



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



“DESARROLLO Y APLICACIÓN REAL DE UN PROCESO DE FUSIÓN ESPECIAL ENTRE DOS COOPERATIVAS Y UNA SAT EN LA COMUNIDAD VALENCIANA”.

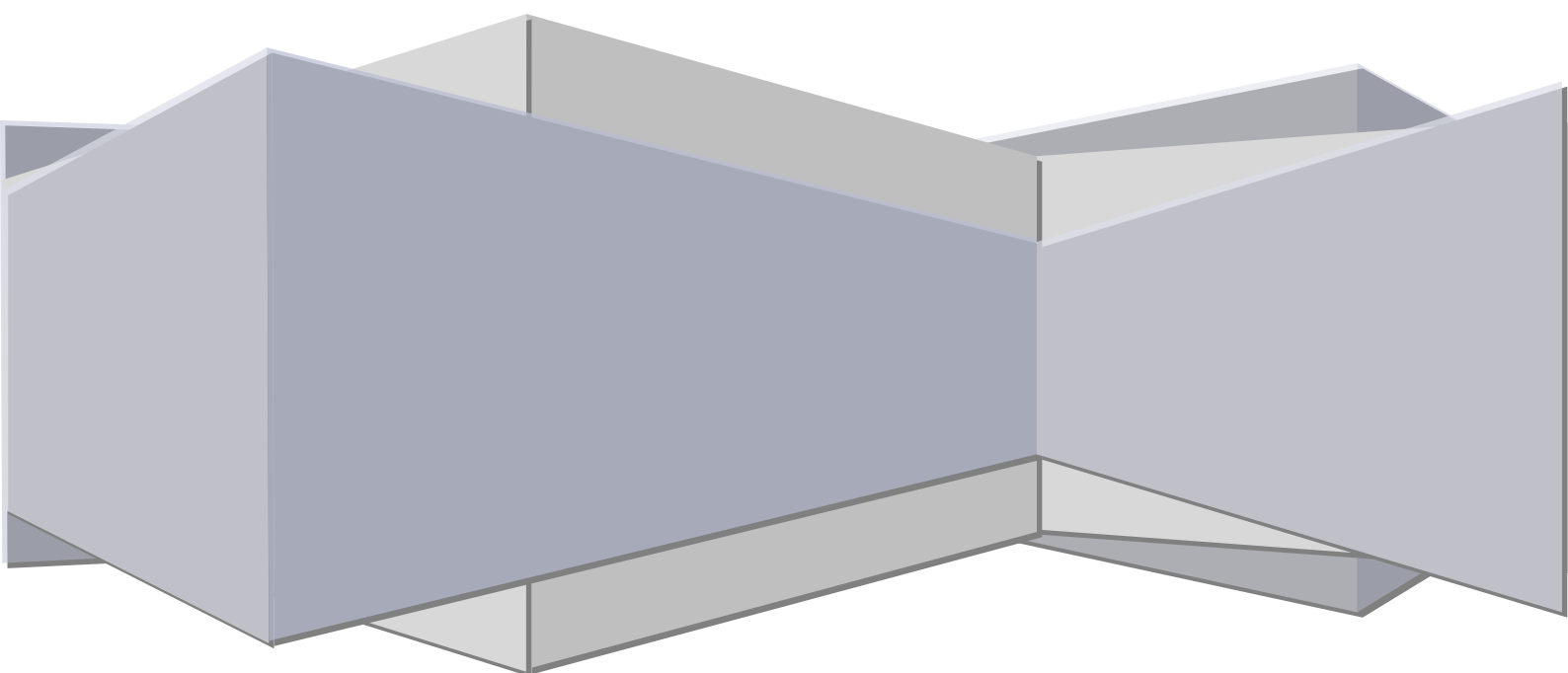
Realizado por:

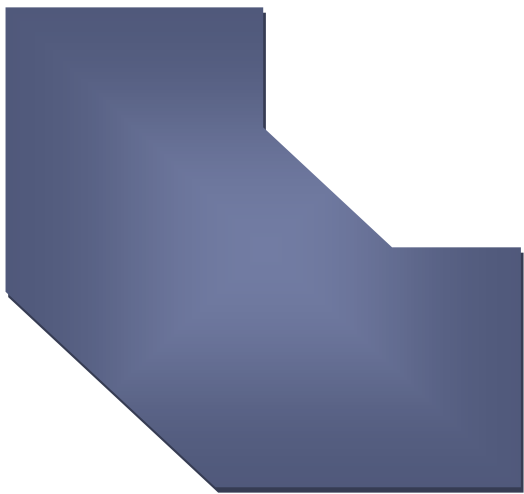
Andrea Metz

Dirigido por:

Elena Meliá Martí

Valencia, octubre 2012





Índices

Índice General del Trabajo

1. INTRODUCCIÓN	15
1.1. Resumen del trabajo.....	15
1.2. Objeto del trabajo y justificación de asignaturas relacionadas	17
1.3. Metodología a utilizar	21
2. OBJETIVOS DEL TRABAJO	24
3. ANTECEDENTES	28
3.1. El sector agroalimentario en la Economía Española.....	28
3.1.1. Importancia del sector agroalimentario en la economía y en el empleo español y valenciano	28
3.1.2. Las explotaciones agrarias y su evolución	31
3.1.3. Evolución de la renta percibida por los agricultores en España.....	35
3.1.4. El impacto de los agentes de la distribución alimentaria en el sector agrario	38
3.2. Análisis del sector hortofrutícola en España	40
3.2.1. Análisis de la producción hortofrutícola y de su evolución	40
3.2.2. Distribución de las explotaciones hortofrutícolas españolas.....	42
3.3. El asociacionismo agroalimentario en España en la actualidad	46
3.3.1. Las cooperativas agroalimentarias en España.....	46
3.3.1.1. Normativa	46
3.3.1.2. El Régimen Jurídico de las Cooperativas Valencianas	47
3.3.2. Las Sociedades Agrarias de Transformación en España.....	50
3.3.2.1. Normativa	50
3.3.2.2. El Régimen jurídico de las SATs	50

3.3.2.3. Análisis de las principales características de las SATs	53
3.3.3. Evolución histórica del cooperativismo agroalimentario en España	53
3.3.3.1. Análisis de dimensión de las Empresas Asociativas Agrarias	56
3.4. El Sector Agroalimentario en la Unión Europea en la Actualidad	60
3.4.1. Diferencias en el marco normativo	61
3.4.2. Diferencias en el grado de especialización	61
3.4.3. Diferencias en su dimensión media	62
3.4.3.1. Evolución de la dimensión media cooperativa en los Estados Miembros de la UE	64
3.4.4. Análisis de la superficie agraria en la Unión Europea	65
3.4.5. Evolución de los ingresos de las cooperativas agrarias europeas y su relevancia en el sector agrario.....	68
3.5. Análisis del sector hortofrutícola en la Unión Europea	74
3.5.1. El cooperativismo hortofrutícola en la UE.	78
3.6. Retos y oportunidades de las cooperativas agroalimentarias españolas en el marco agrario europeo actual.....	79
3.6.1. Análisis DAFO de las Entidades Asociativas Agrarias Europeas.....	81
4. EL PROCESO DE FUSIÓN DE COOPERATIVAS SEGÚN LA LEY 8/2003 DE COOPERATIVAS VALENCIANAS	84
4.1. Objetivos de la fusión	87
4.2. Selección e identificación de las cooperativas.....	88
4.3. Análisis y valoración de las cooperativas participantes	89
4.4. El proceso de negociación	90
4.4.1. El Proyecto de Fusión	91
4.4.1.1. La retroactividad contable.....	93

4.4.2. Aprobación del Proyecto de Fusión por los Consejos Rectores.....	98
4.5. El Acuerdo de Fusión	99
4.5.1. Convocatoria de Asamblea General.....	99
4.5.2. Información que se debe poner a disposición de los socios	100
4.5.2.1. El informe de los Consejos Rectores	101
4.5.2.2. Los Balances de Fusión.....	103
4.5.3. El Acuerdo de Fusión	105
4.6. Otorgamiento de escritura pública e inscripción registral.....	107
5. ESTABLECIMIENTO DE LOS ACUERDOS ECONÓMICOS DE FUSIÓN	110
5.1. Determinación de la unidad de participación	111
5.2. Cálculo del Patrimonio Neto a efectos de Fusión.....	112
5.3. Establecimiento del Patrimonio a efectos de Fusión por Participación.....	113
5.4. Establecimiento de la aportación a capital social mínima por participación	130
5.5. Establecimiento de la cuota de fusión	131
6. TRATAMIENTO CONTABLE DEL PROCESO DE FUSIÓN.....	134
6.1. Identificación de la empresa adquirente	136
6.2. Determinación de la fecha de adquisición	137
6.3. Medición del coste de la combinación de negocios.....	137
6.4. Valoración de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos al valor razonable	138
6.5. Determinación del importe del fondo de comercio o de la diferencia negativa	138
6.6. Distribución del coste de la combinación entre los activos adquiridos, los pasivos y los pasivos contingentes asumidos.....	139

7. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS PROCESOS DE FUSIÓN	141
8. EL PROCESO DE FUSIÓN ESPECIAL	147
8.1. Principales diferencias entre cooperativas y SATs	147
8.2. Especificidades legislativas para fusiones especiales	151
9. DESARROLLO-RESULTADOS. APLICACIÓN PRÁCTICA.....	155
9.1. Aplicación práctica: “Desarrollo de un proceso de fusión entre dos cooperativas y una SAT en la Comunidad Valenciana.”.....	155
9.1.1. Identificación de las tres empresas	156
9.1.1.1. Cooperativa 1	156
9.1.1.2. Cooperativa 2	157
9.1.1.3. Sociedad Agraria de Transformación (SAT)	158
9.1.2. Análisis económico-financiero de las entidades implicadas	159
9.1.2.1. Datos generales y contables de las tres entidades	159
9.1.2.2. Análisis económico-financiero mediante ratios	162
9.1.3. Valoración del patrimonio de fusión de cada una de las entidades.....	166
9.1.3.1. Patrimonio Contable Repartible	167
9.1.3.2. Patrimonio Contable Irrepartible y Patrimonio Contable Total	168
9.1.3.3. Patrimonio Real Repartible e Irrepartible	169
9.1.4. Propuestas para las Compensaciones patrimoniales	173
9.1.4.1. Opción A: Compensar todas las diferencias	173
9.1.4.2. Opción B: Compensar parte del déficit de PRR y de PRI.....	174
9.1.4.3. Opción C: Creación de una cooperativa de suministros.....	176
9.1.4.4. Opción D: Considerar todo el Patrimonio de las Entidades afecto a la sección hortofrutícola	176

10. CONCLUSIONES	179
11. BIBLIOGRAFÍA:	182
11.1. Referencias de Bibliografía citadas	182
11.2. Referencias de internet:	184
11.3. Referencias legales:	186
11.4. Otra Bibliografía consultada:	186

Índice de Cuadros:

Cuadro 1: Fases de un proceso de fusión según la Ley 8/2003 de Cooperativas Valencianas y sus características principales. 85

Cuadro 2: Cronograma de un Proceso de Fusión. 108

Cuadro 3: Cálculo del patrimonio Real por Participación...... 113

Cuadro 4: Esquema de Cálculo del Patrimonio Real a efectos de fusión. 114

Cuadro 5: Cálculo del efecto impositivo asociado a las plusvalías (ip) y minusvalías (mi). .128

Cuadro 6: Esquema de cálculo del Patrimonio Repartible e Irrepartible de una cooperativa en un proceso de fusión regulado por la Ley Valenciana de Cooperativas. 129

Cuadro 7: Principales Diferencias entre las cooperativas y SATs según la Ley Valenciana de Cooperativas...... 149

Cuadro 8: Cálculo Plusvalías de las tres entidades en €. 170

Índice de Gráficos:

<i>Gráfico 1: Evolución del VAB de la Rama Agraria sobre el PIB (%) durante el periodo 1995-2009.....</i>	<i>29</i>
<i>Gráfico 2: Evolución del Nivel de Ocupación Laboral del Sector Agrario sobre el conjunto de la Economía Española (2001-2009).</i>	<i>30</i>
<i>Gráfico 3: Evolución del número de Explotaciones agrarias en España (1962-2007).</i>	<i>31</i>
<i>Gráfico 4: Distribución de las explotaciones agrarias españolas según el tipo de trabajo realizado en 2007.....</i>	<i>33</i>
<i>Gráfico 5: Distribución de las explotaciones agrarias españolas atendiendo a su número de empleados en 2007.....</i>	<i>34</i>
<i>Gráfico 6: Comparación de la evolución de los precios percibidos por el productor y del precio de los bienes y servicios de consumo corriente pagados en la agricultura durante el periodo 2000-2005.....</i>	<i>36</i>
<i>Gráfico 7: Comparación de la evolución de los precios percibidos por el productor y del precio de los bienes y servicios de consumo corriente pagados en la agricultura durante el periodo 2006-2009.....</i>	<i>37</i>
<i>Gráfico 8: Evolución de la producción hortofrutícola durante el periodo de 1990-2010. (Valores corrientes a precios básicos en millones de Euros).</i>	<i>40</i>
<i>Gráfico 9: Distribución autonómica de las explotaciones agrarias de Horticultura y Frutales y Cítricos en el año 2007.....</i>	<i>42</i>
<i>Gráfico 10: Representación del número de explotaciones agrarias de Horticultura y Frutales y Cítricos respecto al resto de sectores en 2007.....</i>	<i>43</i>
<i>Gráfico 11: Distribución de la Producción Agraria en la Comunidad Autónoma de Andalucía en el año 2006.</i>	<i>44</i>
<i>Gráfico 12: Distribución de la Producción agraria en la Comunidad Valenciana en el año 2008.....</i>	<i>45</i>
<i>Gráfico 13: Evolución de las principales variables de las EAAs del sector agrícola en España durante 1998-2008.....</i>	<i>55</i>
<i>Gráfico 14: Distribución de los principales Sectores Cooperativos en España según el nº de cooperativas existentes y su facturación (en mil millones de €) en 2008.</i>	<i>56</i>
<i>Gráfico 15: Cifra de negocios de las EAAs por Comunidad Autónoma en el año 2008 en millones de €.</i>	<i>59</i>
<i>Gráfico 16: Distribución del número de socios por Comunidad Autónoma en 2003.</i>	<i>60</i>
<i>Gráfico 17: Comparación Superficie Agraria Total y la utilizada para la agricultura de cada Estado miembro de la UE-27 en el año 2007.</i>	<i>66</i>
<i>Gráfico 18: Evolución de la superficie media utilizada en hectáreas por cada cooperativa en la UE-27 y sus miembros en 2003, 2005 y 2007.</i>	<i>67</i>

Índices

<i>Gráfico 19: Evolución del Margen Bruto Estándar obtenido por cada cooperativa en cada país miembro y como media en la UE-27 de 2003 a 2007.....</i>	<i>69</i>
<i>Gráfico 20: Evolución del nº de cooperativas existentes y del Margen Bruto Estándar por cooperativa entre 2003 y 2007.</i>	<i>71</i>
<i>Gráfico 21: Aportación de cada Estado miembro al VAB procedente de la Industria Agrícola Europea en 2008.</i>	<i>73</i>
<i>Gráfico 22: Distribución de la producción de cultivos en la UE-27 en 2008.</i>	<i>75</i>
<i>Gráfico 23: Comparación de la Producción de frutas y hortalizas entre los Estados miembros de la UE-27 en 2008.....</i>	<i>76</i>
<i>Gráfico 24: Distribución de la producción de naranjas en la Unión Europea en el año 2009.</i>	<i>77</i>
<i>Gráfico 25: Las top 10 cooperativas hortofrutícolas según su facturación a nivel europeo en el año 2008.....</i>	<i>78</i>

Índice de Tablas:

<i>Tabla 1: Distribución autonómica de las explotaciones agrarias en nº de explotaciones y superficie abarcada (ha) en 2007.</i>	32
<i>Tabla 2: Distribución de las Empresas Asociativas Agrarias en España a nivel autonómico en 2008.</i>	57
<i>Tabla 3: Modelos de Cooperativismo Agrario en la UE-15 con datos referentes al año 2008.</i>	63
<i>Tabla 4: Evolución de la distribución de las cooperativas agrícolas en la UE.</i>	64
<i>Tabla 5: Producción realizada por la cooperativa 1 en el ejercicio 09/10 en kg:</i>	156
<i>Tabla 6: Producción realizada por la cooperativa 2 en el ejercicio 09/10 en kg:</i>	157
<i>Tabla 7: Producción realizada por la SAT en el ejercicio 09/10 en kg:</i>	158
<i>Tabla 8: Cuadro resumen de los datos generales de las tres entidades (en €).</i>	159
<i>Tabla 9: Datos contables de las tres entidades implicadas (en €).</i>	160
<i>Tabla 10: Ratios del Análisis económico-financiero de las tres entidades implicadas.</i>	164
<i>Tabla 11: Patrimonio contable repartible de las tres entidades en €:</i>	167
<i>Tabla 12: Patrimonio Contable Irrepartible y Patrimonio Contable total de las tres entidades en €.</i>	169
<i>Tabla 13: Patrimonio real total de las tres entidades partícipes en €.</i>	171
<i>Tabla 14: Resumen Patrimonio Real Repartible e Irrepartible por Hanegada y Socio de las tres entidades:</i>	172
<i>Tabla 15: Opción A: Compensar todas las diferencias:</i>	173
<i>Tabla 16: Opción B: Reconocimiento de capital voluntario en las cooperativas 1 y 2:</i>	175
<i>Tabla 17: Opción D: Patrimonio total afecto a la sección hortofrutícola</i>	177
<i>Tabla 18: Opción D: Compensaciones de desequilibrios de la cooperativa 1 y de la SAT</i>	177
<i>Tabla 19: Opción D: Capital a reconocer a los socios de la cooperativa 1 y 2.</i>	178

ABREVIATURAS:

BOE	Boletín Oficial del Estado
CCAE	Cooperativas Agro-alimentarias antes llamada Confederación de Cooperativas Agrarias de España.
CEE	Comunidad Económica Europea
CEGEA	Centro de Investigación en Gestión de Empresas
COAG	Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos
COGECA	La Confederación General del Cooperativismo Agrario en la Unión Europea
CSmpp	Aportación a capital social mínima por participación
EAA	Empresas Asociativas Agrarias
FEP	Fondo de Educación y Promoción
FRO	Fondo de Reserva Obligatorio
Han	Hanegada
Horto	Sección hortofrutícola
INE	Instituto Nacional de Estadística
IVE	Instituto Valenciano de Estadística
LIS	Ley del Impuesto sobre Sociedades
MARM	Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino
MBE	Margen Bruto Estándar
PIB	Producto Interior Bruto
PC	Patrimonio Contable Total

PCI	Patrimonio Contable Irrepartible
PCR	Patrimonio Contable Repartible
PGC	Plan General Contable
PI	Patrimonio Irrepartible
PR	Patrimonio Real
PRI	Patrimonio Real Irrepartible
PRipp	Patrimonio Real Irepartible por participación
PRR	Patrimonio Real Repartible
PRRpp	Patrimonio Real Repartible por participación
PYME	Pequeñas y medianas empresas
SA	Sociedad Anónima
SAT	Sociedad Agraria de Transformación
Sum	Sección de suministros
UE	Unión Europea
VAB	Valor Añadido Bruto



Capítulo 1:

Introducción



1. INTRODUCCIÓN

1.1. RESUMEN DEL TRABAJO

Este Trabajo Final de Carrera tratará de un proceso de fusión especial, llevado a cabo por dos cooperativas y una SAT agroalimentarias del sector hortofrutícola de la Comunidad Valenciana. Este proceso de fusión pretende resolver el problema real que existe en estas tres empresas, la necesidad esencial de ganar dimensión empresarial para poder persistir en el actual mercado agroalimentario. Este proceso de fusión se ha llevado a cabo en el año 2011, y yo he podido participar activamente en la realización de varios estudios que lo posibilitaron, a través de una beca concedida por el CEGEA.

El Trabajo Final de Carrera se va a redactar utilizando el mismo esquema que se ha seguido en la realización del proceso de fusión y cuyas fases se describen en varios capítulos, como veremos a continuación.

En primer lugar, en el capítulo 3, se realizará un estudio sobre la situación actual del sector agroalimentario y en concreto del sector hortofrutícola a nivel nacional pero también a nivel europeo con el fin de alcanzar una primera visión de los principales problemas por los que atraviesa el sector en estos momentos. Por lo tanto, este análisis también servirá para conocer la importancia que cobra la integración de cooperativas en el actual marco competitivo.

Posteriormente se describen en los capítulos 4 y 5 las particularidades de los procesos de fusión de cooperativas, a partir de la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana y en su caso, por remisión de la misma de la Ley estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

En el capítulo 6 se analizará el tratamiento contable de los procesos de fusión según el Plan General de Contabilidad 2007 y especialmente la repercusión que tiene en las cuentas anuales de las empresas participantes dependiendo de que se trate de la empresa adquirente o adquirida.

Seguidamente, en el capítulo 7 se estudiarán las principales ventajas e inconvenientes para poder obtener una visión global de la creciente importancia de la dimensión empresarial pero también de los problemas más importantes que surgen de dichos procesos.

Para acabar con la parte teórica, estudiaremos en el capítulo 8 brevemente el Proceso de Fusión Especial y las principales diferencias que presenta comparado con el proceso de fusión general. Además se verán las especificidades legislativas de tal proceso.

A partir del capítulo 9, entraremos en la parte práctica que hace referencia a la fusión real que se ha llevado a cabo. Para la realización de dicha fusión ha sido preciso un trabajo de campo profundo de cada empresa participante, recopilando toda la información necesaria e informando constantemente a cada parte de todas las particularidades que presenta un proceso de fusión. Este trabajo es necesario para poder identificar a cada una de las empresas con sus principales características.

Seguidamente, para comprobar la situación de cada una de las tres empresas y para señalar los problemas que les puede causar su situación actual, se va a realizar un análisis económico-financiero profundo de cada partícipe.

Llegado a este punto, se procederá a cuantificar el patrimonio contable de cada empresa y el patrimonio real teniendo en cuenta el efecto de las plusvalías. Después se realizará un análisis de las diferencias patrimoniales existentes entre las tres empresas, con el objetivo de establecer propuestas de compensación para generar una situación de igualdad entre los patrimonios de las entidades participantes.

Como conclusión, se expondrán las compensaciones y acuerdos propuestos teniendo en cuenta el estudio patrimonial presentado en este trabajo y garantizando en todo momento un reconocimiento equitativo e imparcial del patrimonio de todas las empresas.

1.2. OBJETO DEL TRABAJO Y JUSTIFICACIÓN DE ASIGNATURAS RELACIONADAS

El objeto principal de este Trabajo Fin de Carrera consiste en la aplicación real de un proceso de fusión especial entre dos cooperativas y una SAT agroalimentarias procedentes de la Comunidad Valenciana. Por lo tanto, en primer lugar, resultará conveniente realizar un estudio del sector agroalimentario y especialmente del sector hortofrutícola para obtener una visión global sobre la situación actual de dicho sector.

Seguidamente se analizarán detalladamente cada una de las empresas partícipes y se establecerán las relaciones patrimoniales para así poder proceder a la realización del proceso de fusión especial en concreto.

A continuación se detallarán los conceptos estudiados durante la Licenciatura que se han utilizado para el desarrollo del presente TFC:

<i>Capítulo del TFC</i>	<i>3. Antecedentes.</i>
Asignaturas relacionadas	Introducción a los Sectores Empresariales, Economía Española y Regional, Economía Española y Mundial y Dirección Estratégica y Política de la Empresa.
Breve justificación	En el Capítulo 3 de este Trabajo Fin de Carrera, empezamos con el análisis del sector agroalimentario y, en concreto, del sector hortofrutícola a nivel nacional pero también a nivel europeo. Para esta labor, la asignatura de Introducción a los Sectores Empresariales y sobre todo las asignaturas de Economía Española y Regional y Economía Española y Mundial me han sido de gran ayuda para descubrir el papel de las cooperativas agroalimentarias en la economía global actual, así como para conocer el funcionamiento de este tipo de empresas.

<p><i>Capítulo del TFC</i></p>	<p>4. El proceso de fusión de cooperativas según la Ley 8/2003 de Cooperativas Valencianas.</p> <p>5. El establecimiento de los acuerdos económicos de fusión.</p> <p>8. El Proceso de Fusión Especial</p>
<p>Asignaturas relacionadas</p>	<p>Contabilidad de Sociedades y Derecho de la Empresa.</p>
<p>Breve justificación</p>	<p>Los contenidos de la asignatura Contabilidad de Sociedades han tenido una gran importancia para la realización de estos tres capítulos, ya que contienen cada una de las formas de integración empresarial que se pueden utilizar por las cooperativas y otras formas jurídicas y entre ellas, la fusión, objeto primordial de este TFC. Además, en este trabajo, también se hace referencia a la operativa y a la normativa contable dada en esta asignatura como se podrá observar a lo largo de gran parte del TFC, empezando con el análisis teórico de un proceso de fusión y siguiendo con la agregación de los patrimonios de las tres empresas en la entidad resultante. Los conocimientos adquiridos en la asignatura Derecho de la Empresa, han sido utilizados para comprender toda la parte jurídica y conocer los límites del ordenamiento jurídico, como por ejemplo el procedimiento de la escritura pública o la realización de las Asambleas.</p>
<p><i>Capítulo del TFC</i></p>	<p>6. Tratamiento contable del Proceso de Fusión</p>
<p>Asignaturas relacionadas</p>	<p>Contabilidad de Sociedades y Contabilidad Financiera.</p>
<p>Breve justificación</p>	<p>Para comprender de una manera meramente contable el Proceso de Fusión, se va a explicar su Tratamiento contable, en función de que si se trata de la empresa adquirente o adquirida, ya que su tratamiento reflejado en las cuentas</p>

	<p>anuales es diferente. Para dicho análisis se ha recurrido sobre todo al contenido de las asignaturas Contabilidad de Sociedades y Contabilidad Financiera, ya que en ambas asignaturas se han visto especificidades del Plan General Contable que hacen referencia a las combinaciones de negocio.</p>
Capítulo del TFC	7. Ventajas e inconvenientes
Asignaturas relacionadas	Dirección Estratégica y Política de la Empresa
Breve justificación	<p>En este capítulo se verán detalladamente las principales ventajas e inconvenientes que pueden surgir de un proceso de fusión. Para este propósito me han sido muy útil la materia vista en la asignatura Dirección Estratégica y Política de la Empresa ya que dicha asignatura trata sobre las posibilidades que surgen de la colaboración y de la puesta en común de conocimientos, así como de la gran oportunidad que ofrecen las sinergias generadas en estos procesos.</p>
Capítulo del TFC	9. Desarrollo – Resultados
Asignaturas relacionadas	Contabilidad de Sociedades, Contabilidad General y Analítica y Contabilidad Financiera.
Breve justificación	<p>A lo largo de este capítulo se realizará un estudio económico-financiero profundo, para lo cual va a ser esencial la presencia de los conocimientos básicos vistos en Contabilidad Financiera para poder comprender de una forma global, los principios y la operativa contable seguida por cada una de las empresas. Al mismo tiempo, la capacidad de analizar las memorias de las entidades envoltentes, así como sus cuentas anuales, adquirida tanto</p>

	<p>en Contabilidad Financiera como en Contabilidad General y Analítica, me va a aportar un punto de partida sólido para el análisis patrimonial de las tres entidades, ya que fue en estas asignaturas donde se vio como se analiza cada uno de los apartados integrantes de las cuentas anuales. Aparte, la asignatura Contabilidad General y Analítica facilitó en gran medida el desarrollo del proceso de fusión, ya que se ha utilizado gran parte de su contenido para el análisis económico-financiero, así como para estudiar la situación patrimonial de cada una de las tres empresas. Estos conocimientos también sirvieron para el establecimiento de las propuestas de compensación en las posibles diferencias patrimoniales. En relación con la misma asignatura, me gustaría subrayar la aplicación de lo estudiado a la hora de analizar e identificar las distintas partes de los informes de auditoría de las entidades participantes. Para la realización práctica del proceso de fusión, además de estas materias, se han utilizado otra vez la operativa y la normativa aplicable a estos procesos vistos en la asignatura Contabilidad de Sociedades.</p>
--	--

Por último me gustaría mencionar la utilización de los textos refundidos de las dos Leyes seguidas a lo largo de todo el TFC, que son la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana y la Ley estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

1.3. METODOLOGÍA A UTILIZAR

En este apartado se detallarán los métodos empleados durante la realización de este Trabajo Fin de Carrera. Este TFC se ha realizado de acuerdo con la normativa del Trabajo Fin de Carrera de la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas, ya que está basado en problemas reales y es fundamentalmente práctico y aplicado.

Además se apoya en asignaturas cursadas durante la carrera y está estrechamente relacionado con el trabajo profesional de un Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.

Para la elaboración del presente TFC se ha realizado una revisión bibliográfica para, en primer lugar, conocer la situación actual del sector agroalimentario y especialmente el sector hortofrutícola, tanto a nivel nacional como a nivel europeo. Para dicho propósito se han consultado sobre todo las páginas webs del Instituto Nacional de Estadística así como del Eurostat pero también varios artículos como por ejemplo “El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global” publicado en 2009 por LOMO DE ESPINOSA, J. Además para obtener una visión global de la situación de las cooperativas agrarias españolas se ha basado en datos facilitados por Cooperativas Agro-alimentarias antes llamada Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAIE) y por su equivalente europeo, La Confederación General del Cooperativismo Agrario en la Unión Europea (COGECA). En cuanto al análisis metodológico de las fusiones llevadas a cabo entre varias cooperativas, así como sus ventajas e inconvenientes se ha estudiado lo expuesto en el libro “Los procesos de fusión en cooperativas agrarias. Manual de Procedimiento”, publicado por JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., en el año 2004. Con referencia al estudio de las fusiones especiales llevados a cabo entre cooperativas y Sociedades Agrarias de Transformación se ha examinado el contenido del libro “La concentración empresarial en las cooperativas agrarias. Estudio Metodológico de los proceso de fusión” publicado en 2004 por MELIÁ, E., además se ha basado sobre todo en las experiencias obtenidas en la realización del propio proceso práctico. A parte de las numerosas fuentes bibliográficas se han utilizado los textos refundidos de la Ley 8/2003 de Cooperativas

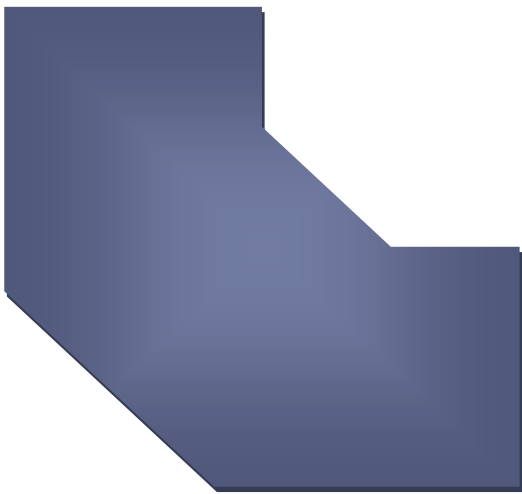
Valencianas o por remisión de la misma de la Ley estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, especialmente en el caso de las fusiones especiales.

Gracias al hecho de haber participado en el proceso de fusión mediante una beca de colaboración en el Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA), he podido conocer de primera mano muchos aspectos internos de las compañías. Por ello, la metodología utilizada ha sido muy variada, ya que he obtenido información mediante varias fuentes.

En primer lugar, la simple observación y el trabajo de campo variado me han proporcionado la mayor información, además de mantener contacto con los directivos de los propios establecimientos pero también con el personal del CEGEA.

El acceso a informes sobre la evolución de las empresas, sus ventas, etc., también me ha sido de gran ayuda, sobre todo para diagnosticar su situación actual en el mercado y para la realización del análisis económico- financiero de las organizaciones y sus posteriores relaciones patrimoniales, necesarios para llevar a cabo el proceso de fusión.

Para el desarrollo del resto de puntos, se han utilizado sobre todo fuentes de información secundarias como la consulta de libros en bibliotecas, apuntes de asignaturas cursadas, bases de datos, páginas web en Internet y los textos refundidos de las dos leyes según las cuales se rige el actual proceso de fusión, que son, en primer lugar, la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana y, en segundo lugar, la Ley estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.



Capítulo 2:

Objetivos



2. OBJETIVOS DEL TRABAJO

La necesidad de realizar procesos de integración empresarial, como en nuestro caso la fusión, cobra cada día más importancia en el ámbito actual de las cooperativas agrarias.

Los principales factores que fomentan este fenómeno son sobre todo el entorno competitivo en el sector agroalimentario que hoy en día está casi totalmente dominado por las grandes distribuidoras comerciales.

Otro aspecto clave es el descenso continuo de la renta a obtener por los productores agrarios, esto se produce en su mayor parte por la escasa dimensión empresarial de la mayoría de las entidades pertenecientes a este sector, que hace que el poder de negociación es muy reducido.

El presente Trabajo Fin de Carrera, considerando la situación grave que atraviesa el sector actualmente, pretende cumplir los siguientes objetivos:

- Estudiar la situación del sector cooperativo agroalimentario y especialmente del sector hortofrutícola en España y compararlo con otros países de la Unión Europea, atendiendo a las principales variables que caracterizan este sector.
- Investigar las ventajas e inconvenientes que presenta un proceso de fusión, resaltando las oportunidades que presenta para las tres empresas.
- Caracterizar desde el punto de vista del procedimiento, así como económico y social los procesos de fusión de cooperativas agroalimentarias basándonos en la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. Para poder ofrecer una visión global de dicho proceso, se pretende:
 - ❖ Indicar el procedimiento teórico completo a seguir para ejecutar un proceso de fusión, incluyendo los trámites y gestiones que dicta la normativa aplicable.

- ❖ Estudiar el modelo utilizado en la práctica para poder establecer las relaciones de compensación entre las tres entidades partícipes. Este modelo procura que la aportación patrimonial realizada por los diferentes socios de cada entidad a la fusión sea equitativa.
- Estudiar los procesos de fusión especial, e identificar sus especificidades en materia de procedimiento, social y económica frente a los llevados a cabo entre cooperativas.
- Aplicar el procedimiento teórico estudiado a un caso real de fusión especial, entre dos cooperativas y una SAT de la Comunidad Valenciana haciendo hincapié en los siguientes aspectos:
 - ❖ Identificar las entidades participantes en el proceso y sus principales características mencionando las diferencias existentes entre las dos cooperativas y la Sociedad Agraria de Transformación.
 - ❖ Analizar la situación económica- financiera de los partícipes, prestando especial atención a criterios de endeudamiento, solvencia y liquidez. También sirve para detectar posibles desequilibrios y situaciones importantes a considerar en la posterior negociación.
 - ❖ Calcular el patrimonio de las empresas y cuantificar las diferencias patrimoniales existentes para poder establecer propuestas de compensación entre las mismas que admitan una aportación equitativa a la fusión por parte de los socios.
 - ❖ Estudiar en profundidad las estructuras personales actuales de las tres entidades, analizando los puestos existentes y el gasto de personal de cada una de ellas. Además se establecerá la propuesta de estructura de recursos humanos de la entidad resultante y el gasto monetario que supone tanto dicha estructura, como las indemnizaciones por despidos o reestructuraciones.

- ❖ Elaborar la Memoria de la Fusión así como el Proyecto de Fusión que recogerá cada uno de los acuerdos adoptados por los Consejos Rectores que participan en el proceso.



Capítulo 3:

Antecedentes



3. ANTECEDENTES

En este capítulo se van a tratar los puntos de partida a considerar a la hora de iniciar un proceso de fusión. En primer lugar vamos a analizar la situación en la que se encuentra actualmente el cooperativismo agroalimentario en España para descubrir sus principales características y problemática, así como sus perspectivas de futuro. Para conseguir una visión general de este sector y poder investigar su mercado con la mayor exactitud posible, analizaremos las principales variables que afectan al sector mediante el estudio de datos y gráficos.

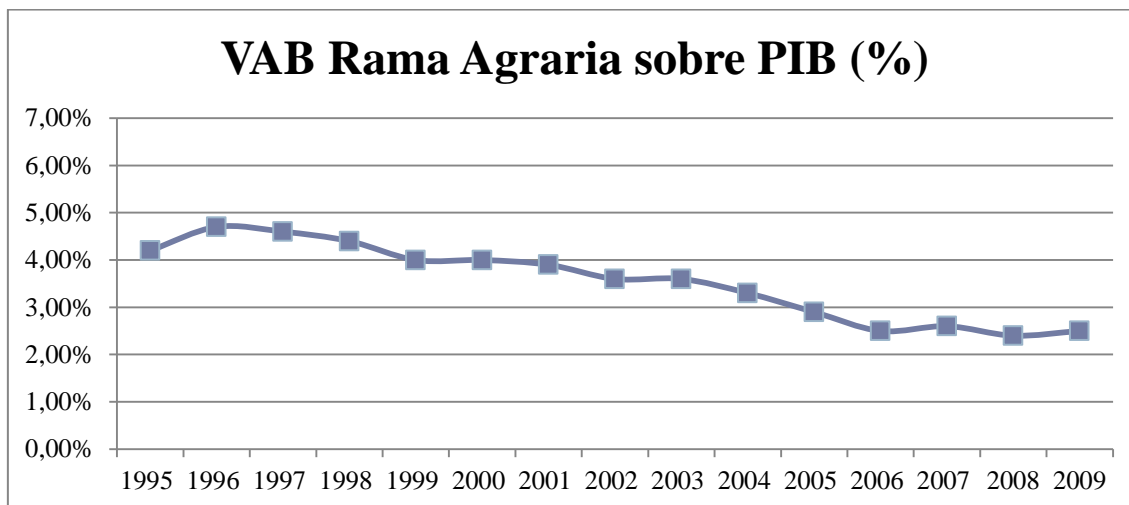
Por lo que este punto pretende descubrir cuál es la situación en la que se encuentra el sector cooperativo agroalimentario en la actualidad, tanto a nivel nacional como a nivel europeo, dando especial importancia al sector hortofrutícola al que pertenecen las tres entidades en concreto.

3.1. EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

3.1.1. IMPORTANCIA DEL SECTOR AGROALIMENTARIO EN LA ECONOMÍA Y EN EL EMPLEO ESPAÑOL Y VALENCIANO

En primer lugar vamos a analizar el impacto que tiene el Valor Añadido Bruto (VAB) de la rama agraria sobre el Producto Interior Bruto (PIB). Para ello, se ha confeccionado el siguiente gráfico utilizando datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Gráfico 1: Evolución del VAB de la Rama Agraria sobre el PIB (%) durante el periodo 1995-2009.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE. Contabilidad nacional de España.

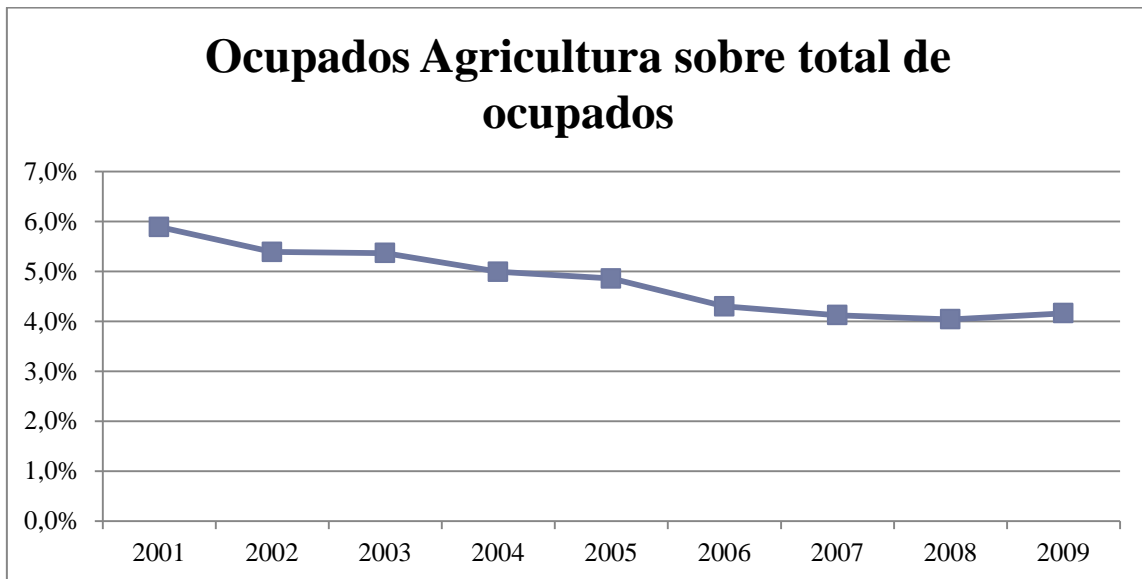
Como podemos observar en el gráfico 1, la participación que presenta el VAB de la rama agraria en la economía española es escasa, representando solamente un 2,5% del PIB en el año 2009. Al mismo tiempo, el gráfico muestra una evolución decreciente a lo largo del periodo de tiempo considerado, indicio de la recesión por la que atraviesa el sector y que manifiesta la reducida importancia del mismo en la economía española.

También hay que considerar el escenario total de la actual economía nacional pero se ve rotundamente que el sector agroalimentario es un escaso elemento en el PIB español.

Respecto a la Comunidad Valenciana y según los datos proporcionados por la Generalitat Valenciana, Conselleria d'Agricultura, Pesca, Alimentació i Aigua del año 2008, podemos destacar que su VAB representa un 8,32% del Valor Añadido Bruto nacional producido en el sector agroalimentario en dicho año. El VAB agrario generado en la Comunidad Valenciana se presenta en un panorama parecido al del resto de España y se establece en 2008 en un 2,15% sobre el VAB total de la Comunidad Valenciana, frente al 2,66% que representa el VAB agrario total a nivel nacional.

