4.2. Funcionamiento y normas de diseño

Los socios, que debían ser admitidos por la Junta Rectora y poseer viñas, realizaban una aportación al capital inicial¹⁷ mediante la compra de títulos de cooperación (que eran hereditarios y se podían transmitir entre socios si era aprobado por la Junta Rectora), lo que permitía a la entidad afrontar los gastos anuales de funcionamiento de la bodega. Esto daba la posibilidad de depositar la uva vendimiada en cada cosecha de la que se hacía una declaración inicial cuando el socio accedía a la entidad. En la mayor parte de los casos la responsabilidad del asociado era limitada a su aportación, y no existía ningún tipo de barrera a la incorporación de nuevos socios en estas cooperativas por disposición de la propia legislación¹⁸, aunque sí que era normal establecer como límite en sus estatutos la capacidad total de almacenamiento de la bodega¹⁹ (ver tabla 3 del anexo). Este último aspecto choca con uno de los efectos perversos del cooperativismo defendidos por autores como Ward (1958). La maximización del beneficio por parte de los asociados haría que en los momentos de precios elevados la entidad impediría la entrada de nuevos miembros para no tener que repartir más las ganancias. Las cooperativas vitivinícolas españolas apenas establecieron limitaciones en este aspecto y sólo lo hicieron cuando sus bodegas no tenían la capacidad suficiente.

A lo largo de la campaña, la cooperativa emprendía los procesos de elaboración y comercialización, y al final de ésta se practicaba la liquidación, entregando a cada so-

17. La cuota de entrada podía ser establecida en los estatutos o ser marcada por la Junta Rectora, siendo las cantidades diversas según la cooperativa que se analice, y existiendo diferencias también entre socios fundadores y los incorporados posteriormente.

18. Ley de Cooperación (2 de enero de 1942), artículo 8º (b).

19. La Cooperativa Bargetense dejó de admitir socios durante el año 1959 por su falta de capacidad de almacenamiento. Libro de Actas de la Junta General Ordinaria, AMB, Cooperativa Bargetense (documentación cedida amablemente por José Miguel Lana Berasain).

cio su parte correspondiente según el precio establecido por grado baumé²⁰ o kilogramo de uva. Los posibles ingresos sobrantes o márgenes de beneficio eran destinados a los fondos sociales y de reserva según lo establecido por la legislación, para la posible financiación de inversiones futuras, obras sociales o préstamos a los socios, aunque generalmente se repartían elevando el precio de liquidación de la uva o en forma de retornos cooperativos proporcionales a la aportación realizada. En el caso de la existencia de pérdidas o la necesidad de amortizar grandes inversiones, se retenía a los socios una parte de sus liquidaciones, además de solicitar subvenciones y financiación externa a instituciones públicas o al sector bancario privado. Estas aportaciones podían ser a capital retenido (obligatorias) que solían estar en torno al 10% del valor de la uva aportada por el socio, o a capital cedido (voluntarias). El tipo de interés lo establecía la Junta Rectora.

La situación económica de muchos socios no soportaba toda la campaña sin recibir sus liquidaciones, que se practicaban meses después de que los viticultores hubieran preparado sus viñedos para la campaña siguiente, con los consiguientes gastos que eso conllevaba. Para resolver este desajuste, las cooperativas entregaban créditos en forma de adelantos de la liquidación a muy bajo interés, estableciendo un precio aproximativo de la uva que después se descontaban de la liquidación final. Además, estas cooperativas crearon sus propias secciones de crédito o cajas rurales cuyo fin último era la autofinanciación de la entidad, evitando los elevados gastos financieros derivados de recurrir a la banca pública y, especialmente, a la privada. También para facilitar estos préstamos o adelantos a los socios para su subsistencia hasta el momento de la liquidación.

El capital de estas entidades estaba formado por las aportaciones (voluntarias y obligatorias), las cuotas de ingreso, las subvenciones estatales y los beneficios. El remanente generado por la actividad cooperativa que no era repartido entre los asociados pasaba a formar parte de los fondos sociales, de reserva y en algunas cooperativas también el de amortización. La distribución de los beneficios en dichos fondos variaba según la cooperativa, el porcentaje destinado al fondo de reserva solía ser de un 10% al 20%, mientras que el de obras sociales se llevaba entre un 5% y el 10%. Estos porcentajes tenían que cumplir siempre el mínimo del 25% de los beneficios que debían ser destinados a los fondos, según el Reglamento de 1943²¹. El resto de los remanentes líquidos quedaban como retornos cooperativos, que se repartían entre los socios o eran destinados a cubrir gastos o mejorar la actividad productiva.

