

CONGRESO INTERNACIONAL DE ECONOMÍA Y DERECHO DE LA EMPRESA AGROALIMENTARIA Y COOPERATIVA (CIEDEAC)



*“Un sector agroalimentario
sostenible y con futuro”*



ACTAS DEL CONGRESO 2025

Congresos UPV

Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa (CIEDEAC)

Los contenidos de esta publicación han sido evaluados por el Comité Científico que en ella se relaciona y según el procedimiento que se recoge en la [web del congreso](#)

Editores Científicos

Erasmus I. López Becerra

Eduardo Miranda Ribera

© de los textos: los autores

Editado por

Editorial Universitat Politècnica de València, 2025

www.lalibreria.upv.es Ref: 6799_01_01_01

ISBN: 978-84-1396-115-6 (Versión electrónica)

DOI: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.21301>



El Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa (CIEDEAC)

se distribuye bajo licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Basada en: <https://ocs.editorial.upv.es/index.php/CIEDEAC/CIEDEAC2025>

Comité Organizador

Coordinación

Erasmus Isidro López Becerra
Natalia Lajara de Camilleri
José Miguel Corberá Martínez
Eduardo Miranda Ribera

Secretaría técnica

María Elvira Salvador Pascual †

Comité científico

Presidencia

Felipe Palau Ramírez
Juan Francisco Juliá Igual

Economía agraria

Adoración Mozas (UJAEN)
Alicia Mateos Ronco (UPV)
Elena Meliá Martí (UPV)
Eduardo Miranda (UPV)
Erasmus López (UPV)
Esther Muñiz (UVA)
Eva Iglesias (UPM)
Francisco Alcón (UPCT)
Francisco Salas (UPV)
Gustavo Lejarriaga (UCM)
Javier Ribal Sanchis (UPV)
Jos Bijman (WUR)
José Corberá (UPV)
José Luis Monzón (UV)
Josefina Fernández (UCM)
Laura Riesgo (UPO)
Leandro Cañibano (UAM)
M^a. Mar Marín (UPV)
Manuel Parras (UJAEN)
M^a Dolores de Miguel (UPCT)
Margarita Brugarolas (UMH)
Mercedes Sanchez (UNAVARRA)
Narciso Arcas (UPCT)
Natalia Lajara de Camilleri (UPV)
Paloma Bel (UCM)
Rafael Chaves (UV)
Sergio Marí Vidal (UPV)

Derecho y cadena agroalimentaria

Aitor Bengoetxea (UPV/EHU)
Amalia Rodríguez (UVA)
Ana Lambea (UCM)
Antonio Fici (UNIMOL)
Carlos García (UV)
Carlos Vargas (CIDES-UAL)
Carmen Pastor (UA)
David Hiez (UNI.LU)
Deolinda Aparicio (ISCAP/IPP)
Eduardo Miranda (UPV)
Fernando Hernández (UPV)
Gemma Fajardo (UV)
Isabel Rodríguez (UNED)
Itziar Villafañez (UPV/EHU)
Jesús Olavarria (UV)
José Corberá (UPV)
José Martínez (GÖTTINGEN)
José Ramón Salelles (UPF)
Juan Bataller (UV)
Manuel García (UCO)
María José Vañó (UV)
María Victoria Petit (UJI)
Marta Montero (ULOYOLA)
Pablo Amat (UPV)
Pilar Martín (USAL)
Trinidad Vázquez (UJA)
Yolanda Blasco (UV)

Patrocinadores



Prefacio

Un sector agroalimentario sostenible y con futuro

El Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA) de la Universitat Politècnica de València (UPV) es un centro que lleva más de cuatro décadas realizando estudios y programas de formación en temas de gestión de empresas, con especial atención a las empresas agroalimentarias y cooperativas, por lo que es bien conocido por este sector a nivel nacional e internacional.

Muchas de estas actividades se han venido desarrollando a lo largo de los años, contando en muchas ocasiones con la colaboración y apoyo de distintas instituciones académicas nacionales y de otros países que trabajan en esta materia, así como la Administración de la Unión Europea, del Estado y de la Comunidad Autónoma, y de igual forma con organizaciones y empresas del sector, tanto de ámbito internacional como nacional, autonómico y local, con las que siempre hemos estado y estaremos encantados de colaborar en beneficio de nuestro sector agroalimentario.

Las actividades del CEGEA en esta materia están dirigidas desde sus inicios a lograr, entre otros, los siguientes objetivos: estimular y difundir la investigación en el conjunto de disciplinas que integran la gestión de empresas; aumentar la competitividad, innovación y sostenibilidad de las empresas agroalimentarias; y formar profesionales expertos a través de sus distintos programas de especialización y posgrado.

CEGEA adquirió a finales de 1999 el reconocimiento como Estructura Propia de Investigación por la Universitat Politècnica de València, motivo por el que desarrolló un programa de actividades para conmemorar esos 25 años de existencia. Entre estas, y como actividad más relevante, se organizó el Congreso Internacional sobre Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa (CIEDEAC), que tuvo lugar el 30 y 31 de enero de 2025, en el que participaron expertos nacionales e internacionales de primer nivel, así como algunas de las instituciones académicas y profesionales más relevantes en el tema.

A modo de resumen, podemos señalar que el Congreso representó un hito en la historia del CEGEA. Se extendió una cordial invitación a académicos, profesionales y estudiantes interesados en los desafíos y oportunidades del sector agroalimentario y cooperativo. El Congreso se celebró en las instalaciones de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica y del Medio Natural (ETSIAMN) de la Universitat Politècnica de València (UPV), ofreciendo un espacio de intercambio y aprendizaje sobre las últimas tendencias, investigaciones y prácticas en economía y derecho aplicadas a la empresa agroalimentaria. A través de distintas ponencias, talleres y exposición de trabajos de investigación, los participantes tuvieron la oportunidad de profundizar en temas como la sostenibilidad, la economía circular, los procesos de integración y concentración empresarial, la

internacionalización de la empresa y demás aspectos legales, jurídicos, fiscales y económicos que atañen a las empresas.

En este encuentro se presentaron también las contribuciones del CEGEA al desarrollo del conocimiento y la formación en estos campos, reconociendo el esfuerzo y la dedicación de todos aquellos que han sido parte activa en este proceso.

En esta ocasión, bajo el lema “Un sector agroalimentario sostenible y con futuro”, se abordaron y debatieron ocho áreas temáticas: economía circular y sostenibilidad; procesos de integración y concentración empresarial; internacionalización y cadena alimentaria; transformación digital y competitividad empresarial; derecho de la competencia y sector agroalimentario; fiscalidad en el sector agroalimentario; cadena de suministros y diligencia debida; y protección de la innovación agroalimentaria y problemas jurídicos de la digitalización.

Tuvimos la fortuna de contar con la colaboración y presencia de representantes de las siguientes instituciones: Asociación Española de Economía Agraria (AEEA); Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA); Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP); Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC-España); Asociación Española de Derecho Agrario (AEDA); Asociación Europea de Derecho Rural (AEDR); Cooperativas Agroalimentarias de España; y Cooperativas Agroalimentarias de la Comunidad Valenciana.

Es de destacar que se contó con la participación de ponentes de muy reconocido prestigio en el ámbito nacional e internacional, provenientes de universidades, centros de investigación y entidades representativas del sector agroalimentario, a los que de nuevo agradecemos sus intervenciones en el evento. Entre ellos se encuentran Jos Bijman (*Wageningen University*), Narciso Arcas (Universidad Politécnica de Cartagena), Laura Riesgo (Universidad Pablo de Olavide), Francisco Alcón (Universidad Politécnica de Cartagena), Juan Bataller (Universitat de València), José Martínez (*Georg-August-Universität Göttingen*), Pilar Martín (Universidad de Salamanca), Pilar Montero (Universidad de Alicante), Trinidad Vázquez (Universidad de Jaén) y Jorge Jordana (Universidad Politécnica de Madrid).