Otra variable objeto de estudio, que vemos en el gráfico 2, es la cifra de ocupados en el sector de la Agricultura sobre el total de ocupados a nivel nacional.

Gráfico 2: Evolución del Nivel de Ocupación Laboral del Sector Agrario sobre el conjunto de la Economía Española (2001-2009).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE. Encuesta de población activa.

Observando el volumen de la ocupación en la Agricultura con respecto al nivel total de ocupación, vemos claramente que sigue una tendencia decreciente similar al del Valor Añadido Bruto.

El gráfico muestra un descenso considerable desde el año 2001 en el cual la ocupación se establecía alrededor de un 6% hasta 2009, cuando pasa a representar sólo un 4,16%.

También llama la atención que la participación del VAB de la rama agraria en el PIB es inferior al volumen de ocupados en este sector, hecho que demuestra que se trata de un sector con una productividad baja.

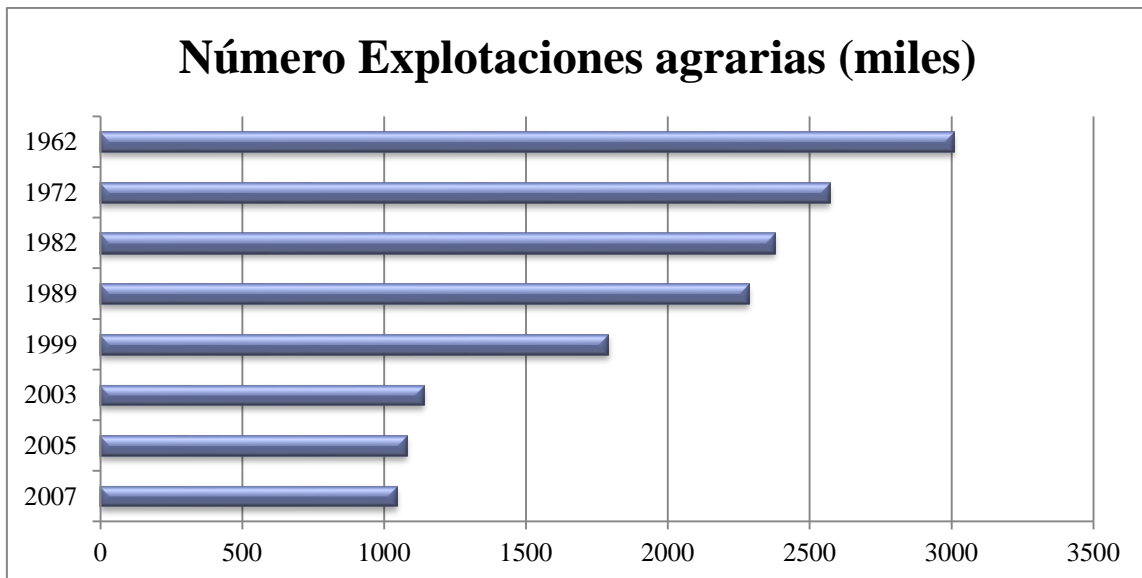
En cuanto a la Comunidad Valenciana y según el Instituto Valenciano de Estadística (IVE), el porcentaje de ocupados en el sector agrario sobre los ocupados totales en dicha Comunidad se estableció en el año 2009 en un 3,32% (porcentaje inferior que el nacional) y sigue la misma dinámica que a nivel nacional. Otro dato de interés es el peso que tiene el empleo agrario en la Comunidad Valenciana en el empleo del sector agrario nacional y que actualmente se constituye en un 8,45% según los informes de la Generalitat Valenciana, peso similar al del VAB agrario valenciano con respecto al VAB agrario nacional.

3.1.2. LAS EXPLOTACIONES AGRARIAS Y SU EVOLUCIÓN

Una explotación agraria es según la metodología seguida en el *Avance del Anuario de Estadística 2010* (Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, 2010) (MARM), “La unidad técnico-económica de la que se obtienen productos agrarios bajo la responsabilidad de un titular. Dicha unidad técnico-económica se caracteriza por la utilización en común de mano de obra y de los medios de producción: Maquinaria, tierras, edificios, abonos, etc. Es decir, es una unidad de carácter agrícola (conjunto de tierras y/o ganado), bajo una gestión única, situada en un emplazamiento geográfico determinado y que utiliza los mismos medios de producción.”

Empezamos con una primera visión global sobre la evolución del número de explotaciones agrarias existentes en territorio español.

Gráfico 3: Evolución del número de Explotaciones agrarias en España (1962-2007).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Anual de Estadística (Avance 2010), MARM.

Como muestra el gráfico 3, el número de explotaciones agrarias ha ido disminuyendo constantemente desde los años 60. En esos años, se contaba con alrededor de 3.000.000 explotaciones agrarias frente a algo más de 1.000.000 de explotaciones en 2007. Este hecho, bien es un indicio para la constante pérdida de

importancia de este sector en la economía española pero también es consecuencia de los procesos de concentración que igualmente en este ámbito se están produciendo.

En la Comunidad Valenciana se contaban 135.304 explotaciones agrarias en 2007, frente a 119.659 en 2009, cifra que representa alrededor de un 10% del total de las explotaciones en el territorio español, según indican los datos facilitados por el Censo Agrario 2009 publicado por el INE.

Seguimos con el análisis de la distribución autonómica de las explotaciones agrarias para conocer como están repartidas en la geografía española, incluyendo la distribución de la superficie total ocupada por cada Comunidad Autónoma.

Tabla 1: Distribución autonómica de las explotaciones agrarias en nº de explotaciones y superficie abarcada (ha) en 2007.

Comunidad Autónoma	Número de explotaciones	% Explotaciones	Superficie (HA)	% Superficie
Andalucía	255.957	24,52%	6.004.568	18,11%
Aragón	49.972	4,79%	3.146.483	9,49%
Asturias	30.246	2,90%	690.138	2,08%
Baleares	13.186	1,26%	314.859	0,95%
C.- La Mancha	131.729	12,62%	5.694.723	17,17%
C. Valenciana	135.304	12,96%	1.013.343	3,06%
Canarias	14.786	1,42%	100.033	0,30%
Cantabria	12.102	1,16%	419.041	1,26%
Castilla y Leon	94.816	9,08%	6.908.161	20,83%
Cataluña	55.096	5,28%	1.950.448	5,88%
Extremadura	70.683	6,77%	3.106.962	9,37%
Galicia	88.037	8,43%	1.102.844	3,33%
La Rioja	10.937	1,05%	372.334	1,12%
Madrid	8.795	0,84%	434.779	1,31%
Navarra	16.401	1,57%	894.743	2,70%
País Vasco	21.695	2,08%	437.606	1,32%
Región de Murcia	34.157	3,27%	571.076	1,72%
TOTAL ESPAÑA	1.043.899	100%	33.162.141	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Anual de Estadística (Avance 2010), MARM.

De la tabla 1 extraemos que la Comunidad Autónoma con un mayor volumen de explotaciones agrarias es Andalucía con un 24,52 % del total nacional en 2007, mientras

que la superficie ocupada por esta comunidad es del 18,11% de todo el territorio español.

Resultan interesantes los datos referentes a la Comunidad Valenciana ya que es la Comunidad Autónoma que ocupa el segundo lugar en el ranking de número de explotaciones agrarias mientras que la superficie ocupada por ésta es inferior a otras muchas regiones y solo representa el 3,06% en 2007, lo que confirma la reducida dimensión que presentan las explotaciones ubicadas en esta región, en parte derivado de la tipología varietal de las mismas.

Gráfico 4: Distribución de las explotaciones agrarias españolas según el tipo de trabajo realizado en 2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Anual de Estadística (Avance 2010), MARM.

En cuanto a la distribución de explotaciones según el tipo de trabajo que se está realizando, en el gráfico 4, vemos claramente el predominio del trabajo familiar en el sector agrario español. En un 72% de las explotaciones agrarias se está utilizando el trabajo familiar como principal fuente de recursos humanos, hecho que indica que existen sobre todo pequeñas empresas familiares en el sector agroalimentario.

En cambio, el trabajo asalariado fijo tan sólo presenta un 6%, cifra minoritaria en comparación con el trabajo eventual que principalmente surge por la fuerte estacionalidad que sufre este sector.

Podemos afirmar esta tendencia analizando las explotaciones agrarias en España atendiendo a su número de empleados por empresa. A simple vista, en el gráfico 5, se puede destacar el predominio de la pequeña empresa en el sector agroalimentario (89%), lo que indica que la mayor parte de las empresas del sector poseen menos de 50 empleados. Tan sólo un 3% de las explotaciones agrarias emplea más de 100 trabajadores.

Gráfico 5: Distribución de las explotaciones agrarias españolas atendiendo a su número de empleados en 2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Anual de Estadística (Avance 2010), MARM.

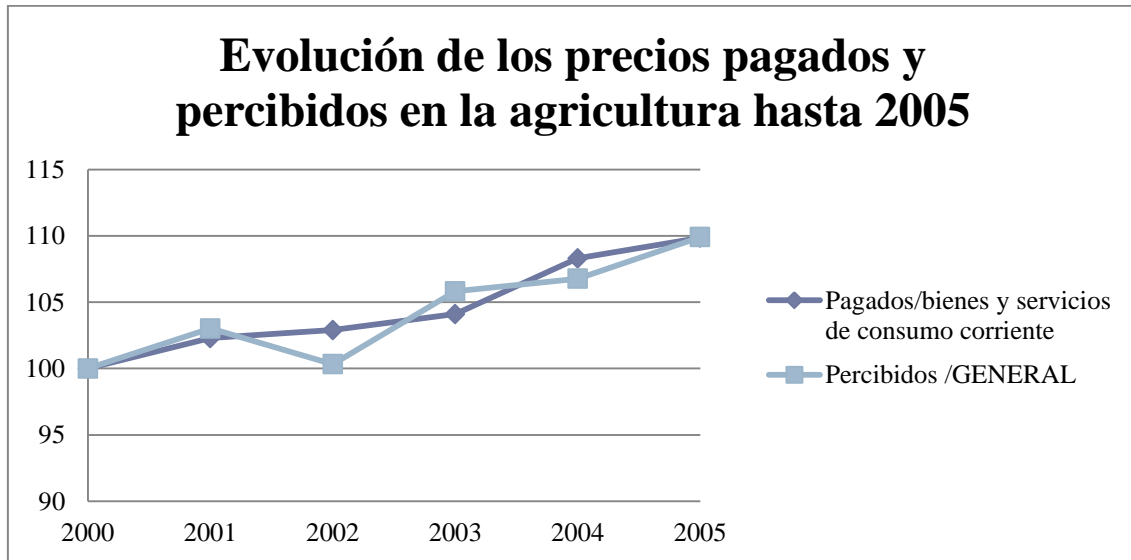
3.1.3. EVOLUCIÓN DE LA RENTA PERCIBIDA POR LOS AGRICULTORES EN ESPAÑA

Con el objeto de analizar la evolución de la renta percibida por los agricultores en los últimos años, se detalla en los gráficos 6 y 7, la evolución que han seguido los precios que percibe el productor, así como los precios de los bienes y servicios de consumo en la agricultura a nivel nacional. En cuanto a la elaboración de los gráficos, hay que mencionar que los datos anteriores a 2006 están calculados con base 2000=100 y a partir de 2006 con base 2005=100, por lo que se exponen en dos gráficas diferentes para poder ser analizados, y para ver las diferencias existentes, ya que en ambos periodos la evolución ha sido muy distinta.

La principal idea que se puede extraer al analizar la primera gráfica es el aumento experimentado por el precio percibido por el agricultor al comercializar sus productos a lo largo de los años hasta 2005, ya que aumenta desde 2000 hasta 2005 en un 9,91%.

Comparando esta evolución con el incremento que sigue el precio pagado por el agricultor para bienes y servicios de consumo corriente, vemos que éste oscila durante el periodo considerado y en 2002 y 2004 supera los precios percibidos por el agricultor, pero esto se produce principalmente por la propia evolución del IPC. En 2005 el precio pagado se sitúa en 109,86, lo que supone un incremento desde 2000 del 9.86%. Por lo tanto podemos afirmar que en el periodo comprendido entre 2000 y 2005, la renta percibida por el agricultor no se ha visto afectada, ya que en general los precios percibidos y pagadas han seguido el mismo crecimiento.

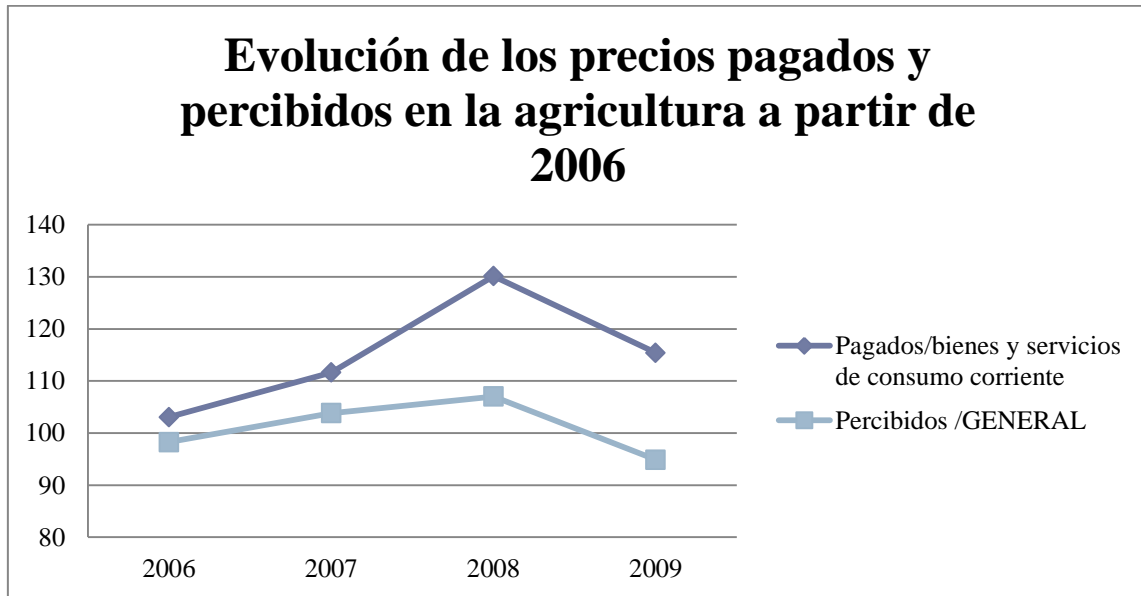
Gráfico 6: Comparación de la evolución de los precios percibidos por el productor y del precio de los bienes y servicios de consumo corriente pagados en la agricultura durante el periodo 2000-2005.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Boletín Mensual de Estadística. INE.

Observando el siguiente tramo de tiempo, vemos como a partir de 2006 se dispara el aumento del precio pagado por los agricultores, que provoca un **descenso en la renta** obtenida por los productores, ya que el precio percibido por los mismos bien aumenta ligeramente hasta 2008 pero en menor medida que el precio pagado. En 2009, ambos precios sufren una bajada pero el precio percibido se sigue situando por debajo del precio pagado por los agricultores, por lo que la renta obtenida por los agricultores se ve minorada también en ese año.

Gráfico 7: Comparación de la evolución de los precios percibidos por el productor y del precio de los bienes y servicios de consumo corriente pagados en la agricultura durante el periodo 2006-2009.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Boletín Mensual de Estadística. INE.

Analizando la “Evolución de los precios agrarios en 2006” facilitado por la (Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganadores, 2007) (COAG), destacamos la escasa participación de los productores agrarios en el precio final pagado por el consumidor, que tan solo se establece en un 31% de media en el año 2006. Los datos hacen referencia al precio denominado (salida de almacén en origen) por lo que el precio que realmente percibe el agricultor es todavía menor.

Destacando que mientras que el precio percibido por el productor ha ido oscilando a lo largo de los últimos años, aspecto que viene provocado por el gran desequilibrio de mercado existente, el precio al consumidor ha ido incrementándose constantemente. De este hecho, se deduce que la excesiva inflación viene provocada por los agentes de la cadena comercial y no por los propios agricultores.

Resumiendo, cabe decir, que el impacto que tienen los productores agrarios en la economía española es escaso, ya que su aportación al PIB nacional es muy reducida. En cuanto al mercado laboral sigue la misma estructura, empleando muy pocos trabajadores que no sean miembros familiares del titular de la explotación. Las comunidades

autónomas más importantes en el sector agrario son Andalucía y la Comunidad Valenciana, tanto considerando el número de explotaciones como su aportación al VAB agrario nacional. Además, los productores agrarios sufren un descenso de su rente obtenida provocado por el fuerte poder que presentan los agentes de la cadena comercial en el sector, y que por el reducido tamaño empresarial de las explotaciones agrarias no son capaces de enfrentar.

3.1.4. EL IMPACTO DE LOS AGENTES DE LA DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA EN EL SECTOR AGRARIO

La evolución de la distribución comercial en el sector agrario, tiene un efecto negativo directo sobre las empresas agroalimentarias, ya que éstas competirán en un entorno caracterizado por los siguientes factores principales (GARCIA, 2002):

3. **Mercados saturados.** Como consecuencia de las mejoras de los sistemas logísticos y de transporte, que hacen que los productos agrícolas estén disponibles a lo largo de casi todo el año, los mercados están plenamente abastecidos, tanto con productos propios como de otras procedencias.
4. **Incremento de la competencia.** La competencia entre los agentes de distribución pasa de competencia casi perfecta, donde las acciones individuales tienen un pequeño efecto sobre el conjunto, hacia la competencia oligopolística, donde las acciones individuales tienen un efecto considerable sobre el conjunto.
5. **Reducción de los márgenes comerciales.** El conjunto de las tendencias de la distribución comercial agroalimentaria, en especial la concentración y la consecuente competencia oligopolística, junto con la escasa dimensión de la mayor parte de las empresas del sector hortofrutícola español, hacen que la reducción de precios para el productor se convierta en una herramienta habitual de las empresas de distribución.
6. **Aumento del poder de negociación ↔ Disminución del poder de negociación.** Uno de los factores más representativos de la concentración de la distribución es el incremento de su poder frente a los proveedores.

Resumiendo los puntos vistos hasta ahora, hay que destacar como principal conclusión que en la distribución comercial agroalimentaria existe una elevada concentración predominante.

Esto es fruto de la expansión llevada a cabo por las grandes distribuidoras alimentarias a través de la creación de grupos empresariales de gran presencia en el mercado.

Esta realidad tiene efectos negativos sobre la cuota de mercado en el comercio minorista, es decir sobre los propios agricultores, y en concreto sobre las cooperativas agroalimentarias y SATs, dado su escaso tamaño empresarial, lo que les dificulta el competir en el mercado global actual.

Además, como las cooperativas no están concentradas, el poder de negociación de los productores agrícolas frente a las cadenas de distribución concentradas es escaso, factor que tiene una influencia importantísima en el mercado actual cada vez más competitivo, y que hace que muchas de las empresas agrarias quedan excluidas de esa parte del mercado agroalimentario.

Por lo tanto, ante esta realidad vista hasta ahora, las empresas españolas deben ir avanzando tecnológicamente para ser capaces de abaratar costes y tender a establecer entidades con mayor tamaño empresarial para captar economías de escala y seguir siendo competitivos en el actual sector agroalimentario dominado por los agentes de distribución. Así podrían aumentar su importancia del sector agrario tanto en la economía como en el empleo español. Todos estos aspectos son motivaciones favorables para las tres entidades implicadas en el proceso de fusión.

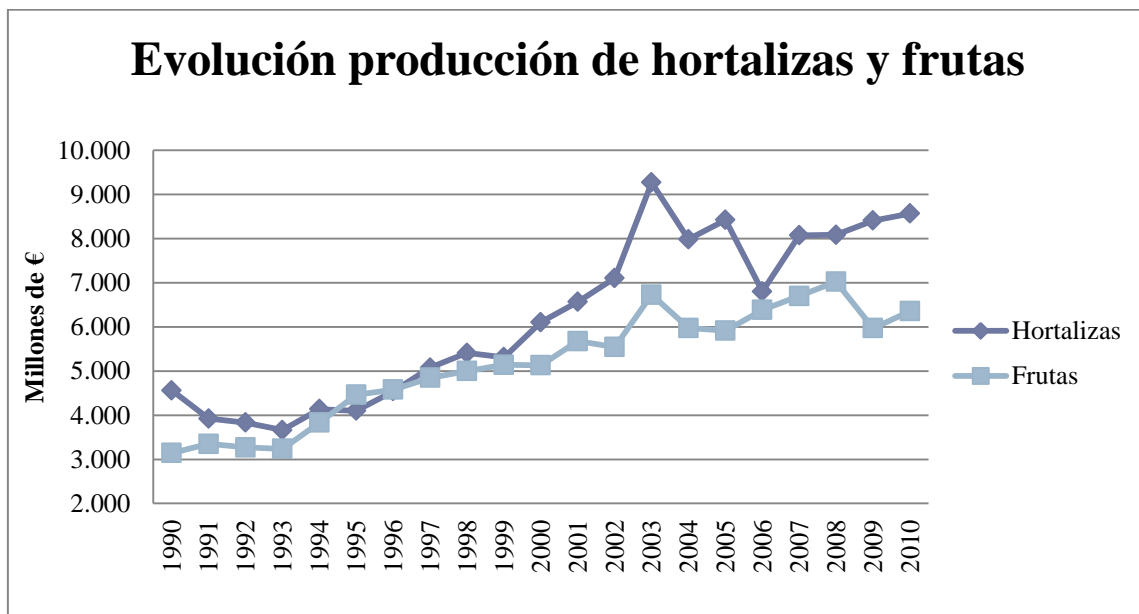
3.2. ANÁLISIS DEL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA EN ESPAÑA

3.2.1. ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN HORTOFRUTÍCOLA Y DE SU EVOLUCIÓN

En cuanto al sector hortofrutícola actual en España, sector del que provienen las tres entidades partícipes, hay que destacar que, según J. Lomo Espinosa indica en su artículo “El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global”, las frutas y hortalizas en el año 2006 representaban un 20% del total facturado por las cooperativas españolas.

Aspecto que también podemos observar en la evolución de la producción de hortalizas y de frutas a lo largo del tiempo.

Gráfico 8: Evolución de la producción hortofrutícola durante el periodo de 1990-2010. (Valores corrientes a precios básicos en millones de Euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por el MARM.

Vemos una clara tendencia de crecimiento en la producción hortofrutícola, aunque esa tendencia está más desarrollada en las hortalizas que en las frutas. Hay que mencionar que los datos que hacen referencia al año 2009 son estimaciones y el dato correspondiente a 2010 se encuentra en avance.

Además, en la producción de hortalizas están incluidos la remolacha, tabaco, algodón, girasol y leguminosas en grano entre otras. La producción de fruta se refiere a frutas frescas, cítricos, frutas tropicales, uvas y aceitunas.

En el año 2009, la producción de frutas ha experimentado un descenso considerable que se ve más agravado por la reducción del precio sufrido en ese año.

En cambio, la producción de hortalizas ha aumentado, aunque también lo ha hecho el precio, lo que provoca un aumento en valor de casi el 10%, siendo el único subsector agrícola que presenta resultados positivos.

Según el informe “La evolución de los precios agrarios en 2006” publicado por el COAG, la situación del margen medio existente entre el precio en origen y el precio en destino de los productos hortofrutícolas es especialmente dramática, ya que su valor se establece alrededor del 403% entre el origen de los productos y el consumidor final en 2006, un porcentaje que se estableció dos años antes en un 350%, por lo que se ha incrementado considerablemente.

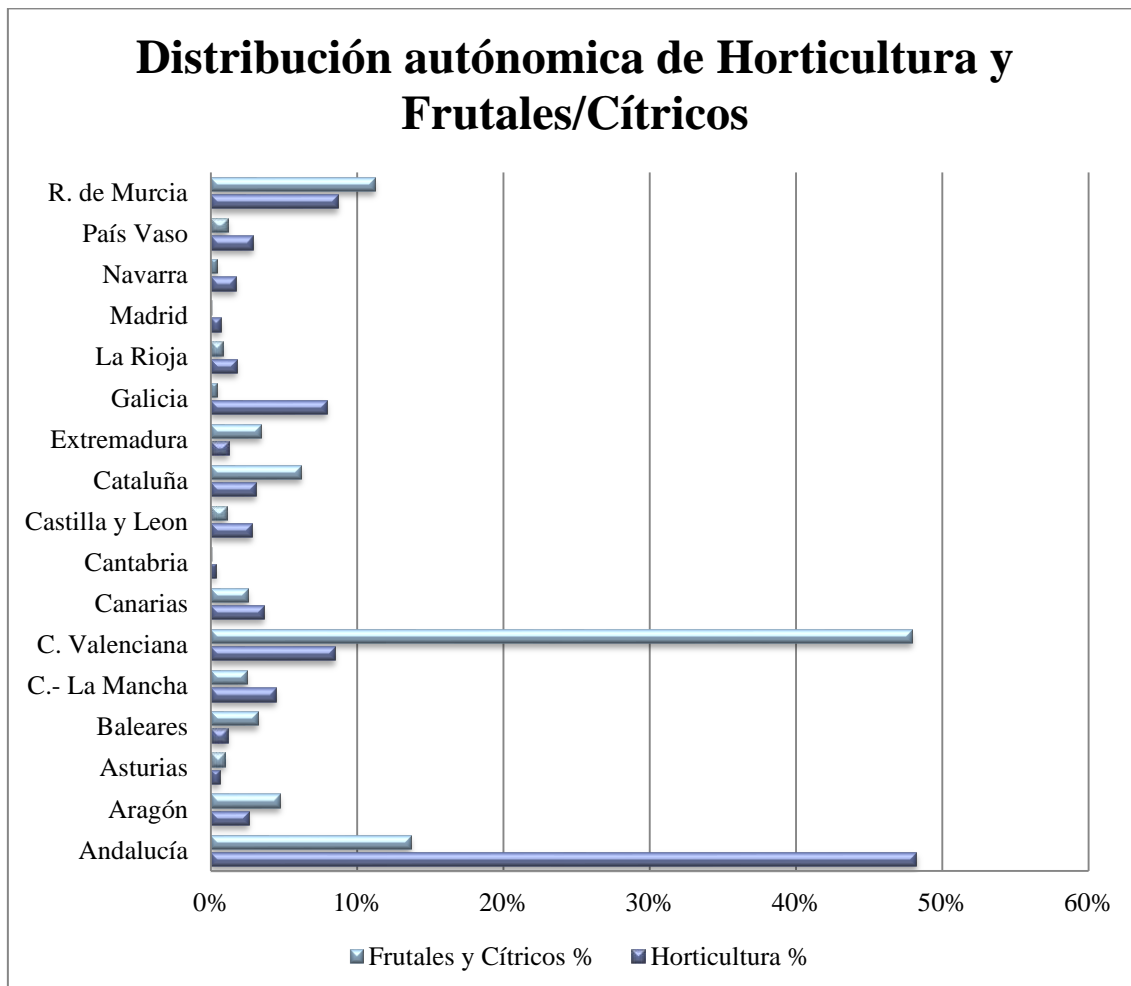
Por otra parte, la participación de los agricultores en el precio al consumidor final es relativamente baja con un 24% de media en 2006.

Si hablamos del sector hortofrutícola en general, éste tiene un papel muy importante dentro de la agricultura pero también en el conjunto de la economía española, ya que su participación final agraria alcanza el 37% en el año 2006, según indica el INE. Esta cifra es muy significativa y teniendo en cuenta que en el año 2000 ya suponía una 32%, ha seguido una tendencia favorable continua.

Aparte, este sector está claramente orientado a la exportación ya que su cuota en el año 2009 alcanza en muchos productos hasta el 50% de la producción, como por ejemplo es el caso de los cítricos, melocotón, tomate o lechuga según datos proporcionados por el COAG.

3.2.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPLOTACIONES HORTOFRUTÍCOLAS ESPAÑOLAS

Gráfico 9: Distribución autonómica de las explotaciones agrarias de Horticultura y Frutales y Cítricos en el año 2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Anual de Estadística (Avance 2010), MARM.

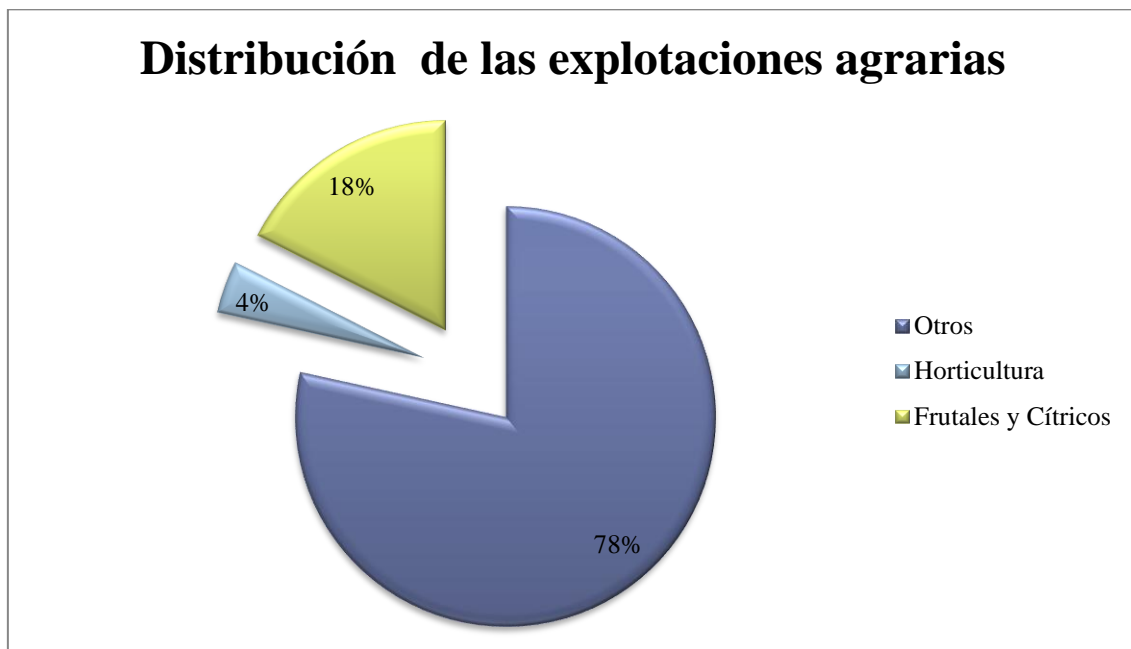
A nivel autonómico podemos observar la relevancia que tiene el sector hortícola y el sector frutal y cítrico.

En cuanto a la horticultura se puede destacar claramente la Comunidad Autónoma de Andalucía, que representa un 48,21% del total de explotaciones agrarias en dicho sector. Le siguen la Región de Murcia y la Comunidad Valenciana con un 8,67% y 8,45% respectivamente.

Analizando la rama de los frutales y cítricos, es la Comunidad Valenciana que representa con creces el mayor número de explotaciones agrarias establecidas, en

concreto, 87.725 explotaciones. El segundo y tercer puesto ocupan Andalucía y la Región de Murcia con 25.019 y 20.436 explotaciones respectivamente. Datos que confirman las conclusiones del apartado anterior en el que establecíamos Andalucía y la Comunidad Valenciana como las comunidades autónomas más importantes en el actual marco de la agricultura española.

Gráfico 10: Representación del número de explotaciones agrarias de Horticultura y Frutales y Cítricos respecto al resto de sectores en 2007.



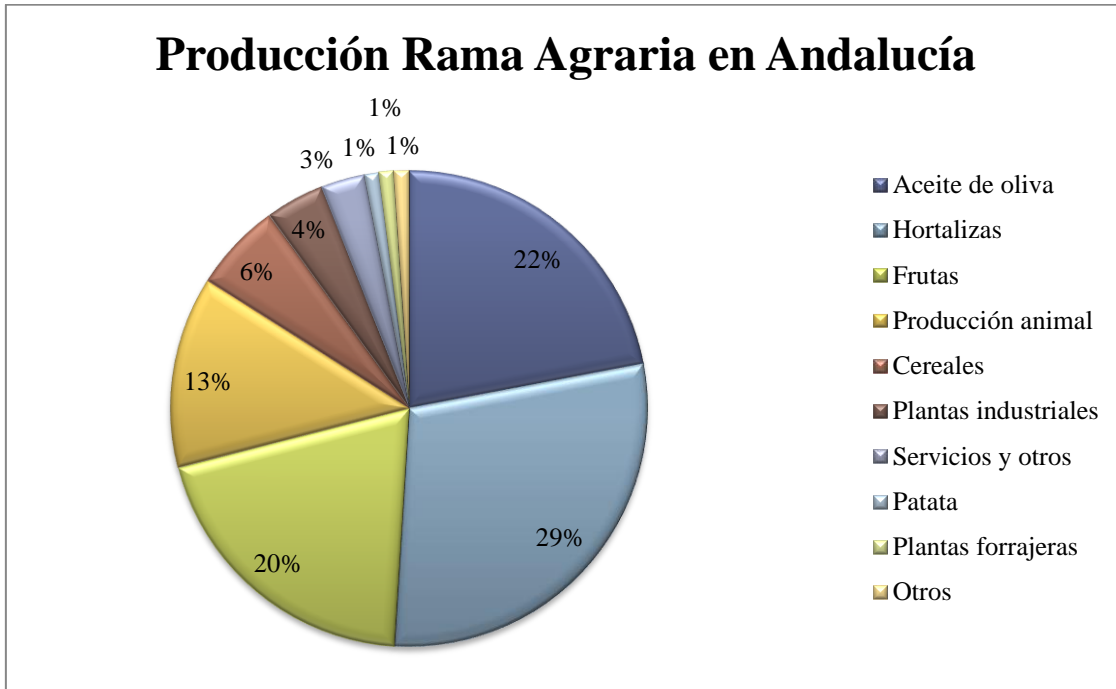
Fuente: Elaboración propia a partir del gráfico 9.

En cuanto al total de explotaciones agrarias existentes en todo el territorio español, que en 2007 se estableció en 1.043.899 explotaciones, cabe mencionar que las explotaciones dedicadas a la horticultura sólo suponen un 4,03% con 42.076 explotaciones activas. En cambio, las 182.998 explotaciones ocupadas por los frutales y cítricos suponen un 17,53% del total de explotaciones agrarias. Este hecho puede ser un indicio de que existen menos explotaciones dedicadas a la horticultura pero con mayor importancia en cuanto al valor de la producción como hemos visto en el gráfico 9.

Si nos concentramos un poco más en el análisis de Andalucía y de la Comunidad Valenciana, las dos comunidades autónomas más importantes en la agricultura, vemos

en la gráfica 11 y 12 como está distribuida la producción agraria en ambas comunidades.

Gráfico 11: Distribución de la Producción Agraria en la Comunidad Autónoma de Andalucía en el año 2006.



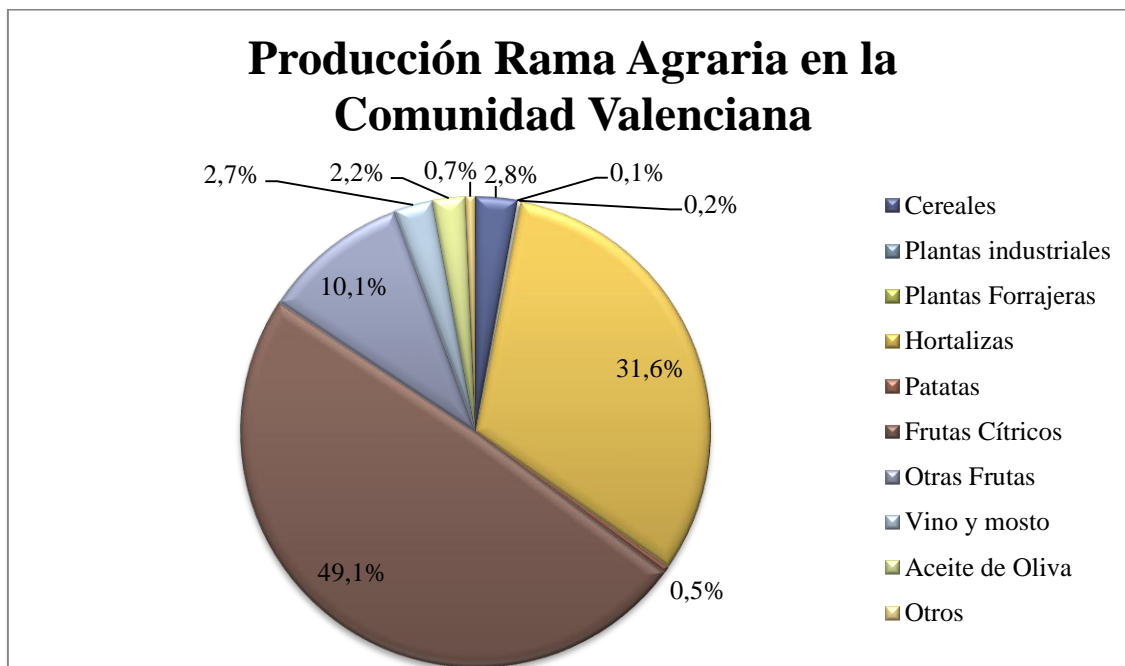
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Junta de Andalucía.

En la Comunidad Autónoma de Andalucía, como podemos apreciar en el gráfico 11, casi el 50% de toda la producción de la rama agraria proviene de las hortalizas y de la fruta.

Otro sector muy importante en dicha Comunidad Autónoma es el Aceite de Oliva, que ocupa el tercer lugar.

Por lo tanto, podemos concluir que en Andalucía el subsector agrario más importante es el de las hortalizas, representando un 29% de la producción agraria total en el año 2006.

Gráfico 12: Distribución de la Producción agraria en la Comunidad Valenciana en el año 2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Generalitat Valenciana. Conselleria D'Agricultura, Pesca, Alimentació I Aigua.

En cuanto a la Comunidad Valenciana, vemos en el gráfico 12, que las frutas, en lo que se refiere a los cítricos, representan un 49,1% de la producción agraria total. El segundo lugar ocupa el subsector de las hortalizas con un 31,6%, por lo que también aquí podemos confirmar la anterior conclusión de que en la Comunidad Valenciana los sectores agrarios más importantes son el de las hortalizas y de los frutales cítricos, sectores en los que se mueven las tres empresas que participan en el proceso de fusión.

Por lo tanto, a modo de resumen, cabe decir que el sector hortofrutícola español se encuentra en una situación similar al resto de sectores agrarios a nivel nacional, aunque cabe resaltar que su producción sigue una tendencia creciente constante y su participación en la renta agraria en 2006 se establecía en un porcentaje bastante elevado, en concreto en un 37%. Otra vez más, destacan las comunidades autónomas de Andalucía y la Comunidad Valenciana tanto en la producción de hortalizas como en la producción de fruta. Estos datos son positivos teniendo en cuenta que las tres entidades partícipes en la fusión provienen de la Comunidad Valenciana. Sin embargo, este dato, también significa que la competencia en dicha región es muy elevada, aspecto que hace

todavía más importante la capacidad competitiva en el marco agrario actual. Esto hace que los procesos de fusión cobren especial relevancia (y con ellos el analizado en el presente trabajo final de carrera), cara a conseguir un mayor tamaño empresarial y competir con mayores garantías de éxito. Además dicha integración ayudará a lograr una mayor participación de los productores en el precio final al consumidor y así mejorará su renta.

3.3. EL ASOCIACIONISMO AGROALIMENTARIO EN ESPAÑA EN LA ACTUALIDAD

En este punto vamos a analizar los dos tipos de empresas existentes en el asociacionismo español, que son en primer lugar las cooperativas y en segundo lugar las Sociedades Agrarias de Transformación que juntas forman las Empresas Asociativas Agrarias. Veremos tanto la normativa y el Régimen jurídico al que tienen que seguir, así como la evolución histórica y el análisis de su dimensión en el marco del asociacionismo actual.

3.3.1. LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS EN ESPAÑA

3.3.1.1. NORMATIVA

Las competencias legislativas de las cooperativas están en mano de las Comunidades Autónomas, por lo que las cooperativas de la Comunidad Valenciana se rigen según la Ley 8/ 2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (publicada en el Diario Oficial de la Comunidad Valenciana (DOCV) del día 27 de marzo de 2003).

Además, para regular cuestiones que no pueden legislarse por las comunidades autónomas, existen otras normas estatales que se aplican con carácter general a las cooperativas valencianas. Entre ellas se pueden destacar la Ley de Régimen Fiscal de las Cooperativas (Ley 20/ 1990, de 19 de Diciembre) y la Ley de Cooperativas de ámbito estatal (Ley 27/ 1999, de 16 de julio), que será de aplicación subsidiaria a la

norma autonómica, pero sólo en aquellas materias en las que la ley valenciana se remita a la ley estatal.

Finalmente, deben tenerse en cuenta también, en materia de cooperativas agrarias, las normas de la Comunidad Europea que afectan a Organizaciones de Productores.

3.3.1.2. EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS COOPERATIVAS VALENCIANAS

Según la Confederació de Cooperatives de la Comunitat Valenciana, “una cooperativa es la agrupación voluntaria de personas físicas y, en las condiciones de la ley, jurídicas, al servicio de sus socios, mediante la explotación de una empresa colectiva sobre la base de la ayuda mutua, la creación de un patrimonio común y la atribución de los resultados de la actividad cooperativizada a los socios en función de su participación en dicha actividad.” (www.confecova.ecsocial.com)

A continuación vamos a explicar brevemente las principales características legislativas de las cooperativas valencianas, basándonos en la Ley 8/ 2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana:

- **Denominación:** La denominación de las cooperativas valencianas siempre deberá incluir los términos *Cooperativa Valenciana* o, en forma abreviada, *Coop. V.* Además no se podrá utilizar una denominación idéntica a la de otra cooperativa preexistente, tanto si está regulada por esta Ley como por la Ley Estatal de Cooperativas o por cualquier otra ley autonómica de cooperativas vigentes en España. Tampoco podrá coincidir la denominación con otra idéntica de una sociedad mercantil preexistente.
- **Constitución legal:** Las cooperativas valencianas se constituyen mediante escritura pública y la inscripción de la misma en el Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.
- **Responsabilidad:** Las cooperativas en la Comunidad Valenciana responden de sus deudas con todo su patrimonio presente y futuro, salvo con el correspondiente al Fondo de Formación y Promoción Cooperativa. La

responsabilidad de los socios por las deudas sociales puede ser limitada al importe nominal de las aportaciones al capital social o ilimitado cuando los estatutos de la cooperativa lo determinen expresamente.