20. Unidad de medida del nivel de azúcares de la uva, que con el proceso de fermentación acaba convirtiéndose en grado alcohólico del vino.

21. Reglamento de Cooperación, 11 de noviembre de 1943. Art. 13.

Los fines de estos fondos podían ser de tipo religioso, cultural o de ayuda mutua y permitían una modesta labor de formación y obra social con los asociados. Así, por ejemplo, se concedían becas para los hijos de socios con escasos medios, especialmente en estudios técnicos relacionados con la labor de las cooperativas. Se realizaban también cursos para socios sobre la vendimia y el funcionamiento cooperativo.

También es importante la existencia de secciones dedicadas a servicios auxiliares. En todos los casos analizados en este trabajo, sus estatutos permitían crear secciones que ayudaran a mejorar el cultivo de la viña. Estas secciones en ocasiones generaron pérdidas a la entidad, pero eran conservadas al ser consideradas un servicio al socio²².

El funcionamiento de las bodegas cooperativas se resentía debido a la aparición de comportamientos oportunistas y la dificultad de hacer cumplir las normas que regulaban su funcionamiento. Por lo general estas entidades pagaban a sus socios precios por encima de los de mercado, independientemente del estado o la calidad en el que se encontrara el producto²³. Los principales beneficiarios de este tipo de medidas eran precisamente los mayores aportadores de materia prima, la mediana y gran propiedad, que recibía precios muy remuneradores por uva a veces en malas condiciones, y que difícilmente hubiera podido ser introducida en los mercados. Al asegurar el precio de venta de la uva a los propietarios, independientemente de su estado, se favorecía la rentabilidad de sus explotaciones. Los pequeños viticultores también se beneficiaban con estas medidas al reducir su incertidumbre a la hora de comercializar el producto en el mercado con un escaso poder de negociación, pero será la mediana y gran propiedad agraria la principal beneficiaria.

Cuando las cosechas eran buenas también aparecían comportamientos oportunistas. A pesar de la obligatoriedad de depositar toda la uva (principio establecido en la mayoría de estatutos), muchos vendían el producto en el mercado, o peor aún, destinaban a éste la materia prima de mejor calidad y depositaban en la entidad la defectuosa. Para evitar estas acciones se emprendieron diversas medidas, siendo la principal la capacidad que tenían las juntas rectoras para expulsar a los socios por mal comportamiento (tabla 3 del anexo).

22. la Cooperativa San Isidro (Murcia) contaba con toda una serie de secciones de apoyo al cultivo de la vid, como la de Abonos, Tractores, Compresores, Talleres, Transportes o Productos y Consumo, unido a la de Almazara, para aquellos socios que cultivan oliva, la de Molino de Piensos o la Fábrica de Alcoholes, con el fin de aprovechar los subproductos. Acta de la Junta General. (15/04/1962). Archivo de la Cooperativa San Isidro (sin catalogar, en adelante, ACSI).

23. Un ejemplo de esto es la aprobación de medidas para mejorar el bienestar de los socios, a pesar de que perjudicaban claramente su funcionamiento general como empresas. Por ejemplo, en 1955 la Cooperativa del Rosario (Murcia) aprobó que se pagaran al mismo precio las uvas depositadas por los socios afectadas por el pedrisco que las sanas. Actas de la Junta General y la Junta Rectora. ACR (sin catalogar).