Del mismo modo, no queremos dejar de mencionar y agradecer la presencia de editores y representantes de prestigiosas revistas académicas interesadas en estos temas, que recabaron especial interés entre los asistentes, quienes pudieron plantear directamente cuestiones relacionadas con la política editorial para publicar en ellas. Cada una de las revistas otorgó un premio a la mejor comunicación relacionada con su temática. Las revistas participantes fueron: *British Food Journal*; CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa; Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO); Revista Economía Agraria y Recursos Naturales (EARN); Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros (REEAP); CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa; *Review of International and European Economic Law (RIEEL)*; Revista de Derecho Agrario y

Alimentario (RDAA); International Journal of Intellectual Property Management; Journal of Innovation & Knowledge; Esic Market; Sustainable Technology and Entrepreneurship; e International Entrepreneurship and Management Journal.

Hemos de señalar nuestra gran satisfacción por el número de respuestas obtenidas ante nuestra llamada a presentación de comunicaciones. Se recibieron numerosas comunicaciones procedentes de distintas instituciones académicas, que fueron sometidas a evaluación por parte del Comité Científico para su aceptación. Hemos de agradecer el esfuerzo e interés de todos los investigadores que presentaron sus comunicaciones y el trabajo de evaluación de estas por parte del Comité Científico del Congreso.

En las actas del Congreso que presentamos se publican algunas de estas comunicaciones, así como el resumen de otras, que no se publican en su totalidad por la intención de los autores de difundirlas posteriormente como artículo. Nos consta que algunas de ellas ya han sido publicadas o admitidas para publicarse en revistas que participaron en el Congreso. Es por ello que nos congratula hoy presentar esta edición de las actas del Congreso y agradecemos a sus autores el esfuerzo realizado para ponerlas a nuestra disposición en plazo y forma, conforme a las normas de edición establecidas.

De las distintas intervenciones y de la lectura de las comunicaciones se puede concluir que tenemos un sector agroalimentario verdaderamente estratégico para nuestra economía y que es —y debe ser— competitivo y sostenible para tener futuro. Se trata de un sector que afronta importantes retos, como son, entre otros, un contexto permanente de riesgos e incertidumbres, como las recientes crisis geopolíticas; un marco regulatorio complejo y exigente, que debe velar por que nuestros agricultores puedan competir con terceros en términos de justa competencia; debilidades estructurales y sociales, como la reducida dimensión de un buen número de explotaciones y los problemas de falta de relevo generacional; las fuertes asimetrías en la cadena de valor agroalimentaria, donde el eslabón más débil son los agricultores; los efectos del cambio climático, que amenazan con restricciones hídricas y desastres agroclimáticos que afectan a la productividad del sector; un marco normativo bien intencionado, pero que a menudo impone trabas injustificadas y que debe ser objeto de estudio para mejorar la política legislativa de la Unión Europea y del Estado, especialmente en materia de incentivos, PAC, cadena alimentaria, NGTs y protección de la innovación; y la “petrificación” de la regulación cooperativa, que obstaculiza reformas necesarias para reforzar la competitividad y sostenibilidad.

Para afrontar todo ello, se necesita urgentemente de respuestas interdisciplinares adecuadas, que vayan desde el desarrollo de políticas económicas y legislativas mejor focalizadas hacia aquellos agricultores profesionales que necesitan ayudas y son viables, hasta el apoyo a industrias innovadoras que adopten nuevas tecnologías que les permitan ser más competitivas y sostenibles. Sin competitividad no hay sostenibilidad posible. El sector agroalimentario y los poderes públicos deben entender que, tanto en las explotaciones como en las estructuras

comerciales, se deben impulsar procesos de integración que les permitan alcanzar la dimensión adecuada. Nunca nos cansaremos de repetir que el tamaño sí importa, al igual que importa la innovación y la digitalización, en un sector abierto a la competencia en los mercados internacionales y locales.

Agradecemos, por último, la colaboración de todos los miembros de los Grupos de Economía Agroalimentaria y Derecho y Empresa en la organización de este Congreso y, en particular, al profesor Erasmo López, que ha asumido la mayor parte de las tareas de gestión y difusión. La colaboración e interés mostrados por todos ellos nos anima a seguir otros 25 años en la consolidación y mejora del Centro y, sobre todo, a trabajar con ánimos renovados para lograr su transformación en Instituto de Investigación, en aras del mejor cumplimiento de los fines de toda universidad que se precie: investigación, formación y transferencia.

Juan Juliá

Felipe Palau

Presidentes del Comité Científico CIEDEAC

Índice

El sector agroalimentario español frente al reto de los nuevos estados de sostenibilidad.....	1
Nudge y ecología, ¿Cómo activar palancas conductuales para transformar la agricultura de forma sostenible?.....	2
Impacto de las cooperativas agroalimentarias en la adopción de prácticas de manejo del suelo sostenibles: un estudio en la Región de Murcia	4
Análisis de la contribución de las cooperativas agroalimentarias a la competitividad de sus socios: Un enfoque de no mercado	6
La rentabilidad en las explotaciones hortícolas del levante español y su conexión con la dimensión empresarial. Efectos favorables que ejerce el cooperativismo	8
Propuesta de acciones innovadoras en el campo educativo y tecnológico para el desarrollo del cooperativismo y la agricultura sostenible en los territorios rurales de la Amazonía ecuatoriana y brasileña.....	18
Análisis cualitativo sobre la certificación de la sostenibilidad en la producción del café	28
European SMEs and Circular Economy	29
Economía circular y cadena de suministro agroalimentaria	31
Longevidad: Potencial de la población mayor para la dinamización territorial	52
La brecha digital un obstáculo vigente en el medio rural	62
Análisis económico del Reglamento UE 2020/852 sobre inversiones sostenibles desde el punto de vista de las cooperativas agrarias	76
“Las sociedades cooperativas y laborales potenciales empresas emergentes en el sector agroalimentario: innovación y escalabilidad”	84
Información en sostenibilidad y orientación al mercado online	105
La reciente reforma de la normativa europea sobre indicaciones geográficas para vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas y otras indicaciones de calidad	107
Proyecto de Ley de prevención de las pérdidas y el desperdicio alimentario	123
Derechos de propiedad industrial, contratos de licencia y spin-offs: casos reales de innovación y transferencia desde la Universitat de les Illes Balears	125

Protección de las figuras de la IG agroalimentarias en los supuestos de utilización del producto amparado como ingredientes de otros productos compuestos. Análisis de las novedades legislativas	127
Novedades fiscales en el sector agroalimentario e impuestos especiales.....	146
Acuerdos entre empresas y sostenibilidad: a propósito de la Guía de Buenas Prácticas elaborada por la Autoridade da Concorrência portuguesa.....	159
Tratamiento del secreto empresarial en la ley de cadena alimentaria.....	161
El régimen fiscal aplicable a las cooperativas y a las sociedades mercantiles del sector agroalimentario en Portugal: puntos de aproximación y distanciamiento.....	171
El órgano de administración en sociedades cooperativas canarias.....	173
El impacto de los instrumentos de colaboración entre cooperativas agroalimentarias en su gobierno corporativo.....	187

El sector agroalimentario español frente al reto de los nuevos estados de sostenibilidad

The Spanish Agri-Food Sector Facing the Challenge of New Sustainability Frameworks

José A. Gómez-Limón^a y Mercedes Luque Vilchez^b

^aDpto. Economía Agraria, Finanzas y Contabilidad, Universidad de Córdoba, , jglimon@uco.es;

^bDpto. Economía Agraria, Finanzas y Contabilidad, Universidad de Córdoba, , mercedes.luque@uco.es

How to cite: Gómez-Limón, J.A. y Luque Vilchez, M. 2025. El sector agroalimentario español frente al reto de los nuevos estados de sostenibilidad. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Abstract

Achieving sustainable development has become the main political priority. The agri-food sector plays a key role in this transition towards sustainability, to the extent that, although it produces essential goods (food), it does so at the expense of a significant environmental impact. To this end, European regulations have begun to oblige companies to report on their environmental, social, and corporate governance (ESG) performance. This paper analyses this new scenario, detailing the strategic changes that Spanish agri-food companies must address to maintain their legitimacy to operate in the markets.