- **Capital Social:** El capital social de las cooperativas puede ser variable y será constituido por aportaciones obligatorias y voluntarias de socios y asociados que podrán ser dinerarias o no. Aparte, la Ley Valenciana fija como capital social mínimo exigido para constituirse la cuantía de 3000€ con aportaciones obligatorias totalmente suscritas y desembolsadas, el resto de capital social deberá estar desembolsado en un 25% en el momento de la constitución. Otro aspecto fijado en los estatutos es el posible devengo de intereses de las aportaciones, que en ningún caso podrá exceder en más de seis puntos del interés legal del dinero.
- **Distribución de excedentes y beneficios:** Hechas las asignaciones obligatorias del 5% al fondo de formación y promoción cooperativa y, como mínimo en un 20 %, a la reserva obligatoria, hasta que ésta alcance la cifra del capital social suscrito en la fecha de cierre del ejercicio el reparto de beneficios, el reparto del resto de beneficios entre los socios se hará en proporción a su participación en la actividad cooperativizada desarrollada en el correspondiente ejercicio económico.
- **Número de socios:** El número mínimo de socios para constituir una cooperativa de primer orden en la Comunidad Valenciana es de cinco, y en las cooperativas de segundo grado se requieren como mínimo dos cooperativas fundadoras.
- **Votos:** En las cooperativas de primer grado cada socio tiene un voto, por lo que la toma de decisiones es democrática. En cambio, en las cooperativas de segundo grado y si así lo establecen los estatutos sociales, cada una de las cooperativas asociadas podrá ejercer un número de votos proporcional al de socios que agrupa o a la actividad realizada pero en ningún caso un solo socio podrá ostentar más del 50% de los derechos de voto.

- **Órganos de Gobierno:**
 - **Asamblea General:** Es la reunión de los socios, constituida para deliberar y adoptar por mayoría acuerdos en las materias de su competencia.
 - **Consejo Rector:** Es el órgano de gobierno, representación y gestión de la cooperativa con carácter exclusivo y excluyente nombrado por la asamblea general. Representa legalmente a la cooperativa en todas las actuaciones frente a terceros, tanto extrajudiciales como judiciales, incluyendo las que exigen decisión o autorización de la asamblea general.
 - **Liquidadores:** Sólo son necesarios en el caso de disolución y liquidación de la cooperativa y serán elegidos en número de tres o cinco por la asamblea general en el mismo acuerdo de disolución o en el plazo de un mes desde la entrada en liquidación.
 - **Comité de recursos:** Los estatutos sociales podrán prever la designación de una comisión de recursos, compuesta por entre tres y siete socios, elegidos por la asamblea general por un período de tres a seis años, los cuales no podrán formar parte simultáneamente del consejo rector ni ostentar la condición de director de la cooperativa.

- **Transmisión de las partes sociales:** Las aportaciones voluntarias se pueden transmitir libremente entre socios y asociados. En cambio, las aportaciones obligatorias podrán transmitirse entre socios sólo cuando sea necesario para adecuar dichas aportaciones a capital social que cada uno de ellos debe mantener de acuerdo con los estatutos. En ambos casos, la transmisión se deberá comunicar al Consejo Rector en el plazo de quince días desde que se produzcan.

- **Reservas Obligatorias:**
 - **Del resultado cooperativo (con socios):** Los excedentes netos resultantes de las operaciones con los socios se destinarán, al menos en un 5 %, al fondo de formación y promoción cooperativa y, como mínimo en un 20 %, a la reserva obligatoria, hasta que ésta alcance la cifra del capital social suscrito en la fecha de cierre del ejercicio.

- **De los resultados extracooperativos (con terceros):** La totalidad se destina al FRO o FEP.
- **De los resultados extraordinarios:** 50% al FRO o FEP.

3.3.2. LAS SOCIEDADES AGRARIAS DE TRANSFORMACIÓN EN ESPAÑA

Este tipo de asociaciones nacen en 1941 como entidades que persiguen finalidades agrarias o agroindustriales y en las que se intenta conjugar las ventajas de las sociedades de capital y las de personas.

3.3.2.1. NORMATIVA

Actualmente, las Sociedades agrarias de Transformación (SAT) se regulan mediante el “Estatuto de Sociedades de Transformación” establecido en el Real Decreto 1.776/1981 (BOE nº 194, de 14 abril de 1981). Este estatuto define a las SAT como “Sociedades civiles de finalidad económica-social en orden a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos y forestales, la realización de mejoras en el medio rural, promoción y desarrollo agrarios y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad”.

Además, las SATs en régimen de la fiscalidad se rigen por la misma ley que las cooperativas españolas, es decir por la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas.

3.3.2.2. EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS SATS

En cuanto a las principales obligaciones legislativas basándonos en el Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación se pueden citar las siguientes:

- **Denominación:** Incluirá las palabras “Sociedad Agraria de Transformación” que podrá sustituirse por la abreviatura SAT y el número que le corresponda en el Registro General, con expresión de la clase de responsabilidad de la misma

frente a terceros. Además, su denominación no podrá ser idéntica a la de otra sociedad existente.

- **Constitución legal:** Las SATs se constituirán mediante escritura pública y su inscripción correspondiente en el Registro General de S.A.T del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, o en su caso, en el de las Comunidades Autónomas. Una vez que esté inscrita en el Registro de S.A.T., tendrá personalidad jurídica propia.
- **Responsabilidad:** De las deudas sociales responderá, en primer lugar, el patrimonio social, y, subsidiariamente, los socios de forma mancomunada e ilimitada, salvo que estatutariamente se hubiera pactado su limitación.
- **Capital Social:** El capital social de las SATs es fijo y está constituido por el valor de las aportaciones dinerarias o no, realizadas por los socios a la SAT, bien en el acto de constitución o en virtud de posteriores actos, suscrito totalmente y desembolsado al menos en el 25% en el momento de su constitución. El resto se desembolsará conforme con los acuerdos tomados y dentro de un plazo máximo de seis años. Asimismo, el importe total de las aportaciones de un socio al capital social no podrá exceder de una tercera parte del mismo.
- **Reparto de beneficios:** Se realizará en proporción a la aportación al capital de cada socio, o según lo establecido en los Estatutos.
- **Número de socios:** El número mínimo de socios necesarios para constituir una SAT será de tres.
- **Socios:** Personas que ostenten la condición de titular de explotación agraria o trabajador agrícola y personas jurídicas que persigan fines agrarios, siempre que éstos estén en inferioridad en número respecto a los primero y que sus aportaciones no alcancen el 50% del Capital Social.
- **Votos:** En las SATs, las decisiones se toman de una forma democrática, es decir, un socio tiene un voto. En acuerdos económicos el número de votos podrá ser proporcional al Capital Social si lo prevén los Estatutos.

- **Órganos de gobierno:**
 - **Asamblea General:** Órgano supremo de expresión de la voluntad de los socios, constituida por todos ellos y en el que se decide por mayoría de los socios.
 - **Junta rectora:** Órgano de gobierno, representación y administración ordinaria de la SAT, nombrado por la Asamblea General, en el que se decide al menos por la mitad de sus miembros.
 - **Presidente:** Órgano unipersonal con las facultades estatutarias que incluirán necesariamente la representación de la SAT sin perjuicio de las conferidas a la junta rectora.

- **Transmisión de partes sociales:** Las aportaciones de los socios están representadas por los llamados resguardos nominativos que constituirán una parte alícuota del capital social, de tal manera que no exista duda sobre la aportación individual de cada socio. El Real Decreto correspondiente establece que estos resguardos no tendrán el carácter de título valores y su transmisión no otorgará la condición de socio adquiriente y sólo se les será reconocido si reúnen las condiciones requeridas. En cuanto a la libre transmisibilidad de dichos resguardos, ésta puede ser restringida en los Estatutos.

- **Reservas Obligatorias:** La normativa actual de las SATs no regula nada al respecto, por lo que no tienen la obligación de constituir un fondo de reserva obligatorio. Este hecho, es la principal diferencia con las cooperativas, ya que éstas sí que tienen la obligación de constituir dichas reservas. Además esta diferencia es uno de los mayores obstáculos en los procesos de fusiones especiales a la hora de establecer las compensaciones económicas, como veremos en el capítulo 9.

Por lo tanto, las SATs que integran las ventajas de las sociedades de capital y de las sociedades de personas, gozarán de personalidad jurídica y plena capacidad de obrar desde su inscripción en el registro correspondiente, teniendo en cuenta que su patrimonio es independiente al de sus socios. Las SATs junto con las cooperativas son

las dos únicas fórmulas no mercantiles que operan en el panorama del asociacionismo agrario español bajo la denominación de Entidades Asociativas Agrarias.

3.3.2.3. ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS SATS

Si analizando las EAAs, comparamos las cifras de representatividad de Cooperativas Agro-alimentarias en las distintas formulas jurídicas vemos que la representación de las SATs es muy poco relevante respecto al total nacional, según indica el CCAE en 2010. Cooperativas Agro-alimentarias sólo representa a 150 SATs sobre un total registrado a nivel nacional de 11.000 SATs. No obstante, las SATs asociadas tienen una media de socios elevada en comparación con las cooperativas.

Son escasos los estudios realizados sobre las SATs desde una perspectiva meramente empresarial, ya que frecuentemente se les considera como un apéndice del cooperativismo agrario con tendencia a transformarse en la fórmula cooperativa. Según el estudio realizado por F. Vidal, B. Segura y J.A. Rayos sobre las SATs en Alicante en el año 2001, estas sociedades han aumentado su presencia desde 1990 en un 16%, llegando en 2001 a 11.000 entidades que agrupaban a casi 300.000 socios en toda la geografía española. Este artículo afirma que en 1997, las SATs nuevas inscritas fueron 367, de las cuales 67 lo hicieron en la Comunidad Valenciana. En cuanto a la inscripción de nuevas cooperativas agrarias se estableció en 175, de las que 34 corresponden a la Comunidad Valenciana, englobando a 16.008 socios.

3.3.3. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO EN ESPAÑA

El movimiento cooperativista nació hace muchísimos años por la necesidad de los hombres de unirse y organizarse para obtener bienes y servicios imprescindibles, que por el trabajo realizado solidariamente no hubiese resultado posible.

El cooperativismo agrario cuenta con una larga tradición a nivel mundial, mientras que en España su desarrollo se ha retrasado en comparación con otros países de la Unión Europea (UE). Específicamente, ha sido en las dos décadas de los años 80 y

90 en las que el cooperativismo agrario español ha ejercitado un crecimiento mucho más considerable, que viene principalmente provocado por la entrada en la Comunidad Económica Europea (CEE), hoy Unión Europea.

Hoy en día, el cooperativismo agrario español cobra una especial relevancia tanto social como económicamente, ya que como hemos mencionado antes ha experimentado un importante desarrollo empresarial en los últimos años.

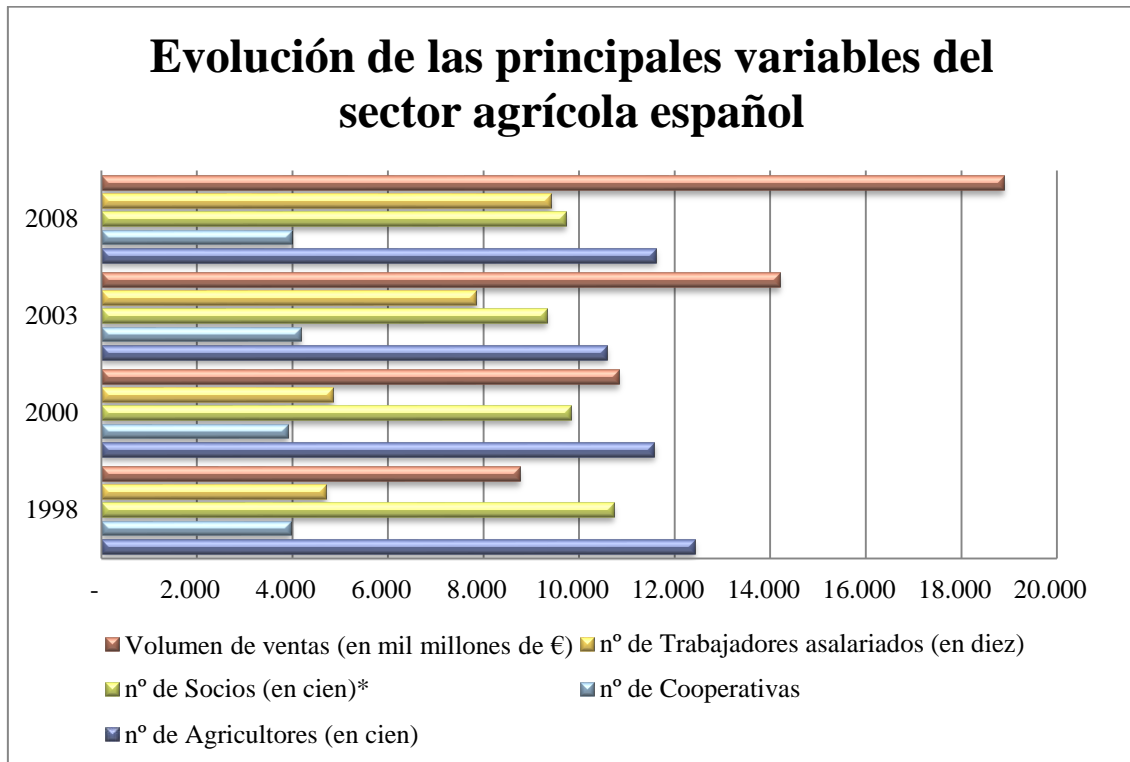
Cuando hablamos de la evolución del cooperativismo y del sector cooperativo, hacemos referencia a las Empresas Asociativas Agrarias (EAA), que incluyen tanto a las cooperativas como a las SATs, aunque siempre, en términos generales, se habla más de cooperativas, cabe resaltar que las SATs también están incluidas en los datos disponibles.

“Basta señalar que más de un millón de agricultores son socios de alguna de las cerca de 4.000 cooperativas existentes, lo que significa que la mayor parte de los titulares de explotaciones agrarias en España son socios de cooperativas. Además, en torno al 45% de la Producción Final Agraria se comercializa a través de EAAs, es decir, mediante cooperativas y Sociedades Agrarias de Transformación, y su cifra de facturación ha ido creciendo en los últimos años hasta alcanzar los 12.000 millones de €”. (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004).

En la siguiente gráfica vemos la evolución que han seguido las principales variables del sector cooperativo agrario desde 1998 hasta 2008 según indica el COGECA en su informe de las cooperativas agrarias europeas del 15 de septiembre de 2010. El dato más destacable es el volumen de ventas conseguido por todas las cooperativas españolas, ya que se ha duplicado desde 1998 estableciéndose en 2008 en 18.889 millones de €. Otro dato muy llamativo es el número de cooperativas existentes en España, que en el año 2008 asciende a 3.989 establecimientos. Este número ha variado muy poco en el periodo considerado, lo que indica la poca relevancia que tienen las integraciones empresariales en nuestro país en comparación con otros países miembros de la UE, como veremos más adelante. El número de trabajadores asalariados, en cambio, ha aumentado constantemente desde 1998, contando en 2008 con 94.156 trabajadores activos. Más reducido se ve el número de socios de

cooperativas, aunque hay que considerar la no representatividad de los datos teniendo en cuenta la posible duplicidad de socios al ser miembro de varias cooperativas. El número de agricultores españoles se ha reducido ligeramente hasta 2003 para luego recuperarse en 2008 sumando a 1.160.300 agricultores.

Gráfico 13: Evolución de las principales variables de las EAAs del sector agrícola en España durante 1998-2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COGECA.* Incluidos los socios que forman parte de varias cooperativas.

Además, los datos del año 2009 facilitados por el Observatorio Socioeconómico de Cooperativas Agro-alimentarias, antes llamada Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCA) contrastan los mismos resultados llegando a una facturación de 18.322 millones de € con un total de 3.939 cooperativas incluyendo las SATs a nivel nacional. Estas cifras muestran la clara importancia de las cooperativas agroalimentarias pero resulta todavía más interesante la evolución desarrollada en los últimos años. En el año 2001 se contaba con un número de EAAs similar al actual pero la facturación total se situaba en 12.000 millones de €, lo que representa un crecimiento en este periodo de un 47%, es decir un 6,7% anual, según informa el CCAE.

Extendiendo el actual análisis, se muestra en el gráfico 14 la relevancia de los principales sectores cooperativos en España en función del número de EAAs existentes y de la facturación alcanzada en cada sector. En concreto, en el año 2008, los principales sectores cooperativos tanto según el número de cooperativas existentes así como según su cifra de negocios son el sector hortofrutícola que presenta una diferencia elevada en cuanto a la facturación al segundo sector más importante que es el forestal. Este hecho indica que el sector hortofrutícola es considerablemente más eficiente que el sector forestal, ya que con el mismo número de cooperativas logra una cifra de negocios altamente mayor.

Gráfico 14: Distribución de los principales Sectores Cooperativos en España según el nº de cooperativas existentes y su facturación (en mil millones de €) en 2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COGECA.

3.3.3.1. ANÁLISIS DE DIMENSIÓN DE LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS AGRARIAS

A continuación, en la tabla 2, se puede observar la distribución de Empresas Asociativas Agrarias (EAA) por las diferentes Comunidades Autónomas con el objetivo de conocer las regiones en las que el cooperativismo ha alcanzado una mayor importancia.

Las EAAs contienen tanto cooperativas agrarias de primer y segundo grado, como cooperativas de explotación comunitaria de la tierra y cooperativas de servicios y SATs.

Tabla 2: Distribución de las Empresas Asociativas Agrarias en España a nivel autonómico en 2008.

EAAs pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias en 2009				
Comunidad Autónoma	Nº cooperativas asociadas	% cooperativas asociadas	Cifra de negocio	Empleo
Andalucía	683	23,57%	30,20%	31,20%
Aragón	160	5,52%	5,20%	2,70%
Asturias	18	0,62%	1,30%	0,30%
Canarias	15	0,52%	0,10%	0,00%
Cantabria	2	0,07%	0,00%	0,00%
Castilla y León	191	6,59%	9,50%	3,30%
Castilla-La Mancha	480	16,56%	7,80%	5,60%
Cataluña	244	8,42%	10,40%	7,30%
Comunidad Valenciana	356	12,28%	9,60%	26,60%
Euskadi	77	2,66%	1,60%	0,90%
Extremadura	198	6,83%	6,80%	4,10%
Galicia	108	3,73%	6,70%	6,50%
Islas Baleares	37	1,28%	0,40%	0,30%
La Rioja	32	1,10%	1,00%	0,00%
Madrid	37	1,28%	0,40%	0,40%
Navarra	185	6,38%	4,00%	2,70%
Región de Murcia	75	2,59%	5,00%	8,00%
Total	2.898	100,00%	14.220 M€	79.567

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CCAE.

De las 2.898 Empresas Asociativas Agrarias (cooperativas agroalimentarias en su mayoría y otras formas jurídicas parecidas, como las Sociedades Agrarias de Transformación) existentes (www.ccae.es) en España en 2008, un 23,57% están ubicadas en la Comunidad Autónoma de Andalucía con un predominio de empresas de

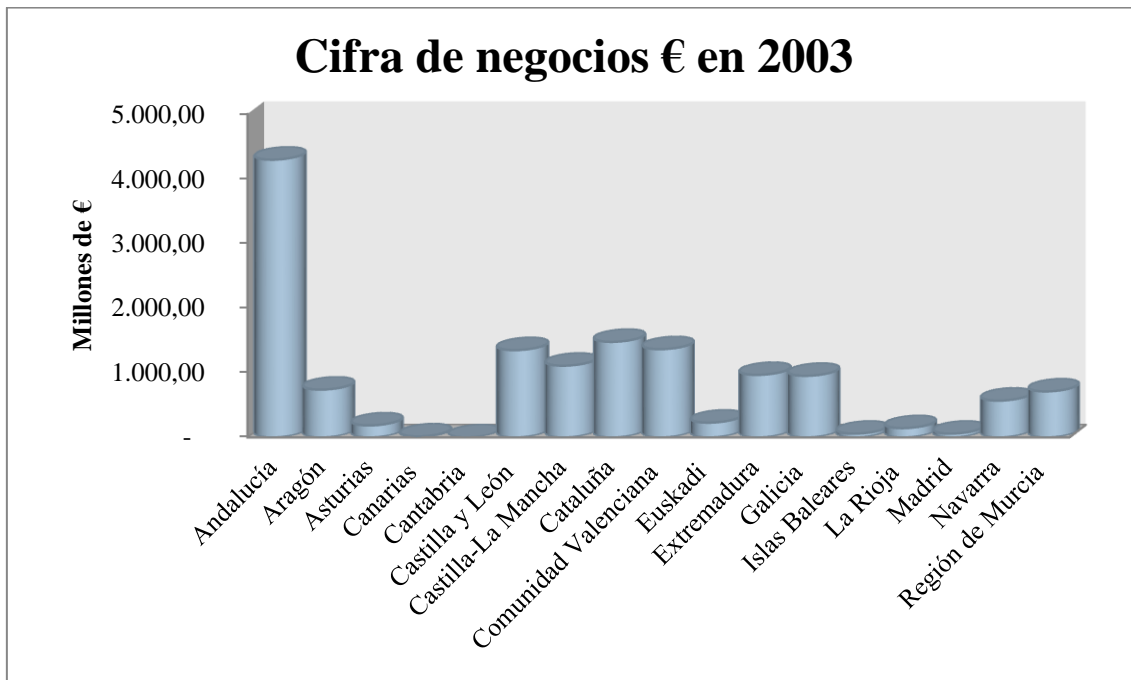
ganadería, frutas y hortalizas, lo que indica la importancia de este tipo de entidades en dicha región.

En el segundo puesto se encuentra la Comunidad Autónoma de Castilla- La Mancha con 480 entidades establecidas seguida por la Comunidad Valenciana con un total de 356 cooperativas asociadas que principalmente se dedican a los sectores hortofrutícola y citrícola.

En cuanto a la cifra de negocios obtenida por cada comunidad autónoma, vemos tanto en la tabla 2 como en el gráfico 15, que también es Andalucía la comunidad autónoma con un mayor porcentaje de cifra de negocios que además presenta una gran diferencia con todas las demás comunidades. A continuación se localiza Cataluña, que logra un mayor porcentaje de facturación que la Comunidad Valenciana, que cubre el tercer puesto, a pesar de contar con menos EAAs establecidas, lo que indica la eficacia superior de las EAAs catalanas.

A nivel de empleo, se observa que las EAAs de Andalucía y de la Comunidad Valenciana son las que mayor empleo generan, con un 31,20% y 26,60% respectivamente.

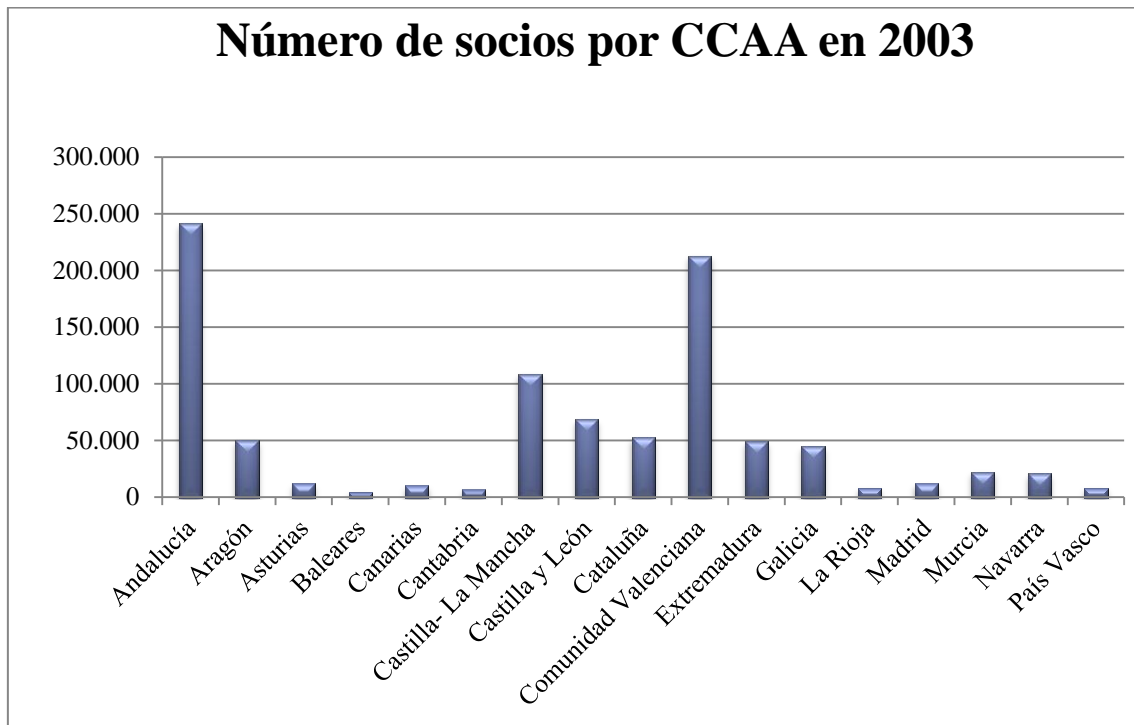
Gráfico 15: Cifra de negocios de las EAA por Comunidad Autónoma en el año 2008 en millones de €.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos suministrados por CCAE.

En el gráfico 16, se muestra como se distribuyen los socios según comunidad autónoma en el año 2003. Se observa claramente que sólo Andalucía y la Comunidad Valenciana superan los 200.000 socios, otro dato que confirma el claro predominio de estas dos comunidades en el sector cooperativo agrario.

Gráfico 16: Distribución del número de socios por Comunidad Autónoma en 2003.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las CCAE (2003).

3.4. EL SECTOR AGROALIMENTARIO EN LA UNIÓN EUROPEA EN LA ACTUALIDAD

En este punto vamos a tratar la situación actual del sector cooperativo agrario a nivel de la Unión Europea, realizando una comparativa con el caso español y haciendo especial hincapié en el sector hortofrutícola.

El cooperativismo agrario en la Unión Europea es de especial importancia en el conjunto de la agricultura europea, ya que según los datos de la COGECA (2010) en 2007, existen más de 40.000 cooperativas en la UE-15 que obtienen un volumen total de facturación que supera los 210.000 millones de €.

Sin embargo, existen numerosas diferencias entre los países miembros que veremos a lo largo del desarrollo de este punto.

3.4.1. DIFERENCIAS EN EL MARCO NORMATIVO

Una primera diferencia consta en los modelos jurídicos heterogéneos utilizados por los países, ya que el cooperativismo está regulado de una manera totalmente distinta entre unos y otros.

En los países como Alemania, España, Finlandia, Italia, Austria, Portugal, Suecia y Luxemburgo la sociedad cooperativa está regulada mediante un amplio marco normativo que incluye leyes específicas. La regulación de Francia y Grecia va más allá, ya que han establecido leyes especiales para las cooperativas agrarias, aspecto que indica la especial importancia de este sector en sus economías respectivas.

Otro modelo es el adoptado por Holanda y Bélgica, en el que el cooperativismo también tiene una regulación especial pero dentro de un marco de otras normas de carácter normal.

El tercer grupo de Estados miembros está constituido por los países cuya regulación está muy poco desarrollada como es el caso de Reino Unido, Irlanda y Dinamarca que no siguen ningún tratamiento normativo diferenciado sino que las cooperativas están reguladas a través del derecho de sociedades común. (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004).

3.4.2. DIFERENCIAS EN EL GRADO DE ESPECIALIZACIÓN

En el nivel de especialización de las cooperativas en los países de la Unión Europea podemos encontrar otra de las diferencias existentes. Si analizamos por ejemplo países como Holanda o Dinamarca, vemos que dotan de cooperativas muy especializadas, dedicadas mayoritariamente a una actividad en exclusiva como puede ser la comercialización o los suministros agrarios. En países como por ejemplo Alemania y España, las cooperativas están compuestas por varias secciones formando una actividad polivalente.

3.4.3. DIFERENCIAS EN SU DIMENSIÓN MEDIA

En la tabla 3, se muestran los modelos de cooperativismo agrario existentes en la UE y sus principales características. Como se ve a simple vista, es el modelo nórdico el que tiene una mayor facturación por cooperativa y además con mucha diferencia respecto al resto de modelos en el año 2008. El primer puesto ocupa Dinamarca, ya que allí una cooperativa factura en promedio 1.918.180€, en cambio en España solo llega a facturar 4.730€ de media. Este aspecto indica la concentración inmensa de las cooperativas danesas en comparación con las cooperativas de los países mediterráneos y centroeuropeos, teniendo en cuenta que la facturación por cooperativa en promedio en la UE se establece en 290.260€ en el mismo año. Dichas integraciones empresariales han provocado una reducción en el número de cooperativas y un incremento extraordinario en el volumen de facturación medio por cada cooperativa.

Lo mismo ocurre considerando la facturación por socio aunque esta vez es Holanda la que lidera la lista con una facturación de 521.410€ por cada socio, que es una cifra muy elevada viendo el promedio europeo que se establece en 98.020€ por socio en 2008. En España, la facturación por socio se establece en 16.280€ y por lo tanto muy por debajo del promedio europeo y lejos también de alcanzar a Italia que factura 34.960€ por cada socio. Esto bien indica que en España existen muchos más socios que en Italia, por lo que la facturación por cada socio es menor, o que la facturación global en dicho país es superior a la generada en España pero estos detalles veremos más adelante.

Siempre es el modelo nórdico, y en concreto, Dinamarca y Holanda que genera más empleo y facturación. En todos los casos son los países mediterráneos los que presentan los peores resultados y donde existe una mayor atomización provocada principalmente por factores culturales, geográficos, razones sociales y políticas. El arraigo local y la inmensa dispersión geográfica han dificultado las fusiones y el crecimiento de las cooperativas se ha apoyado sobre todo en la utilización de la cooperativa de segundo grado.

Los países centroeuropeos como Francia, Alemania y Bélgica, se establecen en una posición intermedia pero con resultados más parecidos a los de los países

mediterráneos pero superando el promedio europeo. En los últimos años, se está observando también en estos países una clara tendencia de concentración como respuesta a las exigencias del mercado y de la gran fuerza de la distribución alimentaria.

Tabla 3: Modelos de Cooperativismo Agrario en la UE-15 con datos referentes al año 2008.

	Países	Nº de cooperativas	Nº de socios (miles)	Fact. (miles €)	Fact. por coop. (miles €)	Fact. por socio (miles €)
Modelo Nórdico	Dinamarca	11	161	21.100	1.918,18	131,06
	Holanda	51	75	39.210	768,82	521,41
	Suecia	30	67	14.000	466,67	208,96
	Finlandia	46	65	14.000	304,35	215,38
	Irlanda	15	120	12.580	838,67	104,83
Modelo Centroeuropeo	Francia	3.000	916	80.000	26,67	87,34
	Alemania	2.994	349	44.500	14,86	127,51
	Bélgica*	-	-	-	7,75	42,00
	Austria	1.049	187	3.000	2,86	16,04
	Reino Unido	-	-	-	-	-
	Luxemburgo	-	-	-	-	-
Modelo Mediterráneo	Italia	5.748	867	30.300	5,27	34,96
	España	3.989	1.160	18.880	4,73	16,28
	Grecia*	6.170	750	-	0,16*	1*
	Portugal	905	400	2.600	2,87	6,50
	Promedio UE-15	1.600,53	341,12	18.678	290,26	98,02

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe "Agricultural Cooperatives in Europe" publicado en 2010 por el COGECA.

* Actualizado con datos procedentes del informe "El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global" publicado en 2009 por LOMO DE ESPINOSA, J., que hacen referencia al año 2006.

** (-) datos no disponibles.

3.4.3.1. EVOLUCIÓN DE LA DIMENSIÓN MEDIA COOPERATIVA EN LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UE

Para analizar la divergencia considerable existente en el número de cooperativas ubicadas en cada Estado miembro, observamos la tabla 4.

Tabla 4: Evolución de la distribución de las cooperativas agrícolas en la UE.

Evolución de la distribución de las cooperativas agrícolas en la UE				
	2003	2005	2007	% Variación 2003-2007
Alemania	412.300	389.880	370.480	-10,14
Austria	173.770	170.640	165.420	-4,81
Bélgica	54.940	51.540	48.010	-12,61
Bulgaria	665.550	534.610	493.130	-25,91
Chipre	45.200	45.170	40.120	-11,24
Dinamarca	48.610	51.680	44.620	-8,21
Eslovaquia	71.740	68.490	68.990	-3,83
Eslovenia	77.150	77.170	75.340	-2,35
España	1.140.730	1.079.420	1.043.910	-8,49
Estonia	36.860	27.750	23.340	-36,68
Finlandia	74.950	70.620	68.230	-8,97
Francia	614.000	567.140	527.350	-14,11
Grecia	824.460	833.590	860.150	4,33
Holanda	85.500	81.830	76.740	-10,25
Hungría	773.380	714.790	626.320	-19,02
Irlanda	135.620	132.670	128.240	-5,44
Italia	1.963.820	1.728.530	1.679.440	-14,48
Letonia	126.610	128.670	107.750	-14,90
Lituania	272.110	252.950	230.270	-15,38
Luxemburgo	2.450	2.450	2.300	-6,12
Malta	10.990	11.070	11.020	0,27
Polonia	2.172.210	2.476.470	2.390.960	10,07
Portugal	359.280	323.920	275.080	-23,44
Reino Unido	280.630	286.750	299.830	6,84
República Checa	45.770	42.250	39.400	-13,92
Rumania	4.484.890	4.256.150	3.931.350	-12,34
Suecia	67.890	75.810	72.610	6,95
UE-27	15.021.030	14.482.000	13.700.400	-8,79

Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por Eurostat.

En primer lugar, vemos que el total de cooperativas establecidas en la EU-27 va disminuyendo constantemente, pasando de 15.021.030 en 2003 a sólo 13.700.400 en el año 2007. Esta tendencia representa una bajada del 8,79% en los cuatro años considerados y viene provocada principalmente por la desaparición de pequeños establecimientos familiares o por las numerosas fusiones llevadas a cabo en los últimos años. Casi todos los países miembros de la UE van bajando el número de cooperativas a lo largo del tiempo considerado y España lo hace en un 8,49%, por lo que se sitúa cerca de la media europea.

Otro dato de interés es la situación laboral actual en el sector agrario europeo, ya que según el Eurostat, en 2007, este sector ocupaba a 11.700 millones de personas, de las cuales 9.000 millones trabajaban en explotaciones comerciales. El sector agrario europeo sigue la misma tendencia que el español, ya que el 78% de los trabajadores son los titulares de las explotaciones o son miembros de sus familias.

En la Unión Europea, aproximadamente el 40% de la superficie se utiliza para la agricultura, aspecto que revela la especial importancia de este sector en dicha región.

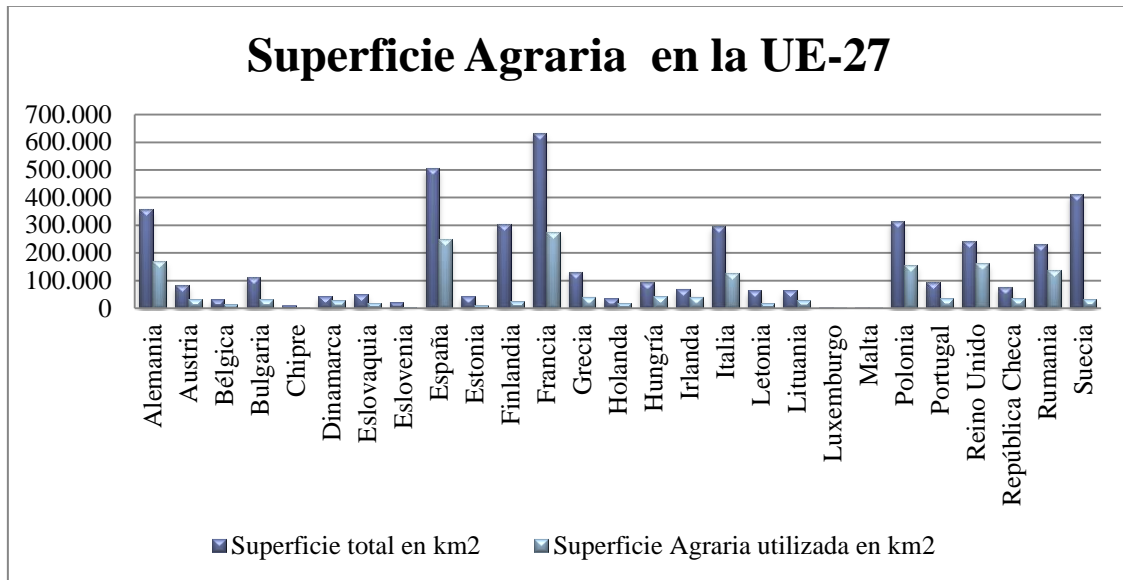
Además, en la misma tabla, vemos que en cuanto al número de cooperativas establecidas, el país miembro con mayor número de establecimientos es Rumania seguido por Polonia, Italia y España. También hay que destacar el reducido número de cooperativas existentes en Alemania, Reino Unido e Irlanda, teniendo en cuenta que son países potentes en la agricultura, cosa que indica que son más eficientes y su tamaño empresarial será más elevado.

3.4.4. ANÁLISIS DE LA SUPERFICIE AGRARIA EN LA UNIÓN EUROPEA

Analizando la superficie agraria utilizada, en la gráfica 17, vemos claramente el predominio de Francia y España tanto considerando la superficie total del país, así como la superficie utilizada para la agricultura que en 2007 suponía el 16% y el 14% de la superficie total de la Unión Europea, respectivamente. Pero hay que prestar especial atención a Reino Unido que utiliza el 66,52% de su superficie total para la agricultura en dicho año, seguido por Dinamarca que manipula el 61,78%, por lo que la agricultura

en estos dos países es de especial consideración. Además se puede intuir que, dado el reducido número de empresas existentes en ambos países, las actividades agrarias estarán muy concentradas en entidades de gran tamaño empresarial.

Gráfico 17: Comparación Superficie Agraria Total y la utilizada para la agricultura de cada Estado miembro de la UE-27 en el año 2007.

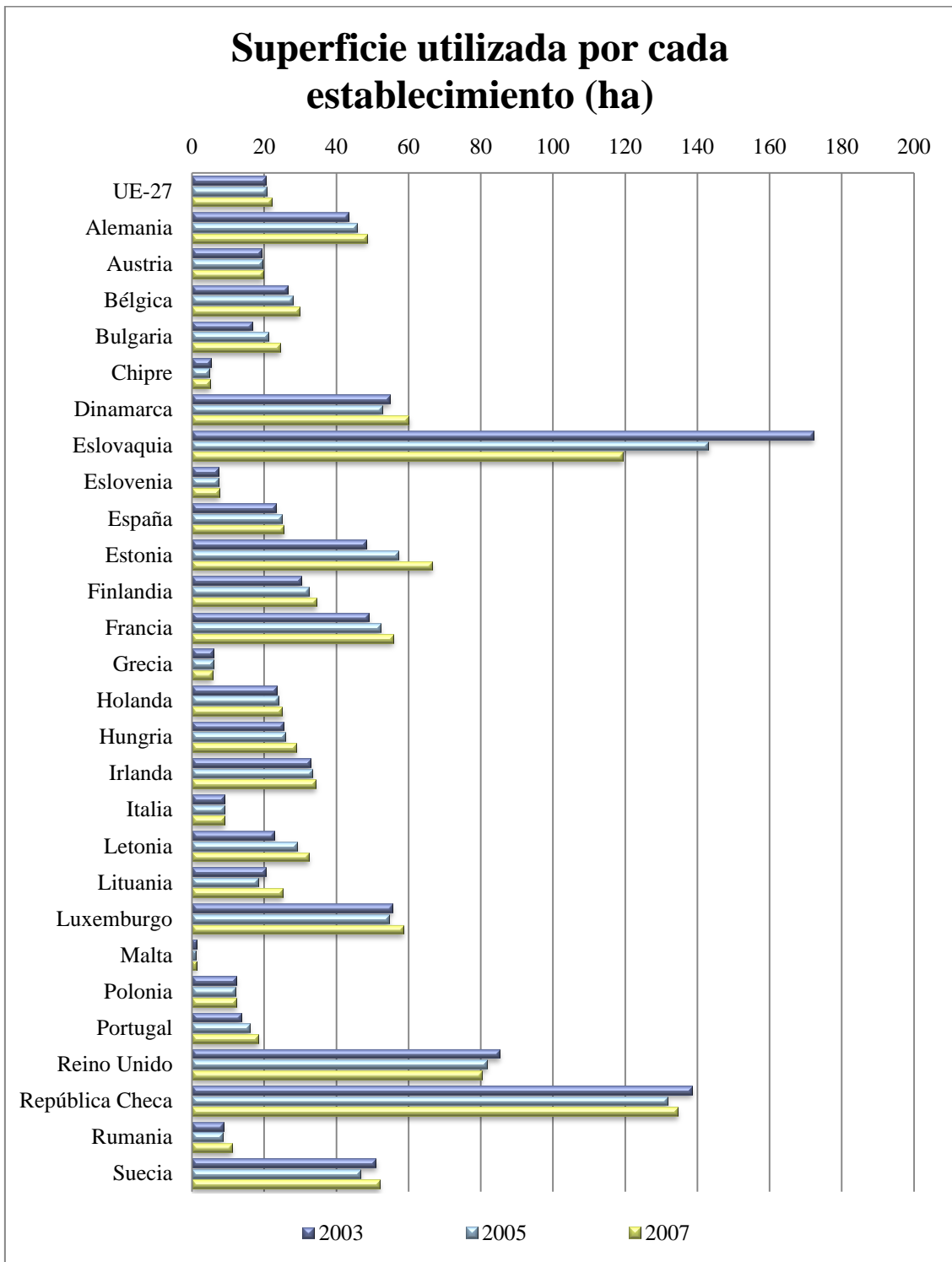


Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por Eurostat.