Este tipo de actitudes contradicen las teorías que apuestan por el comportamiento solidario y participativo del asociado. Una causa sería que el socio únicamente tenía responsabilidad limitada a su aportación. También contribuía a ello el hecho de ser entidades propiciadas por el Estado, no surgidas espontáneamente, y con casi total ausencia de motivaciones ideológicas. El socio de las cooperativas vitivinícolas españolas únicamente buscaba mejorar la rentabilidad de sus viñedos mediante la obtención de mejores precios, lo que no favorecía las inversiones para ampliar o modernizar sus entidades. Ello era posible gracias a la ayuda estatal en su mayor parte. Esto está muy relacionado con la importancia de los derechos de propiedad a la hora de incentivar al asociado, aspecto central desarrollado por Hansmann (1980, 1996), ya que la responsabilidad limitada y no solidaria del socio derivó en su menor implicación e identificación con la entidad, y por ende en una mayor aversión a asumir proyectos de riesgo e innovar.

Las medidas punitivas por la venta de parte o el total de la uva en el mercado eran variadas dependiendo de la entidad, ya que podían ir desde la expulsión, hasta sanciones (tabla 3 del anexo). Sin embargo, estas normas eran de difícil cumplimiento, lo que explica que no haya apenas referencias a sanciones impuestas en las entidades analizadas a pesar de que hay testimonios sobre la “picaresca” de algunos asociados²⁴. Los órganos de gestión difícilmente podían controlar si los cooperativistas comercializaban parte de la uva cosechada en el mercado, especialmente si era en el regional o el nacional. Es decir, los costes de supervisión y control eran elevados y estas entidades no tenían medios para asumirlos, especialmente las de mayor tamaño. Además, existían importantes incentivos para no sancionar a medianos o grandes propietarios, de los que dependían en buena medida la actividad de la cooperativa. Estos socios eran los que más uva aportaban, los que más peso tenían en la toma de decisiones colectiva y los que avalaban con su firma la necesaria financiación externa de la entidad, al mismo tiempo que eran los más incentivados a incumplir las normas cuando los precios de la uva en el mercado subían o introduciendo uva de una calidad menor de la declarada. Todo esto perjudicaba en gran medida su funcionamiento.

A partir de los años 70, cuando el mercado comenzó a demandar un vino de mayor calidad, las cooperativas establecieron nuevas normas de cultivo con el fin de imponer unos criterios mínimos que los viticultores debían cumplir, amenazando con

24. En los libros de actas de la asamblea general y la junta rectora de las bodegas cooperativas San Isidro y del Rosario apenas aparecen sanciones de este tipo. En el caso de la Cooperativa Bargotense durante el periodo 1947-1975 las sanciones que se aplicaron fueron 9, de las que 5 se referían a castigos aplicados a socios por criticar la labor de la Junta Rectora. Actas de la Junta Rectora. ACR, ACSI (sin catalogar). Libro de Actas de la Junta General Ordinaria, AMB, Cooperativa Bargotense (documentación cedida amablemente por José Miguel Lana Berasain).

sanciones a aquellos que no lo hicieran. El fin era obtener una más adecuada materia prima, que mejorara la calidad de los caldos, y así participar con más posibilidades en un mercado más competitivo. También se instauró la selección de la uva por calidades (tabla 3 del anexo). Estas medidas no resolvieron el problema por completo, ya que fue muy difícil controlar la acción de los socios en entidades a veces formadas por grupos de 500 o 1.000 viticultores. Las vendimias se siguieron realizando incorrectamente y proliferaron las quejas sobre los socios que depositaban uva de baja calidad pero que calificaban como de primera para obtener el mejor precio, y derivaban la mejor parte de su materia prima al mercado, donde los precios empezaron a ser más remuneradores que en las cooperativas. El éxito de estas medidas también fue escaso. Las normas de vendimia no debieron de cumplirse demasiado, como muestra la insistencia de las Juntas Rectoras para que se aplicasen las medidas adoptadas, los avisos de posibles sanciones y la necesidad de establecer incentivos económicos para la correcta selección de la uva²⁵.

Además, no será hasta el decreto 2396/1971 y el nuevo reglamento de cooperación el 13 de agosto de 1971 cuando se estableció el reconocimiento del derecho de los socios a solicitar información sobre el estado de la administración y la contabilidad de la sociedad cooperativa en cualquier momento del año²⁶. Hasta entonces, el asociado únicamente disponía de la información contenida en el balance de situación, la cuenta de resultados y la memoria anual. Por tanto, el diseño institucional de dichas entidades tampoco favorecía el control de la gestión por parte de los asociados a causa de su carácter poco transparente y democrático.