Keywords: *European Green Deal, ESG performance, sustainability statement, agricultural sector, agribusiness.*

Resumen

La consecución del desarrollo sostenible se ha convertido en la principal prioridad política. El sector agroalimentario juega un papel clave en esta transición hacia la sostenibilidad, en la medida que, aunque produce bienes de primera necesidad (alimentos), lo hace a expensas de un importante impacto ambiental. Con esta finalidad, la normativa europea ha comenzado a obligar a las empresas a informar sobre su desempeño ambiental, social y de gobierno corporativo (ASG). Este trabajo analiza este nuevo escenario, detallando los cambios estratégicos que deben abordar las empresas agroalimentarias españolas al objeto de mantener su legitimidad para operar en los mercados.

Palabras clave: *Pacto Verde Europeo, desempeño ASG, estado de sostenibilidad, sector agrario, agroindustria.*

Nudge y ecología, ¿Cómo activar palancas conductuales para transformar la agricultura de forma sostenible?

Nudge and Ecology: How to Activate Behavioral Levers to Transform Agriculture Sustainably?

Hayet Kerras^a, Jorge Luis Sánchez-Navarro^b y Francisco Alcon^c

^aDepartamento de Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , hayet.kerras@upct.es; ^bDepartamento de Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , jorgel.sanchez@upct.es y ^c Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , francisco.alcon@upct.es

How to cite: Kerras, H; Sánchez-Navarro, J. L. y Alcon, F. 2025. Nudge y ecología, ¿Cómo activar palancas conductuales para transformar la agricultura de forma sostenible? En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Abstract

The present study addresses the challenge of ensuring sustainable agricultural production in the context of climate change, limited natural resources, and increasing global food demand. The main objective is to analyze how interventions based on nudging—defined as strategies that subtly influence individuals' decisions to encourage desirable behaviors without imposing restrictions or significantly altering economic incentives—can promote more sustainable agroecological practices in fruit crops. The methodology includes an extensive literature review to identify evidence on the use of nudges in agriculture, an analysis of the factors affecting farmers' acceptance or rejection of these changes, and a comparative evaluation of the most effective stimuli. Preliminary results indicate that nudges, such as economic incentives, technical training, and certifications, can be effective tools for fostering more sustainable behaviors. However, their success depends on specific cultural, social, and economic factors in each region. In conclusion, nudging offers a promising approach to facilitating the transition toward sustainable agriculture, particularly in fruit crops, by encouraging behavioral changes without relying on strict regulations.

Keywords: *Agroecology, agricultural sustainability, behavioral change, stone fruit crops, drivers of change*

Resumen

El presente trabajo aborda el desafío de garantizar una producción agrícola sostenible en un contexto de cambio climático, con limitación de recursos naturales y un aumento de la demanda alimentaria mundial. El objetivo principal es analizar cómo las intervenciones basadas en nudging, definido como estrategias que influyen suavemente en las decisiones de los individuos para fomentar comportamientos deseables sin imponer restricciones ni modificar significativamente los incentivos económicos, pueden promover prácticas agroecológicas más sostenibles en cultivos frutales. La metodología incluye una revisión exhaustiva de la literatura para identificar evidencias sobre el uso de nudges en agricultura, un análisis de los factores que afectan la aceptación o el rechazo de estos cambios por parte de los agricultores, y una evaluación comparativa de los estímulos más efectivos. Los resultados provisionales señalan que los nudges, como incentivos económicos, formación técnica y certificaciones, pueden ser herramientas eficaces para fomentar comportamientos más sostenibles. Sin embargo, su éxito depende de factores culturales, sociales y económicos específicos de cada región. En conclusión, el nudging ofrece un enfoque prometedor para facilitar la transición hacia una agricultura sostenible, especialmente en cultivos frutales, mediante el estímulo de cambios de comportamiento sin recurrir a regulaciones estrictas.

Palabras clave: Agroecología, sostenibilidad agrícola, cambio de comportamiento, cultivos de fruta de hueso, impulsores de cambio.

Impacto de las cooperativas agroalimentarias en la adopción de prácticas de manejo del suelo sostenibles: un estudio en la Región de Murcia

Impact of Agri-Food Cooperatives on the Adoption of Sustainable Soil Management Practices: A Study in the Region of Murcia

Jorge-Luis Sánchez-Navarro^a, José-Ángel Zabala-García^b, Hayet Kerras^c,
Francisco Alcon^d y Narciso Arcas-Lario^e

^aDpto. Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , jorgel.sanchez@upct.es;

^bDpto. Economía Aplicada, Universidad de Murcia, , joseangel.zabala@um.es; ^cDpto. Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , hayet.kerras@upct.es; ^dDpto. Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , francisco.alcon@upct.es y ^eDpto. Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , arcas.lario@upct.es

How to cite: Sánchez-Navarro, J. L.; Zabala-García, J. A.; Kerras, H.; Alcon, F. y Arcas-Lario, N. 2025. Impacto de las cooperativas agroalimentarias en la adopción de prácticas de manejo del suelo sostenibles: un estudio en la Región de Murcia. En libro de actas: Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa. Valencia, 2025.

Abstract

The promotion of healthy agricultural soils, which are essential for optimizing the ecosystem services they provide, requires the implementation of sustainable soil management practices. However, farmers often face challenges in adopting these practices due to factors such as limited knowledge or the small scale of their operations. In this context, agri-food cooperatives present a viable solution to overcome these barriers. By offering services such as information dissemination, training, advisory support, and input supply, cooperatives can facilitate the adoption of sustainable agricultural practices. This study evaluates whether membership in an agri-food cooperative fosters the adoption of sustainable soil management practices among farmers in the Region of Murcia, using the Propensity Score Matching (PSM) methodology. The practices analyzed include controlled deficit irrigation, crop diversification, organic fertilization, incorporation of crop residues, leaving 5% of land uncultivated, establishment of perimeter hedges, biological pest control, and the preservation of traditional infrastructures and cultural activities. Preliminary results show that membership in an agri-food cooperative has a positive and statistically significant effect on the adoption of biological pest control, while no significant effects were found for the other practices evaluated.

Keywords: sustainable soils; agri-food cooperatives; sustainable agricultural practices; PSM.

Resumen

La apuesta por suelos agrícolas saludables, fundamentales para optimizar los servicios ecosistémicos que proporciona el suelo, requiere la implementación de prácticas sostenibles de manejo del suelo. La adopción de estas por los agricultores entraña dificultades como la escasez de conocimiento o el reducido tamaño de sus explotaciones. En este contexto, las cooperativas agroalimentarias se plantean como una alternativa para superarlas, ya que, a través de los servicios de información, formación, asesoramiento, suministro de insumos... pueden facilitar la adopción de prácticas agrícolas sostenible. Este trabajo evalúa si la pertenencia a una cooperativa agroalimentaria fomenta la adopción de prácticas de manejo del suelo sostenibles por parte de los agricultores de la Región de Murcia, utilizando la metodología PSM (Propensity Score Matching). Las prácticas analizadas incluyen: riego deficitario controlado; diversificación de cultivos; fertilización orgánica; incorporación de restos de cultivo; dejar el 5% de la superficie sin cultivar; establecimiento de setos perimetrales; control biológico de plagas y permitir actividades culturales y conservar infraestructuras tradicionales existentes. Los resultados preliminares muestran que la incorporación a una cooperativa agroalimentaria tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo en la adopción del control biológico de plagas, mientras que no se observan efectos significativos para el resto de las prácticas evaluadas.

Palabras clave: suelos sostenibles; cooperativas agroalimentarias; prácticas agrícolas sostenibles; PSM

Acknowledgement: This work was supported by the European Commission Horizon 2020 project InBestSoil [grant agreement 101091099].