Ahora bien, si comparamos la superficie utilizada por cada cooperativa mostrada en el gráfico 18, los Estados miembros muestran una discrepancia muy alta, ya que la superficie media por cooperativa en Eslovaquia es cien veces más alta que la de Malta.

A parte de los países con la mayor superficie utilizada por cooperativa como Reino Unido, Eslovaquia y la República Checa, existe una tendencia general de aumentar esa superficie debido principalmente a la disminución de empresas como resultado de fusiones realizadas. Las cifras tan elevadas de Eslovaquia y de la República Checa son, en parte, el resultado de la estructura de propiedad peculiar que siguen.

Gráfico 18: Evolución de la superficie media utilizada en hectáreas por cada cooperativa en la UE-27 y sus miembros en 2003, 2005 y 2007.



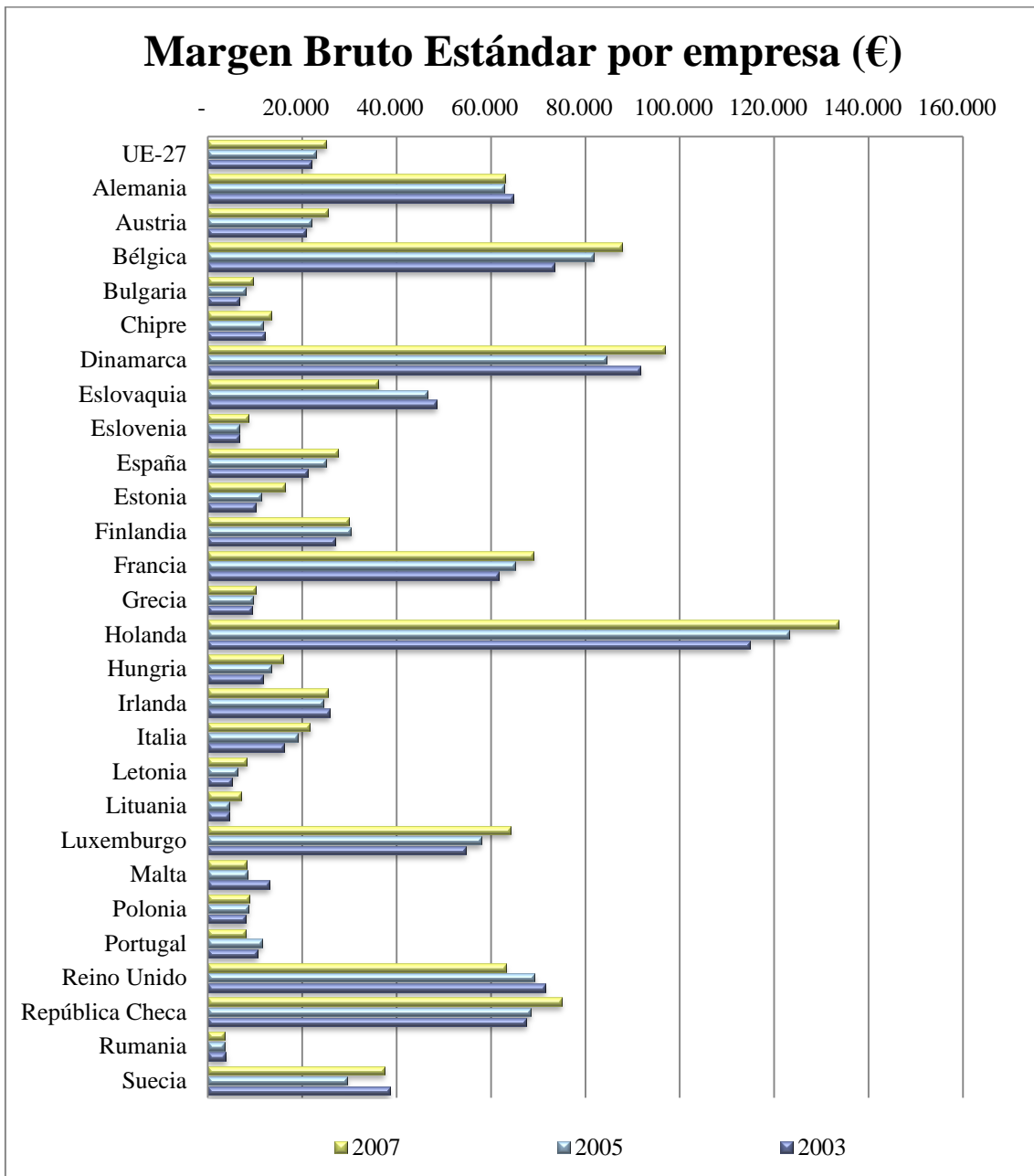
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Agricultural statistics. Main results 2008–09, publicado por Eurostat.

3.4.5. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EUROPEAS Y SU RELEVANCIA EN EL SECTOR AGRARIO

Para confirmar la hipótesis de la importancia de las cooperativas tanto en Holanda, Dinamarca y en el Reino Unido, vamos a estudiar el margen bruto estándar (gráfico 19), obtenido por cada empresa en todos los países de la Unión Europea.

El Margen Bruto Estándar, en este sentido, se estima en función de la superficie de la explotación y un coeficiente regional. La suma de todos los márgenes para todas las actividades de una determinada explotación está referenciada al tamaño empresarial de dicha explotación. El tamaño de la explotación viene expresada en “European Size Units” (ESU); 1 ESU equivale a 1.200€ de Margen Bruto Estándar, por lo que en el gráfico se ha realizado la conveniente conversión en €.

Gráfico 19: Evolución del Margen Bruto Estándar obtenido por cada cooperativa en cada país miembro y como media en la UE-27 de 2003 a 2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Agricultural statistics. Main results 2008–09, publicado por Eurostat.

En general existe una enorme divergencia entre el margen bruto estándar (MBE) obtenido por las cooperativas de los diferentes Estados miembros. En 2007, el margen bruto medio en Rumanía se establecía en 3.600€/empresa, en cambio en Holanda se constituía por 133.560€.

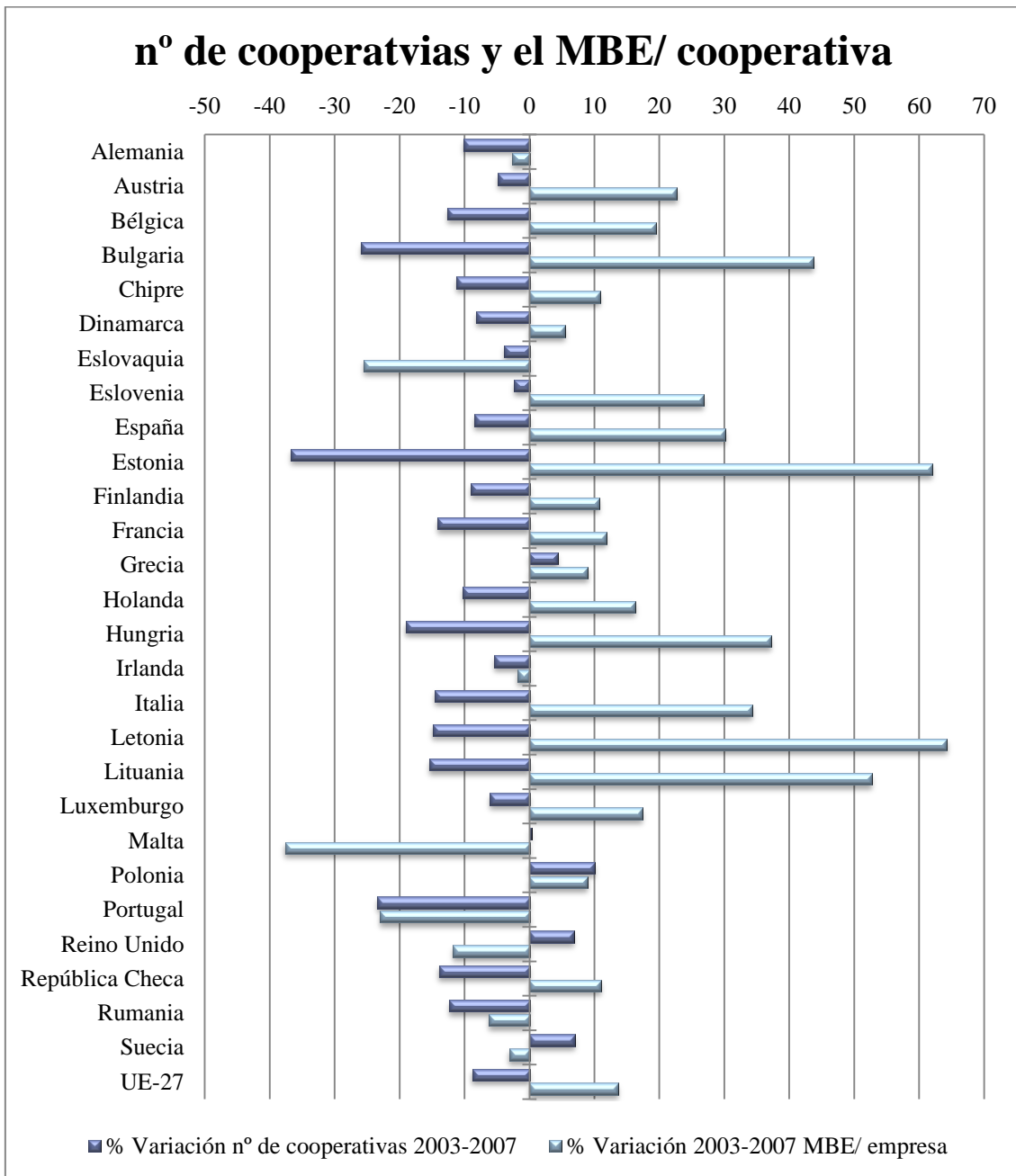
La evolución del margen bruto ha sido muy heterogénea dentro de los diferentes Estados miembros, ya que existen 16 países con una evolución favorable, de los cuales 9 permanecen a los Estados nuevos. En cuanto a España, se aprecia un dato positivo, ya que la evolución desde el año 2003 sigue una tendencia al alza de casi el 20%.

Asimismo, como se puede apreciar, son Holanda y Dinamarca los países que presentan un mayor margen bruto estándar por cooperativa, seguido por el Reino Unido. Por lo que, sin lugar a duda, el modelo que utilizan estos países será el modelo a seguir para consolidar el cooperativismo en el resto de Estados miembros de la UE. Refiriéndonos a las cooperativas españolas, vemos como se posicionan junto con los países que menos margen bruto poseen, existiendo una gran diferencia con los países mencionados anteriormente.

De hecho, Holanda y Dinamarca han realizado unos intensos procesos de concentración para consolidar un fuerte sector cooperativo que ha permitido a las cooperativas obtener una mayor cuota de mercado y ostentar una posición privilegiada en éstos. En algunos casos, han llegado incluso a considerar la posibilidad de crear una única cooperativa nacional fusionando todas las cooperativas y varias empresas de transformación. A modo de ejemplo resaltamos el caso del subsector de carne de porcino en Dinamarca, en el que la preeminencia del sector cooperativo es absoluto, ya que sólo 4 organizaciones controlan más del 95% del mercado. (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004).

Considerando el resultado global de la Unión Europea y teniendo en cuenta todas las empresas, cabe decir que su margen bruto total ha aumentado desde 2003 de 174.000 millones de € a 182.400 millones de € en 2007. Francia, Alemania e Italia, en su conjunto representan el 47% del margen bruto total en 2007, que confirma una vez más su elevada importancia dentro de la UE-27.

Gráfico 20: Evolución del nº de cooperativas existentes y del Margen Bruto Estándar por cooperativa entre 2003 y 2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla 4 y el gráfico 19.

En cuanto al gráfico 20, podemos afirmar que en una gran parte de los países miembros de la UE sí que existe una relación inversa entre la evolución del número de cooperativas establecidas y la del margen bruto estándar (MBE) por cooperativa. Como se puede apreciar, en la mayoría de los países disminuye el número de sus cooperativas,

aumentando el margen medio obtenido por cada una de ellas. Esto se produce principalmente por las sinergias generadas mediante los procesos de integración empresarial, ya que la cooperativa resultante de dicho proceso gana tamaño empresarial y es capaz de reducir sus costes unitarios y aumentar su facturación. Vemos que son sobre todo los nuevos países miembros los que han ido disminuyendo su número de cooperativas y han conseguido un mayor incremento del MBE/ cooperativa. Con referencia a España, observamos que con una reducción del 8,49% del número de cooperativas, ha aumentado un 30,11% su margen bruto estándar medio. Si observamos las excepciones, vemos que Grecia y Polonia incluso han aumentado su número de cooperativas consiguiendo aún así un mayor MBE/ cooperativa. En cuanto a Irlanda y Rumania cabe decir que aunque reducen el número de sus cooperativas desde 2003 hasta 2007, no son capaces de aumentar su MBE/cooperativa que incluso se ha visto disminuido en dicho periodo, cosa que denota problemas de indica la poca eficiencia en las cooperativas irlandesas y rumanas.

Para seguir con el estudio, vamos a analizar el Valor Añadido Bruto (VAB) que aporta la agricultura de cada país miembro al VAB agrario de la Unión Europea, tal y como se puede apreciar en el gráfico 21. Podemos observar que la mayor parte del VAB agrario proviene de Italia, seguido por Francia y España; en conjunto supone un 50% del total, consecuencia lógica de sus superficies agrarias utilizadas y de su gran importancia en las economías respectivas.

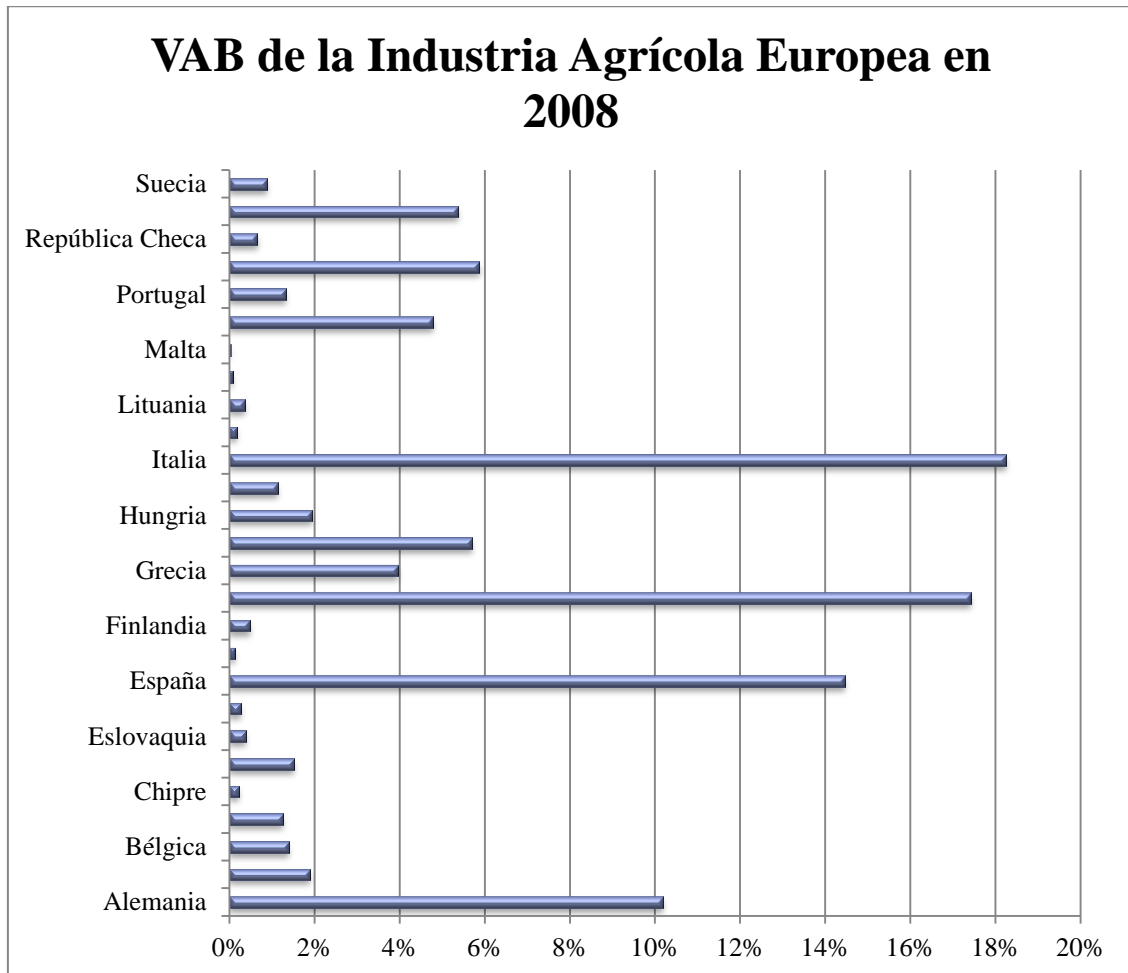
Destaca que Alemania con menos superficie es capaz de aportar el 10% al VAB, indicio de su eficiencia e importancia en el sector. Lo mismo cabe decir del Reino Unido, ya que su superficie es considerablemente menor que la de España pero aporta el 6% al VAB.

Otro dato curioso es el VAB aportado por Rumania, ya que es el país con el mayor número de cooperativas establecidas pero sólo es capaz de generar alrededor de un 5% al VAB agrario europeo, lo que confirma su poca relevancia y escasa eficacia en el marco europeo.

Por lo que podemos concluir que el 85% del VAB generado en el sector agrario europeo proviene de los países miembros antiguos (UE-15) y que alrededor del 60% es

aportado por Francia, Italia, España y Alemania, una cifra que demuestra la vital importancia de estos países en el actual sector agrícola europeo.

Gráfico 21: Aportación de cada Estado miembro al VAB procedente de la Industria Agrícola Europea en 2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por Eurostat.

Teniendo presente toda esta información vista hasta ahora, vemos que son principalmente los países más potentes de la Unión Europea, tal como Alemania, Francia y el Reino Unido los que tienen los ingresos más altos por tener unas empresas muy eficientes y de tamaño empresarial considerable. Pero si nos referimos al VAB que aportan en la UE-27, vemos que España e Italia, junto con Francia aportan el 50% del VAB agrario europeo que es una consecuencia lógica de la importancia que tiene el sector agrario en los respectivos países. Por lo que si aumentamos el tamaño empresarial en las empresas españolas y seguimos avanzando tecnológicamente nos podemos

encontrar en el mismo escalón de ingresos que Alemania o Francia y nos podremos establecer con una mayor penetración en un mercado europeo cada vez más dinámico.

Otra idea que se puede extraer de la presente información es el grado de concentración heterogéneo que presenta el cooperativismo a nivel europeo, ya que existe una gran discrepancia en cuanto a la dimensión media y al margen bruto medio obtenido en las cooperativas liderando Dinamarca y Holanda en esta materia.

Del presente análisis es necesario destacar como conclusión final, la delicada situación del cooperativismo agrario español en comparación con gran parte del resto de Estados miembros de la Unión Europea, logrando un poder de mercado muy inferior al conseguido por el cooperativismo en otros países.

Por todo lo expuesto en este punto, cada vez es más necesaria la organización de los productores en unas cooperativas de mayor tamaño empresarial para poder sobrevivir en un mercado cada vez más global y competitivo.

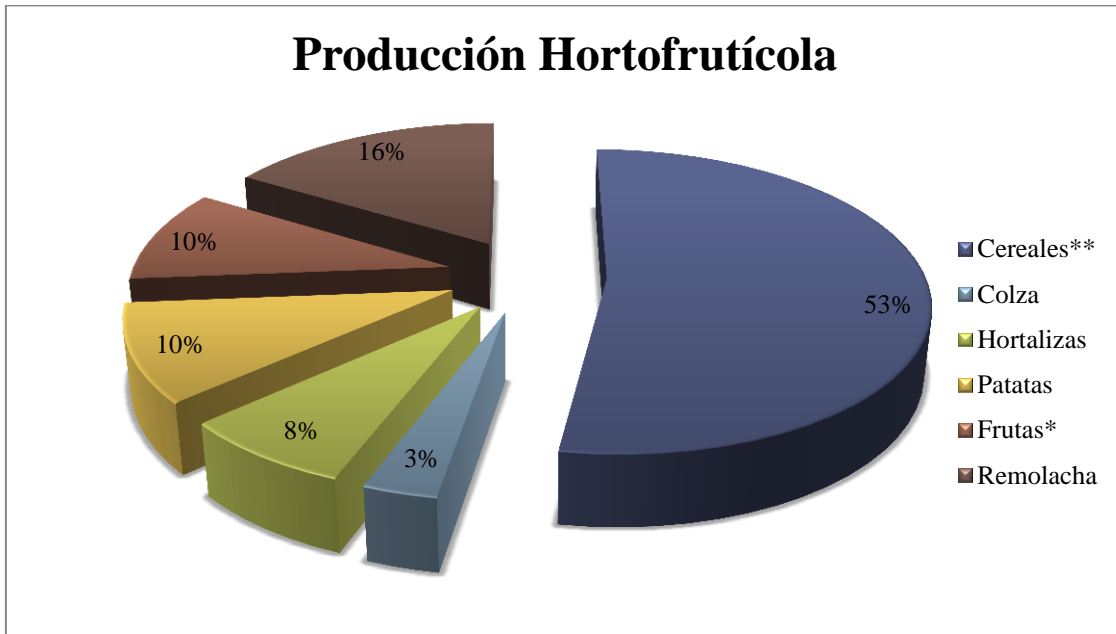
3.5. ANÁLISIS DEL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA EN LA UNIÓN EUROPEA

En este punto vamos a tratar muy brevemente el panorama que presenta el sector hortofrutícola europeo, ya que, como sabemos, las tres empresas participantes en la fusión provienen de dicho sector.

En general, en el año 2007 y según el Eurostat, el 40% de las cooperativas agrarias estaban especializadas en cultivos. Si observamos la producción generada de cultivos, mostrada en el gráfico 23, vemos que en 2008, el componente más importante dentro de la sección de cultivos son los cereales con un 53% de la producción total de cultivos en la UE-27, seguido por la remolacha que supone un 16%. La fruta y las hortalizas representan el 10% y 8% respectivamente.

Otro dato de mucho interés es la producción de naranjas, ya que el 80% de la producción de la UE-27 proviene de España, Italia y Grecia.

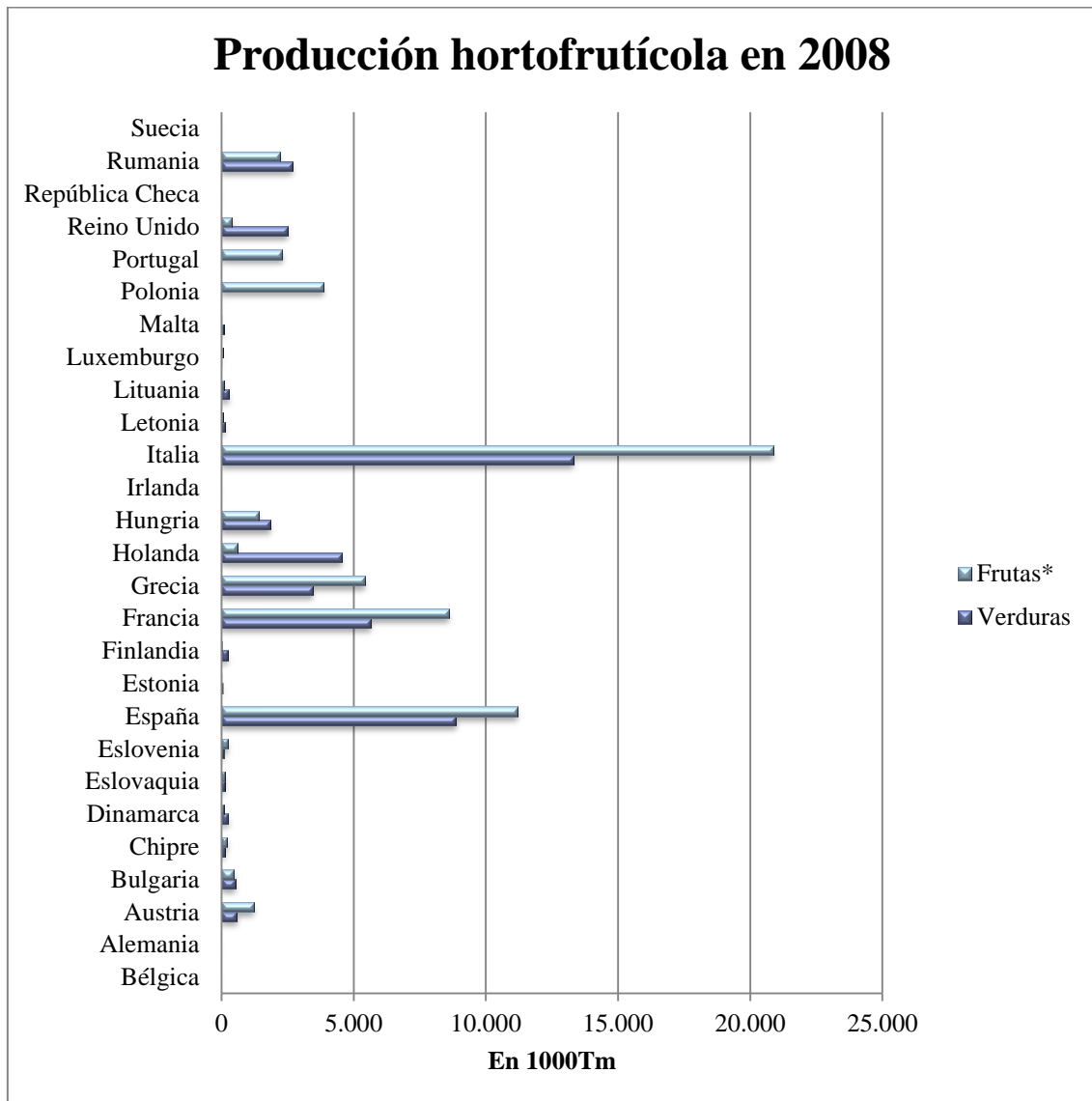
Gráfico 22: Distribución de la producción de cultivos en la UE-27 en 2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Agricultural statistics. Main results 2008–09, publicado por Eurostat.
* Reino Unido, 2007, Dinamarca y Grecia, 2006; UE-27, suma de los datos disponibles.
** Excluye Arroz.

Como podemos observar en el gráfico 23, la mayor producción de fruta existe en Italia, seguida por España y Francia. Para Alemania, Bélgica, Irlanda, República Checa y Suecia no existen datos referentes a la producción de fruta o de hortalizas, lo que indica su escasa cuantía. En cuanto a las hortalizas, también destaca Italia, España y Francia aunque la diferencia respecto al resto de países no es tan elevada.

Gráfico 23: Comparación de la Producción de frutas y hortalizas entre los Estados miembros de la UE-27 en 2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Agricultural statistics. Main results 2008–09, publicado por Eurostat.
 * Reino Unido, 2007, Dinamarca y Grecia, 2006; UE-27, suma de los datos disponibles.

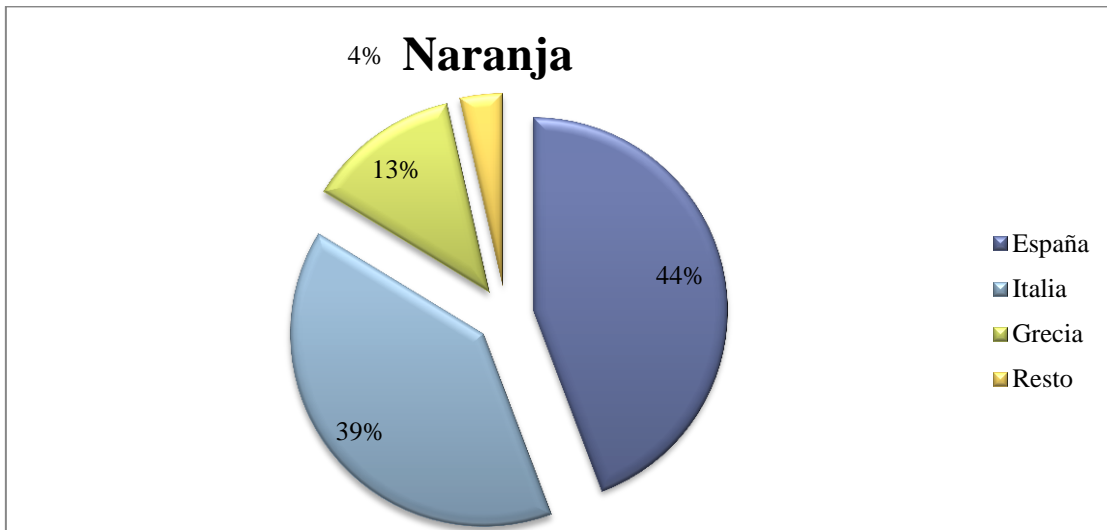
Según informa el Eurostat en su informe “Agricultural statistics. Main results 2008–09”, las hortalizas y frutas cada vez son más importantes si hablamos en términos de consumo y de valor de producción. La producción de algunos cultivos, como por ejemplo las manzanas, está muy dispersa dentro de la Unión Europea, mientras que otros están muy concentrados en regiones concretas.

Como hemos mencionado anteriormente, la mayor parte de la producción de fruta y de hortalizas proviene de países del mediterráneo, ya que el clima en estos países es mucho más favorable para este tipo de cultivo.

En términos de producción, las hortalizas más importantes dentro de la Unión Europea son el tomate con una producción de aproximadamente 16.8 millones de toneladas, las cebollas con 5.7 millones de toneladas y las zanahorias con 5.4 millones de toneladas. En cuanto a la fruta, la mayor producción se da en las manzanas con 11.7 millones de toneladas, seguido por las naranjas con 6.2 millones de toneladas.

Por su relación con las empresas analizadas en el presente TFC, analizamos la producción de naranjas dentro de la UE-27 y como ya se ha mencionado anteriormente, es España el país con la mayor producción suponiendo un 44% del total. Además, vemos que España, Italia y Grecia juntos reúnen el 96% de toda la producción europea de naranjas, que es causado principalmente por el clima mediterráneo de dichos países.

Gráfico 24: Distribución de la producción de naranjas en la Unión Europea en el año 2009.



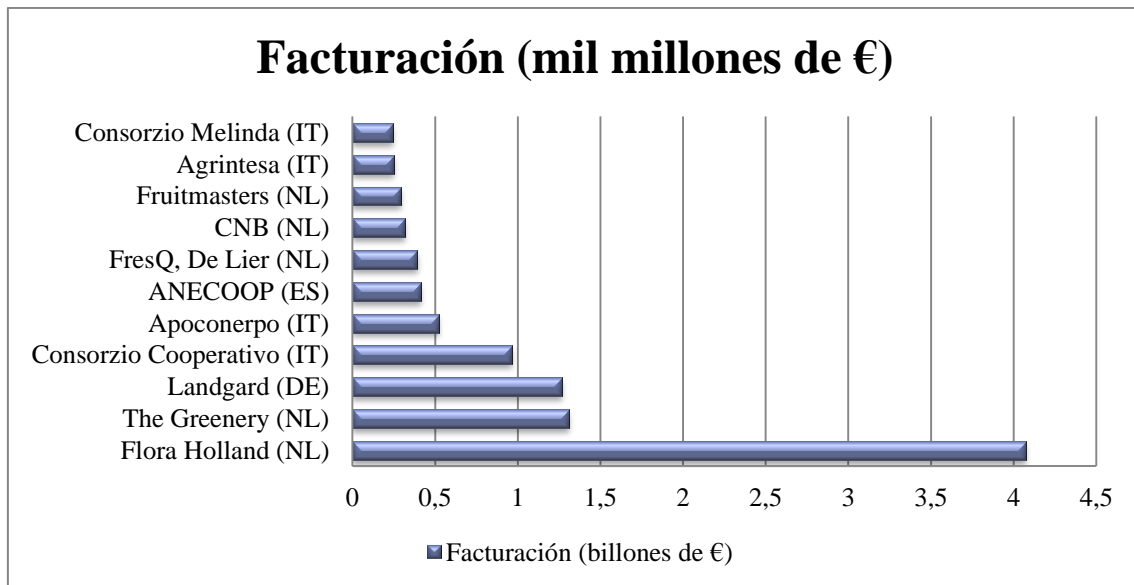
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Agricultural statistics. Main results 2008–09, publicado por Eurostat.

3.5.1. EL COOPERATIVISMO HORTOFRUTÍCOLA EN LA UE.

Observando las top 10 cooperativas hortofrutícolas ordenadas según su facturación en el año 2008, vemos el claro predominio de las cooperativas holandesas, con cinco cooperativas hortofrutícolas en el TOP 10 europeo, entre ellas se encuentran las dos primeras considerando su facturación.

Flora Holland, que ocupa la primera posición alcanza una facturación de 4.000 millones de €, una cifra que supera con creces a la facturación del resto de cooperativas. Además destacan las cuatro cooperativas provenientes de Italia, ya que dos de ellas también superan los 500 millones de € de facturación en el año 2008. En cuanto a España cabe resaltar un dato positivo, ya que ANECOOP se establece en el sexto puesto con una facturación de 412 millones de € en el año 2008.

Gráfico 25: Las top 10 cooperativas hortofrutícolas según su facturación a nivel europeo en el año 2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos suministrados por COPA-COGECA.

Podemos decir por tanto, que España dentro del sector hortofrutícola es un componente fuerte, sobre todo por su producción de tomates y naranjas y su clima favorable para la producción de dichos cultivos. Junto con Italia y Francia suministra la mayor parte de la producción hortofrutícola europea.

Además, en el año 2008, ANECOOP ha sido capaz de establecerse dentro de las diez cooperativas hortofrutícolas con mayor facturación.

3.6. RETOS Y OPORTUNIDADES DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS EN EL MARCO AGRARIO EUROPEO ACTUAL

Una conclusión evidente que se saca de los puntos vistos hasta ahora es que uno de los retos más importantes de las cooperativas españolas es la dimensión pero hay que destacar que la dimensión no es un fin, sino un medio para conseguir los objetivos fundamentales de cualquier cooperativa. Entre estos objetivos se encuentra la mejora de la rentabilidad y sostenibilidad económica de las explotaciones de los productos asociados.

El “Plan Estratégico del Cooperativismo Agroalimentario” redactado por CCAE en 2006 se concentra sobre todo en cuatro grandes ejes de actuación:

- Refuerzo de la cultura empresarial.
- Redimensionamiento estructural.
- Mejora de la competitividad y orientación al mercado.
- Comunicación y promoción.

Debido a que los propietarios de las cooperativas son mayoritariamente agricultores y ganaderos, que siguen la tendencia natural de actuar con una visión a corto plazo y orientada a las necesidades de sus explotaciones, y que éstos valores se trasladan también a los Consejos Rectores, la toma de decisiones es mucho más sensible a la problemática de los productores que a las necesidades de la cooperativa como empresa.

En la identificación de los problemas más graves en el sector agrario europeo destacan las dificultades para conseguir aportación de capital por parte de los socios, la complejidad en la toma de decisiones y la derivada lentitud de adaptación a nuevos escenarios.

Pero a pesar de los problemas mencionados, cabe resaltar la importancia que tienen las cooperativas para los productores, ya que se convierten en una herramienta de competitividad para enfrentarse a una concentración de la demanda que exige una capacidad de negociación que los productores nunca podrían alcanzar de forma aislada. Asimismo, la única posibilidad que tienen los productores agrarios para poder aprovechar las oportunidades que plantea la globalización y no limitarse a sufrir sus consecuencias negativas, es pertenecer a entidades que les garanticen economías de escala para ser capaces de enfrentarse al nuevo entorno más competitivo.

En España, es especialmente difícil promover la mejora de la dimensión, por un lado por la propia composición de las cooperativas y por su cultura pero también por la estructura política que ha proliferado una normativa que dificulta el proceso de integración. A nivel nacional, hoy por hoy, existen 14 leyes autonómicas de cooperativas que junto con la Ley Estatal de Cooperativas suman 15 Leyes, este hecho complica bastante las iniciativas de fusión de carácter supra-autonómico, ya que los fondos comunitarios existentes para mejorar la competitividad de las empresas agroalimentarias son íntegramente distribuidos por las comunidades autónomas, hecho que no impulsa iniciativas empresariales con expectativas que van más allá que las fronteras autonómicas.

Otro aspecto no menos importante es la escasa comunicación que existe en las cooperativas españolas en la actualidad, tanto a nivel interno como externo. Con frecuencia, proyectos o iniciativas de carácter estratégico fracasan en las asambleas porque los socios no están presentes o se sienten amenazados. A veces, se llega a aprobar las estrategias pero no son asumidas y se cuestionan ante la aparición de cualquier problema.

Por lo tanto, cabe concluir que las principales tendencias de futuro que deben seguir las cooperativas agroalimentarias españolas son las siguientes:

- Las cooperativas agrarias tienen que afrontar el mercado tan competitivo y globalizado con integraciones empresariales que aumenten su tejido empresarial para poder ganar mayor competitividad.

- Superar el obstáculo representado por las regulaciones autonómicas de las cooperativas para las fusiones de cooperativas de varias comunidades autónomas, para promover proyectos de fusión que van más allá de los límites regionales.
- Uno de los desafíos más importantes en los próximos años, va a ser el grave riesgo de abandono de los agricultores en las zonas rurales, ya que son ellos los que constituyen el fundamento del cooperativismo, por lo que se necesitarán agricultores jóvenes motivados con una visión de futuro sólida.
- Se necesitarán medidas con el fin de estructurar la producción para mejorar el poder de negociación entre proveedores, productores, la industria y los minoristas. El objetivo principal en el futuro debería basarse en garantizar unos ingresos a los agricultores que provengan del mercado y no de los pagos directos efectuados hasta ahora.

3.6.1. ANÁLISIS DAFO DE LAS ENTIDADES ASOCIATIVAS AGRARIAS EUROPEAS

Este punto se ha elaborado principalmente a partir del Informe “Agricultural cooperatives in Europe. Main Issues and Trends” publicado por el COPA-COGECA en septiembre de 2010, destacando entre las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas las siguientes:

- *Fortalezas de las cooperativas agroalimentarias españolas:*

Para los agricultores, las cooperativas son la herramienta más eficaz para ser más competitivos en un mercado global y para aprovechar las economías de escala generadas. Las cooperativas ayudan a sus socios a mejorar la producción y ofrecen programas educativos para introducir los productores al complejo y exigente sistema agroalimentario.

- *Debilidades de las cooperativas agroalimentarias españolas:*

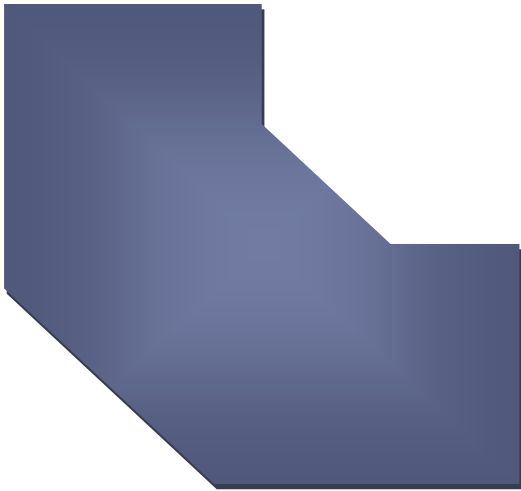
La principal desventaja de las cooperativas españolas es su estructura que todavía está basada en la producción. Esta estructura provoca una disminución de la competitividad impidiendo su participación en la cadena comercial de distribución alimentaria. Además existen conflictos entre los intereses de los socios y de las propias cooperativas y una escasa formación en capacitación empresarial de los presidentes y miembros de las juntas de las cooperativas.

- *Oportunidades para las cooperativas agroalimentarias españolas:*

Las empresas deben competir en la cadena alimentaria estableciendo nuevas estrategias y renovando su visión del negocio hacia los postulados aceptados hoy en día en el sector “del consumidor a la producción (o al productor) y no viceversa” (COPA-COGECA, 2010).

- *Amenazas para las cooperativas agroalimentarias españolas:*

La globalización constante requiere cambios y adaptaciones rápidas, hecho que va en contra de los procesos rígidos y lentos existentes en el entorno cooperativo. Además los cambios continuos de las reglamentaciones de la Política Agraria Común (PAC) disminuyen la seguridad legal en el sector cooperativo agrario. Las visiones a corto plazo que siguen los socios como por ejemplo la consecución de altos precios para sus producciones son incompatibles con las estrategias de inversiones a largo plazo de las cooperativas.