5. Conclusiones

El análisis de las normas de funcionamiento de las cooperativas vitivinícolas españolas ha mostrado que el diseño institucional de estas bodegas en un contexto de régimen dictatorial no favoreció un funcionamiento equilibrado y fue perjudicial para su posterior desarrollo. Dos fueron las causas principales que nos ayudan a entender este inadecuado diseño institucional a partir del marco desarrollado por Agrawal (2008): las características del grupo, marcadas por la heterogeneidad social de sus miembros, el conflicto de intereses y la aparición de comportamientos oportunistas; y el diseño de unas normas no ideadas localmente y de difícil aplicación y cumplimiento.

25. Actas de la Junta General Ordinaria. ACR, ACSI (sin catalogar).

26. Reglamento de Cooperación (13 de agosto de 1971), artículos 44 y 75.

Las bodegas cooperativas españolas no fueron entidades surgidas y diseñadas espontánea y localmente, sino que respondieron al impulso dado por el Estado franquista, que les impuso su estructura organizativa a través de flujos regulativos (legislación). Por ello, no respondían inicialmente a criterios de optimización de los recursos locales particulares de cada caso. Tampoco contaban con un sustrato ideológico definido ni con una cultura organizativa propia, sino que eran entidades interclasistas donde aparecieron fuertes conflictos de intereses y costes de agencia, generados principalmente por la presencia de socios con un comportamiento oportunista favorecido por su responsabilidad limitada. Buscaban única y exclusivamente la maximización del beneficio particular y no los intereses generales de la cooperativa.

¿Cuáles fueron las causas que explican entonces su proceso de expansión y consolidación? El movimiento cooperativo creció numéricamente y se consolidó gracias a la ayuda otorgada por el Estado, especialmente la de tipo financiero. Las bodegas cooperativas se financiaban mediante tres métodos: cajas rurales propias; subvenciones y financiación externa pública o privada; y recursos propios mediante amortizaciones. El primero tuvo un alcance limitado y el tercero generaba malestar entre los socios, siendo la financiación externa el principal recurso al que debían acudir para poder funcionar.

Este sería el hecho diferencial entre el escaso desarrollo de la primera mitad del siglo XX y la expansión en años posteriores a la Guerra Civil. Mientras que en las cuatro primeras décadas de la pasada centuria existía un marco legislativo (Ley de Sindicatos Agrícolas de 1906) y situaciones de crisis del sector que podían haber impulsado con mayor fuerza la creación de bodegas cooperativas, la falta de auxilio ofrecido por el Estado hizo que este movimiento no se desarrollara en gran medida. Tras el conflicto bélico y la promulgación de la Ley de Cooperación de 1942, el Estado incentivó la creación de estas bodegas frente a la fuerte caída de precios de principios de los años 50 con el objetivo de controlar e intervenir en precios y producción de un sector con un tradicional problema de sobreproducción.

Todo ello incidió en el crecimiento dirigido del fenómeno, pero no en su buen funcionamiento. Fue un proceso de consolidación estandarizado, diseñado desde arriba y con algunos criterios ajenos a la cooperación. Esto ayudó a la falta de compromiso de los socios de estas bodegas, los cuales optaban por la maximización del beneficio individual antes que por cualquier otro criterio cooperativo. Ante la debilidad de un capital social que derivara de la acción colectiva en el diseño de la entidad, el asociado buscaba principalmente el mayor precio para su cosecha de uva e incurría frecuentemente en comportamientos oportunistas. Esta situación obligaba al Estado a imponer a las bodegas un sistema de reglamentos y sanciones con el fin de evitar tales situaciones, con altos costes de control y supervisión, pero con pocas

herramientas para velar por su cumplimiento. Las razones fundamentales de aquellos comportamientos hay que buscarlas en algunas de las normas de diseño básicas de estas entidades y, en particular, en la responsabilidad limitada del asociado, que generaba una escasa implicación del asociado, un funcionamiento poco democrático y la ausencia de ideología en unas cooperativas creadas por el impulso estatal y no de forma espontánea y desde abajo.