Análisis de la contribución de las cooperativas agroalimentarias a la competitividad de sus socios: Un enfoque de no mercado

Analysis of the Contribution of Agri-Food Cooperatives to the Competitiveness of Their Members: A Non-Market Approach

**José Ángel Zabala-García^a, Jorge Luís Sánchez-Navarro^b, Narciso Arcas-Lario^c
y Francisco Alcon^d**

^aDpto. Economía Aplicada, Universidad de Murcia, , joseangel.zabala@um.es; ^bDpto. Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , jorgel.sanchez@upct.es; ^cDpto. Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , arcas.lario@upct.es, y ^dDpto. Economía de la Empresa, Universidad Politécnica de Cartagena, , francisco.alcon@upct.es

How to cite: Zabala-García, J.A.; Sánchez-Navarro, J.A.; Arcas-Lario, N. y Alcon, F. 2025. Análisis de la contribución de las cooperativas agroalimentarias a la competitividad de sus socios: Un enfoque de no mercado. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Abstract

Cooperatives offer a multitude of services to their members: marketing, access to agricultural supplies, technical advice, training, representation in the sector, etc. However, despite the notorious contribution of these services, little is known about the value they provide for farmers. Thus, the aim of this paper is to quantify and analyse the economic and non-market value of the services provided by agri-food cooperatives. The methodology of choice experiments was developed and a sample of 188 farmers from the Region of Murcia was used to estimate their willingness to pay for each of the cooperatives' services.

The results show three types of farmers: (1) non-cooperative farmers, who value only marketing and the defence of agricultural interests, representing 15% of the total; (2) cooperative members who demand technical and management advice, with a representation of 29%; and (3) the remaining 56% of farmers, characterised by a positive demand for most of the services provided by the cooperatives. Thus, the non-market value provided by cooperative services in the Region of Murcia would amount, on average, to 228 million euros per year.

Keywords: *Choice experiments; Non-Market valuation; Social economics.*

Resumen

Las cooperativas ofrecen a sus socios multitud de servicios: comercialización, acceso a suministros agrarios, asesoramiento técnico, formación, representación en el sector, etc. Sin embargo, pese a la notoria contribución de estos servicios, poco se conoce del valor que otorgan para los agricultores. Así, el objetivo de este trabajo se centra en cuantificar y analizar el valor económico y de no mercado de los servicios que prestan las cooperativas agroalimentarias. Se ha empleado para ello la metodología de experimentos de elección y se ha contado con una muestra de 188 agricultores de la Región de Murcia, a partir de lo que se ha estimado su disposición a pagar por cada uno de los servicios de las cooperativas

Los resultados muestran tres tipos de agricultores: (1) agricultores no cooperativistas, que valoran únicamente la comercialización y la defensa de los intereses agrarios, y que representan el 15% del total; (2) socios cooperativistas que demandan asesoramiento técnico y gestión, con una representación del 29%; y (3) el 56% restante de los titulares, caracterizados por una demanda positiva por la mayoría de los servicios que proporcionan las cooperativas. Así, el valor de no mercado que proporcionan los servicios de las cooperativas en la Región de Murcia ascendería, de media, a 228 millones de euros anuales.

Palabras clave: Economía social; Experimentos de elección; Valor de no mercado.

La rentabilidad en las explotaciones hortícolas del levante español y su conexión con la dimensión empresarial. Efectos favorables que ejerce el cooperativismo

Profitability in Horticultural Farms of Eastern Spain and Its Connection with Business Size: Favorable Effects of Cooperativism

María Ángeles Fernández-Zamudio^{a*}, Javier Rillo^b, Amparo Melián^c

^aDepartamento de Economía y Ciencias Sociales, Universitat Politècnica de València, , maferza@upv.es; ^bIngeniero Agrónomo (Benicarló, Castellón), j.rillo.es@hotmail.com; ^cInstituto de Investigación e Innovación Agroalimentaria y Agroambiental (CIAGRO), Universidad Miguel Hernández, , amparo.melian@umh.es

How to cite: Fernandez-Zamudio, M.A.; Rillo, J. y Melián, A. 2025. La rentabilidad en las explotaciones hortícolas del levante español y su conexión con la dimensión empresarial. Efectos favorables que ejerce el cooperativismo. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19256>

Abstract

The study analyzes the changes in the profitability of outdoor-grown vegetables between 2018 and 2022 and examines the relationship between farm size and profitability, considering the role of cooperatives. Three widely cultivated vegetables in the Baix Maestrat region (Castellón) were selected as reference crops. For data on production costs, harvest yields, and settlement prices, average values were taken from 63 hectares of artichokes, 38 hectares of lettuce, and 30 hectares of watermelon, which represent the area managed by a large local cooperative. These results were compared to those from 13 farms managed by professionals, classified by their size based on average income, farm area, machinery fleet size, etc. The results show an increase in costs and a decrease in profitability during the period 2018-2022. It was also found that larger farm sizes lead to lower unit costs and higher profitability. However, farms managed by the cooperative exhibit higher profitability compared to smaller, privately managed farms, highlighting the significant role that such social entities can play in ensuring the viability of agriculture.

Keywords: *Production costs; farm size; investment in machinery; agricultural viability; Mediterranean horticulture.*

Resumen

Se analiza cómo ha cambiado la rentabilidad de las hortalizas cultivadas al aire libre entre los años 2018 y 2022, y la relación que tiene la dimensión de las explotaciones en dicha rentabilidad, valorando el papel del cooperativismo. Se eligieron como referencia tres hortalizas muy extendidas en la comarca del Baix Maestrat (Castellón). Para los datos de costes de producción, rendimientos de cosecha y precios de liquidación de las cosechas, se tomaron los valores medios de 63 ha de alcachofa, 38 de lechuga y 30 de sandía que es la superficie que está siendo gestionada por una gran cooperativa de la zona. Se compararon esos resultados con los resultantes en 13 explotaciones gestionadas por profesionales que fueron clasificadas por su dimensión, según ingresos medios, superficie, volumen del parque de maquinaria, etc. Los resultados mostraron el incremento de costes y la bajada de rentabilidad que se ha dado en el periodo 2018-2022. También se comprobó que una mayor dimensión origina costes unitarios menores y mayores rentabilidades, sin embargo, las fincas gestionadas por la cooperativa dan rentabilidades mayores respecto a las fincas particulares de menor dimensión, evidenciando el importante papel que pueden tener estas entidades sociales para asegurar la viabilidad de la agricultura.

Palabras clave: *Costes producción; tamaño explotaciones; inversión en maquinaria; viabilidad agricultura; horticultura mediterránea.*

Introducción

En la Comunitat Valenciana hay varias zonas especializadas en un tipo de horticultura para consumo en fresco que consigue altas producciones y una calidad muy alta, lo que consigue que dichos productos tengan un papel preferente en los mercados europeos. Se podría decir que la rentabilidad de esas explotaciones ha estado garantizada, sin embargo, este es un subsector que comparte muchos de los grandes retos a los que se enfrenta la agricultura mediterránea, por ejemplo, los efectos nocivos del cambio climático o el aumento de normativas que exigen prácticas culturales más sostenibles. Además de los retos sociales y ambientales, garantizar la sostenibilidad económica es imprescindible, ya que si se desea la continuidad de la actividad agraria esta debe ser rentable para todos los agentes de la cadena. Esto es especialmente difícil en el eslabón de origen, que no solo debe asumir las grandes oscilaciones en los rendimientos, con bastante frecuencia recibe precios de liquidación insuficientes para cubrir sus costes, lo que les impide tener un margen empresarial que es precisamente lo que podría motivar a más jóvenes a incorporarse a la actividad agraria, y a poder frenar el creciente abandono de explotaciones (de-Miguel, et al., 2020).

La rentabilidad agraria depende especialmente de los ingresos, determinados tanto por los precios de liquidación como por el volumen de cosecha comercial. En la práctica el

porcentaje de destríos supone una importante penalización, y el mismo se origina por los criterios comerciales que fijan los operadores de los mercados, al mismo tiempo que el eslabón inicial apenas tiene posibilidades de marcar el precio que desea recibir por su cosecha. Otra parte importante de la rentabilidad son los costes de producción, que habitualmente aumentan al mismo tiempo que se encarecen los insumos y labores. En los últimos años ha habido cuestiones como la guerra de Ucrania y de otros aspectos geopolíticos que han ocasionado un incremento muy notable del precio del gas y otras fuentes energéticas, lo que ha modificado el comportamiento de los costes de manera anormal. En la práctica, los costes de producción siempre representan un desafío, hay que determinarlos y tenerlos en cuenta todas las decisiones empresariales (Fernández-Zamudio, 2021).