Capítulo 4:

*El proceso de fusión
de cooperativas*



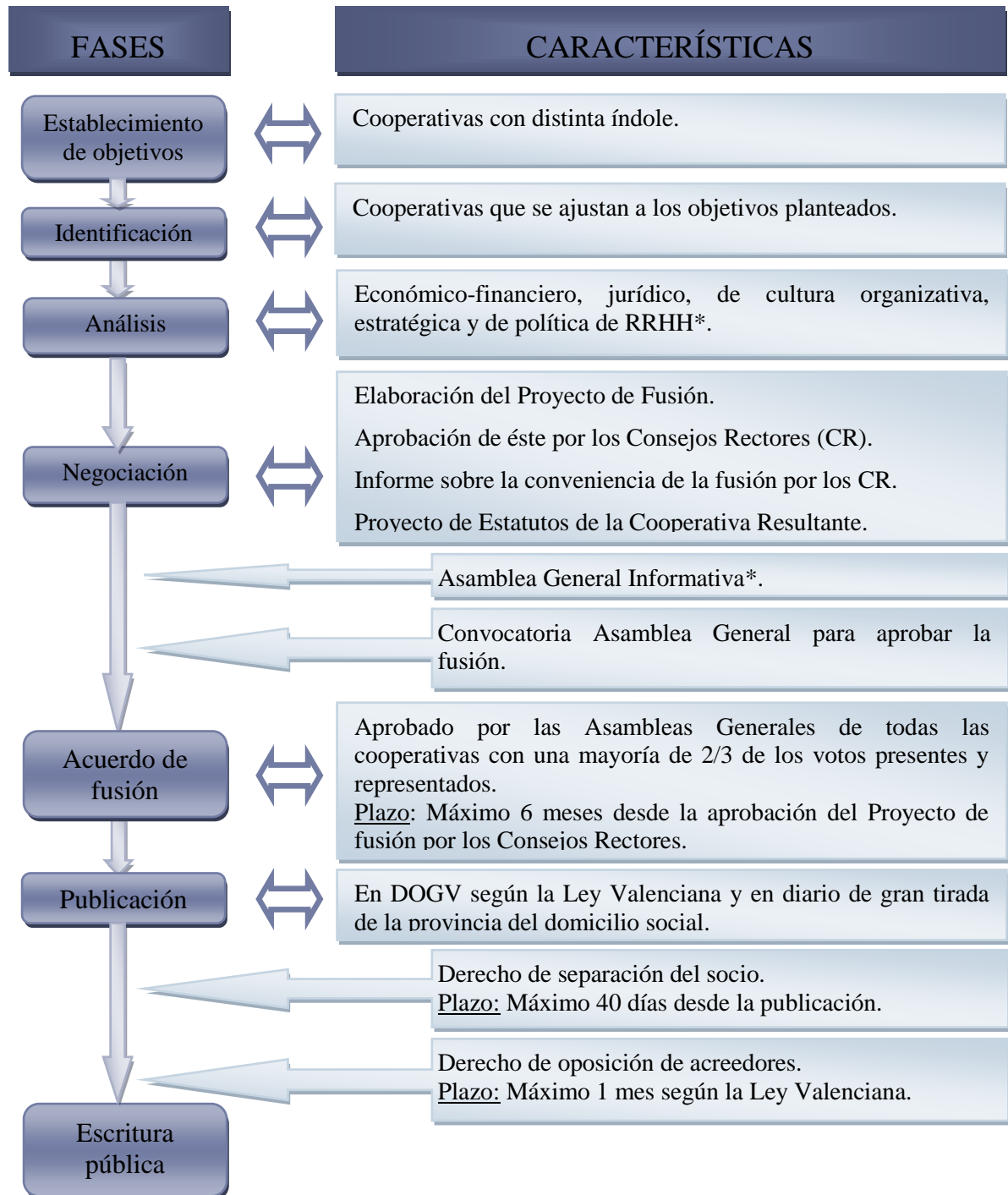
4. EL PROCESO DE FUSIÓN DE COOPERATIVAS SEGÚN LA LEY 8/2003 DE COOPERATIVAS VALENCIANAS

En este capítulo, y antes de proceder a la aplicación práctica del presente trabajo, se va a explicar el procedimiento teórico que se ha de seguir en los procesos de fusión de cooperativas en la Comunidad Valenciana, en lo que se refiere a las acciones a realizar por los distintos agentes vinculados con la misma, así como el cronograma de fusión. Este procedimiento se basa en la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana y en su caso, por remisión de la misma en la Ley Estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

El procedimiento a seguir en los procesos de fusiones especiales, según el cual se rige nuestro caso práctico, se verá en el capítulo 8 con todas sus especificidades.

En primer lugar y para obtener una visión general de este capítulo, vamos a ver un breve esquema, mostrada en el cuadro 1, que ayuda a entender de una manera gráfica las fases a seguir en un proceso de fusión:

Cuadro 1: Fases de un proceso de fusión según la Ley 8/2003 de Cooperativas Valencianas y sus características principales.



Fuente: Elaboración propia a partir de (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004) con modificaciones por cambios en la LCCValenciana.

* No es requerimiento legal pero se aconseja en todo proceso de fusión

Como en cualquier proceso de integración empresarial, el traspaso del patrimonio de las sociedades participantes a la entidad resultante de la fusión, sea de nueva creación o absorbente, es uno de los hechos clave de la fusión. La valoración de los activos de las empresas y las estimaciones de sus potenciales fondos de comercio son el punto de partida para comenzar con las negociaciones pertinentes entre los equipos designados por cada cooperativa. Estas negociaciones persiguen llegar a un acuerdo de fusión que sea satisfactorio para cada una de las cooperativas y que sobre todo establezca una relación equitativa entre las entidades partícipes.

Sin embargo, el hecho de realizar un proceso de fusión y, en consecuencia, el incremento de la capacidad de producción de la cooperativa resultante no va a garantizar el éxito de la misma. Las expectativas del efecto sinergia pueden aparecer minoradas si se han olvidado otros factores fundamentales para el buen funcionamiento de la sociedad resultante. Es por este motivo, por el cual una fusión requiere una planificación y una organización lo más consensuada posible que incluye tanto aspectos de orden operativo, como la política de trato a los clientes o de calidad, como aspectos financieros o de recursos humanos como pueden ser los organigramas y la distribución de la cadena de mando.

Si antes de comenzar un proceso de fusión, no se han considerado todos los factores vitales para el desarrollo adecuado de una sociedad, puede llegar a provocar el fracaso del proceso de fusión, aunque los objetivos y los trámites para llevarla a cabo fuesen muy claros.

Por ello, se recomienda plantear y consensuar cada uno de estos factores entre las cooperativas que participan en el proceso de fusión, con tranquilidad y antelación suficiente, ya que estas decisiones tienen una gran influencia en el éxito de la sociedad resultante.

Innegablemente, negociar todos estos factores y llegar a acuerdos equitativos para todos los participantes requerirá largas horas de reuniones y discusiones, pero de esta manera se logrará que cuando la sociedad resultante se ponga en funcionamiento, ésta tenga un mayor control sobre la situación y se tenga que enfrentar a un menor número de imprevistos.

En consecuencia, aunque la Ley determina las pautas de comportamiento a seguir por cada una de las personas afectadas por el proceso de fusión, como son los Consejos Rectores, los socios, acreedores y otros, a la hora de cumplir los trámites legales como pueden ser la realización de informes, plazos y documentación a entregar, existen otras acciones a pesar de no estar recogidas en la normativa vigente, sí que son fundamentales para el éxito del proceso de fusión.

4.1. OBJETIVOS DE LA FUSIÓN

El primer paso del proceso de fusión es la definición del objetivo u objetivos que se quieren alcanzar por las cooperativas a través de la integración empresarial.

Como ya se ha mencionado varias veces a lo largo del trabajo, la mayoría de las cooperativas agrarias españolas se caracteriza por tener una dimensión reducida, por lo que asumen unos costes unitarios de producción elevados. Este hecho es uno de los principales motivos que incitan a las cooperativas a realizar un proceso de fusión, ya que mediante la integración, sus costes se distribuirán entre un mayor volumen de producción, y al mismo tiempo serán capaces de realizar inversiones considerables que aisladamente no estarían a su alcance.

Entre las principales ventajas y motivaciones de un proceso de fusión en el ámbito cooperativo agrario, que se abordarán detalladamente más adelante, cabe destacar:

- Consolidación y acceso a nuevos mercados.
- Acceso a la innovación y a nuevos productos.
- Evitar la infrautilización de instalaciones y la mejora de la gestión.
- Reestructuración de las actividades.
- Mejora en la eficiencia de los procesos productivos aprovechando la complementariedad conseguida por la integración.

4.2. SELECCIÓN E IDENTIFICACIÓN DE LAS COOPERATIVAS

Definidos los objetivos que se quieren perseguir, y fijada la fusión como procedimiento de integración idónea para alcanzarlos, se procede a la selección e identificación de cada una de las entidades que se ajusten a los mismos, con el propósito de conseguir una integración empresarial exitosa.

En este momento, es esencial saber elegir las sociedades que se ajustan perfectamente al perfil deseado para la entidad resultante y que pueden fomentar la consecución de los objetivos establecidos.

El primer paso es una toma de contacto con cada una de las cooperativas, designándose previamente un equipo interlocutor, representante de la entidad en los citados contactos e integrado por miembros de su propio Consejo Rector. (MELÍA, E., 2004).

En las distintas conversaciones mantenidas con los potenciales participantes del proceso, se comienzan a aclarar los siguientes asuntos:

- Identificación y valoración de posibles sinergias generables por la fusión.
- Conocimiento de las particularidades de cada una de las entidades partícipes para conocer de manera más detallada la situación actual de cada una.
- Delineación conjunta de las distintas vías para armonizar las diferentes estructuras empresariales, tanto desde el punto de vista organizativo como operativo.
- Si esta primera aproximación satisface los intereses de las entidades participantes, se podrá elaborar una previsión de las distintas fases que se requieren para llevar a cabo el proceso de integración, así como una descripción de su contenido y duración, con el fin de planificar un calendario de la fusión. El factor del tiempo es fundamental, ya que establece una de las restricciones más

importantes a tener en cuenta a lo largo de las distintas etapas que forman parte del proceso de fusión, como se indicará con más detalle en puntos posteriores.

4.3. ANÁLISIS Y VALORACIÓN DE LAS COOPERATIVAS PARTICIPANTES

Llegado a este punto, se comienza a analizar con mayor profundidad cada una de las empresas partícipes, mediante un estudio detallado de los principales ámbitos empresariales que son un análisis económico-financiero, jurídico, de cultura organizativa, estratégico, y de política de recursos humanos. A partir de los resultados de dicho estudio, los Consejos Rectores deben plantearse la conveniencia de la fusión y decidir si continúan con el proceso o si lo abandonan.

Refiriéndonos a la elaboración de los análisis mencionados en el apartado anterior, éstos se pueden realizar por los responsables de las distintas áreas de la sociedad, ya que conocen perfectamente el funcionamiento de ésta en su cooperativa. Además, se deberán celebrar reuniones con los representantes de dichas áreas de las otras entidades participantes, para intercambiar la información relevante. En esta fase, es esencial que se mantenga en cada momento el compromiso de confidencialidad por todas las partes, ya que todavía no existen garantías de que el proceso de fusión llegará a un buen fin.

En muchas ocasiones, se complementan estos análisis realizados, con algún informe de expertos independientes en aquellas áreas más complejas o simplemente con un estudio más profundo.

En esta fase, es el personal de las cooperativas que va a tener una participación mayoritaria, por lo que deben estar motivados hacía el proceso de fusión y hacía el futuro de la entidad resultante. Este aspecto evitará encuentros estériles o errores en los informes como una consecuencia de una perspectiva parcial o de un interés personal contrario al de la fusión por el miedo o rechazo a los cambios.

En definitiva, con el estudio de cada una de las áreas mencionadas, se pretende conocer las peculiaridades de cada cooperativa participante. El desconocimiento de uno de estos aspectos puede provocar un efecto negativo en el funcionamiento de la entidad resultante de la fusión. Por lo tanto, se debe intentar que estos hechos sean conocidos por cada una de las partes, antes de que hagan fracasar el proceso de fusión.

4.4. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Si después de la valoración del análisis efectuado en el punto anterior, la opinión de los Consejos Rectores hacía la fusión sigue siendo favorable y acuerdan continuar con el proceso, se puede comenzar con la negociación.

Para que la negociación tenga éxito, ésta va a ser realizada por una comisión de representantes de los Consejos Rectores de cada cooperativa. Cada comisión debe ser de un número reducido de personas para garantizar la operatividad a la hora de tomar decisiones y llegar a acuerdos. En algunos casos, se decide incorporar a un experto independiente en materia de fusiones, cuya función en esta fase se fundamenta en el arbitraje de la negociación y en la elaboración de los documentos que han de nacer de dicha negociación.

Esta comisión resultante, a partir de la información extraída de los análisis realizados, deberá alcanzar diferentes soluciones y fórmulas de gestión necesarias para cada área empresarial de la nueva entidad. Las decisiones primordiales que se tendrán que discutir son (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004):

- Establecimiento de un nuevo organigrama directivo: Como hemos visto en el análisis de los inconvenientes de los procesos de fusión, este paso puede suponer un problema. De hecho pueden existir miembros de los equipos directivos de las diferentes cooperativas, que por su interés personal, tengan miedo de perder poder en la nueva cooperativa, ya que se buscará a los candidatos idóneos de

entre todas las cooperativas participantes, por lo que cambiará el organigrama de dirección seguido hasta ahora en cada una de las empresas.

- Aportaciones o reembolsos a capital o al Fondo de Reserva Obligatoria que los socios deban realizar o percibir para garantizar la igualdad en la aportación a la fusión por unidad de actividad de cada cooperativa participante. Frecuentemente, este punto provoca problemas por el recachazo de algunos socios de efectuar desembolsos y puede llegar hasta la no aprobación de la fusión.
- Acuerdo en el cual se establecen los procedimientos y métodos que se utilizarán en la actividad empresarial cotidiana de la entidad resultante. Uno de los aspectos que se tienen que decidir en esta etapa, es la elección de los sistemas informáticos a utilizar en la nueva entidad, así como el canal de comunicación que se va a seguir entre cada uno de los departamentos y la dirección.

4.4.1. EL PROYECTO DE FUSIÓN

En el Proyecto de Fusión se reflejan todos los acuerdos alcanzados que nazcan en las negociaciones realizadas. Dicho Proyecto debe ser confeccionado y suscrito como acuerdo previo por todos los Consejos Rectores de las cooperativas partícipes en el proceso de fusión (Artículo 63 de la Ley 27/1999, de Cooperativas) por remisión de la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, que establece que las fusiones llevadas a cabo en la Comunidad Valenciana se rigen según la Ley Estatal de Cooperativas en cuanto a la elaboración, contenido y formalidades del proyecto de fusión, la documentación a facilitar a cada socio, el régimen del balance de fusión y los derechos de los acreedores.

Según el artículo 63.4 de la Ley Estatal de Cooperativas, los aspectos mínimos que deberán suscribir los Consejos Rectores en el Proyecto de Fusión serán los siguientes:

- La denominación, clase y domicilio de las cooperativas que participen en la fusión y de la nueva cooperativa en su caso, así como los datos identificadores de la inscripción de aquéllas en los Registros de Cooperativas correspondientes.
- El sistema para fijar la cuantía que se reconoce a cada socio de las cooperativas que se extingan como aportación al capital de la cooperativa nueva o absorbente computando, cuando existan, las reservas voluntarias de carácter repartible. La Ley no contempla ni la relación ni el procedimiento de canje de las participaciones de los socios de las cooperativas que se fusionan en el capital de la cooperativa resultante.
- Los derechos y obligaciones que se reconozcan a los socios de la cooperativa extinguida en la cooperativa nueva o absorbente.
- La fecha a partir de la cual las operaciones de las cooperativas que se extingan habrán de considerarse realizadas, a efectos contables, por cuenta de la cooperativa nueva o absorbente.
- Los derechos que correspondan a los titulares de participaciones especiales, títulos participativos u otros títulos asimilables de las cooperativas que se extingan en la cooperativa nueva o absorbente.

Como se ha mencionado antes, este es el contenido obligado que refleja la Ley, pero se recomienda que el Proyecto de Fusión contenga cualquier acuerdo que se haya alcanzado durante la fase de negociación y que se considere relevante para el adecuado funcionamiento de la cooperativa resultante.

De este contenido mínimo, quizá el aspecto más problemático es el correspondiente al sistema de fijación de la cuantía reconocida a cada socio como aportación de capital a la cooperativa resultante del proceso. Cada cooperativa obtendrá un mayor porcentaje de capital de la entidad resultante, en función del patrimonio aportado a la fusión. (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004).

El inconveniente reside en que no todo el patrimonio de las cooperativas tiene el mismo carácter, ya que se distinguen claramente dos destinos; por un lado las aportaciones al capital y los fondos de reserva voluntarios de carácter repartible reintegrables a los socios, y por el otro lado, el haber líquido sobrante que nunca se pondrá a disposición del socio. Por lo tanto, hay que analizar las aportaciones patrimoniales realizadas por cada cooperativa tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo diferenciando entre el patrimonio repartible al socio e irrepartible. Sin embargo, este aspecto se estudiará con mayor profundidad en puntos siguientes. (MELÍA, E., 2004).

4.4.1.1. LA RETROACTIVIDAD CONTABLE

El Proyecto de fusión, como indica el artículo 63.4 apartado d) de la Ley Estatal, debe especificar el momento a partir del cual se puede considerar que se ha producido la fusión, es decir, la fecha a partir de la cual las operaciones de las cooperativas que se extinguen se pueden considerar realizadas a efectos contables por la cooperativa resultante.

El motivo de la retroactividad contable se deriva de que en las negociaciones de fusión se toma como referencia la información patrimonial calculada en los balances de fusión, estableciéndose las compensaciones económicas para equilibrar los patrimonios aportados. Pero la fusión no se hace efectiva hasta que se realiza la escritura pública de la fusión, por lo que existe un período de tiempo intermedio en el cual las cooperativas siguen con su actividad económica de forma independiente que puede producir modificaciones en las compensaciones acordadas y aprobadas anteriormente.

Para evitar esta situación, la retroactividad contable permite establecer una fecha anterior a la escritura como inicio de las operaciones realizadas por la cooperativa resultante de la fusión. Dicha fecha suele coincidir con la fecha del balance de fusión para evitar que las cooperativas tengan que elaborar y aprobar las cuentas anuales correspondientes al mencionado periodo intermedio. En definitiva, con esta mención se está autorizando a las entidades participantes a comenzar la actividad de manera

conjunta con anterioridad a la fecha de la escritura pública de la fusión, imputándose a la cooperativa nueva los resultados que se produzcan a partir de ese momento.

Esta cláusula, que también se encuentra recogida en la legislación mercantil en el artículo 30 de la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, delimita el momento a partir del cual a efectos operativos internos se puede considerar que se ha realizado la fusión. Sin embargo, siguiendo a (DOMÍNGUEZ, J.L., 1999) la fecha indicada no afectará a la fecha de sucesión universal frente a terceros.

Una restricción que se debe cumplir, es que la fecha tiene que ser la idéntica para todas las cooperativas partícipes en el proceso de fusión, pudiendo establecerse antes o después de la fecha del Proyecto de Fusión. Realmente, se puede fijar desde la fecha de cierre del último ejercicio aprobado por las cooperativas y hasta la fecha en que se hace efectiva jurídicamente la fusión. (LARGO GIL, R., 2000).

El principal problema que puede aparecer en la utilización de esta cláusula, es la existencia de hechos considerables en el periodo intermedio que puedan modificar la situación patrimonial de la entidad y que desequilibren las aportaciones equitativas de los patrimonios de las empresas participantes. Esto supone un riesgo que en caso de las Sociedades Anónimas, la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles en su artículo 39.3, trata de evitar. Este artículo obliga a los administradores de las sociedades participantes a poner en conocimiento de la Junta General cualquier modificación relevante.

En cambio, la Ley Valenciana ni por remisión a la Ley Estatal especifica nada al respecto, por lo que se entiende que puede ser suplida esta deficiencia mediante la inclusión en el Proyecto de Fusión, para así obligar a los Consejos Rectores a cumplirlo en caso de aprobar el mismo. (MELÍA, E., 2004).

Por el otro lado, el nuevo Plan General de Contabilidad aprobado el 20 de noviembre de 2007 en la norma 22.a) Cambios en criterios contables, errores y estimaciones contables, establece al respecto que se mantiene la regla de cuantificar de

forma retroactiva el impacto de los activos y pasivos netos de la empresa causado por el cambio de criterio contable o subsanación del error, pero incluye la nueva obligación de presentar los efectos de estos cambios también de forma retroactiva. Esta exigencia viene derivada del acercamiento a las normas internacionales y tiene como resultado que los ingresos o gastos resultantes del cambio de criterio o subsanación del error se contabilicen, con carácter general, directamente en el Patrimonio Neto de la empresa, salvo en el caso de que el cambio o subsanación afecte a otra partida del Patrimonio Neto se contabilizará en una cuenta de reservas voluntarias. Además, la norma de Hechos posteriores al cierre del ejercicio explicita los dos tipos de hechos que pueden presentarse después de la fecha de cierre, dependiendo de que pongan de manifiesto condiciones que ya existían al cierre del ejercicio o que se producen con posterioridad a dicho momento.

Aún así, el riesgo sigue existiendo, unas veces porque estas modificaciones no son conocidas en el momento de la Asamblea General por falta de información por parte de la cooperativa responsable, y otras veces porque tienen lugar con posterioridad de la misma. En cualquier caso, no se pueden modificar las relaciones de compensación, ya que al aprobar la fecha de la cláusula de retroactividad contable en el Proyecto de Fusión se acuerda que la cooperativa resultante asuma todas las operaciones que ocurran a partir de ese momento.

La única manera de intentar solventar este riesgo, sería a través de la previsión de las Asambleas Generales de cualquier posible alteración patrimonial grave en alguna de las entidades, indicando la forma de proceder en el caso de que ocurran definitivamente. (DOMÍNGUEZ, J.L., 1999).

Refiriéndonos a los efectos fiscales que puede conllevar la ejecución de la retroactividad contable, rige el artículo 91 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS). En su Régimen Especial de fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una sociedad europea o una sociedad cooperativa europea de un estado miembro a otro de la unión europea, que es de

aplicación a las cooperativas, establece que las rentas de las actividades realizadas por las entidades extinguidas a causa de las operaciones mencionadas se imputarán de acuerdo con lo previsto en las normas mercantiles.

Este artículo, como se puede observar, presenta cierta ambigüedad teniendo en cuenta la existencia de dos fechas de fusión; la fecha a efectos contables y la fecha a efectos jurídicos. No obstante, es la fecha a efectos contables la que prevalece en materia de la fiscalidad, ya que la Base Imponible se calcula a partir del resultado contable. (SÁNCHEZ OLIVÁN, J., 1998).

Esa consideración implica que las entidades transmitentes de patrimonio no incluirán en su Base Imponible las rentas generadas con posterioridad a la fecha de la retroactividad contable, integrándose en la de la cooperativa resultante. Por lo tanto, hay que distinguir dos opciones:

- a. La fecha de retroactividad contable coincide con la fecha del último balance cerrado de la empresa transmitente:** Aquí, la sociedad transmitente no incluirá renta alguna en su declaración del Impuesto de Sociedades, ya que la totalidad de las operaciones sujetas a tributación se habrán generado a partir de esa fecha y, por lo tanto, se integrarán en la declaración de la sociedad resultante.
- b. La fecha de retroactividad contable no coincide con la del último balance cerrado de la empresa transmitente:** En este caso, la sociedad transmitente sí que efectúa operaciones que están sujetas a tributación durante el periodo de tiempo considerado desde la fecha del último balance cerrado y hasta la fecha en la que se ejecuta la retroactividad contable, por lo que, en su declaración de Impuesto de Sociedades deberá incluir todas las rentas generadas en dicho periodo. A partir de la última fecha, es la sociedad resultante la que se va a encargar de incluir las rentas generadas por las entidades transmitentes.

Todo lo indicado anteriormente tiene sentido cuando la fusión se lleva a cabo mediante un absorción, ya que la sociedad adquiriente de los patrimonios existe con anterioridad a la fusión. En cambio, cuando se trata de una fusión de nueva creación no

se puede aplicar lo dicho, ya que la entidad resultante no adquiere personalidad jurídica hasta que se proceda al otorgamiento de la escritura pública y su inscripción en el Registro de Cooperativas. Respecto a esto, hay que diferenciar entre lo que ocurre en las sociedades mercantiles y en las cooperativas:

- a. Sociedades Mercantiles:** El Reglamento del Registro Mercantil, obliga en las fusiones puras, a que la fecha de inicio de las operaciones de la entidad resultante coincida con el otorgamiento de la escritura (salvo si se trata de transformación en S.A.).
- b. Sociedades Cooperativas según la Ley 27/1999, de Cooperativas:** Por su parte, la Ley Estatal permite la posibilidad de realizar contratos antes de que se produzca su inscripción registral, teniendo que añadir a su denominación las palabras “en constitución” según el artículo 9.2 de la Ley Estatal de Cooperativas. En estos casos, responderán de estos actos en nombre de la cooperativa en constitución solidariamente quienes los hubieran celebrado. Añade también que las consecuencias de los mismos se asumirán por la cooperativa resultante tras ser inscrita, así como los gastos ocasionados para crearla, “si hubieran sido necesarios para su constitución, se aceptasen expresamente en el plazo de tres meses desde la inscripción o si hubieran sido realizados, dentro de sus facultades, por las personas designadas a tal fin por todos los promotores” (Artículo 9 de la Ley 27/1999, de Cooperativas).
- c. Sociedades Cooperativas según la Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana:** Dicha ley indica en su artículo 9 que la cooperativa puede iniciar la actividad social antes de su inscripción siempre y cuando existe el consentimiento de sus socios. Los actos y contratos firmados en nombre de la cooperativa en constitución serán válidos y los socios responderán de su cumplimiento personal, ilimitado y solidariamente, regulación que difiere de la Estatal. Además añade que en ausencia de consentimiento de los socios, responderán de tales actos los administradores de la misma manera.

Por lo tanto y dado que la fecha de retroactividad contable está incluido en el Proyecto de Fusión que será aprobado por la Asamblea General, se puede entender que si la fusión es aprobada y la cooperativa “en constitución” realiza actividades propias de las entidades a extinguir, serán los socios los responsables de éstos actos hasta que se proceda a la inscripción de la cooperativa. Una vez se haya hecho, la responsabilidad pasa a ser asumida por la cooperativa siempre y cuando los actos son aceptados por la misma en el plazo de los tres meses siguientes a la inscripción. (MELÍA, E., 2004).

Según lo expuesto, se puede concluir, que no existe impedimento legal a la ejecución de la cláusula de retroactividad contable en fusiones puras para recibir los patrimonios de las cooperativas transmitentes y empezar a operar antes de formalizar la escritura de constitución, teniendo en cuenta que durante el citado periodo, las responsabilidades son asumidas por los socios, promotores o administradores. No obstante, con anterioridad al inicio de actividad, se tiene que realizar “la correspondiente declaración censal en la Administración o en su defecto en la Delegación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, comunicando el inicio de la actividad empresarial que va a desempeñar la sociedad y solicitando un CIF provisional, a efectos de realizar las correspondientes declaraciones-liquidaciones de IVA, y del Impuesto sobre Sociedades, a la vez que solicitar el alta en el Impuesto de Actividades Económicas”. (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004).

4.4.2. APROBACIÓN DEL PROYECTO DE FUSIÓN POR LOS CONSEJOS RECTORES

La Ley Estatal y la Ley Valenciana de Cooperativas por remisión a la primera, indican en el artículo 63.5 y 63.6, que el Proyecto de Fusión debe ser aprobado por los Consejos Rectores de las cooperativas partícipes, teniendo presentes dos premisas a partir de ese momento:

- a) Los administradores de las cooperativas no realizarán ningún acto o celebración que pueda suponer un obstáculo para la aprobación del proyecto, ni tampoco podrán modificar sustancialmente la proporción de la participación de los socios de las cooperativas extinguidas en la nueva o absorbente.

- b) Si en un plazo de 6 meses desde la fecha del proyecto no queda aprobada la fusión por todas las cooperativas participantes en el proceso, éste se quedará sin efecto.

4.5. EL ACUERDO DE FUSIÓN

4.5.1. CONVOCATORIA DE ASAMBLEA GENERAL

Para la convocatoria de la Asamblea General, la Ley Valenciana de Cooperativas establece una serie de plazos y requisitos a cumplir. Según el artículo 34 de la misma, la Asamblea General se debe convocar con una antelación mínima de quince días y máxima de sesenta días a la fecha de celebración, mediante un anuncio destacado en el domicilio social y en cada uno de los centros de trabajo, así como a través de una carta remitida al domicilio del socio, o por cualquier otro medio establecido en los estatutos o en el reglamento de régimen interno. Sin embargo, en cuanto a la remisión por carta al socio, en aquellas cooperativas con más de 500 socios, ésta puede ser sustituida por la publicación del anuncio de la convocatoria en un periódico de gran difusión en el ámbito de actuación de la cooperativa.

Además, ese mismo artículo establece que la convocatoria debe expresar con claridad el orden del día, el lugar, y el día y la hora de la reunión.

Con el objetivo de realizar la Asamblea General con mayores garantías de éxitos de aprobación, se recomienda celebrar una Asamblea Informativa con anterioridad, en la que se explica todo el contenido del Proyecto de Fusión, pudiendo los socios exponer sus propuestas, modificaciones y opiniones. Si se procede de esta manera, la cooperativa tendrá capacidad de reacción y de renegociar ciertos aspectos del proyecto con las otras cooperativas con la finalidad de tener una mayor seguridad de aprobación en la Asamblea.

4.5.2. INFORMACIÓN QUE SE DEBE PONER A DISPOSICIÓN DE LOS SOCIOS

En el momento de publicar la Asamblea General para aprobar la fusión, la cooperativa debe de poner a disposición de los socios la siguiente información, para asegurar una correcta toma de decisiones acerca de la fusión (Artículo 63.7 de la Ley 27/1999, de Cooperativas, por remisión a la misma de la Ley Valenciana de Cooperativas):

- El proyecto de fusión.
- Los informes, redactados por los Consejos Rectores de cada una de las cooperativas partícipes sobre la conveniencia y efecto de la fusión proyectada.
- El balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria explicativa de los tres últimos ejercicios de las cooperativas que participen en la fusión y, en su caso, los informes de gestión y de los auditores de cuentas.
- El balance de fusión de cada una de las cooperativas cuando sea distinto del último anual aprobado. Podrá considerarse balance de fusión el último balance anual aprobado, siempre que hubiera sido cerrado dentro de los seis meses anteriores a la fecha de celebración de la Asamblea que ha de resolver sobre la fusión.
- El proyecto de Estatutos de la nueva cooperativa o el texto íntegro de las modificaciones que hayan de introducirse en los Estatutos de la cooperativa absorbente.
- Los Estatutos vigentes de todas las cooperativas que participen en la fusión.
- La relación de nombres, apellidos, edad, si fueran personas físicas, o la denominación o razón social si fueran personas jurídicas y en ambos casos, la nacionalidad y domicilio de los consejeros de las sociedades que participan en la fusión y la fecha desde la que desempeñen sus cargos, y en su caso, las mismas indicaciones de quienes vayan a ser propuestos como consejeros como consecuencia de la fusión.

Además, la Ley Valenciana de Cooperativas en el artículo 75.2.a) añade a lo anterior que el proyecto de fusión será enviado a cada socio con la convocatoria de la asamblea general, acompañado de una memoria del consejo rector sobre la conveniencia y efectos de la fusión proyectada (documento que se corresponde con el denominado informe de los Consejos Rectores según la Ley Estatal), y de un informe de los auditores de cuentas que estuvieran en el ejercicio de su cargo, sobre la situación económica y financiera de las cooperativas que intervienen y la previsible de la cooperativa resultante y de los socios, como consecuencia de la fusión.

El mismo artículo también establece que en las cooperativas de más de cinco mil socios, estos documentos serán facilitados a aquellos socios que lo soliciten mediante la entrega de copia de los mismos en el domicilio social.

4.5.2.1. EL INFORME DE LOS CONSEJOS RECTORES

Como se ha comentado en el apartado anterior, este informe es uno de los documentos que el socio debe tener a su disposición, tanto por imposición de la Ley Valenciana, como por la Ley Estatal. En cambio, en ninguna de las leyes mencionadas se indica nada sobre el contenido que debe tener el mismo, así existe libertad para su elaboración pero en conjunto debe servir al objeto indicado.

La Ley Valenciana por remisión a la Ley Estatal establece, que este informe se basa simplemente en la opinión del Consejo Rector sobre la fusión y en una previsión de las consecuencias económicas que surgen de la misma. Por lo tanto, y a diferencia de lo que ocurre en las fusiones de sociedades anónimas, el informe no tiene que hacer referencia al proyecto de fusión, aunque sí que puede aportar información que ayude a su comprensión.

En cuanto a los apartados esenciales que deberían formar parte de este informe, aunque no por obligación legal, podemos citar los siguientes (MELÍA, E., 2004):

▪ **Causas que aconsejan la fusión:**

- General o sectorial: Análisis de la situación económica general basado en datos macroeconómicos y de las perspectivas de evolución del sector.
- Particulares de la cooperativa: Análisis de las ventajas derivadas del propio proceso de fusión que se verán en puntos posteriores, como por ejemplo el acceso a economías de escala, mejora de los procesos productivos, etc.

▪ **Previsión de las consecuencias del proceso de fusión y que afecten:**

- Al personal de la cooperativa: Se puede ver afectado por reestructuraciones en la estructura jerárquica y en el reparto de funciones en la cooperativa resultante, en función de las cualidades de los candidatos para un determinado puesto. También se pueden ver cambiadas las condiciones de trabajo como la duración de la jornada o el reglamento interno de las vacaciones.
- A los socios: El informe deberá poner a disposición del socio todos los aspectos que repercuten de manera directa sobre éste y por lo que deberá de conocerlos antes de adoptar el acuerdo de fusión. Estos aspectos pueden estar relacionadas con su condición de proveedor o receptor de determinados servicios de la cooperativas o pueden ser de índole financiera como las aportaciones o reembolsos a realizar por los socios para llevar a cabo una fusión equitativa. De la misma índole serían datos respecto a la participación que van a poseer los socios en el capital de la cooperativa resultante del proceso o las modificaciones que pueden surgir en la política de liquidación a los socios. En cuanto a posibles modificaciones de tipo técnico se pueden mencionar, entre otros, cambios en el sistema productivo, en el control de calidad y en el compromiso de la aportación de la cosecha de los socios a la cooperativa.

- A los miembros del Consejo Rector: El informe recogerá las principales cláusulas relacionadas con el funcionamiento del Consejo Rector en la cooperativa resultante, como puede ser por ejemplo la estructura del nuevo Consejo, la representación de miembros de cada cooperativa, los criterios para la elección de miembros o la duración de los cargos.
- Justificación de la viabilidad de la fusión: Se tiene que explicar, en general, las consecuencias económicas que va a provocar la fusión. Los socios deben conocer el beneficio que les reportará este proceso, por lo que se debe hacer especial hincapié en factores que permitirán la mejora de los resultados de las cooperativas implicadas en el proceso. Entre los factores más importantes se pueden destacar la mejora en la calidad de los productos, la reducción de costes, la apertura a nuevos mercados y mejoras técnicas en las actividades productivas.

Resumiendo todo lo dicho anteriormente, el enfoque que debería de perseguir este informe, es el de ayudar a los socios a tomar la decisión, explicando todos los aspectos que sean de su interés y que no se hayan detallado con suficiente profundidad en el Proyecto de Fusión.

4.5.2.2. LOS BALANCES DE FUSIÓN

Respecto al balance de fusión, La Ley Valenciana de Cooperativas se remite a la regulación que existe en la Ley Estatal de Cooperativas, la cual indica que el balance de fusión de cada una de las cooperativas puede coincidir con las últimas cuentas anuales aprobadas, siempre que se hayan cerrado dentro de los seis meses anteriores a la fecha de celebración de la Asamblea que decidirá sobre la fusión.

Por lo tanto, no existe ningún requisito que obligue a que el valor patrimonial reflejado en el balance de fusión coincida con el valor real del patrimonio de cada cooperativa participante y consecuentemente podría darse el caso de que los valores de dicho balance no sirvan de base para establecer la participación en el capital en la cooperativa resultante y las compensaciones correspondientes a realizar.

Por otro lado, tampoco existe la obligación de auditar los balances de fusión en las fusiones realizadas entre cooperativas, y es más, ni la Ley Valenciana de Cooperativas ni la Ley Estatal mencionan nada sobre las posibles modificaciones de los valores de los elementos patrimoniales para ajustarlos a sus valores reales (valor de mercado). Tampoco indican nada respecto a la realización de los ajustes extracontables, por lo que los Consejos Rectores tendrán que determinar si se elaboran o no.

No obstante, el hecho más sorprendente es, que ni siquiera se recomiende que los cálculos que determinarán la participación de cada cooperativa en la resultante, así como las posibles compensaciones entre las cooperativas partícipes, se basen en los valores reales del patrimonio.

En cambio, el nuevo PGC establece en sus reglas contables para las combinaciones de negocio, recogidos en el denominado “Método de adquisición” que, con carácter general, los activos adquiridos y los pasivos asumidos por la empresa adquiriente se contabilizan por su valor razonable. Además menciona, que en dicho Método se debe indicar la empresa adquiriente y la empresa adquirida y sólo obliga a que la empresa adquiriente incluya las partidas incluidas en el balance de la empresa adquirida valoradas por su valor razonable, por lo que en principio solo ésta empresa deberá actualizar su balance para el proceso de fusión.

De todas las maneras, resulta conveniente que todas las empresas partícipes elaboren el balance de fusión según sus valores razonables, ya que en el caso de que un socio ejerza su derecho de separación de la cooperativa, dicho balance para realizarle la liquidación debería contener valores razonables. En caso contrario, para liquidar al socio disconforme, se deberán efectuar los ajustes correspondientes al valor patrimonial obtenido en el balance de fusión.

4.5.3. EL ACUERDO DE FUSIÓN

Tal como indica la Ley Valenciana de Cooperativas en su artículo 35.1, el acuerdo de fusión tiene que ser aprobado por cada una de las cooperativas participantes (ratificación del Proyecto de Fusión elaborado por los Consejos Rectores), en una asamblea general válidamente constituida, es decir, cuando en primera convocatoria asistan, presentes o representados, más de la mitad de los socios, y en segunda convocatoria asistan un mínimo del 10% de los socios o cincuenta socios.

En cuanto a la aprobación del acuerdo de fusión, la Ley Valenciana de Cooperativas en el artículo 36.6 establece que la decisión debe ser aprobada con el voto favorable de los 2/3 de los votos presentes y representados en la asamblea de cada cooperativa, con el requisito de que dicha asamblea se haya constituido con un quórum de asistencia de, al menos, el 10% de los socios de la cooperativa.

Por otra parte, la misma Ley, en el artículo 75, indica que a partir del momento en el que se apruebe el acuerdo de fusión por las Asambleas Generales de todas las cooperativas participantes, cada una de las cooperativas queda obligada a continuar el procedimiento de la fusión. Los acuerdos de fusión se documentarán en escritura pública única, en la que constará la disolución de las cooperativas respectivas y las menciones legales de la cooperativa de nueva constitución. Además, dicha escritura será necesaria para cancelar las cooperativas disueltas en el Registro de Cooperativas y para inscribir la nueva cooperativa resultante del proceso de fusión. Asimismo, en el mismo artículo se establece que el acuerdo de fusión de cada una de las cooperativas participantes será publicado en el Diari Oficial de la Generalitat Valenciana y en un diario de gran difusión en el ámbito de actuación de la cooperativa.

Con referencia al derecho de separación del socio, la Ley Valenciana se remite al artículo 65 de la Ley Estatal de Cooperativas, el cual establece que los socios que no votaron a favor de la fusión (asistentes a la Asamblea que votaron en contra y ausentes que expresan su oposición a la fusión) tienen derecho a separarse de su cooperativa a través de un escrito al Presidente del Consejo Rector, en el plazo de 40 días desde la publicación del anuncio del acuerdo.

La Ley Valenciana añade al respecto que la liquidación de la aportación social del socio disconforme será determinada con referencia a la fecha del acuerdo de fusión y en todo caso acorde con lo que establece el estatuto social de la cooperativa al que pertenecía el socio disconforme. Por lo tanto, parece indicar que para la liquidación al socio disconforme se tomen como punto de partida los valores patrimoniales incluidos en los balances de fusión, ya que son éstos que incorporan las valoraciones consideradas a la hora de establecer las relaciones de compensación entre las cooperativas.

Igualmente, el mismo artículo indica que es la cooperativa resultante de la fusión, la que tiene la obligación de realizar la liquidación de las aportaciones al socio disconforme, en el plazo que establece la Ley para el caso de baja justificada (no podrá exceder de 5 años a partir de la fecha de la baja) y conforme lo establezcan los estatutos de la cooperativa del socio disconforme.

La Ley Valenciana de Cooperativas en su artículo 70.3 relaciona los usos que puede hacer una cooperativa de su Reserva Obligatoria y uno de ellos constituye la actualización del capital a restituir al socio en los casos de baja, fusión o liquidación de la cooperativa. No obstante, en su artículo 59 aclara que dicha actualización sólo se puede realizar a efectos de inflación desde el ejercicio en que fueron desembolsadas.

Aparte del derecho de separación del socio, la Ley también regula el derecho de oposición de los acreedores, especificando en el artículo 75.2.d) de la Ley Valenciana de Cooperativas, que la fusión no podrá realizarse antes de transcurra un mes desde la publicación del anuncio del acuerdo de fusión. Este es el plazo que tienen los acreedores con créditos nacidos antes del último anuncio de fusión y cuáles no estén adecuadamente garantizados, para oponerse por escrito a la fusión. Ésta no se podrá llevar a efecto si sus créditos no son enteramente satisfechos o suficientemente garantizados. Además, los acreedores no podrán oponerse al pago aunque sean créditos que aún no han vencido.

Por último, la Ley manifiesta en el mismo artículo que en la escritura de fusión se deberá de indicar la inexistencia de oposición por parte de los acreedores, o que han sido pagados o garantizados los créditos de los acreedores que se hubiesen opuesto.