Bibliografía

- Agrawal, Arun (2008). Sustainable governance of common-pool resources: context, method, and politics. En: Pranab Bradham & Isha Ray, (Eds.), *The contested commons. Conversations between economists and anthropologists* (pp. 46-65). Wiley-Blackwell, Malden.
- Agrawal, Arun & Gibson, Clark C. (1999). Enchantment and disenchantment: The role of community in natural resource conservation, *World Development* 27(1), 629-649. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(98\)00161-2](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(98)00161-2)
- Agrawal, Arun & Goyal, Sanjeev (2001). Group size and collective action: third-party monitoring in common-pool resources, *Comparative Political Studies* 34(1), 63-93. <https://doi.org/10.1177/0010414001034001003>
- Alchian, Armen A. & Demsetz, Harold (1972). Production, information costs, and economic organization, *The American Economic Review* 62(5), 777-795.
- Anthony, Denise L. & Campbell, John L. (2011). States, social capital and cooperation: looking back on Governing the Commons, *International Journal of the Commons* 5(2), 284-302. <https://doi.org/10.18352/ijc.250>
- Axelrod, Robert (1984). *The evolution of cooperation*, Basic Books, New York.
- Baland, Jean-Marie & Platteau, Jean-Philippe (1996). *Halting degradation of natural resources: is there a role for rural communities?*, Oxford University Press, Oxford.
- Baland, Jean-Marie & Platteau, Jean-Philippe (1998). Wealth inequality and efficiency in the commons, part II: the regulated case, *Oxford Economic Papers* 50(1), 1-22.
- Bardhan, Pranab & Dayton-Johnson, Jeff (2002). Unequal irrigators: heterogeneity and commons management in large-scale multivariate research. En: Elinor Ostrom, Thomas Dietz, Nives Dolsak, Paul C. Stern, Susan Stonich & Elke U. Weber, (Eds.), *The Drama of the Commons* (pp. 87-112). The National Academic Press, Washington.
- Barnard, Chester I. (1962). *The function of the executive*, Harvard University Press, Cambridge.
- Battaglia, Filippo (2005). *Teoria dell'organizzazione e impresa cooperativa. Esperienze a confronto tra Europa e America Latina*, Guerini, Milano.
- Beltrán Tapia, Francisco J. (2012). Commons, social capital, and the emergence of agricultural cooperatives in early twentieth century Spain, *European review of Economic History* 16(4), 511-528. <https://doi.org/10.1093/ereh/hes014>

- Ben-Ner, Avner (1988). Comparative empirical observations on worked-owned and capitalist firms, *International Journal of Industrial Organization* 6(1), 7-31.
[https://doi.org/10.1016/0167-7187\(88\)90003-3](https://doi.org/10.1016/0167-7187(88)90003-3)
- Birchall, Johnston (1997). *The international co-operative movement*, Manchester University Press, Manchester-New York.
- Borgaza, Carlo & Depredi, Sara (2005). Interpersonal relations and job satisfaction: some empirical results in social and community care services. En: Benedetto Gui & Robert Sugden, (Eds.), *Economics and social interaction accounting for interpersonal relations*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Boswell, Jonathan (1990). *Community and the economy: the theory of public cooperation*, Routledge, London.
- Cabana, Ana & Díaz-Geada, Alba (2014). Exploring modernization; agrarian fascism in rural Spain, 1936-1951. En: Lorenzo Fernández-Prieto, Juan Pan-Montojo & Miguel Cabo, (Eds.), *Agriculture in the age of fascism. authoritarian technocracy and rural modernization, 1922-1945* (pp. 189-217). Brepols, Turnhout.
- Casson, Mark & Della Giusta, Marina (2010). Co-operatives as entrepreneurial institutions. En: Mark Casson, (Ed.), *Entrepreneurship. Theory, networks, history* (pp. 173-199). Edward Elgar, Cheltenham-Northampton.
<https://doi.org/10.4337/9781849805155.00013>
- Chevet, Jean-Michel (2009). Cooperative cellars and the regrouping of the supply in France in the twentieth century. En: Yves Segers, Jan Bieleman & Eryk Byust, (Eds.), *Exploring the food chain. Food production and food processing in western Europe, 1850-1990* (pp. 253-279). Brepols, Turnhout.
- Chiffolleau, Yuna, Dreyfus, Fabrice, Ewert, Joachim & Touzard, Jean-Marc (2002). The wine cooperatives face the demand for quality: call for a renewed solidarity in Languedoc (France) and in the Western Cape (South Africa). En: Simeon Karafolas, Roger Spear & Yohanan Stryjan, (Eds.), *Local society & global economy: the role of co-operatives* (pp. 381-394). Editions Hellin, Naoussa (Grecia).
- Di Maggio, Paul J. (1983). State expansion and organizational fields. En: Richard H. Hall & Robert E. Quinn, (Eds.), *Organizational theory and public policy*. Sage, Beverly Hills.
- Dirección General de Estadística (1922). *Censo de la Población de España*, Imprenta Hijos de M. O. Hernández, Madrid.
- Evers, Adalbert & Laville, Jean-Louis (2004). *The third sector in Europe*, Elgar, Cheltenham.
- Fehr, Eerst & Fischbacher, Urs (2002). Why social preferences matter – the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives, *The Economic Journal* 112(478), C1-C33. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00027>