Objetivos

El objetivo del trabajo es analizar la evolución de los costes y la rentabilidad de algunas de las hortalizas más representativas del Levante español. Se busca conocer situación en dos momentos distintos, con el fin de constatar cómo están afectando contextos geopolíticos como el de la guerra de Ucrania a la viabilidad de la agricultura en general, y a la de la hortaliza mediterránea en particular. Por otra parte, se busca conocer si la dimensión empresarial determina dichos costes y rentabilidad y el papel que podrían jugar las cooperativas en la gestión y sostenibilidad económica de las explotaciones.

Desarrollo de la innovación

En el presente trabajo se ha elegido por su larga tradición hortofrutícola, y por lo tanto como zona de referencia, la comarca del Baix Maestrat (Castellón). Las estadísticas de la Conselleria de Agricultura de la GVA indicaban en 2022 había en esta comarca: olivar (16.750 ha, el 43% del total de la superficie cultivable), cítricos (9.300 ha, el 24%), almendro (6.100 ha, el 16%) y hortalizas (2.500 ha, el 7%). Dentro de las hortalizas hay una amplia variedad de especies, mayoritariamente cultivadas al aire libre. Se han analizado la alcachofa, sandía y lechuga, al ser las especies que tienen mayor superficie en la comarca, sobre todo la alcachofa, reconocida por un sello de calidad (Denominación de Origen Protegida Alcachofa de Benicarló).

Por otra parte, se han tomado dos años de referencia para realizar el estudio, el 2018 y el 2022. Hay que recordar que, desde finales del 2020 y poco antes de iniciarse la guerra de Ucrania, ya se produjo un fuerte incremento del precio de ciertos insumos, sobre todo los vinculados a la energía (y más concretamente al precio del gas). En la práctica, este conflicto armado inició una situación de inestabilidad en los mercados de suministros, que ha tenido y aún tiene una importante repercusión en la disponibilidad y precios de diferentes recursos que son indispensables en agricultura.

En relación con la información primaria utilizada en el trabajo, por un lado, se parte de información técnico-económica de una muestra constituida por 131 ha de terreno que se gestiona desde una de las principales cooperativas hortícolas de la Comunitat Valenciana (Tabla 1). Por otro lado, se tiene información de un grupo de productores que, aunque comercializan sus producciones a través de la cooperativa, realizan las labores con medios propios. En la Tabla 2 se recopila la información técnico-económica de las explotaciones gestionadas por particulares, y que para su mejor identificación se clasifican en tres tipos de dimensiones (A, B y C).

Tabla 1. Superficie de las hortalizas analizadas

	Total cultivado en Baix Maestrat		Comercializado por la cooperativa		Muestra sobre la que se tienen datos primarios: Superficie de cultivo gestionada por la cooperativa	
	ha	%*	ha	%*	ha	%*
Alcachofa	800	68	250	21	63	5
Sandía	164	46	120	34	30	8
Lechuga	195	51	150	39	38	10

*% referido sobre el total de superficie de la provincia de Castellón

Tabla 2. Características técnico-económicas de los 3 modelos de empresa hortícola

Características:	Clasificación según dimensión empresa		
	A	B	C
Nº explotaciones analizadas	5	5	3
1) Facturación, año 2022 (x 1,000 €)	81	196	1,228
2) Cosecha media (Tn/año)	186	441	3,033
3) Superficie (ha)	6.76	15.04	101.51
4) Productividad (Tn/ha)	26.6	29.8	30.1
5) Ingresos medios por hectárea (x 1.000 €)	12.80	13.33	12.43
6) Precio medio liquidación cosecha (€/kg)	0.50	0.45	0.41
7) Nº personas vinculadas a la explotación	2.2	5.4	12.0
10) Inversión total en maquinaria propia (x 1,000 €)	97	266	481
12) Inversión maquinaria propia por ha (x 1.000 €)	12.83	18.02	5.96
11) Amortización anual maquinaria propia (€/ha)	513	721	239

En primer lugar, se analizan los costes de producción en las dos muestras de explotaciones. El desglose de información económica que se disponía permitió organizar la información diferenciando entre los costes fijos (cuya relevancia es a veces pasada por alto, Fernández-Zamudio -2016-) y los costes variables, así como determinar los costes totales por hectárea. Al conocer los rendimientos medios de cosecha para estos tres cultivos, también se calcularon los costes por kilo producido.

Por otra parte, la rentabilidad del cultivo hay diferentes formas de expresarla, en este trabajo se optó por usar un indicador porcentual que incluye los costes de producción unitarios (por kilo de cosecha) y la liquidación obtenida por cada kilo de producto:

$$\text{Rentabilidad (\%)} = \frac{\left(\text{liquidación, } \frac{\text{€}}{\text{kg}} \right) - \left(\text{costes producción, } \frac{\text{€}}{\text{kg}} \right)}{\text{costes producción, } \frac{\text{€}}{\text{kg}}}$$

Resultados

Situación económica de las parcelas gestionadas por la cooperativa

Con el primer cálculo se comprueba el importante incremento que tuvieron los costes entre 2018 y 2022. El detalle de los costes de cultivo, para las parcelas gestionadas por la cooperativa, se recopilan en la Tabla 3, se indica el coste anual por hectárea y en % lo que representaron cada año los distintos insumos y labores. Así, en la alcachofa, tomando como producción media en estos años 20.000 kg/ha, los costes han pasado de 0,382 €/kg en 2018 a 0,475 €/kg en 2022, esto es un incremento del 24,59%. En la sandía la producción media asignada es de 70.000 kg/ha, y en este caso los costes han pasado de 0,112 €/kg en 2018 a 0,131 €/kg en 2022, o sea una subida del 17,77%. Finalmente, la lechuga, contemplando unos rendimientos medios de 38.639 ud/ha, los costes han pasado de 0,103 €/ud en 2018 a 0,160 €/ud en 2022, lo que representa un incremento del 31,8%.

Se observa que los insumos que más se han encarecido han sido: las semillas en la lechuga; y como costes que afectan a los tres cultivos los que ha subido más son los abonos, el riego (por el mayor coste del bombeo) y las labores que exigen uso de maquinaria, al haberse incrementado el gasóleo.

Tabla 3. Detalle de los costes de cultivo de las tres hortícolas analizadas entre 2018 y 2022. Elaboración propia

ALCACHOFA	2018	2022
Producción media (Kg/ha)	20.000	
TOTAL COSTES PRODUCCIÓN:	7.630 €/ha 0,382 €/kg	9.507 €/ha 0,475 €/kg
AMORTIZACIÓN Maquinaria propia	4,57%	3,67%
Renta tierra e IBI	5,21%	5,26%
AMORTIZACIÓN Instalación Riego	1,64%	1,84%
TOTAL Costes Fijos:	11,42%	10,77%
COSTE FITOSANITARIOS		
Herbicida	2,58%	2,07%
Fitosanitarios	16,75%	13,91%
COSTE PLANTA		
Planta semillero	17,28%	13,87%
COSTE ABONADO		
Fertilizantes	7,65%	15,74%
COSTE RIEGO		
Agua de riego	6,61%	11,78%
COSTE MANO DE OBRA		
Mano de obra cultivo	18,52%	14,86%
COSTE RECOLECCIÓN		
Mano de obra de la recolección	14,67%	11,77%
Transporte	1,45%	1,16%
COSTE COMBUSTIBLE		
Gasoleo B usado parque móvil propio	3,08%	4,07%
TOTAL Costes Variables:	88,58%	89,23%

Tabla 3, continuación

SANDÍA	2018	2022
Producción media (Kg/ha)	70.000	
TOTAL COSTES PRODUCCIÓN:	7.815 €/ha 0,112€/kg	9.203 €/ha 0,131 €/kg
AMORTIZACIÓN Maquinaria propia	8,31%	7,05%
Renta tierra e IBI	5,09%	5,43%
AMORTIZACIÓN Instalación Riego	1,60%	1,90%
TOTAL Costes Fijos:	14,99%	14,39%
COSTE FITOSANITARIOS		
Fitosanitarios	12,57%	13,06%
COSTE PLANTA		
Planta semillero	22,10%	20,16%
COSTE MATERIAL ACOLCHADO		
Plástico acolchado	2,03%	2,12%
COSTE ABONADO		
Estiércol	0,73%	1,20%
Fertilizantes	10,49%	12,78%
COSTE RIEGO		
Agua de riego	2,95%	5,56%
COSTE MANO DE OBRA		
Mano de obra cultivo	9,70%	8,24%
COSTE RECOLECCIÓN		
Mano de obra de la recolección	19,84%	16,85%
Transporte	1,42%	1,20%
COSTE COMBUSTIBLE		
Gasoleo B usado parque móvil propio	3,19%	4,45%
TOTAL Costes Variables:	85,01%	85,61%