4.6. OTORGAMIENTO DE ESCRITURA PÚBLICA E INSCRIPCIÓN REGISTRAL

Después de los plazos mencionados anteriormente para la separación de los socios y la oposición de los acreedores, se debe elevar a escritura pública el acuerdo de fusión y realizar la inscripción correspondiente en el Registro de Cooperativas, tal como se regula en el artículo 75.2.e) de la Ley Valenciana de Cooperativas.

Esto provocará la cancelación de las cooperativas disueltas y la inscripción de la cooperativa nuevamente constituida o la modificación de los estatutos de la entidad absorbente si se trata de una fusión por absorción.

Indudablemente, esta fase es fundamental, ya que si no se lleva a cabo la inscripción en el Registro de Cooperativas, la fusión no va a obtener validez jurídica.

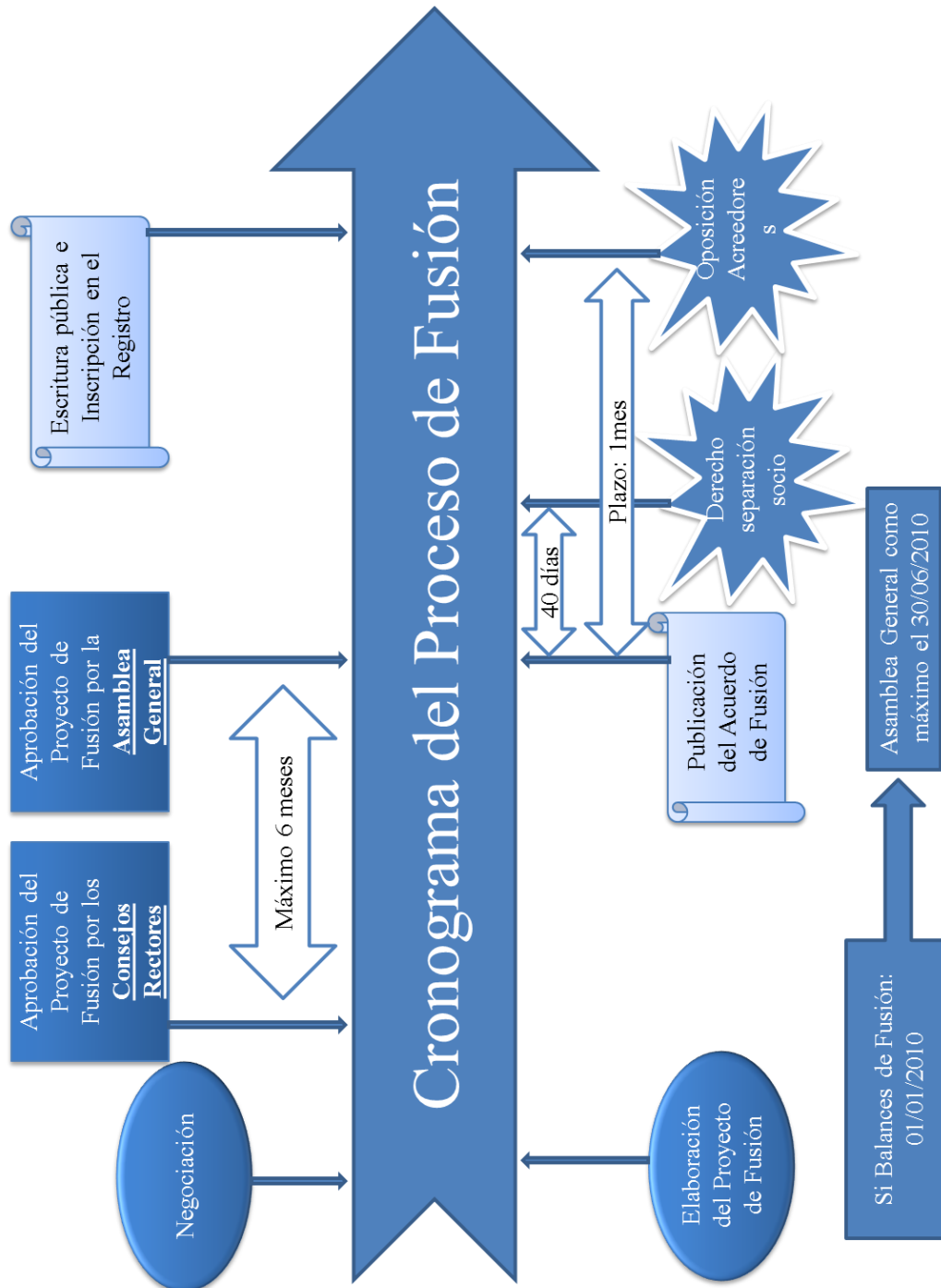
La Ley Valenciana especifica al respecto que la escritura pública tiene que ser única y que tiene que incluir la disolución de las cooperativas que han quedado disueltas y las menciones legales correspondientes de la cooperativa de nueva constitución o las modificaciones de la absorbente. Por lo tanto podemos considerar que estos aspectos junto con la manifestación de inexistencia de oposición por parte de los acreedores será el contenido mínimo que debe tener la escritura de fusión.

Por último cabe resaltar, que en el caso de que se realice una fusión de nueva creación, se deberán considerar los artículos 9, 10, 11 y 12 de la Ley Valenciana de Cooperativas que hacen referencia a la elaboración de la escritura de constitución y su inscripción en el Registro. En cambio, si estamos ante una fusión por absorción, se realizarán las modificaciones pertinentes en los estatutos de la sociedad absorbente, de manera que se adapten a lo establecido en el acuerdo de fusión. (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004).

A modo de resumen, se muestra en el cuadro 2 el cronograma del proceso de fusión que incluye las fases que se deben llevar a cabo a la hora de acometer dicho proceso, con el fin de obtener una visión gráfica del desarrollo del proceso. Además se pretende resaltar aquellos plazos más significativos que deben ser considerados a lo

largo de dicho desarrollo, ya que el hecho de no respetarlos podría suponer el fracaso del proceso de fusión.

Cuadro 2: Cronograma de un Proceso de Fusión.



Fuente: Elaboración propia



Capítulo 5:

*Acuerdos económicos
de fusión*

5. ESTABLECIMIENTO DE LOS ACUERDOS ECONÓMICOS DE FUSIÓN

Este, es sin lugar a duda, uno de los aspectos que suponen un mayor problema a la hora de llevar a cabo un proceso de fusión de varias cooperativas, ya que las especificidades que presentan las sociedades cooperativas, así como la falta de regulación existente en algunos aspectos, conlleva que el establecimiento de los acuerdos económicos de fusión necesite de una metodología diferente a la utilizada en fusiones de sociedades mercantiles.

Por lo cual, existe muy poca información para el establecimiento equitativo de las relaciones de compensación a efectuar entre las cooperativas partícipes en una fusión, de manera que se pueda garantizar un reconocimiento patrimonial justo para todas las partes.

Por esta razón, especialistas en esta materia como (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004) se dedican a plantear modelos que permiten el desarrollo de un proceso de fusión de cooperativas de acuerdo con la normativa vigente y cumpliendo con el objetivo primordial de garantizar una aportación equitativa a la fusión por todas las sociedades partícipes en el proceso. Dicho modelo se ha utilizado para abordar el proceso de fusión real llevado a cabo, del que trata el presente TFC. No obstante, se han incorporado algunas variaciones al mismo, que se verán con detalle a lo largo del desarrollo de la aplicación práctica, como consecuencia de planteamientos de las cooperativas y del deseo de avanzar en el proceso de negociación.

Sin embargo, este modelo se confeccionó en el año 2004, por lo que se ha adaptado a partir de las nuevas normas que se han promulgado en el nuevo PGC-2007 y en la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas. También se han considerado las actualizaciones realizadas de la Ley Valenciana de Cooperativas (Ley 16/2010 de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera y de Organización de la Generalitat).

El modelo proporcionado se divide en las siguientes fases que se detallarán a continuación:

5.1. DETERMINACIÓN DE LA UNIDAD DE PARTICIPACIÓN

El primer paso que se debe realizar es establecer la unidad de participación y la determinación de su cuantía en cada cooperativa partícipe, que servirá de referencia para calcular la participación que tendrán las cooperativas y con ellas sus socios en la cooperativa resultante del proceso. Frecuentemente, esta participación coincide con la unidad sobre la que está fijada la aportación a capital de las cooperativas, que puede ser el número de hectáreas, litros de leche o cabezas de ganado, pero en la Comunidad Valenciana se utiliza normalmente el número de hanegada para dicha unidad.

Por lo tanto, la unidad elegida debe representar la actividad de la cooperativa, que puede resultar sencillo en algunos casos como es el de las hectáreas de cultivo pero también pueden existir casos en los que fijar la cuantía de unidades puede ser difícil debido a fluctuaciones existentes en el número de unidades de un año a otro, como puede ocurrir, entre otras actividades, en la del ganado. En estos casos y cuando no está garantizado que los socios sean representados por el número de unidades del último ejercicio, se pueden tomar soluciones alternativas como por ejemplo tomando la media de los últimos años como número total de unidades de la sociedad.

Otro aspecto a considerar es que el número de unidades declaradas es el que sirve de referencia, ya que son las que están reconocidas en el capital social de la cooperativa. Por lo que aquellas que no estén debidamente declaradas o desembolsadas no tendrán ningún efecto en la fusión. Aparte, la unidad deberá ser única para todas las secciones existentes en la cooperativa, lo que conllevará al establecimiento de una unidad común y la forma de convertir las unidades de cada sección en esta última. Así mismo, dicha unidad también debe ser la misma para todas las cooperativas partícipes y en caso de no ser así se deberá establecer una unidad base y al igual que en el caso anterior establecer el procedimiento de conversión de las unidades de cada cooperativa en esta última.

5.2. CÁLCULO DEL PATRIMONIO NETO A EFECTOS DE FUSIÓN

Existen muchos investigadores que piensan que el mejor procedimiento para estimar el valor de una empresa es a partir de la capacidad que posee para generar beneficios.

Sin embargo, esta teoría, no parece ser muy adecuada en el ámbito de las cooperativas agroalimentarias, ya que los resultados obtenidos por éstas dependen de múltiples factores fuera de su control como es el caso de la climatología (heladas, sequías, etc.) y los cambios en la política agraria.

Por este motivo, se considera que el uso del patrimonio como base para el cálculo del valor de la empresa es el más adecuado para cooperativas agroalimentarias. De esta manera, el valor de la cooperativa se obtiene a partir del Patrimonio Neto Contable, sobre el que se aplican una serie de ajustes extracontables, que pueden ser tanto positivos como negativos y así obtendremos el Patrimonio Real de las cooperativas, que reflejará los valores reales o de mercado de cada uno de los elementos que forman parte del patrimonio de la cooperativa.

Los ajustes a realizar para convertir el Patrimonio Contable en el Patrimonio Real de la cooperativa pueden ser de tres tipos:

- a) **Reconocimiento de plusvalías:** Incremento de valor de elementos patrimoniales de la cooperativa mediante un ajuste positivo que hará aumentar el valor del Patrimonio Contable.
- b) **Reconocimiento de minusvalías:** Decremento de valor de elementos patrimoniales de la cooperativa mediante un ajuste negativo que hará disminuir el valor del Patrimonio Contable.
- c) **Reconocimiento de un Fondo de Comercio:** Su integración se justifica por la idea de alcanzar un mayor o menor valor patrimonial considerando factores que afectan al funcionamiento de una empresa pero que no estén recogidos contablemente como puede ser, entre otros, la imagen de la empresa o la cartera de clientes.

5.3. ESTABLECIMIENTO DEL PATRIMONIO A EFECTOS DE FUSIÓN POR PARTICIPACIÓN

Una vez se han establecido los valores de los Patrimonios Reales de las cooperativas, así como la cuantía de unidades de participación de cada una de ellas, se procede a calcular la cuantía del Patrimonio Real asociado a cada participación, tal y como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 3: Cálculo del patrimonio Real por Participación.

$$\text{Patrimonio real por participación} = \frac{\text{Patrimonio Real}}{\text{n}^{\circ} \text{ de participaciones}}$$

Fuente: Elaboración propia a partir de (MELÍA, E., 2004).

Con el fin de analizar la composición del Patrimonio Real, se presenta en el cuadro 4 el procedimiento de su obtención.

Cuadro 4: Esquema de Cálculo del Patrimonio Real a efectos de fusión.

Esquema de cálculo del Patrimonio Real a efectos de fusión

A-1) Fondos propios.

I. Capital.

II. Reservas.

1. Fondo de Reserva Obligatorio.
2. Fondo de Reembolso o Actualización.
3. Fondo de Reserva Voluntario.
4. Reservas estatutarias.
5. Otras reservas.

III. Resultados de ejercicios anteriores.

1. Remanente.
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores).

IV. Otras aportaciones de socios.

V. Resultado de la cooperativa (positivo o negativo).

VI. (Retorno cooperativo y remuneración discrecional a cuenta entregada en el ejercicio).

VII. Fondos capitalizados.

VIII. Otros instrumentos de patrimonio neto.

A-2) Ajustes por cambios de valor.

I. Activos financieros disponibles para la venta.

II. Operaciones de cobertura.

III. Otros.

A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.

= Patrimonio Contable (PC)

+/- Ajustes de fusión

= Patrimonio Neto a efectos de fusión o Patrimonio Real (PR)

Fuente: Elaboración propia a partir de la orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.

Llegado a este punto, aparece una nueva diferencia respecto a las fusiones entre sociedades mercantiles, derivada de la existencia de los fondos sociales obligatorios en las cooperativas. En concreto, se refiere al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y al Fondo de Educación y Promoción (FEP). Ambos fondos son de carácter irrepartible y se destinarán a fondos de idénticas características en la cooperativa resultante del proceso de fusión, tal cual lo indica el artículo 63.3. de la Ley Estatal de Cooperativas por remisión de la Ley Valenciana de Cooperativas a la misma.

- **FRO:** La cooperativa, según el artículo 70 de la Ley Valenciana de Cooperativas, está obligada a constituir y mantener una reserva obligatoria destinada a la consolidación, desarrollo y garantía de la cooperativa. Su importe deberá ser igual al del capital estatuario y mientras no se alcance dicho importe, no se podrá destinar los excedentes y beneficios a otro fin o abonar intereses o actualizar las aportaciones de capital.
 - Se destinarán al FRO:
 - a) Las cuotas de ingreso.
 - b) Los excedentes y beneficios que acuerde la Asamblea General pero siempre acorde con la Ley Valenciana que establece en su artículo 68.2. un mínimo de al menos el 20%.
 - c) La asignación correspondiente como consecuencia de la regularización del balance.
 - d) Las deducciones sobre las aportaciones obligatorias en caso de baja o expulsión de socios.
 - El FRO es irrepartible entre los socios pero una vez compensadas las pérdidas que legalmente pueden imputarse al FRO, se podrá destinar a:
 - a) Actualizar el capital que se restituye al socio en casos de baja, fusión o liquidación de la cooperativa.
 - b) Favorecer el acceso de terceros a la condición de socios.

- c) Favorecer el acceso de los socios a otras cooperativas, a través de su aplicación a cuota de ingreso, en caso de baja justificada del socio o liquidación de la cooperativa. Igualmente, en los procesos de fusión, se podrá aplicar a la cuota o aportación económica que deben desembolsar los socios con destino a la reserva obligatoria de la cooperativa resultante del proceso.
- **FEP:** La Ley Valenciana de Cooperativas, en su artículo 72, establece que el FEP es irrepartible e inembargable excepto por deudas contraídas para el cumplimiento de sus fines. Además, hasta el momento de su gasto o inversión, sus recursos se conservarán en efectivo o materializados en bienes de fácil liquidez.
 - Sus principales objetivos son:
 - a) La formación tanto de socios como de trabajadores de cooperativa en los principios y técnicas cooperativas, económicas y profesionales.
 - b) La promoción de las relaciones intercooperativas,
 - c) La difusión del cooperativismo y la promoción cultural, profesional y social del entorno local o de la comunidad en general.
 - Se destinarán necesariamente al FEP:
 - a) El porcentaje de los excedentes netos y beneficios que establezcan los estatutos o la Asamblea General de conformidad con el artículo 68.2 de esta Ley que establece una dotación mínima del 5% a dicho fondo.
 - b) Las donaciones y cualquier clase de ayuda recibida para cumplir los fines de este fondo.
 - c) El importe de las sanciones impuestas a los socios.

- El importe del FEP debe aplicarse en el ejercicio económico en que se haya efectuado su dotación.
- El depósito del FEP no podrá ser afectado a préstamos o cuentas de crédito y vendrá representado en el pasivo del balance por la correspondiente partida.

Asimismo, queremos resaltar las dos excepciones ya mencionadas que añade la Ley Valenciana en comparación con la Ley Estatal de Cooperativas a la irrepartibilidad del FRO. La primera es la posibilidad de actualizar las aportaciones de capital a reembolsar a los socios disconformes con la fusión, y la segunda hace referencia al costeo en casos de baja justificada (como por ejemplo es la fusión) o liquidación, de la cuota de ingreso de los socios en otras cooperativas. En ambas situaciones se permite afectar una parte del FRO al socio. No obstante, como en la fase de negociación de una fusión no se conoce si van a existir socios disconformes y mucho menos cuántos, se considera también en el caso valenciano que todo el FRO es inaccesible al socio para establecer los cálculos.

Por lo tanto, al valorar el patrimonio real de las cooperativas participantes en un proceso de fusión, éste se tendrá que clasificar en sus dos vertientes, la parte repartible y la irrepartible, tratándolas de manera separada al realizar la negociación de los aspectos económicos del proceso de fusión.

- **Patrimonio Real Repartible (PRR):** Se trata de aquél patrimonio real que se reembolsará al socio en caso de baja o liquidación, que básicamente consiste en la Reserva Voluntaria de libre disposición al respecto de la cual la Ley Valenciana de Cooperativas, en su artículo 71, indica al respecto que “en caso de reparto de la reserva voluntaria entre los socios, la distribución se determinará en proporción a la participación de los socios en la actividad cooperativizada, durante, al menos, los últimos cinco años, o período menor si la cooperativa fuera de más reciente constitución”, y otras partidas que como veremos a continuación serán en un futuro accesibles al socio.

- **Patrimonio Real Irrepartible (PRI):** Hace referencia al patrimonio real no reembolsable al socio en caso de baja o liquidación de la cooperativa, constituido principalmente por el FRO y FEP. En caso de liquidación de la cooperativa y según establece el artículo 82.6., se reembolsa a cada socio el importe de su cuota líquida actualizada, comenzando por las aportaciones voluntarias y siguiendo con las aportaciones obligatorias, hasta alcanzar dicho importe. Asimismo, como se ha mencionado anteriormente, una vez compensadas las pérdidas que legalmente se pueden imputar a la reserva obligatoria, el resto de ésta puede destinarse a la actualización del capital a reembolsar al socio en caso de baja, fusión o liquidación de la cooperativa, a favorecer el acceso a terceros a la condición de socio o a favorecer el acceso de los socios a otras cooperativas, a través de su aplicación a la cuota de ingreso, en caso de baja justificada del socio o liquidación de la cooperativa. Igualmente, en los procesos de fusión, se puede aplicar la reserva obligatoria a la aportación económica a desembolsar por los socios con destino a la reserva obligatoria de la cooperativa resultante. Pero como se ha explicado en el apartado anterior, dado que la información del número de socios que puedan causar baja es desconocido, a efectos de cálculo se considera que todo Patrimonio Real Irrepartible es inaccesible a los socios.

A continuación, vamos a clasificar cada una de las partidas que forman el Patrimonio Real que se pueden observar en el cuadro 4 en dichos grupos patrimoniales, utilizando como referencia lo dispuesto en la Ley 8/2003 de Cooperativas Valenciana y en la Ley 27/1999 de Cooperativas por remisión de la anterior, y lo establecido en las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.

- **Capital social:** La cifra de Capital Social de una cooperativa es variable y está integrado por las aportaciones obligatorias y voluntarias de sus socios y, si existen, de sus asociados. En el momento de constitución, su importe deberá estar desembolsado como mínimo en un 25%. Además, las aportaciones

sociales, tanto obligatorias como voluntarias pueden ser aportaciones con derecho de reembolsos o aportaciones cuyo reembolso en caso de baja u otros pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector.¹

En caso de baja de la cooperativa, el socio tiene derecho al reembolso de sus aportaciones obligatorias y la parte correspondiente de las reservas voluntarias repartibles. La liquidación de estas aportaciones se efectuará con efectos al cierre del ejercicio en el que se produzca el derecho al reembolso y su importe se determinará conforme a lo siguiente²:

- El valor acreditado actualizado de las aportaciones obligatorias con dos posibles deducciones:
 - a) Existencia de pérdidas imputadas e imputables al socio, reflejadas en el balance de cierre del ejercicio en el que se produzca la baja.
 - b) En caso de baja no justificada o expulsión del socio, el Consejo Rector puede practicar deducciones respetando el límite máximo fijado en los estatutos que no podrá exceder del 20 o 30% respectivamente.
- El valor de las aportaciones voluntarias se reembolsarán, liquidadas, en las condiciones que se determinaron en el acuerdo aprobatorio de su emisión o transformación. Salvo que dicho acuerdo indique otra cosa, las aportaciones voluntarias se reembolsarán en el momento en que la baja se haga efectiva y en ningún caso se podrán aplicar deducciones sobre dichas aportaciones.

Lógicamente y por todo lo mencionado, se considera el capital social de una cooperativa como Patrimonio Real Repartible.

¹ Artículo 55.1. de la Ley Valenciana de Cooperativas.

² Artículo 61 de la Ley Valenciana de Cooperativas.

- **Fondo de Reserva Obligatorio:** Como se ha mencionado en puntos anteriores, el importe incluido en el FRO se clasifica como Patrimonio Real Irrepartible entre los socios.

- **Fondo de Reembolso o de Actualización:** Las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas califica este fondo como una reserva especial regulada en algunas leyes autonómicas de cooperativas que se constituye para permitir la actualización de las aportaciones al capital social que se restituyan a los socios y asociados salientes con el fin exclusivo de corregir los efectos de la inflación, y al que se destinan determinados porcentajes establecidos de los beneficios disponibles. Este Fondo se nutre de los excedentes de la cooperativa por decisión de la Asamblea General (fondo de reembolso) y, en su caso, de las reservas de revalorización como consecuencia de una actualización de balances (fondo de actualización). En la misma norma, se indica que dicho fondo recibe el mismo tratamiento que el FRO, por lo que se incluirá en el Patrimonio Real Irrepartible. Sin embargo, la Ley Valenciana de Cooperativas no incluye ninguna mención respecto a dicho fondo, por lo que a efectos del proceso de fusión especial real llevado a cabo no nos afecta.

- **Fondo de Reserva Voluntario:** La Ley Valenciana establece en el artículo 71 que en el supuesto de repartición de la reserva voluntaria entre los socios, la distribución de ésta se realizará en proporción a la participación de los socios en la actividad cooperativizada durante los últimos cinco años o periodo menor si la cooperativa fuera de reciente constitución. Además, la Ley Valenciana se remite a la Ley Estatal de Cooperativas en cuanto al contenido mínimo del Proyecto de Fusión. El Artículo 63.4.b) de la Ley Estatal establece que dicho proyecto debe contener el sistema para fijar la cuantía a reconocer a cada socio de las cooperativas que se extingan como aportación al capital de la cooperativa resultante, computando cuando existan las reservas voluntarias de carácter repartible. Por todo lo expuesto, se puede considerar que los Fondos de Reserva Voluntarios constituyen Patrimonio Real Repartible.

- **Reservas Estatutarias y Otras Reservas:** Estas reservas se tratarán según lo establecido en los estatutos de cada cooperativa, por lo que no podemos clasificarlas en repartible o irrepartible hasta conocer la información contenida en los estatutos de cada cooperativa partícipe. Además en la Ley Valenciana de Cooperativas no se indica nada al respecto, por lo que se clasificará como Patrimonio Irrepartible.
- **Resultados de ejercicios anteriores:**
 - **Remanente:** El Remanente de ejercicios anteriores se tratará de igual forma que lo establecido para los Resultados del ejercicio que veremos a continuación.
 - **Resultados negativos de ejercicios anteriores:** Para su consideración como Patrimonio Real Repartible o Irrepartible, hay que basarse en el artículo 69 de la Ley Valenciana de Cooperativas, que indica el modo de imputar las pérdidas. En primer lugar, establece que las pérdidas derivadas de la actividad cooperativizada podrán imputarse:
 - a) En proporción a la actividad cooperativizada a cada socio
 - b) A la Reserva Voluntaria
 - c) A la Reserva Obligatoria con el límite de no disminuirla por debajo de la cuantía del capital social estatuario³.

En cuanto a la liquidación de la deuda de cada socio derivado de la imputación de las pérdidas, el mismo artículo establece las siguientes formas:

- a) Con pago en efectivo durante el ejercicio en que se aprueban las cuentas del ejercicio anterior.

³ Artículo 70.1. de la Ley Valenciana.

- b) Con cargo a los retornos correspondientes al socio en los cinco ejercicios siguientes.
- c) Imputación al fondo de retorno si existe en un porcentaje que fija la Asamblea General.
- d) Con pago a través de la reducción proporcional de las aportaciones voluntarias del socio al capital social.
- e) Con pago a través de la reducción proporcional del importe desembolsado de las aportaciones obligatorias al capital social y si como consecuencia dicha aportación quedara por debajo del mínimo exigible, el socio deberá reponer dicho importe en el plazo máximo de un año.
- f) Con cargo a cualquier crédito que tenga el socio contra la cooperativa, pudiéndolo fraccionar en los siguientes cinco años.

Aparte, el mismo artículo establece que si los estatutos sociales lo establecen, las pérdidas derivadas de la actividad cooperativizada que se imputan a los socios, alcanzarán como máximo el importe total de los anticipos asignados a los socios en el ejercicio económico, más sus aportaciones a capital social y su participación en las reservas repartibles.

Las pérdidas extracooperativas y extraordinarias se liquidarán con la reserva obligatoria y las reservas voluntarias y en caso de que el importe de ambas fuese insuficiente, la diferencia se podrá recoger en una cuenta especial para su amortización en los diez años siguientes de su anotación.

También menciona que la cooperativa que haya establecido en sus estatutos que destinará la totalidad de sus resultados, tantos ordinarios como extraordinarios, a Patrimonio Irrepartible, imputará también las pérdidas a reservas irrepartibles.

Por lo tanto, las pérdidas ocasionadas por actos cooperativos, minorarán el Patrimonio Irrepartible siempre que su aplicación no haga disminuir el FRO por debajo del importe del capital social estatuario. Lo no imputable al Patrimonio Irrepartible tendrá la consideración de Patrimonio Real Repartible, ya que pueden imputarse tanto a

las reservas voluntarias y a los socios. Las pérdidas extracooperativas y extraordinarias minorarán en primer lugar el Patrimonio Irrepartible y en segundo el Patrimonio Repartible en cuanto a su imputación a las reservas voluntarias y al FRO.

- **Otras Aportaciones de Socios:** Según el artículo 62 de la Ley Valenciana, los estatutos sociales o la Asamblea General podrán exigir a los socios cuotas de ingreso o periódicas no reembolsables y específicas que se integrarán en la reserva obligatoria. Si los estatutos sociales hubieran previsto dichas cuotas de ingreso sin determinar su cuantía, éstas no podrán exceder del resultado de dividir la reserva obligatoria, según corresponde, por el número de socios o número de aportaciones existentes. En la medida en que dichas aportaciones no constituyan contraprestación por la entrega de bienes o servicios prestados por la cooperativa, se califican como fondos propios aunque no formen parte del capital social. También se incluirán en dicho epígrafe las subvenciones, donaciones y legados no reintegrables otorgados por socios o propietarios según indica el PGC-2007 para Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) por remisión al mismo por las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas. Por lo tanto, el importe incluido en otras Aportaciones de Socios será clasificado como Patrimonio Irrepartible.
- **Resultados del ejercicio:** La Ley Valenciana establece en su artículo 68 la distribución de los excedentes y beneficios y/o imputación de pérdidas y distingue entre tres tipos de resultados:
 - Excedentes netos resultantes de las operaciones con los socios (Resultado de la cooperativa), que se destinarán al menos en un 5% al FEP y en un 20% al FRO, hasta que éste alcance la cifra del capital social suscrito en la fecha de cierre del ejercicio. El resto de excedentes después de deducir los impuestos correspondientes se puede considerar como repartible, ya que se podrá asignar a las reservas voluntarias, a la participación de los trabajadores o distribuirse entre los socios en concepto de retornos en caso de que la Reserva Obligatoria alcance el mínimo establecido por la misma Ley.

- Beneficios netos resultantes de las operaciones con terceros no socios, cuya totalidad se destinará, una vez deducidas las pérdidas de ejercicios anteriores y los impuestos correspondientes, al FRO o al FEP.
- Beneficios extraordinarios se destinarán una vez deducidas las pérdidas de ejercicios anteriores, en un 50% al FRO o al FEP.

Hay que tener en cuenta, que si se toma el resultado del ejercicio del balance, éste ya tiene descontada la dotación al FEP, la cual figura como gasto en la Cuenta de Resultados.

Por lo tanto, en el modelo utilizado, se considera como Patrimonio Real Irrepartible, la proporción de los excedentes que se tiene que destinar al FRO y al FEP, mientras que el resto de los resultados ordinarios cooperativos se considera Patrimonio Real Repartible. Sin embargo, “en aquellos casos en que se hayan escogido como balances de fusión los cerrados en el último ejercicio, deberemos atenernos a la propuesta de distribución de resultados que haya sido aprobada y se encuentre reflejada en la memoria, de forma que las dotaciones a los fondos podrán ser superiores al mínimo exigido por la Ley” (MELÍA, E., 2004).

- **Retorno cooperativo y remuneración discrecional a cuenta entregada en el ejercicio:** Esta partida minorará el resultado cooperativo ya que es el resultado del reparto del beneficio disponible en los términos previstos por la Ley y aparece en el Patrimonio Neto cuando venga predeterminado por los estatutos y, en consecuencia, no sea opcional. Dicho retorno debe figurar, en caso de que se acuerde su pago, en el pasivo corriente del balance dentro del epígrafe «Deudas a corto plazo con empresas del grupo, asociadas y socios», en la partida «Deudas con socios». Por lo tanto, se incluirá dicha partida en el Patrimonio Real Repartible.
- **Fondos capitalizados:** Dichos fondos hacen referencia a los fondos subordinados con vencimiento en la liquidación de la cooperativa, como pueden ser los Fondos de participaciones, que son participaciones emitidas por las cooperativas suscritas por terceros o socios, destinadas a su financiación, cuyo

vencimiento no tendrá lugar hasta la aprobación de la liquidación de la cooperativa, que pueden ser reembolsadas discrecionalmente por las cooperativas, y que, a efectos de prelación de créditos, se situarán detrás de todos los acreedores comunes. Estas participaciones se considerarán fondos propios de la cooperativa siempre que cumplan los requisitos de que únicamente exista obligación de reembolso en caso de liquidación de la cooperativa y que no lleven aparejado el pago de una remuneración obligatoria por parte de la cooperativa. En caso de no cumplir con dichas condiciones descritas se calificarán como pasivo financiero. Por lo cual, los fondos capitalizados se clasificarán como Patrimonio Repartible, ya que para que se pueda llevar a cabo el proceso de fusión, la cooperativa habrá que liquidarse previamente.

- **Ajustes por cambios de valor:** En esta partida se incluirán los activos financieros disponibles para la venta, las operaciones de cobertura y otros. La Ley Valenciana en su artículo 67.1.d) especifica que los activos de naturaleza financiera obtenidos, bien en inversiones en empresas cooperativas, bien en empresas participadas mayoritariamente por las mismas, cuando se trate de entidades que realicen actividades preparatorias, complementarias, auxiliares o subordinadas a las de la propia cooperativa, y, asimismo, los que se produzcan como consecuencia de una prudente y eficaz gestión de la tesorería de la cooperativa, para la realización de la actividad cooperativizada, se clasificarán como ingresos ordinarios cooperativos y recibirán el mismo trato que lo establecido para el resultado cooperativo del ejercicio. En cambio, si no se corresponden con lo indicado anteriormente, recibirán el tratamiento indicado para los resultados extracooperativos.
- **Subvenciones de Capital:** El artículo 67.1.e) de la Ley Valenciana de Cooperativas califica las subvenciones de capital como ingresos ordinarios de carácter cooperativo o extracooperativo dependiendo de que sean el resultado de operaciones con socios o con terceros. Por lo que, año tras año irán pasando paulatinamente a formar parte de los resultados de ejercicio, ya sea de los excedentes netos resultantes de las operaciones con socios si las subvenciones se han destinado a financiar elementos para el cumplimiento del fin social, o bien

de los beneficios resultantes de las operaciones con terceros, si se han utilizado para la financiación de elementos destinados a operaciones de la actividad cooperativizada con terceros. En consecuencia y según se consideran las subvenciones afectas a la actividad con socios o a la con terceros, recibirán el mismo trato que los resultados cooperativos ordinarios y extraordinarios respectivamente:

- Las subvenciones de capital que se consideran afectas a la actividad con socios serán tratadas como los excedentes ordinarios obtenidos por operaciones con socios, es decir, el 5% se destinará al FEP y el 20% al FRO, por lo que el 25% de dichas subvenciones se considerarán como Patrimonio Real Irrepartible y el restante 75%, deducido el impuesto de sociedades, como Patrimonio Real Repartible.
- Las subvenciones de capital afectas a la actividad con terceros se tendrán que considerar íntegramente como Patrimonio Real Irrepartible.

Como cabe de esperar, en muchos casos será difícil distinguir entre la parte que afecta a la actividad con los socios y la que afecta a las operaciones con terceros, ya que muchas veces los elementos adquiridos con la subvención se utilizan para ambas actividades. Cuando ocurra esto, se pueden imputar las subvenciones proporcionalmente al uso cooperativo o extracooperativo según los volúmenes de producción o de la cifra de ventas, u optar por considerar todas afectas a la actividad cooperativa.

- **Plusvalías:** Las plusvalías son originadas con el objeto de actualizar el valor de los elementos patrimoniales a su valor de mercado y según el artículo 67.1.h) se clasifican como ingresos ordinarios cooperativos cuando se trate de plusvalías obtenidas por la enajenación de elementos del inmovilizado material destinados al cumplimiento del fin social, siempre que se reinvierta la totalidad de su importe en nuevos elementos de inmovilizado con idéntico destino, dentro del plazo comprendido entre el año anterior a la fecha de la entrega o puesta a disposición del elemento patrimonial y los tres años posteriores, y permanezcan en el patrimonio de la cooperativa hasta que finalice su período de amortización

(JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004). Por lo que su consideración será la misma que existe para éstos. Es decir, se destinará obligatoriamente un 5% al FEP y un 20% al FRO

De todas las maneras y dado que en el proceso de fusión no dispondremos de la información necesaria para realizar dicha asignación, y en muchos casos se desconoce el uso que se le dará en caso de producirse, optaremos por dar a las plusvalías el tratamiento de los beneficios extraordinarios por ser el más restrictivo. Esto significa que en los procesos de fusión regulados por la Ley Valenciana de Cooperativas, se considerarán las plusvalías en un 50% como Patrimonio Real Irrepartible y el otro 50%, deducidos los impuestos correspondientes, como Patrimonio Real Repartible.

- **Minusvalías:** Se compensarán de la misma forma que las pérdidas extraordinarias, es decir, se les aplicará el mismo tratamiento que el explicado anteriormente para las pérdidas del ejercicio y de ejercicios anteriores, atendiendo al artículo 69.4 de la Ley Valenciana de Cooperativas.

Según indica (MELIÁ, E., 2004), “es conveniente valorar los distintos elementos patrimoniales netos de cargas fiscales, lo que obliga a la integración en el modelo del efecto impositivo asociado a las plusvalías y minusvalías”.

Por lo cual, el efecto impositivo en caso de una cooperativa agraria protegida vendrá determinado por la aplicación del correspondiente tipo de gravamen que según el artículo 28.3 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, se establece en un 20%, excepto por lo que se refiere a los resultados extracooperativos, que tributarán al tipo general del 30%, tipo que se aplicará tanto a las plusvalías como a las minusvalías por considerarlas respectivamente como beneficios o pérdidas extraordinarios. Además, si se trata de una cooperativa especialmente protegida se aplicará una bonificación del 50% de la cuota íntegra. El cálculo del efecto impositivo en cada caso se refleja en el cuadro 5.

Cuadro 5: Cálculo del efecto impositivo asociado a las plusvalías (ip) y minusvalías (mi).

Efecto impositivo	Cooperativas protegidas	Cooperativas especialmente protegidas
Plusvalías (PI)	$ip = 0,30PI$	$ip = 0,30*0,5PI=0,175PI$
Minusvalías (MI)	$im = 0,30MI$	$im = 0,30*0,5MI=0.175MI$

Fuente: Elaboración propia a partir de (MELÍA, E., 2004).

Sin embargo, para la estimación del tipo impositivo correspondiente a las plusvalías y minusvalías, se va a utilizar el tipo de gravamen calculado para las cooperativas protegidas, ya que no se conocerá de antemano el nivel de protección de la cooperativa resultante.

Para resumir toda la información vista hasta ahora, se desarrolla en el cuadro 6, la forma de clasificar el Patrimonio Real de cada cooperativa en los dos subgrupos existentes, que son el Patrimonio Real Repartible y el Irrepartible.

Cuadro 6: Esquema de cálculo del Patrimonio Repartible e Irrepartible de una cooperativa en un proceso de fusión regulado por la Ley Valenciana de Cooperativas.

PATRIMONIO CONTABLE
Patrimonio contable + Plusvalías – efecto impositivo afecto a las plusvalías - Minusvalías + efecto impositivo afecto a las minusvalías + Fondo de Comercio = PATRIMONIO REAL
Capital Social + Fondo de Reserva Voluntario Repartible + 25% Subvenciones de Capital ⁴ + Excedentes netos de operaciones con socios después de Impuestos no destinables a FRO y FEP + Beneficios Extraordinarios después de Impuestos no destinables al FRO y FEP - Impuestos correspondientes a Beneficios netos obtenidos de operaciones con terceros + Remanente de ejercicios anteriores no destinable al FRO y FEP - Resultados negativos de ejercicios anteriores no imputables al FRO y FEP - Retorno cooperativo y remuneración discrecional a cuenta entregada en el ejercicio + Fondos capitalizados +/- 25% Ajustes de cambio de valor ⁵ + 50% Plusvalías – efecto impositivo afecto a las plusvalías - (Minusvalías + efecto impositivo) no imputables al FRO ⁶ = PATRIMONIO REAL REPARTIBLE O REEMBOLSABLE EN CASO DE LIQUIDACIÓN DE LA COOPERATIVA
Patrimonio Real - Patrimonio Real Repartible = PATRIMONIO REAL IRREPARTIBLE O NO REEMBOLSABLE EN CASO DE LIQUIDACIÓN DE LA COOPERATIVA
Fuente: Elaboración propia a partir de (MELÍA, E., 2004) y actualizado a través de la orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.

⁴ El modelo planteado considera que todas las subvenciones están afectas a operaciones con socios.

⁵ El modelo considera que todos los ajustes de cambio de valor están afectas a operaciones con socios.

⁶ Como se ha ignorado el importe del Capital social establecido en los estatutos, se desconoce qué proporción de las minusvalías son afectables al PRR y al PRI, por lo que se han considerado en un 50% como PRR y en el otro 50% como PRI.

Una vez establecidos el Patrimonio Real Repartible e Irrepartible, podemos proceder a calcular el Patrimonio Real Repartible e Irrepartible por participación, que será esencial para determinar las relaciones de compensación y se calcula como sigue:

$$PRR \text{ por participación } (PRRpp) = \frac{\text{Patrimonio Real Repartible (PRR)}}{\text{n}^{\circ} \text{ de participaciones}}$$

$$PRI \text{ por participación } (PRIpp) = \frac{\text{Patrimonio Real Irepartible (PRI)}}{\text{n}^{\circ} \text{ de participaciones}}$$

5.4. ESTABLECIMIENTO DE LA APORTACIÓN A CAPITAL SOCIAL MÍNIMA POR PARTICIPACIÓN

A partir de este momento se dispone de la información necesaria para realizar las propuestas de relación de compensación entre las diferentes cooperativas que participan en el proceso de fusión.

Con los datos calculados en el apartado anterior que hacen referencia al Patrimonio Real Repartible e Irrepartible por participación, se deberá negociar la aportación a capital social mínima (CSmpp). Considerando que todo el Patrimonio Real Repartible computará como capital social, se establecerán reembolsos para los socios con una proporción Patrimonio Real Repartible superior al mínimo establecido y nuevas aportaciones para aquellos cuya relación sea inferior a dicho mínimo.

Existen tres vías para determinar la aportación al capital social mínima. Si partimos de un ejemplo en el que el Patrimonio Real Repartible de B es superior al de A, se puede elegir como capital social por aportación mínima (MELÍA, E., 2004):

1. La mayor de las relaciones PRRpp obtenidas en las cooperativas que participen en el proceso de fusión, de forma que no se produzcan devoluciones de capital sino nuevas aportaciones:
 - a. Al ser el PRRpp de B > PRRpp de A → CSmpp = PRRpp de B

- b. Aportación a realizar por los socios de la cooperativa A por participación = $CSmpp - PRpp$ de A
2. La menor de las relaciones $PRRpp$, así se producirán reembolsos de capital:
 - a. Al ser el $PRRpp$ de B $>$ $PRRpp$ de A $\rightarrow CSmpp = PRRpp$ de A
 - b. Reembolso a realizar a los socios de la cooperativa B por participación = $PRRpp$ de B $- CSmpp$
3. Una cantidad no coincidente con el ratio obtenido en ninguna de las cooperativas, de forma que se puedan producir reembolsos y desembolsos:
 - a. Si el $PRRpp$ de A ó B es inferior al $CSmpp$: La aportación a realizar por los socios de la/s cooperativas por participación = $CSmpp - PRRpp$ de ó B.
 - b. Si el $PRRpp$ de A ó B es superior al $CSmpp$: El reembolso a realizar a los socios de la/s cooperativas por participación = $PRRpp$ A ó B $- CSmpp$.