- Fernández, Eva (2008). *Productores, comerciantes y el estado: regulación y redistribución de rentas en el mercado de vino en España, 1890-1990*. Tesis doctoral. Universidad Carlos III de Madrid, Madrid.
- Fernández, Eva & Simpson, James (2017). Product quality or market regulation? Explaining the slow growth of Europe's wine cooperatives, 1880-1980, *The Economic History Review* 70(1), 122-142. <https://doi.org/10.1111/ehr.12338>
- Garrido, Samuel (1996). *Treballar en comú: el cooperativisme agrari a Espanya (1900-1936)*, Edicions Alfons el Magnànim, Valencia.
- Garrido, Samuel (2007). Why did most cooperatives fail? Spanish agricultural cooperation in the early twentieth century. *Rural History* 18(2), 183-200. <https://doi.org/10.1017/S0956793307002142>
- Garrido, Samuel (2014). Plenty of trust, not much cooperation: social capital and collective action in early twentieth century eastern Spain, *European Review of Economic History* 18(4), 413-432. <https://doi.org/10.1093/ereh/heu013>
- Garrido, Samuel (2022a). Cooperatives, opportunism and quality product: why the early Spanish cooperative wineries produced ordinary wine, *Business History* 64(1), 118-133. <https://doi.org/10.1080/00076791.2019.1685504>
- Garrido, Samuel (2022b). Why Most European Wine comes from Companies with a Bad Reputation: Cooperative Wineries in Spain and Beyond, *Historia Agraria* 88, 7-40. <https://doi.org/10.26882/histagar.088e06g>
- Hansmann, Henry (1980). The role of nonprofit enterprise, *Yale Law Journal* 89, 835-901.
- Hansmann, Henry (1996). *The ownership of enterprise*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge-London.
- Jensen, Michael C. & Meckling, William H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics* 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jossa, Bruno & Cuomo, Gaetano (1997). *The economic theory of socialism and labour managed firm*, Elgar, Cheltenham.
- Lanero Táboas, Daniel (2011). Sobre el encuadramiento de los campesinos y la agricultura en el tiempo de los fascismos: una comparación entre nazismo y franquismo, *Ayer* 83, 53-76.
- Loubère, Leo A. (1990). *The wine revolution in France. The Twentieth century*, Princeton University Press, Princeton.
- Marwell, Gerard & Oliver, Pamela (1993). *The critical mass in collective action. A micro-social theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mckean, Margaret A. (1992). Success on the commons. A comparative examination of institutions for common property resource management, *Journal of Theoretical Politics* 4(3), 247-281. <https://doi.org/10.1177/0951692892004003002>