Tabla 3, continuación			
LECHUGA		2018	2022
Producción media (Kg/ud)		38.639	
TOTAL COSTES PRODUCCIÓN:		4.687 €/ha 0,103 €/ud	6.178 €/ha 0,160 €/ud
AMORTIZACIÓN Maquinaria propia		8,28%	6,28%
Renta tierra e IBI		8,48%	8,09%
AMORTIZACIÓN Instalación Riego		2,67%	2,83%
TOTAL Costes Fijos:		19,43%	17,21%
COSTE FITOSANITARIOS			
	Herbicida	0,81%	0,61%
	Fitosanitarios	11,09%	10,25%
COSTE PLANTA			
	Planta semillero	20,12%	23,55%
COSTE ABONADO			
	Estiércol	2,77%	3,04%
	Fertilizantes	7,63%	11,35%
COSTE RIEGO			
	Agua de riego	3,46%	5,83%
COSTE MANO DE OBRA			
	Mano de obra cultivo	12,71%	9,64%
COSTE RECOLECCIÓN			
	Mano de obra de la recolección	16,50%	12,52%
	Transporte	1,69%	1,28%
COSTE COMBUSTIBLE			
	Gasoleo B usado parque móvil propio	3,79%	4,73%
TOTAL Costes Variables:		80,57%	82,79%

Para calcular la rentabilidad también se necesita conocer las liquidaciones de estos tres cultivos. Se ha tomado el valor promedio de las 5 campañas que van entre 2017/2018 y 2021/2022, siendo estas las liquidaciones medias: 0,5630 €/kg en alcachofa, 0,2052 €/kg en sandía y 0,1775 €/ud en lechuga. Con toda esta información se pudo obtener la rentabilidad de los tres cultivos en el año 2018 y 2022, en la Tabla 4 se recopila dicha información. Se comprueba que la rentabilidad para 2022 ha descendido en los tres cultivos, hasta un 60,61% en la lechuga, un 23,63% en la alcachofa y un 21% en la sandía.

Tabla 4. Resumen de producciones medias, liquidación, costes de producción y rentabilidades entre los años 2018 y 2022. Evolución de la rentabilidad de las tres hortalizas analizadas. Elaboración propia

	Cosecha kg/ha	2018			2022			Diferencia de rentabilidad 2022 vs. 2018 %
		Precio €/kg	Coste €/kg	Rentabilidad %	Precio €/kg	Coste €/kg	Rentabilidad %	
Alcachofa	20.000	0,542	0,382	42,07	0,563	0,475	18,44	-23,63
Sandía	70.000	0,174	0,112	56,00	0,178	0,131	35,01	-20,99
Lechuga*	38.636	0,195	0,103	88,94	0,205	0,160	28,33	-60,61

*En lechuga, la referencia son unidades, no kilos

Situación económica en parcelas gestionadas por particulares

En las 13 explotaciones gestionadas por empresas particulares, también se han calculado costes y rentabilidad de los mismos cultivos hortícolas, pero solo para el año 2022. La particularidad de separar según una dimensión económica, se ha definido tanto por la facturación media que consigue anualmente la empresa como por otras variables de: inversión en maquinaria propia, personas que están vinculadas de forma estable al trabajo de

la explotación, etc. Las empresas-A son las más pequeñas, y tienen una facturación máxima de 150.000 euros, las empresas-B hasta 250.000 euros y las empresas-C más de 250.000 euros. Por otra parte, el nivel de inversión en maquinaria propia se refleja en su amortización de la maquinaria, concepto que se reduce según los equipos se utilizan en una superficie mayor. En las hortalizas además se da la circunstancia que se necesita mucha más maquinaria que en otros cultivos por lo que a veces, buscando la libertad de poder hacer las labores cuando se desee, se suele invertir más maquinaria de la necesaria. Se observa en la Tabla 2 que la amortización es de 513 €/ha por año en las empresas-A, de 711 €/ha en las empresas-B, y de 239 €/ha en las empresas-C, lo que manifestaría que las del grupo B tienen un parque móvil sobredimensionado. Las amortizaciones forman parte de los costes de cultivo anual, como parte de los costes fijos. Los costes anuales por hectárea de las tres hortícolas y para ambas muestras de explotaciones se han recopilado en la Tabla 5.

Tabla 5. Costes de producción medio en 2022 para la muestra de la cooperativa y las empresas particulares (en €/ha). Elaboración propia

	Muestra de parcelas gestionadas por la cooperativa	Muestra de explotaciones particulares		
		A	B	C
Alcachofa	9.507	9.667	9.866	9.370
Sandía	9.203	9.318	9.092	8.511
Lechuga	6.178	6.298	6.362	5.780

Finalmente, en la Tabla 6 se recopilan tanto los costes como la rentabilidad de las dos muestras de explotaciones analizadas. Lo que se observa es que, las explotaciones más grandes son las que más rentabilidad alcanzan, sobre todo las empresas-C, y también las empresas-B, que salvo en alcachofa, siempre obtienen más rentabilidad que la media en la cooperativa. Por su parte las empresas-A obtienen resultados más similares a las parcelas que gestiona la cooperativa. Se da la circunstancia que en la alcachofa y la sandía, las pequeñas parcelas, y también las parcelas medianas si son de alcachofa, tienen más rentabilidad si han sido gestionadas por la cooperativa. Esto podría justificarse, dado que la alcachofa como la sandía tienen labores de recogida, clasificación, o carga, que son necesariamente manuales, y en esos trabajos, los planteamientos y organización que realiza la cooperativa puede mejorar a los que haga una persona productora particular. Por su parte la lechuga es de las tres hortalizas la más mecanizable, y eso hace que en fincas particulares, donde se suele invertir en mucha maquinaria, los costes se sostengan y la rentabilidad alcance los mejores ratios.

Tabla 6. Resumen de producciones medias, liquidación, costes de producción y rentabilidades para 2022 en muestra 1 (parcelas gestionadas por la cooperativa) y muestra 2 (explotaciones gestionadas por particulares). Elaboración propia

		Alcachofa	Sandía	Lechuga*
Información común, para el año 2022	Cosecha (kg/ha)	20.000	70.000	38.636
	Precio (€/kg)	0,563	0,178	0,205
Muestra 1: Parcelas gestiona la cooperativa	Coste (€/kg)	0,475	0,131	0,160
	Rentabilidad (%)	18,44	35,01	28,33
Muestra 2: Parcelas gestionadas por particulares	Dimensión A	Coste (€/kg)	0,483	0,133
		Rentabilidad (%)	16,49	33,36
	Dimensión B	Coste (€/kg)	0,493	0,130
		Rentabilidad (%)	14,13	36,64
	Dimensión C	Coste (€/kg)	0,469	0,127
		Rentabilidad (%)	20,17	45,97
				61,32

*En lechuga, la referencia son unidades, no kilos

El papel fundamental de cualquier cooperativa es comercializar las producciones de las personas socias, y lo deseable es que las liquidaciones crezcan con los costes. Es el caso de la entidad aquí analizada, se comprueba que, si entre 2018 y 2022 hubo un fuerte incremento de los costes de producción, las liquidaciones también aumentaron, lo que permitió compensarlos (Tabla 4). A esto se suma la gestión que realizan en parcelas concretas, ayudando a que no se abandonen y que personas mayores o que no se dedican a la agricultura, tengan interés en mantenerlas activas. En este sentido el papel que puede hacer sobre todo en las que son más pequeñas, es muy relevante, dotándolas de una rentabilidad equivalente o mayor a la que podrían darle empresarios/as particulares, lo que pone en valor la labor de este tipo de entidades sociales.