5.5. ESTABLECIMIENTO DE LA CUOTA DE FUSIÓN

Igual que en el caso del Patrimonio Real Repartible, todas las cooperativas deben aportar igual cuantía de Patrimonio Real Irrepartible por participación.

En este caso, se escoge el mayor de los $PRipp$ obtenidos, lo que significa que aquellas que ostentan una cuantía de $PRipp$ inferior al mínimo establecido, deberán aportar la diferencia a la fusión, ya que no se pueden realizar reembolsos de PRI .

En consecuencia, se establecerá una cuota de fusión que deberá ser desembolsada por los socios de la cooperativa deficitaria en PRI y cuyo destino será el Fondo de Reserva Obligatorio, es decir:

- Si $PRipp$ de A $>$ $PRipp$ de B \rightarrow B debe compensar con una cuota de fusión.
 - Cuota de Fusión a desembolsar por los socios de la cooperativa B = $PRipp$ de A $- PRipp$ de B.

La Ley Valenciana de Cooperativas según el artículo 70.3. incorpora la posibilidad de aplicar el FRO en los procesos de fusión a la cuota o aportación económica que deban desembolsar los socios con destino a la reserva obligatoria de la cooperativa resultante. Se pudiera pensar que se trata de aplicarlo a costear la cuota de fusión calculada, pero no es así, ya que el FRO ya ha contribuido a conformar el PRI utilizado en los cálculos, por lo que ya está aplicándose como indica dicho artículo en forma de aportación económica de los socios a la reserva obligatoria de la cooperativa resultante (MELÍA, E., 2004).

Por lo cual, si una de las cooperativas mantiene un ratio PRI inferior al establecido como mínimo, sus socios deberán completar la aportación económica que ya afrontan con su FRO, con una nueva aportación de su patrimonio personal.



Capítulo 6:

*Tratamiento contable
del Proceso de Fusión*

6. TRATAMIENTO CONTABLE DEL PROCESO DE FUSIÓN

En este capítulo vamos a tratar brevemente el tratamiento contable que debe recibir un proceso de fusión, ya que con la nueva normativa incluida en el PGC-2007 se establecieron algunos cambios muy significativos para acercarse más a las normativas NIIF que rigen en Europa. Además, se ha consultado la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas, así como la Ley estatal de cooperativas, ambas se remiten al PGC-2007 en dicha materia con algunas excepciones que veremos a continuación.

La nueva normativa contable ha provocado un cambio drástico a la contabilización de las combinaciones de negocios, especialmente por las discrepancias surgidas entre el nuevo PGC en cuanto a la normativa aplicable a las combinaciones realizadas mediante fusiones y lo que establecen las normas de consolidación con respecto a las combinaciones materializadas mediante adquisición de participaciones que conllevan el control de la sociedad dependiente.

La NIIF 3 sobre combinaciones de negocios, emitida en marzo de 2004, deroga la NIC 22 sobre combinaciones de negocios que era vigente hasta ese momento. La gran diferencia entre ambas normativas es, que la NIC 22 permitía contabilizar las combinaciones de negocios mediante dos métodos diferentes, utilizando el método de adquisición, o el método de la unificación de intereses cuando por circunstancias excepcionales no se pudiera identificar a la entidad adquirente. Sin embargo, la NIIF 3 suprime el método de la unión de intereses y establece como único método el de adquisición debido a las siguientes razones (Montiel, 2008):

- Analistas y otros usuarios de los estados financieros indicaron que la posibilidad de aplicar ambos métodos perjudicaba la comparabilidad de dichos estados.
- La coexistencia de ambos métodos podría dar lugar a que la combinación de negocios se estructurara de tal manera que se consiguieran resultados deseados de antemano al obtener resultados diferentes como consecuencia de utilizar un método u otro.

En cambio, la norma de valoración 19ª sobre combinaciones de negocios del PGC-2007 representa solo una guía bastante reducida del tratamiento contable que deben recibir dichas operaciones.

Lo primero que se tiene que definir es el alcance de las operaciones societarias que deben ser contabilizadas de acuerdo con la norma 19ª de la segunda parte del PGC-2007. Dicha norma establece que una combinación de negocios es aquella operación mediante la cual una empresa adquiere el control de otro o más negocios.

Por el otro lado, es necesario diferenciar entre los distintos tipos de adquisiciones posibles para poder determinar su tratamiento contable, ya que en base a la forma jurídica empleada, la combinación de negocios puede originarse por uno de los siguientes hechos:

- La fusión o escisión de varias empresas.
- La adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa.
- La adquisición de las acciones o participaciones en el capital de una empresa.

Por lo que, teniendo en cuenta nuestro actual proceso de fusión, que por normativa se debe realizar mediante el método de adquisición, vamos a definir el proceso teórico que se debería de seguir para llevar a cabo un proceso de fusión bajo las permisivas de dicho método.

El método de adquisición requiere cubrir las siguientes fases (Salas Herrera, 2008):

- 1) Identificación de la entidad adquirente.
- 2) Determinación de la fecha de adquisición.
- 3) Medición del coste de la combinación de negocios.
- 4) Valoración de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos al valor razonable.
- 5) Determinación del importe del fondo de comercio o de la diferencia negativa.
- 6) Distribución del coste de la combinación entre los activos adquiridos, los pasivos y los pasivos contingentes asumidos.

6.1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA ADQUIRIENTE

Para la NIIF 3, una combinación de negocios es la unión de entidades separadas en una única entidad que emite información financiera. Su resultado casi siempre es, que una entidad, la adquirente, obtiene el control de las entidades adquiridas. Por lo cual, en todas las combinaciones de negocios se identificará una entidad adquirente que obtiene el control sobre las demás entidades que intervienen en la combinación. La NIIF entiende que una entidad adquiere control sobre otra cuando adquiere más de la mitad del poder de voto.

En cooperativas, el control de la entidad está en manos de los socios, y se ejerce de forma democrática, por lo que este concepto no se puede aplicar en las cooperativas.

Para identificar al adquirente se atenderá a la realidad económica y no sólo a la forma jurídica de la combinación. Los siguientes factores ayudarán a identificar a la entidad adquirente de la operación:

- La empresa que entrega una contraprestación a cambio del negocio adquirido.
- La empresa de mayor valor razonable.
- La empresa que tiene el poder de nombrar a la nueva dirección de la entidad resultante. Éste factor tampoco se puede aplicar a las cooperativas, ya que son los socios, los que tienen dicho poder distribuido de forma democrática.
- Otros factores como la empresa que inició la combinación o el volumen comparativo de activos, ingresos o resultados de las empresas que se combinan.

Por tanto, teniendo en cuenta estos factores, la empresa adquirida puede ser la de la empresa jurídicamente absorbente, de la beneficiaria o de la que efectúa la ampliación de capital.

Establecer la empresa adquirente es de vital importancia, ya que aplicando el método de adquisición, los activos y pasivos que formaban parte de los estados financieros de la adquirente antes de la combinación, ésta los mantendrá valorados por sus valores netos contables, mientras que los adquiridos serán valorados según su valor razonable.

6.2. DETERMINACIÓN DE LA FECHA DE ADQUISICIÓN

Por la fecha de adquisición se entiende aquella en la que la empresa adquirente adquiere el control del negocio o negocios adquiridos. En esta fecha se contabilizan los activos adquiridos y los pasivos asumidos por sus valores razonables y se registra el fondo de comercio resultante de dicha combinación.

Además, a partir de la fecha de adquisición, se registran todos los ingresos y gastos del negocio adquirido, así como sus correspondientes flujos de tesorería.

6.3. MEDICIÓN DEL COSTE DE LA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Según la NIIF 3, la entidad adquirente tiene que asumir como coste de la combinación de negocios la suma de los valores razonables, en la fecha de intercambio, de los activos entregados, los pasivos incurridos y los instrumentos de patrimonio emitidos por la entidad adquirente a cambio de control de la adquirida, más los costes directamente atribuibles a la combinación.

Por lo que, para calcular el coste de la contraprestación entregada se tendrán que tener en cuenta las siguientes posiciones:

- El valor razonable (precio cotizado), en la fecha de adquisición, de los activos entregados, de los pasivos incurridos y de los instrumentos de patrimonio emitidos.
- El valor razonable de cualquier contraprestación adicional que dependa de eventos futuros o del cumplimiento de otras condiciones, siempre que sea probable y resulte cuantificable de forma fiable y que según su naturaleza se debe registrar como pasivo o patrimonio neto.
- Cualquier coste directamente atribuible a la combinación, como por ejemplo lo honorarios de asesores legales, etc. Pero no los costes para la emisión de capital, los costes internos o los asociados a la obtención de la financiación.

6.4. VALORACIÓN DE LOS ACTIVOS IDENTIFICABLES ADQUIRIDOS Y DE LOS PASIVOS ASUMIDOS AL VALOR RAZONABLE

En la fecha de adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos se registrarán en las cuentas anuales de la empresa adquirente, con carácter general, por su valor razonable siempre que pueda ser medido con suficiente fiabilidad.

Además hay que tener claro que la valoración de los activos y pasivos ya poseídos por la adquirente no se verán afectados por la combinación de negocios.

Con el fin de valorar los activos adquiridos y pasivos asumidos, (Salas Herrera, 2008) establece entre otras las siguientes reglas haciendo referencia a las NIIF:

- Los activos no corrientes mantenidos para la venta se reconocen por su valor razonable menos los costes de venta.
- Los activos y pasivos por impuesto diferido se valoran por la cantidad que se espera recuperar o pagar a la autoridad fiscal.
- Las obligaciones que se califican como contingencias de la empresa adquirida se reconocen como pasivo por el valor razonable siempre y cuando dicho valor pueda medir con fiabilidad.

6.5. DETERMINACIÓN DEL IMPORTE DEL FONDO DE COMERCIO O DE LA DIFERENCIA NEGATIVA

El importe del fondo de comercio (o diferencia negativa) se establece por el exceso o, en su caso, defecto derivado de comprar en la fecha de adquisición:

- El coste de la combinación de negocios, y
- El valor razonable de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos.

En el supuesto que surja una diferencia negativa, dicho exceso se contabilizará en la cuenta de pérdidas y ganancias como ingreso.

6.6. DISTRIBUCIÓN DEL COSTE DE LA COMBINACIÓN ENTRE LOS ACTIVOS ADQUIRIDOS, LOS PASIVOS Y LOS PASIVOS CONTINGENTES ASUMIDOS

Una vez cuantificados el coste de la combinación de acuerdo con los criterios mencionados anteriormente, la entidad adquirente procederá a distribuir el mismo en la fecha de adquisición entre los valores razonables de activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida que satisfagan los requisitos de reconocimiento establecida para cada partida.



Capítulo 7:

*Ventajas e
Inconvenientes del
Proceso de Fusión*

7. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS PROCESOS DE FUSIÓN

En apartados anteriores se ha comentado la necesidad de tener una dimensión empresarial competitiva para las empresas del sector agroalimentario, y en especial para las cooperativas agrarias españolas que a día de hoy aún están muy lejos de la misma.

Hemos visto los casos de Holanda y Dinamarca que son ejemplos claros que muestran los resultados positivos que se pueden conseguir mediante una integración empresarial, ya que sus cooperativas se han convertido en sociedades muy consolidadas y con una cuota de mercado mucho más elevada.

Las principales ventajas para llevar a cabo un proceso de fusión son varias, pero todas apuntan hacia el mismo objetivo de conseguir un crecimiento económico de la entidad resultante.

- **Efecto sinergia:** Este efecto está basado en la idea de que el valor de mercado de la cooperativa resultante del proceso de fusión sea superior a la suma de los valores de las entidades participantes. Este aspecto es la principal razón por la que se llevan a cabo este tipo de concentraciones empresariales. Muchos de los siguientes factores ayudan a lograr tal efecto.
- **Expansión y consolidación:** Las fusiones permiten aumentar la presencia de la entidad resultante a través de un incremento de la cuota de mercado. Al mismo tiempo, servirá para fortalecer su posición frente a sus competidores.
- **Mayor poder de negociación frente a proveedores:** La concentración empresarial provoca, lógicamente, un incremento de su capacidad de negociación frente a los proveedores, que tratan de ofrecer condiciones de venta ventajosas con el objetivo de colocar su producción en este tipo de establecimientos.
- **Complementariedad:** Este factor busca la mejora de la eficiencia de la entidad resultante, ya que pretende que se compartan los recursos existentes

en cada una de las cooperativas partícipes, para así poder alcanzar mejores resultados. Es decir, las cooperativas absorbidas aportan componentes como capital humano, elementos tecnológicos, accesos a nuevos mercados, procesos productivos y redes de distribución, de los que carece la adquiriente y viceversa.

- **Reestructuración de las actividades de la cooperativa:** Este aspecto también es fundamental para conseguir el ya mencionado efecto sinergia, y se basa en la asignación de recursos en aquellas actividades que aporten un mayor valor a la empresa. Aquí, se trata de aprovechar el proceso de fusión para reestructurar las actividades desarrolladas por cada cooperativa participante en el proceso, de forma que se reduzca o incluso se abandone la participación en operaciones con una menor rentabilidad para la compañía, aprovechando estos recursos para invertirlos en las actividades estrellas de la cooperativa para crear un mayor valor en la misma.
- **Diversificación:** A través de la fusión, la cooperativa resultante puede plantearse participar en nuevas líneas de actuación como el desarrollo de nuevos productos o la penetración en nuevos mercados. Estas acciones, sin una integración empresarial serían muy arriesgadas y costosas para la cooperativa.
- **Posible incorporación de I+D+i:** Este factor es imprescindible en estos momentos de cambio tecnológico continuo, ya que la inversión en I+D+i repercute sobre todo en la mejora de los procesos productivos y en la calidad del producto, y al mismo tiempo abarata su coste de producción. Todos estos aspectos son necesarios para seguir siendo competitivos y mantenerse en el mercado.
- **Economías de escala:** La fusión va a provocar un incremento del volumen de producción, lo que se traducirá en una reducción considerable del coste unitario medio, ya que los costes fijos se repartirán entre una mayor cantidad de unidades de producto. Esto permitirá a las cooperativas vender sus productos a un precio más competitivo.

- **Condiciones financieras más ventajosas:** La entidad resultante de la fusión tendrá una posición mucho más privilegiada a la hora de negociar con las entidades financieras. La sociedad, gracias a su mayor tamaño empresarial, podrá conseguir recursos financieros con mayor facilidad y con condiciones más favorables. Este hecho les permitirá realizar inversiones importantes, que no hubieran sido capaces de afrontar por sí mismas, como por ejemplo la apertura de sus productos a nuevos mercados o la adaptación de sus procesos productivos a las nuevas tecnologías.
- **Mejora en la gestión:** Se busca mejorar la eficiencia de los sistemas de gestión, ya que existen cooperativas que ofrecen productos de calidad pero que no consiguen los resultados deseados por la falta de una gestión adecuada.
- **Mayor control de la cadena de producción:** Cuando se lleva a cabo un proceso de fusión, una de las estrategias que se pueden seguir, es la de integrarse con alguno de sus proveedores o clientes. A este proceso se le denomina Integración Vertical “hacia detrás o hacia delante”. En la cooperativa resultante, esta estrategia provoca una mejora en el plazo y una reducción de costes de transacción y comunicación entre otros.

Estos aspectos son las principales ventajas que se pueden destacar, aunque en realidad existen muchas otras que también contribuyen a un mejor funcionamiento y desarrollo de la compañía resultante.

Al mismo tiempo, un proceso de fusión también conlleva una serie de obstáculos asociados, muchos de ellos derivados por una gran cantidad de intereses individuales de personas afectadas por la fusión. Los principales inconvenientes que se suelen encontrar en una fusión son los siguientes:

- **Intereses personales:** Uno de los principales problemas que hay que considerar, es la incertidumbre que puede ocasionar la fusión en ciertas personas vinculadas a la cooperativas, como pueden ser los presidentes, gerentes u otro personal que tema de la fusión una posible pérdida de poder,

un problema a la hora de promocionar dentro de la entidad resultante o la posible pérdida de su puesto de trabajo. Si se anteponen éstos intereses a los intereses de la cooperativa y a los de sus socios, pueden constituir un obstáculo considerable. Otro problema típico que surge sobre todo entre cooperativas de localidades cercanas es el recelo que sientan las personas afectadas al asociarse con su competidor más próximo.

- **Confección del organigrama directivo:** El organigrama se debe elaborar teniendo en cuenta la experiencia y méritos de cada miembro para el puesto determinado, con el fin de que cada persona desarrolle sus funciones adecuadamente. En este sentido y para evitar posibles conflictos, se tiene que tener el tacto suficiente para, en la medida de lo posible, hacer partícipes del nuevo equipo directivo a miembros de todas las cooperativas implicadas.
- **Nombramiento del nuevo Consejo Rector:** Este inconveniente es muy similar al anterior, ya que puede existir un problema “si las cooperativas fusionadas no pertenecen al mismo ámbito geográfico (provincia, comarca, etc.) o se encuentran a una relativa distancia, dado que en estos casos se puede plantear el problema de representatividad por provincia o comarca. En ocasiones convendrá estipular en el proyecto de fusión una distribución de los miembros del Consejo Rector por criterios de procedencia.” (MELÍA, E., 2004).
- **Aportación patrimonial equitativa entre las entidades participantes:** Esta necesidad es un inconveniente que suele prolongar las negociaciones e incluso puede llegar a paralizarlas, por lo que es especialmente necesaria la presencia de una persona imparcial en esta fase. En el caso de las tres empresas partícipes objeto de la parte práctica del trabajo, el mayor problema tuvo lugar al compensar económicamente a las entidades con mayor patrimonio, ya que no querían que sus socios tuviesen que realizar desembolsos por las diferencias existentes.

- **Diferencias en los convenios colectivos de las entidades partícipes:** En el caso de las fusiones, los trabajadores tienen derecho a que prevalezcan las condiciones pactadas con su compañía hasta la fecha de extinción o de expiración del convenio colectivo.
- **Problemas derivados de los distintos procedimientos empleados a nivel productivo, logístico, de comunicación con los socios y de otros:** Todos estos factores deben ser considerados por las empresas participantes para decidir la operatoria a seguir en la entidad resultante. Especial hincapié hay que hacer en la compatibilidad de los sistemas informáticos y todas las adaptaciones se tienen que hacer con suficiente antelación para que no se produzcan colapsos a la hora de comenzar la actividad empresarial.

Igual que en el caso de las ventajas, estos obstáculos son los que se consideran fundamentales, pero también existen otras como las diferencias a la hora de acordar las cláusulas de los estatutos de la entidad resultante.

Para concluir, cuando se quiere llevar a cabo un proceso de fusión hay que considerar las ventajas que del mismo se derivan. Entre los principales efectos positivos destacan el efecto sinergia generado por la agrupación de las entidades, el crecimiento que se percata en la empresa resultante, la oportunidad de reestructurar sus actividades, una mayor facilidad de acceso a la I+D+i, mejores condiciones para conseguir recursos financieros y una mejora en la gerencia.

No obstante, para poder disfrutar de estas ventajas, hay que tener en cuenta una serie de inconvenientes que suelen aparecer en este tipo de procesos. Los mayores obstáculos, entre otros, son la anteposición de los intereses personales a los de la fusión, el nombramiento del Consejo Rector o las complejas negociaciones a la hora de reconocer una aportación patrimonial equitativa entre las entidades partícipes. Para poder controlar estos problemas hay que tratarlas con antelación suficiente, ya que si no se hace así, podrían contribuir al fracaso del proceso de fusión o de la entidad resultante al comenzar su actividad.



Capítulo 8:

*El proceso de fusión
especial*

8. EL PROCESO DE FUSIÓN ESPECIAL

Un proceso de fusión especial es el llevado a cabo entre cooperativas y sociedades civiles o mercantiles de cualquier clase. Por lo que la fusión real llevado a cabo en la parte práctica de este TFC se realizó bajo de esta premisa, ya que dicho proceso trata de fusionar dos cooperativas y una SAT.

8.1. PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE COOPERATIVAS Y SATS

Para poder llevar a cabo un proceso de fusión especial es de vital importancia conocer con detalle las principales diferencias y especificidades en el trato tanto económico como jurídico que presentan ambos tipos de sociedades.

Haciendo una recopilación de lo expuesto en el punto 3 del presente trabajo y basándonos en el artículo (Las "fusiones especiales" según la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas., 1999) “Similitudes y Diferencias entre las Sociedades Cooperativas Agrarias y las Sociedad Agrarias de Transformación a la luz de los principios cooperativos tras el congreso de Manchester” publicado por Paloma Bel Durán, y adaptado a las especificidades que presenta la Ley Valenciana al respecto, las diferencias más significativas entre ambos tipos de sociedades son:

- **Carácter de su personalidad jurídica:** La cooperativa es una empresa de carácter mercantil y personalista y la SAT es una sociedad civil, personalista y capitalista, ya que los socios lo son por su participación en el capital de la sociedad.
- **Procedimiento de constitución y registro:** Las cooperativas se registran y son tuteladas por el Instituto de Fomento Asociativo Agrario del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, mientras que las SATs dependen de un registro especial en el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, o sus respectivos en las Comunidades Autónomas. Además para la constitución de una

cooperativa es imprescindible su escritura pública, hecho que en las SATs sólo es necesario en el supuesto de aportar bienes inmuebles como capital.

- **Número mínimo de socios en el momento de constitución:** Las cooperativas Valencianas necesitan cinco socios para constituirse mientras que las SATs pueden comenzar a funcionar con un número mínimo de tres socios. Dicha diferencia no existe en cuanto a la Ley Estatal de Cooperativas, ya que también establece un mínimo de tres socios para la constitución de una cooperativa.
- **Capital social:** Siguiendo lo establecido en la Ley Valenciana, las cooperativas se constituirán al menos con un capital social mínimo de tres mil euros, necesariamente integrado en esta última cifra con aportaciones obligatorias totalmente suscritas y desembolsadas, en cambio, para las SATs no existe ninguna cuantía mínima exigida en el momento de su constitución. Esta diferencia solo hace referencia a las cooperativas valencianas, ya que la Ley Estatal de Cooperativas no menciona nada al respecto y se remite a lo indicado en los estatutos sociales. Asimismo, el capital social de una cooperativa puede ser variable a lo contrario que en las SATs.
- **Dotación de Reservas:** Como se ha mencionado en puntos anteriores, las cooperativas, tanto según la normativa valenciana como estatal, tienen la obligación de dotar parte de sus beneficios a los fondos de reserva obligatoria e irpartible a los socios. En cuanto a las SATs no existe ninguna mención a dicha obligación en su reglamento, por lo que no existe la necesidad de dotar reservas de dicho tipo.
- **Sistema de votación:** Las cooperativas siguen una toma de decisiones democrática ya que sus socios participan en acuerdos sociales de una manera democrática siguiendo el principio de una persona un voto y nunca en función de la aportación del socio al capital social. En cambio, en las SATs se permite que en los acuerdos económicos los votos de los socios sean en función de la participación en el capital social.

- **Reparto de Beneficios:** Las cooperativas reparten retornos en función de la actividad del socio en la cooperativa, mientras que las SATs reparten sus retornos en función a las aportaciones del socio al capital social.
- **Responsabilidad frente a deudas sociales:** En general, en las cooperativas valencianas, la responsabilidad de los socios frente a dichas deudas es limitada, mientras que en las SATs, los socios responden de una manera ilimitada.
- **Diferencias entre los principios de funcionamiento:** A las SATs, y por el contrario de lo que ocurre en las cooperativas, no les afecta los principios de “libre adhesión y baja voluntaria de los socios”, o de “puertas abiertas”. No rige tampoco el principio de exclusividad, por lo que las SATs pueden realizar, sin limitación ninguna, operaciones propias de su actividad con terceras personas, comprando y vendiendo libremente sus productos.

Para obtener una visión global de las diferencias más importantes, a continuación, se muestra un resumen en el siguiente cuadro.

Cuadro 7: Principales Diferencias entre las cooperativas y SATs según la Ley Valenciana de Cooperativas.

	Cooperativa	SAT
Carácter	Mercantil y personalista	Civil, personalista y capitalista
Constitución e inscripción	- En escritura pública - Inscripción en el Registro de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.	- Documento enviado a escritura pública si se aportan bienes inmuebles. - Inscrita en el Registro de SAT de la Comunidad Valenciana.
Competencia	- Conselleria de Empleo, Industria y Comercio	- Conselleria de Agricultura, Pesca y Alimentación
Órgano de Gobierno	- El Consejo Rector	- La Junta Rectora
Nº de socios para su constitución	- 5 socios	- 3 socios
Capital social	- Variable - Capital social	- Fijo, recotizable por reforma estatutaria.

	<p>mínimo=3000€</p> <ul style="list-style-type: none"> - Totalmente suscrito y desembolsado como mínimo el 25% de la aportación. - Máximo 45% de capital social por socio. 	<ul style="list-style-type: none"> - No existe mínimo exigible - Totalmente suscrito y desembolsado como mínimo el 25% de la aportación. - Máximo $\frac{1}{3}$ del capital social por socio.
Responsabilidad frente a terceros	<ul style="list-style-type: none"> - Limitada, salvo que en los estatutos se disponga de otro régimen de responsabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Limitada si no se establece lo contrario en los Estatutos Sociales.
Toma de acuerdos	<ul style="list-style-type: none"> - Cada socio tiene un voto 	<ul style="list-style-type: none"> - Cada socio tiene un voto, excepto en el caso de acuerdos económicos cuando los votos de los socios sean en función de la participación en el capital social
Reservas Obligatorias	<ul style="list-style-type: none"> - Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) - Fondo de Educación y Promoción Cooperativa (FEP) 	<ul style="list-style-type: none"> - No existen reglamentaciones al respecto
Supuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	<ul style="list-style-type: none"> - Exención total en actos de constitución, ampliación de capital y cancelación de préstamos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exención total en actos de constitución y ampliación de capital.
Obligaciones contables	<ul style="list-style-type: none"> - Contabilidad según Plan General de Contabilidad y legalización de libros contables y depósito de cuentas en el Registro de Cooperativas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contabilidad según Plan General de Contabilidad y legalización de libros contables y depósito de cuentas en el Registro de SATs.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana y el Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las sociedades agrarias de transformación.

8.2. ESPECIFICIDADES LEGISLATIVAS PARA FUSIONES ESPECIALES

Tanto la Ley Valenciana en su artículo 76 como la Ley Estatal de Cooperativas en el artículo 67 especifican que en dichos procesos se aplicará la norma reguladora de la sociedad absorbente o de nueva constitución. Sin embargo, ambas leyes obligan a que se aplique lo especificado con carácter general para las fusiones de cooperativas en la Ley Valenciana y en la Ley Estatal en cuanto a la adopción del acuerdo de fusión y las garantías de los derechos de socios y acreedores de las cooperativas participantes.

De esta forma, ninguna de las dos leyes establece ninguna especialidad por participar en un proceso de fusión especial, excepto para aquellos casos en los que la fusión tenga como entidad resultante una sociedad no cooperativa. En dichos casos, ambas leyes obligan a liquidar las aportaciones a aquellos socios que ejerzan el derecho de separación en un plazo de un mes a partir de la fecha en que sea solicitado por los mismos. Además establecen que la fusión no podrá formalizarse hasta que no se hayan practicado todas las liquidaciones pertinentes.

Por último cabe mencionar, que la creación de sociedades de naturaleza no cooperativa a partir de procesos de fusión especial, tanto en virtud de la Ley Valenciana como de la Ley Estatal de Cooperativas, penaliza a los socios de las cooperativas participantes, en cuanto a que los Fondos obligatorios no contribuyen al proceso de fusión.

En definitiva, ambas leyes establecen que referente al destino del Fondo de Formación y Promoción cooperativa, la Reserva Obligatoria y la Reserva Voluntaria que, según los estatutos tenga el carácter irrepartible, se aplicará lo dispuesto para el caso de liquidaciones en el artículo 75 de la Ley Estatal de Cooperativas y en el artículo 82 de la Ley Valenciana.

La Ley Estatal de Cooperativas establece lo siguiente al respecto:

- El importe del FEP se pondrá a disposición de la entidad federativa a la que esté asociada la cooperativa. En caso de no estar asociada, la Asamblea General podrá decidir a qué entidad federativa se destinará. Si no se asignará mediante

esta vía, dicho importe se ingresará a la confederación Estatal de Cooperativas y de no existir ésta, se ingresará en el Tesoro Público con destino a un Fondo para la Promoción del Cooperativismo.

- El importe procedente del FRO y de otras reservas voluntarias de carácter irrepartible, se pondrá a disposición de la entidad federativa que expresamente se indique en los estatutos o que sea designada por la Asamblea General. Si no se produce dicha designación, se procederá de la misma manera que con el FEP. Si la sociedad receptora del mismo es una cooperativa, dichos fondos se deberán incorporar a su FRO, con el compromiso de que durante quince años tengan carácter de indisponibilidad y sin que se puedan imputar pérdidas originadas por la cooperativa sobre dicho importe. Si la sociedad receptiva fuera una entidad asociativa, deberá destinarlo a apoyar proyectos de inversión promovidos por cooperativas.

La Ley Valenciana por su parte especifica lo siguiente:

- El FRO, FEP y otros fondos voluntarios de carácter irrepartible se pondrán a disposición de la sociedad cooperativa o cooperativas, unión, federación o confederación que se indique expresamente en los estatutos, y en caso de no producirse dicha designación, decidirá el Consejo Valenciano del Cooperativismo el destino de tal importe.

Por lo tanto, y a diferencia de lo que ocurre en los procesos de fusión llevados a cabo sólo entre cooperativas, las cooperativas que participan en un proceso de fusión especial cuya entidad resultante no es cooperativa, pierden todo derecho sobre el FEP, FRO y los fondos voluntarios irrepartibles (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004). Sin embargo, en las fusiones especiales que se rigen por la Ley Valenciana de cooperativas, el FRO se puede aplicar tanto a la actualización del capital a percibir por los socios disconformes y que soliciten la baja, como a costear el importe de la cuota de ingreso a satisfacer para ingresar en otra cooperativa.

Si la entidad resultante del proceso de fusión especial es una sociedad cooperativa, especifica tanto la Ley estatal como la Ley Valenciana que sea de

aplicación la norma reguladora de la sociedad absorbente o de nueva creación, por lo que los fondos sociales de las sociedades disueltas se integrarán en los de igual clase de la entidad resultante del proceso de fusión. Sin embargo, para los socios de la Sociedad Agraria de Transformación significa tener que realizar un desembolso a dichos fondos para restablecer el equilibrio y garantizar una aportación equitativa al capital social a la entidad resultante. Este hecho, es el principal problema que puede surgir a la hora de realizar fusiones especiales, ya que los socios de la SAT en muchos casos se oponen a desembolsar nuevas aportaciones y votan en contra del acuerdo de fusión elaborado.

Analizando las restricciones que impone la Ley para las fusiones especiales, éstas parecen tener el objetivo de proteger a las sociedades cooperativas frente a posibles intentos de absorción por parte de sociedades mercantiles, ya que obliga a éstas a desprestigiar una parte, que en ocasiones puede llegar a ser elevada, de su patrimonio y así hacer la posible operación de absorción menos atractiva para las cooperativas.

Por todo ello, será aconsejable que la entidad resultante de un proceso de fusión especial sea una sociedad cooperativa, sin tener en cuenta otros factores o condicionantes que puedan surgir en dichos procesos.

En cuanto al resto del procedimiento teórico a seguir en los procesos de fusión especial la ley se remite a lo establecido para la entidad resultante del proceso y sólo indica, como mencionado anteriormente, que en cuanto a la adopción del acuerdo de fusión y las garantías de los derechos de los socios y acreedores de las cooperativas participantes se tiene que aplicar lo indicado en la Ley Valenciana o por su remisión en la Ley Estatal de Cooperativas. Por lo que si la entidad resultante del proceso es una cooperativa, se le aplicará la normativa vigente dependiendo de la Comunidad Autónoma en la que se realiza la escritura pública y su respectiva inscripción en el Registro de Cooperativas y por remisión de la misma a la Ley Estatal de Cooperativas. Si por el contrario la entidad resultante es una sociedad mercantil, el proceso de fusión especial se rige según lo establecido en la normativa correspondiente a dicha sociedad, con las excepciones ya comentadas.



Capítulo 9:

*Desarrollo-Resultados
Aplicación práctica*

9. DESARROLLO-RESULTADOS. APLICACIÓN PRÁCTICA.

En los siguientes apartados vamos a proceder a analizar el proceso de fusión especial real llevado a cabo entre dos cooperativas y una SAT en la Comunidad Valenciana en el año 2011. Se analizarán todos los puntos necesarios para poder establecer una propuesta de fusión equitativa para todas las partes partícipes en el proceso.

9.1. APLICACIÓN PRÁCTICA: “DESARROLLO DE UN PROCESO DE FUSIÓN ENTRE DOS COOPERATIVAS Y UNA SAT EN LA COMUNIDAD VALENCIANA.”

En los primeros puntos identificaremos a las tres empresas y destacaremos las principales diferencias existentes entre los dos tipos de sociedades participantes. Después analizaremos la situación económica-financiera de las entidades implicadas y procederemos a la valoración del patrimonio de fusión de cada una de ellas según lo indicado en puntos anteriores.

Posteriormente, se estudiarán las diferencias patrimoniales existentes entre las sociedades y se confeccionarán propuestas de compensaciones para garantizar una fusión equitativa para todas las partes implicadas.

Finalmente, se presentará y se explicará todas las especificidades del resultado del proceso de fusión.

9.1.1. IDENTIFICACIÓN DE LAS TRES EMPRESAS

9.1.1.1. COOPERATIVA 1

La cooperativa 1 es una cooperativa especialmente protegida y tiene su sede social en Gandía. Se dedica a los sectores hortofrutícola y suministros y cuenta con 828 socios en la sección de hortofrutícola, 660 de ellos son activos y con 1.261 socios en la sección de suministros, de los cuales 565 son activos.

El capital a aportar para formar parte de la cooperativa asciende a 76,33€/hanegada en caso de la sección hortofrutícola y a 6,01€/socio en caso de la sección de suministros. En la sección hortofrutícola, la cooperativa mantiene 6.891 hanegadas declaradas, de las cuales se utilizan 4.727 hanegadas activamente para la producción.

La cooperativa 1 cerró el ejercicio 09/10 con un resultado de ejercicio negativo de 48.181€. Aparte de la actividad con los socios, realiza actividades con terceros en ambas secciones que supone un total de sus ingresos de 9.005.077€ y participa en el capital tanto de otras cooperativas como de empresas con otras formas jurídicas.

La producción realizada en ese mismo año ha sido (en kg) como sigue:

Tabla 5: Producción realizada por la cooperativa 1 en el ejercicio 09/10 en kg:

	TERCEROS	SOCIOS	TOTAL
SATSUMA	566.902	664.279	1.231.181
CLEMENTINA	255.076	2.046.528	2.301.604
NARANJA	2.032.406	4.985.543	7.017.949
HIBRIDOS	1.724.531	4.878.725	6.603.256
TOTAL	4.578.915	12.575.075	17.153.990

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

Como se puede observar en en al tabla 5, la cooperativa 1 se ha centrado sobre todo en la producción de naranjas e híbridos, mayoritariamente de los socios y que suponen un 58% de la producción total de la empresa.

9.1.1.2. COOPERATIVA 2

La sede social de la cooperativa 2 también se encuentra en Gandía, y se trata, como la primera, de una cooperativa especialmente protegida. La entidad se ha concentrado en la sección hortofrutícola y de suministros contando con 409 socios activos que participan en ambas secciones.

Para entrar en la cooperativa, se les pide a los socios una aportación a capital de 120€/hanegada en la sección hortofrutícola y nada en la sección de suministros. La entidad declaró 2.700 hanegadas activas en el ejercicio 09/10 con un resultado de ejercicio de 1.589€.

La cooperativa 2 también mantiene relaciones comerciales con terceros, ascendiendo los ingresos obtenidos de tal actividad a 3.047.362€. Además participa en el capital de otras cooperativas y de entidades con otras formas legales.

Su producción en dicho ejercicio económico ha sido la siguiente:

Tabla 6: Producción realizada por la cooperativa 2 en el ejercicio 09/10 en kg:

	TERCEROS	SOCIOS	TOTAL
SATSUMA	4,35	81,01	85,36
CLEMENTINA	1.501	986	2.487
NARANJA	9,95	1.265	1.275
HIBRIDOS	1.909	997	2.906
TOTAL	3.424	3.329	6.754

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

Su principal actividad económica reside, por lo tanto, en las clementinas y en los híbridos, en ambos casos prevaleciendo la actividad con terceros.

9.1.1.3. SOCIEDAD AGRARIA DE TRANSFORMACIÓN (SAT)

La SAT se diferencia de las dos entidades anteriores en su forma legal, ya que ésta está sujeta a su propio estatuto establecido en el Real Decreto 1.776/1981 y no como las otras dos cooperativas a la legislación de cooperativas. En puntos anteriores ya hemos tratado las principales diferencias existentes entre ambas formas legales, pero la más significativa para este proceso de fusión especial es que la SAT, a cambio de las cooperativas, no tiene la obligación de mantener un Fondo de Reserva Obligatoria (FRO) o un Fondo de Educación y Promoción (FEP).

La empresa ha establecido su sede legal en Óliva y cuenta en el ejercicio económico 2009/2010 con 301 socios activos. A diferencia con las otras dos entidades, la SAT no diferencia entre secciones, aunque si dispone de venta directa de productos para el campo y personal para los trabajos agrícolas.

El capital a aportar para formar parte de la empresa asciende a 60€/hanegada. La SAT declaró en el ejercicio 09/10 3.598 hanegadas que se encuentran todas activas a la producción. Además dotó un resultado de ejercicio positivo de 11.614€.

La SAT sólo participa en el capital de otras cooperativas y no de empresas con otras formas legales, además realiza operaciones con terceros que suponen aproximadamente 6.500.000€ de sus ingresos. La producción de la SAT está distribuida de la siguiente manera:

Tabla 7: Producción realizada por la SAT en el ejercicio 09/10 en kg:

	TERCEROS	SOCIOS	TOTAL
SATSUMA	155.656	221.321	376.977
CLEMENTINA	1.843.052	1.581.764	3.424.816
NARANJAS	10.860.977	3.077.556	13.938.533
HIBRIDOS	959.617	2.498.400	3.458.017
TOTAL	13.819.302	7.379.041	21.198.343

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión

Por lo cual, al igual que en la cooperativa 1, su principal producción proviene de las naranjas con un 66% de la producción total, la mayoría producida por terceros.

9.1.2. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LAS ENTIDADES IMPLICADAS

El análisis económico-financiero es primordial para poder garantizar un proceso de fusión especial equitativo para todas las partes implicadas. A lo largo de este punto vamos a tratar los principales componentes de las cuentas anuales de las tres entidades para, posteriormente, poder establecer las diferencias existentes y proponer compensaciones patrimoniales a realizar.

9.1.2.1. DATOS GENERALES Y CONTABLES DE LAS TRES ENTIDADES

A continuación se muestra un cuadro resumen de las principales características de las tres empresas implicadas en el proceso de fusión especial:

Tabla 8: Cuadro resumen de los datos generales de las tres entidades (en €).

	Cooperativa 1			Cooperativa 2			SAT
	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL
Nº socios totales	2.089	828	1.261	409	409	409	301
Nº socios activos	1.225	660	565	409	409	409	301
Nº socios inactivos	864	168	696				
Nº han declaradas	6.201	6.201	-	2.700	2.700		3.598
Nº han declaradas y productivas	4.727	4.727	-		2.700		3.598
Nº han improductivas	1.474						
Aportación a capital (1)		76,33/ han	6,01/ socio	120€/ han	120€/ han		18€/ han
Cuota ingreso (a reservas)							42€/ han
ACVNICS							
Periodo fondo operativo	2007- 2011			2009- 2013			2009- 2013

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de las entidades implicadas.

- 1) La aportación de los socios a la SAT es de 18€ a capital y 42€ a reservas.
- 2) Las cooperativas 1 y 2 reparten su actividad entre dos secciones: HORTO=hortofrutícola y SUM=Suministros, el Total es la suma de ambas secciones.

Como se puede observar a simple vista, existen diferencias considerables entre el número de socios existentes, las hanegadas declaradas y las aportaciones a capital a realizar que se trata de igualar a lo largo de este proceso.

Tabla 9: Datos contables de las tres entidades implicadas (en €).

	Cooperativa 1			Cooperativa 2			SAT
	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL
Cierre	30/09/10			30/06/10			31/07/10
Capital social	487.167	484.697	2.470	322.043	322.043	-	64.764
Capital socios que han solicitado la baja en coop(1)	-	-	-	-103.476	-103.476	-	-
Reserva vol.	9.104	4.096	5.008	465.052	465.052	-	58.350
Reserva legal	1.749.512	1.477.598	271.914	1.005.049	953.592	51.457	-
Reserva especial APA+ Fdo de intervención (2)	492.764	492.764					
FEP	5.330	1.180	4.150	1.464	1.464		
Rdo 2010	-382.530	-396.602	14.072	1.589	1.567	22	11.614
Rdo negativo ej anteriores	-	-	-				-5.109
Dot. a RV 2010	-	-	-	1.022	1.022		6.505
Dotación a RL o FRO 2010	-382.530	-396.602	14.072	378	356	22	
Dot. FEP 2010	996	-	996	189	189		
Dotación a compensar Rdo neg. ej. Anterior	-	-	-				5.109
Subv. de capital (UE+ socios) neta de imp(3)+ otras subvenciones	394.741	394.657	84	536.734	535.628	1.106	347.793
Aport. socios al FOP (no contab. como subvención)							359.210
Total subv. capital	394.741	394.657	84	536.734	535.628	1.106	707.003

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de las entidades implicadas.