- Medina Albaladejo, Francisco J. (2011). *Cooperativismo y sector vitivinícola en España durante la segunda mitad del siglo XX*, Tesis doctoral. Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona.
- Medina-Albaladejo, Francisco J. (2015). Co-operative wineries: temporal solution or efficient firms? the Spanish case during the late Francoism, 1970-1981, *Business History* 57(4), 589-613. <https://doi.org/10.1080/00076791.2014.982105>
- Milgrom, Paul & Roberts, John (1988). An economic approach to influence activities in organizations, *The American Journal of Sociology* 94, s154-s179.
- Ministerio de Agricultura (1923). *Memoria estadística de las entidades agrícolas y pecuarias*, Establecimiento tipográfico Nieto y compañía, Madrid.
- Minzberg, Henry (1979). *The structuring of organizations*, Prentice-hall, Englewood Clifs.
- Olson, Mancur (1992). *La lógica de la acción colectiva: bienes públicos y la teoría de grupos*, Noriega, México.
- Ostrom, Elinor (1990). *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor (1992). *Crafting Institutions for self-governing irrigation systems*, Institute for Contemporary Studies, Institute for Contemporary Studies, San Francisco.
- Ostrom, Elinor (2005). *Understanding institutional diversity*, Princeton University Press, Princeton-Oxford.
- Pan-Montojo, Juan (2001). Las industrias vinícolas españolas: desarrollo y diversificación productiva entre el siglo XVIII y 1960. En: Juan Carmona, Josep Colomé, Juan Pan-Montojo & James Simpson, (Eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936* (pp. 313-334). Prensas universitarias de Zaragoza, Zaragoza.
- Planas, Jordi (2016). The emergence of winemaking cooperatives in Catalonia, *Business History* 58(2), 264-282. <https://doi.org/10.1080/00076791.2015.1082546>
- Planas, Jordi & Medina-Albaladejo, Francisco J. (2017). Too little intervention or too much? The contribution of the State to the development of wine cooperatives in Spain, *Revista de Historia Industrial* 70, 77-107.
- Planas, Jordi & Valls-Junyent, Francesc (2011). ¿Por qué fracasaban las cooperativas agrícolas? una respuesta a partir del análisis de un núcleo de la Cataluña rabasaire, *Investigaciones de Historia Económica* 7(2), 310-321. <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2010.09.002>
- Prendergast, Canice (1999). The provision of incentives in firms, *Journal of Economic Literature* 37, 7-63.
- Powell, Walter W. (1991). Expanding the scope of institutional analysis. En: Walter W. Powell & Paul J. Di Maggio, (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis* (pp. 183-203). University of Chicago press., Chicago.

- Román Cervantes, Cándido (2011). Las bodegas cooperativas en España: un sector en crecimiento, 1950-2005. En: Ana M. Mateu, (Comp.), *Vinos y competitividad agroindustrial: un largo camino* (pp. 323-344). Incihusa-Conicet, Mendoza.
- Román Cervantes, Cándido (2013). Group and control: Spanish agricultural cooperative movement during the Franco regime. En: Helen Gardikas-katsiadakis & Catherine Brégianni, (Eds.), *Agricultural co-operatives in south and central Europe 19th-20th century. A comparative approach* (pp. 141-157). Academy of Athens, Atenas.
- Sacconi, Lorenzo (2002). *The efficiency of the nonprofit enterprise: constitutional ideology, conformist preferences and reputation*, Libero Istituto Universitario Carlo Cattaneo, Castellanza.
- Salvador Ruiz, Antonio (1998). *Orígenes y situación económico-social de las sociedades cooperativas vitivinícolas de la Rioja Alta*, Universidad de La Rioja, Logroño.
- Saumell, Antoni (2002). *Viticultura i associacionisme a Catalunya. Els cellers cooperatius del Penedès (1900-1936)*, Diputació de Tarragona, Tarragona.
- Simon, Herbert A. (1947). *Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organizations*, New York.
- Simpson, James (2000). Cooperation and cooperatives in southern European wine production. The nature of successful institutional innovation, 1880-1950, *Advances in Agricultural Economic History* 1, 5-126.
- Svendsen, Gunnar L. H. & Svendsen, Gert T. (2004). *The creation and destruction of social capital: entrepreneurship, cooperative movements and institutions*, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton.
- Thomson, James T, Feeny, David & Oakerson, Ronald J. (1992). Institutional dynamics: the evolution and dissolution of common-property resource management. En: Daniel W. Bromley, (Eds.), *Making the commons work. Theory, practice and policy* (pp. 129-160). Institute for Contemporary Studies, San Francisco.
- Vanek, Jaroslav (1970). *The general theory of labour managed market economies*, Cornell University Press, Ithaca (New York).
- Wade, Robert (1994). *Village republics: economic conditions for collective action in South India*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ward, Benjamin (1958). The firm in Illyria: market syndicalism, *The American Economic Review* 48, 566-589.
- Weisbrod, Burton Allen (1977). *The voluntary nonprofit sector: an economic analysis*, Lexington books, Lexington.
- Zamagni, Stefano (1998). *Non profit come economia civile*, Il Mulino, Bologna.