Conclusiones

En este trabajo se ha comprobado que comarcas como el Baix Maestrat, tiene una horticultura que sigue siendo rentable, pero dado que en los últimos años los costes de producción han subido considerablemente, la rentabilidad media está descendiendo en todos los cultivos. Para amortiguar los incrementos de costes, es preciso mejorar la política comercial y conseguir mayores precios por las cosechas. En esto el papel de las cooperativas puede ser esencial, y precisamente en la zona analizada se han conseguido márgenes económicos positivos, gracias a que los precios pagados a los productores por sus cosechas han generado suficientes ingresos para compensar al menos una parte del aumento de costes que se dio entre los años 2018 y 2022.

En la rentabilidad la dimensión empresarial parece un concepto clave, y va más allá de la superficie cultivada o de los kilos obtenidos. También influye y mucho, las inversiones en el parque móvil propio, que deberían ser las suficientes para ganar autonomía en el trabajo,

pero no sobrepasar el óptimo, ya que penalizan los costes al incrementarse las amortizaciones por la maquinaria adquirida. También en este aspecto las cooperativas pueden hacer un gran papel, y aquí se ha demostrado que el servicio de maquinaria que ofrecen a las personas socias, junto con la ejecución de otras labores que requiera el cultivo, pueden reforzar la rentabilidad incluso en las explotaciones más pequeñas.

En el escenario actual, marcado por la globalización y las exigencias crecientes que requieren las nuevas normativas, únicamente una gestión eficiente de los cultivos garantizará su continuidad. Es fundamental lograr cosechas de alta calidad comercial, minimizar los destríos y pérdidas en campo, mejorar el tamaño y la eficiencia en el uso de la maquinaria. En este contexto, el cooperativismo puede desempeñar un papel esencial para asegurar que esta rentabilidad sea sostenible a largo plazo.

Bibliografía

- De-Miguel, M.D.; Caballero, P.; Fernández-Zamudio, M.A. (2020). Regresión o continuidad del sector citrícola. Función de los costes. En: García Álvarez-Coque, J.M., Moltó, E. (coords.), Una hoja de ruta para la citricultura española. 101-115. Almería, España: Cajamar Caja rural. <http://hdl.handle.net/20.500.11939/6611>
- Fernández-Zamudio, M. A. (2016). Importancia de los costes fijos y de oportunidad en la rentabilidad de las explotaciones citrícolas. *Levante Agrícola: Revista internacional de cítricos*, (433), 212-221. <http://hdl.handle.net/20.500.11939/7033>
- Fernández-Zamudio, M. A. (2021). La citricultura valenciana, la evolución de sus costes de producción e insumos que los determinan. *Levante Agrícola*, 455, 57-62. <http://hdl.handle.net/20.500.11939/7379>

Propuesta de acciones innovadoras en el campo educativo y tecnológico para el desarrollo del cooperativismo y la agricultura sostenible en los territorios rurales de la Amazonía ecuatoriana y brasileña

Proposal of Innovative Actions in Education and Technology for the Development of Cooperativism and Sustainable Agriculture in Rural Territories of the Ecuadorian and Brazilian Amazon

Amparo Melián^a, Pilar Legua^b, Antonio Ruiz^a, María Ángeles Fernández-Zamudio^{c*}

^aInstituto de Investigación e Innovación Agroalimentaria y Agroambiental (CIAGRO), Universidad Miguel Hernández, , amparo.melian@umh.es , acanales@umh.es; ^bDepartamento de Producción Vegetal, Universidad Miguel Hernández, , p.legua@umh.es; ^cDepartamento de Economía y Ciencias Sociales, Universitat Politècnica de València, , maferza@upv.es

How to cite: Melián, A.; Legua P.; Ruiz A. y Fernandez-Zamudio, M. A. 2025. Propuesta de acciones innovadoras en el campo educativo y tecnológico para el desarrollo del cooperativismo y la agricultura sostenible en los territorios rurales de la Amazonía ecuatoriana y brasileña. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19322>

Abstract

Rural populations in the Amazon are facing significant challenges that threaten their ways of life, cultures, and ancestral knowledge. Agricultural producers are organizing into cooperatives and other associative entities, and there is a need to develop sustainable production models. This process requires new forms of academic training that integrate empirical knowledge with modern technologies. This paper presents the first advances of a training project aimed at over 3,000 students, with the participation of 40 university professors from different countries. The goal is to strengthen producers' knowledge of the challenges of sustainable development and improve their management of information and communication technologies (ICTs). The traditional methods of knowledge transmission need to be updated, and universities can contribute by improving cooperatives and producer organizations through their network of trainers and by connecting students to the work of these social enterprises. Special emphasis is placed on integrating women and youth to train future leaders of agricultural cooperatives. In addition to audiovisual resources, workshops are conducted, and the creation of an interactive platform tailored to the Amazonian territory is promoted. This platform includes a participatory map to strengthen knowledge networks and disseminate the experiences currently being implemented.

Keywords: *Cooperative Leadership; Agroecology; Socio-environmental Transition; Conservation Agriculture; ICTs.*

Resumen

Las poblaciones rurales de la Amazonía enfrentan grandes desafíos que amenazan sus formas de vida, culturas y conocimientos ancestrales. Los productores agrarios se organizan en cooperativas y otras entidades asociativas, y necesitan desarrollar modelos de producción sostenible. Este proceso requiere nuevas formas de formación académica que integren el conocimiento empírico con las tecnologías modernas. Este trabajo presenta los primeros avances de un proyecto formativo dirigido a más de 3.000 estudiantes, con la participación de 40 docentes universitarios de diversos países. El objetivo es reforzar el conocimiento de los productores sobre los retos del desarrollo sostenible y mejorar su manejo de las tecnologías de la información y conocimiento (TIC). La comunicación tradicional de los saberes debe actualizarse, y las universidades pueden contribuir a mejorar las cooperativas y organizaciones de productores mediante su red de formadores y acercando a su estudiantado a la labor de estas empresas sociales. Se pone especial énfasis en la integración de mujeres y jóvenes, con el fin de formar futuros dirigentes de las cooperativas agrarias. Además de recursos audiovisuales, se realizan talleres y se fomenta la creación de una plataforma interactiva adaptada al territorio amazónico, que incluya un mapa participativo para fortalecer las redes de conocimiento y difundir las experiencias que están en marcha.

Palabras clave: *Liderazgo cooperativo; agroecología; transición socioambiental; agricultura de conservación; TICs.*

Introducción

La actividad agraria en las regiones que rodean al río Amazonas (la llamada Amazonía) desempeña un papel vital, no solo porque es clave para la seguridad alimentaria de estas poblaciones amerindias, que viven alejada de núcleos urbanos y no tienen habitualmente acceso ni a mercados ni a redes de suministro convencionales, la actividad agraria también es fundamental para sostener la economía local, ya que se realizan diferentes tipos de cultivos que son la base de la economía familiar. Esta es una población que se enfrenta a múltiples desafíos los cuales ponen en riesgo la continuidad de unas comunidades que, aunque no sean muy numerosas, ocupan zonas muy amplias. Estos pueblos tienen un estilo de vida muy tradicional, mantienen una importante parte de su legado cultural, aunque poco a poco los efectos de la globalización van calando, y con ella se van perdiendo algunas tradiciones, y sobre todo los conocimientos ancestrales que servían a las generaciones pasadas para obtener los alimentos. A esto también se añade otros problemas, como la baja productividad que obtiene de las actividades productivas originarias, la falta de acceso a mercados donde puedan

comercializar las producciones o el evidente deterioro ambiental que sufren estos territorios (FAO, 2021). Otro de los aspectos que les condiciona fuertemente, es el hecho de que las personas productoras carezcan de una cualificación profesional, algo que sucede de forma generalizada. Esto dificulta que apliquen prácticas sostenibles en sus cultivos, y les frena en el acceso a tecnologías innovadoras. En la práctica, la falta de formación está limitando su capacidad de mejorar la producción de alimentos, y no facilita el que puedan reducir el impacto ambiental de sus actividades. No es algo que se limite a la zona analizada en este trabajo, en general todas las comunidades rurales de la Amazonía enfrentan altos índices de pobreza, falta de infraestructura y escasas oportunidades educativas (Roldán et al., 2021).