1) En la cooperativa 2 se ha mermado el PN en la parte correspondiente a las acciones de socios que pidieron la baja en la cooperativa (103.476€).

2) La reserva especial APA se ha considerado de libre disposición.

4) La subvención de capital de la SAT solo incluye la de socios, y la de la Cooperativa 2 en el último año también porque los socios desde este año no aportan, lo hace la cooperativa con cargo a reservas.

En cuanto a los datos contables cabe decir que también muestran varias diferencias. En primer lugar, destaca que la fecha de cierre no es la misma para todas las empresas participantes, la cooperativa 1 cerró su ejercicio económico el 30/09/10, mientras que la cooperativa 2 lo hizo el 30/06/10 y la SAT el 31/07/10, primera diferencia que hay que tratar de igualar, ya que el balance de fusión tiene que tener la misma fecha de cierre en todas las entidades implicadas.

Observando el capital social de las tres entidades, vemos que la SAT con 67.467€ es la que tiene menos capital social contabilizado, con una diferencia bastante elevada al resto de las entidades, ya que la cooperativa 1 tiene 487.167€ mayoritariamente en la sección de hortofrutícola y la cooperativa cuenta con 322.043€. Además, hay que tener en cuenta, que algunos socios han solicitado la baja en la cooperativa 2, lo que reduce su capital social en -103.476€.

Otra diferencia muy significativa reside en la contabilización de las reservas, ya que la cooperativa 1 tiene sólo 9.104€ contabilizados en las reservas voluntarias, repartidas por igual proporción entre ambas secciones, mientras q la cooperativa 2 mantiene 465.052€ contabilizados en la sección hortofrutícola. La entidad con menos reservas voluntarias es la SAT con 58.350€. La reserva legal constituida por la cooperativa 1 es la más alta con 1.749.512€, seguida por la de la cooperativa 2 con 1.005.049€ y por último la de la SAT con solamente 51.457€. Aparte de esto, la cooperativa 1 tiene 492.764€ contabilizados como reserva especial APA y fondo de intervención, considerado de libre disposición. El FEP en la cooperativa 1 cuenta con 5.530€ que proviene al 90% de la sección de suministros y en la cooperativa 2 se constituye por 1.464€ contabilizados en la sección hortofrutícola. Como ya hemos mencionado varias veces, la SAT, por su forma legal, no tiene la obligación de dotar parte de sus resultados al FEP por lo que no existe dicha partida en sus cuentas anuales.

Si observamos los resultados de ejercicio alcanzados por las tres entidades, vemos claramente que la cooperativa 1 es la entidad con menor cifra de negocios en dicho año, ya que dotó -382.530€ a dicha cuenta. La cooperativa 2 le sigue con solo 1.567€ en el ejercicio 2009/2010 y la SAT obtuvo un resultado positivo de 11.614€

teniendo en cuenta que tuvo una dotación para compensar -5.109€ de resultado negativo de ejercicios anteriores. Además cabe decir, que la cooperativa 1 ha utilizado las reservas legales para compensar su resultado negativo.

Por último, haciendo referencia a las subvenciones contabilizados, vemos que las tres entidades tienen aproximadamente el mismo importe contabilizado para las subvenciones de capital de la UE más la parte que deben aportar los socios. Es la cooperativa 2 que tiene la mayor porción de dichas subvenciones. La SAT por su parte, tiene 359.210€ contabilizados en la partida de aportaciones de socios al FOP (no contabilizado como subvención), que hace que se le reconozca una subvención de capital total de 707.003€ y la convierte a la entidad con más subvención de capital contabilizada.

9.1.2.2. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO MEDIANTE RATIOS

En este punto vamos a analizar la situación económica-financiera de las tres entidades mediante la aplicación de algunos ratios que se aplican sobre el balance de situación de las entidades y que nos dan información sobre la liquidez, el endeudamiento o la solvencia, que caracterizan a las tres empresas, ya que su conocimiento es de vital importancia para poder entrar en las negociaciones del proceso de fusión.

Empezamos con el estudio de la liquidez, que es un indicador para la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pagos a corto plazo. El ratio se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

El ratio de liquidez teóricamente debería establecerse alrededor de un 1,5, si es inferior a dicho número, es posible que la empresa sufra problemas de liquidez con sus acreedores y proveedores. En cambio, si el ratio es mayor que 2, existen probablemente activos corrientes ociosos, lo que conlleva una posible pérdida de rentabilidad.

Para obtener información más detallada y para excluir la posibilidad de que la liquidez de las entidades está condicionada por las existencias vamos a analizar también el ratio de tesorería:

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Realizable} + \text{Efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$$

En el realizable hemos incluido las partidas de deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, inversiones financieras a corto plazo y periodificaciones a corto plazo. Se recomienda un ratio de tesorería mayor que 1.

El ratio del endeudamiento nos informa, aparte de la cantidad y la calidad de la deuda, sobre si el beneficio es suficiente para soportar la carga financiera que nace de dicha deuda. El ratio se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo}}$$

Se recomienda que el ratio de endeudamiento se establece entre un 0.4 y un 0.6 y la teoría nos dice que si el ratio es mayor que 0.6, existe una deuda excesiva en la empresa, lo que conlleva una pérdida de autonomía financiera y de descapitalización. Si el ratio es menor a 0.4 existe probablemente un exceso de capitales propios. Además hay que tener en cuenta, que si el resultado de explotación de la empresa es negativo, la empresa no es capaz de soportar tener deudas con un coste asociado.

Finalmente, el ratio de solvencia o garantía, también llamado “Distancia a la quiebra”, mide la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a la totalidad de sus deudas.

$$\text{Ratio de solvencia} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$$

El valor óptimo del ratio de solvencia siempre debería ser mayor a 1, ya que si fuera igual a 1, indicaría una proximidad a la quiebra técnica y si encima fuese menor que 1, la empresa se encontraría dentro de una situación de quiebra técnica. Si su valor

se establece alrededor de un 1,5 significa que por cada unidad monetaria que la empresa tiene que pagar, tiene activos contables valorados en 1,5.

Ahora aplicaremos los ratios vistos hasta ahora a las cuentas anuales presentadas para el ejercicio económico 09/10 por las tres entidades partícipes en el proceso de fusión.

Tabla 10: Ratios del Análisis económico-financiero de las tres entidades implicadas.

	Cooperativa 1	Cooperativa 2	SAT	Valor óptimo
Ratio de liquidez	0.90	1.26	0.94	±1.5
Ratio de tesorería	0.75	0.96	0.83	> 1
Ratio de endeudamiento	0.59	0.50	0.78	0.4 - 0.6
Ratio de solvencia	1.69	2.02	1.28	> 1

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de las entidades implicadas.

A la vista de los ratios calculados, vemos que existen varias diferencias entre las tres entidades partícipes en el proceso de fusión.

En primer lugar, en cuanto al ratio de liquidez, cabe decir, que su valor óptimo se establece alrededor de un 1.5, por lo que la cooperativa 1 con 0.90 podría tener problemas para atender a las obligaciones que ha contraído con tus proveedores y acreedores y para el pago de sus deudas bancarias, sobre todo sabiendo que el 60.6% de su activo corriente esta contabilizado en la partida de deudas con clientes. Así, el pago de sus deudas depende parcialmente del cobro de deudas cedidas a sus clientes, una situación que podría poner a la empresa en una situación delicada. Una situación parecida presenta la SAT con 0.94, ya que su pasivo corriente es ligeramente superior a su activo corriente, lo que significa que no mantiene suficiente activo corriente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En cambio, la cooperativa 2 con 1.26 mantiene aún un nivel aceptable de liquidez.

Para eliminar la incertidumbre que pueden provocar las existencias, calculamos el ratio de tesorería de las tres entidades y teniendo en cuenta que un valor aproximado de 1 se considera como el correcto, vemos que la cooperativa 1 mantiene unos niveles de tesorería demasiados bajos, por lo su liquidez puede estar condicionada a las existencias que mantiene. En cuanto a la cooperativa 2, observamos que su estado de liquidez no depende de las existencias, que significa que se encuentra en un estado saludable. La SAT con 0.83 aún está próximo al valor óptimo, por lo que podemos afirmar que la liquidez de la SAT no depende de las existencias, aunque sí que depende en cierto modo del cobro de las deudas cedidas a deudores comerciales y del vencimiento de las inversiones financieras a corto plazo.

Haciendo referencia al ratio de endeudamiento y recordando que su valor óptimo debe estar entre 0.4 y 0.6, vemos que la cooperativa 1 con 0.59 mantiene todavía un nivel de endeudamiento adecuado. Pero hay que considerar que el ejercicio 09/10 es el segundo año en el que presenta un resultado de ejercicio negativo (-512.138€ en 09/10) por lo que a la cooperativa 1 no le conviene tener deudas con un coste asociado. En cuanto a la cooperativa 2 cabe decir que con un ratio establecido en 0.5 se encuentra en una situación de endeudamiento óptimo, ya que no mantiene fondos propios excesivos ni tiene deudas demasiadas elevadas que no podría soportar. El nivel de endeudamiento de la SAT, con 0.78, es ligeramente superior a lo recomendado, por lo que existe un riesgo de que la empresa sufra una pérdida de autonomía financiera y de descapitalización.

Observando el ratio de solvencia de las tres entidades, vemos que todas mantienen una solvencia equilibrada, ya que las tres presentan ratio mayores a 1, que es el considerado como adecuado.

Por lo tanto, cabe decir, que todas las entidades, se encuentran en una situación económica-financiera más o menos equilibrada, ya que casi todos los ratios calculados han resultado ser aceptables. Este hecho indica que el interés de las empresas en la fusión proviene sobre todo por las posibilidades de expansión y de aumentar su tamaño empresarial para poder mantener su competitividad en el mercado actual mediante una posible reducción de gastos y un aprovechamiento de sinergias generadas entre las tres entidades.

9.1.3. VALORACIÓN DEL PATRIMONIO DE FUSIÓN DE CADA UNA DE LAS ENTIDADES

Una vez conocida la situación en la que se encuentran las tres entidades partícipes, podemos proceder a valorar el patrimonio a afectos de la fusión de cada una de ellas. Seguidamente vamos a clasificar ese patrimonio en función de que se trate de patrimonio contable repartible o irrepartible.

Como se ha mencionado en puntos anteriores, los siguientes términos hacen referencia a:

PATRIMONIO= Valor de los activos de la cooperativa o SAT - Importe de las deudas de la cooperativa o SAT

PATRIMONIO REPARTIBLE (PR): Patrimonio que en caso de baja de socios o liquidación de la cooperativa podría ser distribuido entre los socios.

PATRIMONIO IRREPARTIBLE (PI): Patrimonio que en caso de baja de socios o liquidación de la cooperativa no podría ser distribuido entre los socios.

9.1.3.1. PATRIMONIO CONTABLE REPARTIBLE

En la siguiente tabla se puede observar el patrimonio contable repartible de las tres entidades.

Tabla 11: Patrimonio contable repartible de las tres entidades en €:

	Cooperativa 1			Cooperativa 2			SAT
	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL
Ejercicio	30/09/2010			30/06/2010			31/07/2010
Capital-capital comprometido a reembolsar	487.167	484.697	2.470	322.043	322.043	-	64.764
Reserva vol (inc dot ejercicio 2010)+ Reserva APA en Coop 1	501.869	496.861	5.008	466.074	466.074	-	64.855
Subvenciones capital netas de impuestos afectas a PR (5)	296.056	295.993	63	402.550	401.721	830	347.793
Aportación de socios al Fop (no subvencion)							359.210
Patrimonio Contable Repartible (PCR)	1.285.092	1.277.551	7.541	1.190.667	1.189.838	830	836.622

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

*5) Las subvenciones de capital se consideran ingresos afectos a la actividad de los socios, por lo que serán Ingresos Ordinarios Cooperativos y por ello contribuirán al resultado cooperativo. Del Resultado antes de Impuestos (RAI) irá en una 75% al PR en un 25% al PI. En la SAT todas son PR.

Lo primero que salta a la vista, es la diferencia existente en el capital social de las tres entidades, es la SAT, la que tiene contabilizado el menor importe con tan solo 64.764€, en cambio las cooperativas tienen un capital social alrededor de los 400.000€. Lo mismo se aplica a la reserva voluntaria, ya que la cooperativa 1 tiene 501.869€ y la cooperativa 2 466.074€ contabilizados como tal, mientras que la SAT solo contribuye con 64.855€ a la reserva voluntaria.

En cuanto a las subvenciones de capital netas de impuestos, es la cooperativa 2 que tiene el mayor importe contabilizado con 402.550€. La cooperativa 1 con 296.056€ es la entidad con menor subvenciones de capital.

Teniendo en cuenta toda esta información, vemos que existen unas diferencias considerables en los PCR, es decir, en el patrimonio que se podría repartir entre los socios de cada entidad en caso de baja. La cooperativa 1 tiene, por tanto, un PCR de 1.285.092€, la mayor parte proviene de la sección hortofrutícola, la cooperativa 2 ha establecido un PCR de 1.190.667€ y la SAT mantiene un PCR de 836.622€.

9.1.3.2. PATRIMONIO CONTABLE IRREPARTIBLE Y PATRIMONIO CONTABLE TOTAL

Una vez conociendo el patrimonio contable repartible, procedemos a establecer la cantidad de patrimonio contable irrepartible (PCI), es decir el importe del patrimonio neto que no se podría repartir en caso de baja de un socio de cada entidad partícipe en el proceso de fusión.

En el PCI, se incluyen la reserva legal, un 25% de las subvenciones de capital netas de impuestos y el FEP.

Como se puede observar en la tabla 13, tanto la cooperativa 1 como la 2 tienen un PCI valorado en 1.5 Millones y 1.2 Millones respectivamente, mientras que la SAT, en parte por su forma legal, no tiene ninguna partida incluida en sus cuentas anuales clasificada como PCI en caso de que un socio pida la baja de la entidad.

Además cabe resaltar que ambas cooperativas tienen fondos parecidos contabilizados en los diferentes apartados que forman el PCI.

El patrimonio contable total (PC) de la cooperativa 1 se establece en 2.757.085€, de los cuales, 2.458.391€ provienen de la sección hortofrutícola. La cooperativa 2 mantiene un PC parecido, valorado en 2.331.930€, mayoritariamente en la sección hortofrutícola, y la SAT es la entidad con menor PC, ya que solo tiene contabilizado 836.622€ como tal clasificado totalmente como PCR.

Tabla 12: Patrimonio Contable Irrepartible y Patrimonio Contable total de las tres entidades en €.

	Cooperativa 1			Cooperativa 2			SAT
	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL
Ejercicio	30/09/2010			30/06/2010			31/07/2010
Reserva legal (inc dot ejercicio 2010)	1.366.982	1.080.996	285.986	1.005.427	953.948	51.479	-
FEP (inc dot a partir del excedente 2010)	6.326	1.180	5.146	1.653	1.653	-	-
Subvenciones capital netas de impuestos afectas a PI	98.685	98.664	21	134.183	133.907	277	-
Patrimonio Contable Irrepartible (PCI)	1.471.993	1.180.840	291.153	1.141.263	1.089.507	51.756	-
TOTAL PATRIMONIO CONTABLE (PC)	2.757.085	2.458.391	298.694	2.331.930	2.279.345	52.586	836.622

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

9.1.3.3. PATRIMONIO REAL REPARTIBLE E IRREPARTIBLE

Para obtener el patrimonio real total (PR) de cada una de las entidades se debe tener en cuenta la revalorización de las plusvalías por su valor actual de mercado, por lo que en el siguiente cuadro analizamos dichas plusvalías de cada empresa partícipe y se muestra finalmente el patrimonio real total.

Cuadro 8: Cálculo Plusvalías de las tres entidades en €.

	Cooperativa 1			Cooperativa 2			SAT
	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL
Plusvalía estimada	6.401.429	4.589.492	1.811.936	4.396.179	3.832.697	563.481	4.421.084
V.contable (solo terr + const)	1.652.509	1.142.681	509.828	876.068	801.634	74.435	790.431
V.Mercado (solo terr + const)	8.053.937	5.732.173	2.321.764	5.272.247	4.634.331	637.916	5.211.515

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

Para la estimación de las plusvalías hay que aclarar lo siguiente; Se podrían considerar (a efectos de dotación a fondos) como resultados cooperativos, es decir que si se hiciera efectiva la plusvalía por la venta del almacén, se debería invertir en la adquisición de elementos de inmovilizado con un idéntico destino, según indica la Ley Valenciana de Cooperativas. Como no disponemos de esta información, y dado que hay tres almacenes, lo que hace difícil este tipo de reinversión, las plusvalías se han considerado como resultado extracooperativo, por lo que el 50% se considera Patrimonio real irrepartible (PRI) y el resto, menos la estimación de los impuestos, se consideran Patrimonio real repartible (PRR).

Se ha estimado el efecto impositivo de las plusvalías considerando que las tres entidades son cooperativas especialmente protegidas, por lo que se ha afectado el PR y PI como tal, ya que es un escenario posible de entidad resultante y la fiscalidad de dichas cooperativas es más favorable.

Por lo tanto, el patrimonio real total de las tres entidades se presenta como:

Tabla 13: Patrimonio real total de las tres entidades partícipes en €.

	Cooperativa 1			Cooperativa 2			SAT
	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL
Ejercicio	30/09/10			30/06/10			31/07/10
Capital- cap.a reembolsar (Coop2)- cap.afecto a han improductivas (Coop1)	374.641	372.171	2.470	322.043	322.043	-	64.764
Reserva vol (libre disp)+Reserva APA	9.104	496.861	5.008	466.074	466.074	-	64.855
Subv. capital netas de impuestos afectas a PRR	296.056	295.993	63	402.550	401.721	830	347.793
Plusvalías estimadas afectas al PR (netas de impuestos)	2.240.500	1.606.322	634.178	1.538.663	1.341.444	197.219	1.547.379
Aportación de socios al Fop (no subvencion)							347.793
PRR	3.413.065	2.771.346	641.719	2.729.330	2.531.282	198.048	2.372.584
Reserva legal	1.366.982	1.080.996	285.986	1.005.427	953.948	51.479	-
FEP (incl. Dot. a partir del excedente 2010)	6.326	1.180	5.146	1.653	1.653		-
Subv.capital netas de impuestos afectas a PRI	98.685	98.664	21	134.183	133.907	277	-
Plusvalías estimadas afectas al PI	3.200.714	2.294.746	905.968	2.198.089	1.916.349	281.741	2.210.542
PRI	4.672.707	3.475.586	1.197.121	3.339.353	3.005.856	333.497	2.210.542
Total PR	8.085.772	6.246.933	1.838.840	6.068.682	5.537.137	531.545	4.583.127

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

Por lo tanto, a simple vista vemos que la cooperativa 1 mantiene un PR de 8 Millones de €, de los cuales 3.4 Millones son PRR y 4.6 Millones se han clasificado como PRI, es decir, como no distribible entre los socios en caso de baja de la

cooperativa, en ambos casos proviene mayoritariamente de la sección hortofrutícola. En cuanto a la cooperativa 2, se observa un PR de 6 Millones de €, 2.5 Millones clasificados como PRR y el resto como PRI, el PR también procede en su mayoría de la sección hortofrutícola. Y, por último, el PR de la SAT se valora en 4.5 Millones de €, de los que la mitad es clasificada como PRR y la otra como PRI.

Por lo que, a modo resumen, el PRR y el PRI por hanegada en caso de la sección hortofrutícola y por socio en caso de la sección de suministros de las tres empresas partícipes se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 14: Resumen Patrimonio Real Repartible e Irrepartible por Hanegada y Socio de las tres entidades:

	Cooperativa 1 (1)			Cooperativa 2			SAT
	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL	HORTO	SUM	TOTAL
PRR	3.413.065	2.771.346	641.719	2.729.330	2.531.282	198.048	2.372.584
PRI	4.672.707	3.475.586	1.197.121	3.339.353	3.005.856	333.497	2.210.542
PRR/han en horto y socio en sum	722	586	1.136	1.011	938	484	659
PRI/han en horto y socio en sum	989	735	2.119	1.237	1.113	815	614

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

- 1) Al haber hanegadas improductivas en la cooperativa 1, las cuales tienen capital desembolsado, se ha excluido este capital a efectos de calcular el Patrimonio Real, dado que la unidad de medida es el Patrimonio/hanegada productiva

Como se puede observar en la tabla 14, existen diferencias considerables tanto en el PRR/ han o socio como en el PRI /han o socio entre las tres entidades. Vemos que es la cooperativa 2, que tiene más PRR y PRI por hanegada declarada o socio. En cambio, es la SAT la que presenta un menor importe de PRR y PRI por hanegada. En puntos posteriores trataremos de equilibrar dichas diferencias mediante la presentación de cuatro propuestas de compensación de los desequilibrios para poder garantizar un proceso de fusión equitativo para todos los participantes.

9.1.4. PROPUESTAS PARA LAS COMPENSACIONES PATRIMONIALES

En este punto se presentarán cuatro propuestas de compensación de los desequilibrios existentes en el patrimonio real de cada una de las tres entidades partícipes en el proceso de fusión que hemos destacado en puntos anteriores.

9.1.4.1. OPCIÓN A: COMPENSAR TODAS LAS DIFERENCIAS

Para esta opción se ha considerado compensar todas las diferencias existentes entre las tres entidades. Para eso, se ha cogido el mayor PRR y PRI por hanegada o por socio de las diferentes secciones y se han calculado las diferencias respecto al mayor PRR/PRI por hanegada o por socio que debería ser compensada por las entidades.

Tabla 15: Opción A: Compensar todas las diferencias:

	Cooperativa 1		Cooperativa 2		SAT	
	HORTO	SUM	HORTO	SUM	HORTO	SUM
Diferencias en PRR /han horto	351	652	278		278	1.136
Compensación (a capital social) (€/han en horto y €/socio en sum)	351	652	278		278	1.136
Compensación (a capital social) (€totales)	1.660.300	266.488	1.000.583		1.000.583	341.871
Diferencias en PRI /han horto	378	1.303	499		499	2.119
Compensación (a FRO) (€/han en horto y €/socio en sum)	378	1.303	499		499	2.119
Compensación (a FRO) (€ totales)	1.786.921	533.092	1.795.039		1.795.039	637.758

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

Para la sección hortofrutícola, se ha tomado como referencia el PRR/hanegada y el PRI/hanegada de la cooperativa 2, al ser los mayores de las tres empresas partícipes. Esto significa que para igualar el PRR/hanegada en las tres entidades, la cooperativa 1 en dicha sección deberá compensar a capital social un montante de 1.660.300€ (351€

por 4.727 hanegadas declaradas y productivas) y la SAT 1.000.583€ (278€ por 3.598 hanegadas declaradas y productivas).

Para equilibrar el PRI/hanegada en la misma sección, la cooperativa 1 deberá aportar al FRO 1.786.921€ (378€ por 4.727 hanegadas declaradas y productivas), mientras que la SAT deberá contribuir al FRO con un total de 1.795.039€ (499€ por 3.598 hanegadas declaradas y productivas).

Por el otro lado, para la sección de suministros se ha cogido como referencia el PRR/socio y el PRI/socio de la cooperativa 1, ya que con 1.136€ por socio de PRR/socio y con con 2.119€ de PRI/socio, se trata de la entidad con mayor PRR/socio y PRI/socio. Por lo tanto, los socios de la sección de suministros de la cooperativa 2 como de la SAT, que inicialmente no diferenciaba entre secciones, deberán compensar la diferencia en PRR a capital social con un total de 266.488€ (652€ por 409 socios activos) para la cooperativa 2 y 341.871€ (1.136€ por 301 socios activos) para la SAT.

En cuanto al PRI/socio, los socios de ambas entidades deberían compensar la diferencia existente con una aportación al FRO de 533.092€ (1.303€ por 409 socios activos) en caso de la cooperativa 2 y de 637.758€ (2.119€ por 301 socios activos) en caso de la SAT.

9.1.4.2. OPCIÓN B: COMPENSAR PARTE DEL DÉFICIT DE PRR Y DE PRI

Para esta opción hemos considerado compensar parte del déficit existente en el PRR de la sección hortofrutícola y en la sección de suministros. El déficit presente en el PRI sólo se puede compensar con aportaciones de los socios al FRO.

Para la compensación de PRR en la sección hortofrutícola se va reconocer capital (AVICS) a los socios de las cooperativas 1 y 2 ya que se ha tomado como referencia el valor de PRR/hanegadas declaradas y productivas de la SAT que se establece en 659€/hanegada declarada y productiva. Esta consideración hace que se les reconocerá a las cooperativas 1 y 2 el capital que se ha aportado por encima o por

debajo de dicho valor como capital AVICS (Aportaciones Voluntarias incluidas en capital social)

Es decir, que el capital a reconocer como AVICS a la cooperativa 1 y 2 para equiparar a la baja el patrimonio se calcula de la siguiente manera:

Tabla 16: Opción B: Reconocimiento de capital voluntario en las cooperativas 1 y 2:

	€/han	€
Se establece como PRR/hanegada mínimo en horto el de la SAT	659,42	
Capital a reconocer a los socios de la cooperativa 1	-73,14	-345.740
Capital a reconocer a los socios de la cooperativa 2	278,09	750.854
Total capital a asignar		405.114

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

Teniendo en cuenta que el total del fondo de reserva voluntaria más la Reserva APA existente en la sección hortofrutícola asciende a 1.025.271€ no habrá ningún problema para realizar dicha asignación, reconociendo parte de los mismos como aportaciones voluntarias a capital social.

Referente al déficit existente en el PRI/hanegada, se establece el mismo escenario que en la opción A, dado que sólo se puede compensar dicha diferencia con la aportación de los socios al FRO, como se ha mencionado anteriormente.

En cuanto a la sección de suministros se sigue tomando, como en la opción A, la cooperativa 1 como referencia con un PRR de 1.135,79€/socio y se ha propuesto que se compensará parte del déficit del PRR de la cooperativa 2 reduciendo el capital que se les va a reconocer en la sección hortofrutícola, ya que los socios de dicha sección son los mismos que los de suministros. Como hemos visto en la tabla 15, la cuantía en € que deberían aportar los socios de la cooperativa 2 para compensar su déficit en PRR de la sección suministros se establece en 266.488€. Si ahora restamos este valor a los 750.854€ que se les iba a reconocer en la sección hortofrutícola, llegamos a un reconocimiento de capital final en dicha sección de 484.366€. Por lo tanto, a los socios

de la cooperativa 2 se les deberá reconocer 179,39€/hanegada declarada y productiva. Por el otro lado, los socios de la SAT deberán aportar 1.135,79€/socio, ya que actualmente no cuentan con una sección de suministros, por lo que para equiparar el patrimonio de las otras dos entidades, tendrán que aportar dicho importe.

Para igualar el PRI/socio en la sección de suministros se aplica la misma hipótesis que en la opción A.

9.1.4.3. OPCIÓN C: CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE SUMINISTROS

En la tercera opción se ha pensado en crear una cooperativa de suministros que recibiera parte de los FRO de la sección hortofrutícola para compensar en parte el déficit existente en el PRI de la sección hortofrutícola de la SAT. Pero con esta opción solo se conseguiría paliar en parte éste déficit y no el de PRR, además se crearía una cooperativa de suministros a la que los socios de la SAT no pertenecerían.

9.1.4.4. OPCIÓN D: CONSIDERAR TODO EL PATRIMONIO DE LAS ENTIDADES AFECTO A LA SECCIÓN HORTOFRUTÍCOLA

En la última opción, se propone considerar todo el patrimonio existente de las entidades afecto a la sección hortofrutícola, dado que todos los socios de dicha sección están también en la sección de suministros con la excepción de un grupo reducido en la cooperativa 1 que requeriría un ajuste, como veremos en los siguientes apartados.

En la tabla 17 se puede observar el total de patrimonio de las tres entidades que se afectará en su totalidad a la sección hortofrutícola. El PRR y PRI total por hanegada de la cooperativa 2 es el mayor, por lo que se tomará como referencia con 1.010,86€/hanegada y 1.236,80€/hanegada respectivamente.

Tabla 17: Opción D: Patrimonio total afecto a la sección hortofrutícola

	Cooperativa 1	Cooperativa 2	SAT
	TOTAL	TOTAL	TOTAL
PCR	1.285.092	1.190.667	836.622
PCI	1.471.993	1.141.263	-
PCR/han	271,86	440,99	232,52
PCI/han	311,40	422,69	-
PRR	3.413.065	2.729.330	2.372.584
PRI	4.672.707	3.339.353	2.210.542
PRR/han	722,03	1.010,86	659,42
PRI/han	988,51	1.236,80	614,38

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

Por lo tanto, se establecen, como en la opción A y B los siguientes escenarios de compensaciones de los desequilibrios para la cooperativa 1 y la SAT:

Tabla 18: Opción D: Compensaciones de desequilibrios de la cooperativa 1 y de la SAT

	Cooperativa 1	SAT
Diferencias en PRR /han horto	288,83	351,45
Compensación (a capital social) (€/han en horto y €/socio en sum)	288,83	351,45
Compensación (a capital social) (€totales)	1.365.314	1.264.500
Diferencias en PRI /han horto	248,29	622,42
Compensación (a FRO) (€/han en horto y €/socio en sum)	248,29	622,42
Compensación (a FRO) (€ totales)	1.173.670	2.239.454

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

Por lo que los socios de la cooperativa 1 en total deberían realizar una aportación a capital social de 1.365.315€ (288,83€ por 4.727 hanegadas declaradas y productivas) para compensar su déficit en PRR y los socios de la SAT de 1.264.500 (351,45€ por 3.598 hanegadas declaradas y productivas).

Para equiparar el PRI, los socios de la de la cooperativa 1 deberían aportar un total de 1.173.670€ al FRO y los de la SAT un total de 2.239.454€.

Pero, como en el caso anterior, se puede compensar parte del déficit de PRR de la sección hortofrutícola reconociendo capital (AVICS) a los socios de las cooperativas 1 y 2.

Tabla 19: Opción D: Capital a reconocer a los socios de la cooperativa 1 y 2.

	€/han	€
Se establece como PRR/han mínimo en horto el de la SAT	659,42	
Capital a reconocer a los socios de la cooperativa 1	62,61	295.979
Capital a reconocer a los socios de la cooperativa 2	351,45	948.902
Total capital a asignar		1.244.881

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos reales de la fusión.

Se ha establecido como PRR/hanegada mínimo en la sección hortofrutícola el de la SAT con 659,42€ por hanegada declarada y productiva. Por lo tanto, a los socios de la cooperativa se les deberá reconocer un capital por la diferencia existente que asciende a 295.979€ (62,61€ por 4.727 hanegadas) y a los socios de la cooperativa 2 un total de 948.902€ (351,45€ por 2.700 hanegadas).

En total supondrá un capital a asignar a ambas cooperativas de 1.244.881€ pero teniendo presente que los fondos de reservas voluntarias y la reserva APA existentes sólo asciende a los 1.025.271€ no habrán suficientes fondos para realizar dicha asignación de capital.

Por lo tanto, la falta de capital para poder reconocer tal capital a los socios de ambas cooperativas asciende 219.610, que debería ser aportado por los socios de la SAT con 61,04€ por cada una de las 3.598 hanegadas declaradas y productivas.

Por otra parte, los socios de la cooperativa 1 y de la SAT han aportado a capital 76,33€/han y 18€/han, en cambio, los socios de la cooperativa 2 aportaron 120€/han.

En la cooperativa resultante del proceso de fusión debe establecerse el mismo capital obligatorio a todos los socios, por lo que o los socios de la cooperativa 1 y de la SAT aportan a capital, o se debe devolver o reconocer como capital AVICS a los socios de la cooperativa 2.

Por lo tanto, se podría establecer el capital mínimo en 75€/han, lo que supondría que los socios de la SAT deberían realizar una aportación a capital de 57€ por hanegada y a los socios de la cooperativa 2 se les debería devolver o reconocer como capital AVICS el exceso de 47€/hanegada.

10. CONCLUSIONES

En primer lugar, en el capítulo 3 del presente TFC, se ha hecho un análisis profundo de la situación actual por la que atraviesa el sector agroalimentario y en especial el sector hortofrutícola. Se ha estudiado la evolución de las principales variables que marcan dicho sector en España y se ha hecho una comparativa con otros países de la Unión Europea, tanto para aclarar las desigualdades existentes en el marco normativo, como para analizar las diferencias en cuanto a la dimensión media y los ingresos de las cooperativas agrarias. Con referencia al asociacionismo agroalimentario español, también se ha hecho una revisión legislativa para definir las principales divergencias existentes entre las cooperativas y las SATs, ya que son éstas, las dos formas jurídicas, las que han formado parte del proceso de fusión especial real llevado a cabo.

Como principal conclusión de la primera parte se puede destacar que las cooperativas agroalimentarias españolas necesitan aumentar su tejido empresarial para poder seguir siendo competitivos en un mercado cada vez más global. Necesitan generar economías de escala para abaratar costes y ser capaces de aprovechar las sinergias generadas, por lo que las fusiones, hoy en día, cobran cada vez más importancia.

En el capítulo 4 se ha presentado el modelo teórico que debe seguirse para llevar a cabo un proceso de fusión de cooperativas, haciendo referencia a la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana y por su remisión a la Ley estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

El capítulo 5 se ha dedicado a los acuerdos económicos de fusión, ya que es uno de los aspectos más problemáticos a la hora de realizar un proceso de fusión. Respecto a las fusiones entre cooperativas existe una falta de regulación en algunos aspectos, por lo que, en el caso real del que trata el presente TFC, se ha seguido el modelo que propusieron (JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E., 2004) incorporando las nuevas normas que se han promulgado en el nuevo PGC-2007 y en la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas. También se han considerado las actualizaciones realizadas de la Ley Valenciana de Cooperativas (Ley 16/2010 de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera y de Organización de la Generalitat).

En el siguiente capítulo, se trató el tratamiento contable que debe recibir un proces de fusión, ya que éste difiere dependiendo de si se trata de la empresa adquiriente o de la adquirida. Además con la introducción del nuevo PGC-2007 se estableció que la fusión sólo se puede llevar a cabo mediante el método de adquisición que requiere cubrir varias fases marcadas por la nueva normativa. Además, se ha consultado la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas, así como la Ley estatal de cooperativas y ambas se remiten en esta materia al nuevo PGC-2007.

En el capítulo 8, además de destacar las principales diferencias que existen entre cooperativas y SATs, se han examinado las especificidades legislativas para las fusiones especiales llevadas a cabo entre cooperativas y otras formas jurídicas. Como conclusión primordial hay que subrayar que tanto la Ley Valenciana como la Ley Estatal de Cooperativas especifican que en dichos procesos se aplicará la norma reguladora de la sociedad absorbente o de nueva constitución. Sin embargo, ambas leyes obligan a que se aplique lo especificado con carácter general para las fusiones de cooperativas en la Ley Valenciana y en la Ley Estatal en cuanto a la adopción del acuerdo de fusión y las garantías de los derechos de socios y acreedores de las cooperativas participantes. Por lo que, en nuestro caso real se ha seguido las normas vigentes para cooperativas, ya que la entidad resultante del proceso de fusión será una cooperativa.

Para finalizar, se ha presentado, en el capítulo 9, el caso real de un proceso de fusión especial llevado a cabo entre dos cooperativas y una SAT en el año 2011. En primer lugar, se han presentado a las tres entidades con todas sus especificidades para después poder proceder a un análisis económico-financiero profundo. Con dicha información se ha realizado una valoración del patrimonio de fusión de cada una de las empresas partícipes, necesario para calcular las diferencias patrimoniales existentes entre las tres entidades. Posteriormente, se han propuesto cuatro opciones para compensar dichas diferencias y para garantizar un proceso de fusión equitativo para todos los participantes.

11. BIBLIOGRAFÍA:

11.1. REFERENCIAS DE BIBLIOGRAFÍA CITADAS

Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganadores. 2007. Evolución de los precios agrarios en 2006. [En línea] Marzo de 2007. [Citado el: 11 de Agosto de 2011.]

http://www.coag.org/rep_ficheros_web/3aa8470124723efb3d3c0cf603a053df.pdf.

COPA-COGECA. 2010. *Agricultural Cooperatives in Europe. Main Issues and Trends.* Bruselas : European agri-cooperatives (Cogeca), 2010.

DOMÍNGUEZ, J.L. 1999. La Retroactividad Contable en las Fusiones de empresas. *Partida Doble.* 1999, N° 102 Julio - Agosto, págs. 28-34.

El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global. **LOMO DE ESPINOSA, J. 2009.** 15, Valencia : Cajamar Caja Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito, 2009. ISBN-13: 978-84-95531-43-8.

GARCIA, J. M. 2002. La Agricultura Mediterránea en el Siglo XXI. Almería : Instituto Cajamar, 2002.

JULIÁ, J. F.; SERVER, R. J.; MELIÁ, E. 2004. *Los procesos de Fusión en Cooperativas Agrarias.* Valencia : Ediciones Mundi-Prensa, 2004. págs. 21-23. 84-8476-196-7.

LARGO GIL, R. 2000. *La Fusión de Sociedades Mercantiles. Fase Preliminar. Proyecto de Fusión e Informes.* s.l. : Cívitas Ediciones SL, 2000.

Las "fusiones especiales" según la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas. **BEL DURÁN, PALOMA; 1999.** 69, 1999, Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), págs. 108-125.

Las Sociedades Agrarias de Transformación en España: un análisis histórico. **CERVANTES CÁNDIDO, R. 2008.** 63, Valencia : CIRIEC-España, Revista de Economía Pública,, 2008. 0213-8093.

MELÍA, E. 2004. *La Concentración empresarial en las Cooperativas Agrarias. Estudio Metodológico de los Procesos de Fusión.* Valencia : Comité Económico y Social de la Comunidad Valenciana, 2004. 84-688-9263-7.

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. 2003. *Libro blanco de la agricultura y el desarrollo rural.* Madrid : Secretaría General Técnica, 2003. 84-491-0590-0 (Obra completa).

Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. 2010. *Avance del Anuario de Estadística 2010.* Secretaría General Técnica. Madrid : Catálogo General de Publicaciones Oficiales, 2010. NIPO: 770-09-265-1.

SÁNCHEZ OLIVÁN, J.; 1998. *La Fusión y la Escisión de Sociedades. Aportación de Activos y Canje de Valores. Cesión global del Activo y del Pasivo. Estudio Económico, Jurídico, Fiscal y Contable.* Madrid : Ed. De Derecho Reunidas, 1998.

Situación económico-financiera de las sociedades agrarias (SAT) de comercialización hortofrutícola de la provincia de Alicante. **VIDAL, F.; SEGURA, B.; RAYOS, J.A.;** 2001. 1, Alicante : Investigación Agraria: Prod. Prot. Veg., 2001, Vol. 16.

11.2. REFERENCIAS DE INTERNET:

COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS ANTES LLAMADA CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA. Observatorio socioeconómico del cooperativismo agroalimentario español 2010.

Disponible en <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03279.pdf> (31/08/11)

CONFEDERACIÓ DE COOPERATIVES. COMUNITAT VALENCIANA. La Normativa y Registro de Cooperativas y Estatutos sociales.

Disponible en: http://confecova.ecsocial.com/index.php?id_menu=55 (15/11/11)

EUROSTAT. Agricultural Statistics - Main results - 2007-2008

Disponible en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-ED-09-001 (24/10/11)

EUROSTAT. Key figures European Business. 2011

Disponible en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-ET-11-001 (29/09/12)

GENERALITAT VALENCIANA. CONSELLERIA D`AGRICULTURA, PESCA, ALIMENTACIÓ I AIGUA. Macromagnitudes Sector Agroalimentario.

Disponible en: http://www.agricultura.gva.es/web/c/document_library/get_file?uuid=6e3942ed-8063-4730-9346-2cfa16c52d54&groupId=16 (03/09/11)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. INEbase/ Economía/ Empresas.

Disponible en http://www.ine.es/inebmenu/mnu_empresas.htm (17/08/11)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. INEbase/ Agricultura / Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

Disponible en: http://www.ine.es/inebmenu/mnu_agricultura.htm (20/08/11)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Indicadores económicos agrarios/
Macromagnitudes agrarias. Serie 1990-2009/ Cuenta de producción de la agricultura por
indicador y periodo.

Disponible en: <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t01/a095/a1998/10/&file=a20002.px&type=pcaxis&L=0> (01/09/11)

INSTITUTO VALENCIANO DE ESTADÍSTICA. Encuesta de población activa/
Población ocupada.

Disponible en: <http://www.ive.es/> (31/08/11)

JUNTA DE ANDALUCÍA. Consejería de Agricultura y Pesca. Balance agrario y
pesquero 2006.

Disponible en: <http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/portal/export/sites/default/comun/galerias/galeriaDescargas/cap/servicio-estadisticas/Estudios-e-informes/Memorias-y-Balances/Balances/balance2006.pdf> (01/09/11)

MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL Y MARINO. CEA
Resultados Nacionales 1990-2010 (febrero 2011)

Disponible en: <http://www.marm.es/es/estadistica/temas/renta-agraria/#para3> (04/09/11)

11.3. REFERENCIAS LEGALES:

Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.

Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. (Publicada en el DOCV del 27 de marzo de 2003).

Ley estatal 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

“Estatuto de Sociedades de Transformación” establecido en el Real Decreto 1.776/1981 (BOE nº 194, de 14 abril de 1981)

11.4. OTRA BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA:

MATEOS RONCO, A.; MOLERO PRIETO, R. (2008). Contabilidad de Sociedades: Supuestos Prácticos. Editorial Universidad Politécnica de Valencia. Valencia.

JULIÁ IGUAL, J. F.; SERVER IZQUIERDO, R. J. (2003). Agricultura y Cooperativismo. Uteco-Valencia, 60 años al servicio de la agricultura. UTECO-VALENCIA, Valencia.