Anexo

Tabla 3.
Principales normas de diseño institucional establecidas en los estatutos de las bodegas cooperativas analizadas
(S: Sí / N: No)

Entidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Normas de acceso																				
Derecho de admisión de socios ¹	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Limitación de entrada (capacidad de almacenamiento)	S	N	N	N	N	N	S	N	S	S	S	S	S	N	N	N	N	S	N	N
Normas de funcionamiento																				
Votaciones mediante sistema 1 hombre, 1 voto ²	S	S	S	S	S	S	S	S	N	N	N	N	N	S	S	S	S	S	S	S
Derechos, obligaciones y retornos en función de aportaciones	S			S			S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Responsabilidad socios [limitada aportación (1); ilimitada (2)]	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
Determinación del precio de la uva por peso y valor liquidación	S		S	S				S	S	S	S	S	S			S	S		S	S
Obligación de aportar el 100% de la uva	S		S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S		S				S	
Obligación de buena conducta moral y religiosa	S		S	S	S				S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Obligación del socio de informar de nuevas plantaciones ³	S			S					S	S	S	S	S	S						
Obligación socio de aceptar normas calidad del viñedo	S							S	S	S	S	S	S							

Entidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Sancciones por incumplimiento de normas																				
Expulsión por mala conducta (decisión de la Junta Rectora)	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S
Causas [venta viñedo (1); impago cuotas (2); expulsión sindicato (3)]	1	2	3	3	3		1	1					3	3				3		
Sancciones por vender uva fuera de la cooperativa ⁴	S			S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S		S
Sancciones por introducir uva en mal estado ⁵	S		S	S	S			S	S	S	S	S	S	S	S	S	S	S		

- 1: El principal requisito de acceso era poseer viñas en propiedad, arrendamiento o aparcería (generalmente en la localidad o comarca de origen).
- 2: Todas seguían este sistema en la elección de cargos, pero a efectos de la toma de decisiones económicas, algunas lo hacían dependiendo de la cantidad de uva o dinero aportados por el socio, es decir, que no eran democráticas. Por ejemplo, las entidades 9 y 12 seguían el siguiente sistema: aportación 1-500 cántaras de vino (un voto); 501-1.000 (dos votos); más de 1.001 (tres votos). Las 11 y 13 seguían un sistema similar, pero según el valor de la aportación en pesetas.
- 3: La Junta Rectora tenía potestad para prohibir las nuevas plantaciones sino eran autorizadas.
- 4: Las sanciones son de diverso tipo: podía ir de una multa de una cantidad determinada por cada 100 kilogramos vendidos en el exterior, o del valor equivalente de un determinado porcentaje de la uva que se dejó de aportar (entre 20% y 30%). Sino cumplía se le podía expulsar, al igual que si estaba un periodo de tiempo sin aportar uva.
- 5: La entidad 3 directamente establece que se requiriera la uva en mal estado. El resto establecían un descuento monetario por cada 1.000 kilogramos de uva en mal estado.

Fuente: Estratutos, cooperativas Viñas del Bierzo (1), Virgen de las Viñas (2), La Baronía (3), La Merced (4), Pinoso (5), Utiel (6), Covides (7), Vinicola del Condado (8), San Isidro (9), San Cosme y San Damián (10), Nuestra Señora de Vico (11), San Miguel (12), San Roque (13), del Somontano (14), La Purísima (15), San Isidro (16), Rosario (17), Vinicola Extremeña (18), San Pedro de Guareña (19), Bargotense (20). AGA, Ministerio de Trabajo, (14) 001.005: 74/304, 74/1095, 74/1356, 74/2169, 74/6972, 74/6973, 74/6974, 74/9664, 74/7035, 74/7225, 74/10522, 74/10523, 74/10871, 74/10874, 74/11696, 74/11698, 74/12975, Registro de Cooperativas.