Todas estas dificultades motivaron la presentación de un proyecto europeo dentro de la convocatoria ERASMUS-EDU-2022-CBHE. La propuesta fue liderada por investigadores de la Universidad de Le Mans (Francia) y en ella participan en total nueve instituciones-socias, básicamente profesorado de universidades ubicadas en España (Universidad de Alicante y Universidad Miguel Hernández), Brasil (Universidad Federal Rural da Amazonia, Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará, y Universidad Federal de Amapá), Ecuador (Universidad Central de Ecuador y Universidad Regional Autónoma de los Andes) y la citada Francia con dos centros (Universidad de Le Mans y CIRAD). El proyecto tiene por título “Innovations éducatives, sociales et technologiques pour le développement agricole durable et le coopérativisme dans les territoires ruraux d'Amazonie équatorienne et brésilienne (ICOOPEB)” y se inició en febrero de 2023, por lo que se encuentra a mitad de su duración, que son 3 años.

El objetivo principal del proyecto es actuar de facilitador y transmisor de conocimientos a las poblaciones amerindias de la Amazonía, enfocado tanto al estudiantado de las universidades participantes en el proyecto como a personas productoras y asociaciones de la misma, en aquellos saberes relacionados con prácticas agroecológicas y sostenibles para que devenguen un futuro mejor en el territorio logrando una transición socioambiental adecuada.

En general, la formación en capacidades y habilidades empresariales es clave para que las personas productoras mejoren sus prácticas culturales y con ello la rentabilidad que pueden obtener por sus productos. También les ayuda a que puedan acceder a mercados más convencionales, en cuanto a su funcionamiento, y así lograr una diferenciación, o bien nuevos nichos de mercados, para sus producciones. Se trata de cultivos propios del ámbito Amazónico, además de especies autóctonas que tradicionalmente no se conocen fuera de este territorio, por lo que si se amplían las opciones de mercado se podrían desarrollar y hacer más resilientes unas economías que en este momento son muy locales.

Actualmente, uno de los aspectos que pueden contribuir a mejorar la actividad agraria en su faceta productiva y comercial, es el asociacionismo, esto es, que las personas implicadas se agrupen en cooperativas o en otro tipo de entidades sociales, ya que con ello el efecto es multiplicador: aprenden y se retroalimentan trabajando en colectividad. Cabe señalar que son

pueblos cuyas sociedades son comunitarias, y tradicionalmente tienen una organización tribal, donde se comparten los recursos y la toma de decisiones suele hacerse en comunidad. Por lo tanto, fomentar el cooperativismo y conseguir entidades que aspiren a ser referentes en estos territorios, podría dar una ventaja competitiva que es impensable alcanzar con el actual modelo de explotaciones definidas como “chagra”, “roca” o “milpa”, que son parcelas de tierra donde no existe la propiedad privada, solo se explota el terreno comunal que originariamente es una porción de selva, y se realiza una agricultura familiar y puramente de supervivencia. En cualquier caso, también existen ya cooperativas, que funcionan de manera similar a las que conocemos en España, pero la organización cooperativista, el tipo de liderazgo que se sigue, es aún muy mejorable. El contemplar esas mejoras también es algo que se busca en este proyecto.

Objetivo

En el presente documento se detallan algunas de las actividades y avances realizados del proyecto “Innovations éducatives, sociales et technologiques pour le développement agricole durable et le coopérativisme dans les territoires ruraux d'Amazonie équatorienne et brésilienne (ICOOPEB)” que tiene por objetivo principal impulsar la formación y con ello la actividad empresarial cooperativa en la agricultura amazónica, poniendo especial foco en fomentar la sostenibilidad, tecnología y redes de conocimiento.

Cabe remarcar que la propuesta del proyecto en el que se centra este trabajo no busca un cambio radical del modelo socio-económico de estos territorios, sino potenciarlo, es decir ayudarles a adaptarse a los nuevos retos que afectan a las sociedades actuales, en general, y a la actividad agraria en particular, la cual debe virar hacia una agricultura de conservación, y utilizar el enfoque agroecológico como base productiva. El proyecto ICOOPEB se desarrolla a partir de varios paquetes de trabajo que son con los que se estructura el proyecto. Las mejoras que se pretenden son compatibles con el mantenimiento de actividades y cultivos ancestrales, cuyo valor social y cultural trasciende del impacto económico que pueden tener dichas actividades en la práctica, pero a los que bien dirigidos y gestionados, podrían lograr un beneficio económico que puede influir muy positivamente en el bienestar de quienes habitan estas zonas.

Desarrollo de la innovación

El proyecto se encuentra en una fase intermedia de desarrollo, pero ya se van alcanzando algunos objetivos, por lo que en este trabajo se recopilan los avances logrados hasta el momento, aunque hay que tener en cuenta que la mayoría de las actividades de la propuesta aún deberán completarse antes de su finalización. Las principales actividades que están más avanzadas en este momento son las que se describen a continuación:

Impulsar la capacitación en habilidades empresariales y el cooperativismo en las personas productoras en el área del Amazonas de Ecuador y Brasil (provincias de Pastaza y Napo, y Estados de Pará y Amapá respectivamente). También del estudiantado universitarios de las universidades de Ecuador: la UCE (Universidad Central de Ecuador), y UNIANDES (Universidad Regional Autónoma de los Andes); y Brasil: UFRA (Universidad Federal Rural da Amazonia), IFPA (Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará), y UNIFAP (Universidad Federal de Amapá).

Promocionar la sostenibilidad de la agricultura, mediante la adopción de prácticas agroecológicas y el uso eficiente de recursos naturales, potenciación del turismo comunitario y la conservación de saberes tradicionales, como plantas medicinales.

Implementar nuevas tecnologías de información y comunicación (TICs) dirigidas a que puedan introducirse otras innovaciones en la producción agropecuaria, sobre todo aquellas que sirvan para mejorar la productividad y reducir los impactos ambientales.

Fomentar la generación de redes de conocimiento, a través de distintas herramientas que permitan el intercambio de información entre las personas productoras, las universidades y otros centros de estudio e investigación, como foros de intercambio, videos educativos y la creación de un mapa participativo.

Resultados

Seguidamente se detalla para los cuatro grupos de actividades seleccionadas, los avances que ya se van realizando. Todas ellas tienen previsto completarse, ya que el proyecto aún se encuentra a mitad de su ejecución. A modo de resumen de resultado se señalan:

- a) **Capacitación en habilidades empresariales y fomento del cooperativismo** (Paquete de trabajo, Vídeos). La mencionada capacitación, se está realizando a través de un grupo de talleres y charlas (Fig.1), reforzados con vídeos grabados por el profesorado universitario del proyecto, y que se pueden seguir en las principales lenguas de estos pueblos. Se busca con este material audiovisual, facilitar que la formación pueda llegar al mayor número de personas posible, sin ceñirla a meras clases presenciales acotadas en el tiempo. Tanto en los talleres como en los vídeos se está poniendo especial énfasis en aumentar la profesionalidad agraria, también se centran en la gestión eficiente de recursos y en otros aspectos a mejorar para facilitar el acceso a mercados agrarios y comercialización de productos. De momento han participado ya 470 estudiantes (en paridad alumnas y alumnos), de las distintas Universidades participantes con un enfoque inicial en creación de carteles y otros documentos promocionales para aprender a transmitir información a las comunidades indígenas. En cuanto a las actividades formativas propias, se han desarrollado cursos de capacitación para las personas productoras acerca del funcionamiento de las herramientas ICOOPEB (foro, plataforma de intercambio y

mapa). En lo que respecta a los talleres de capacitación conceptual los talleres con mejor aceptación han sido los de asociacionismo agrario (cooperativas), lo que demuestra no solo el interés, sino la percepción que tiene estos colectivos, ya que una actividad como la agroalimentaria tiene bastantes limitaciones y dificultades en un entorno como este, y solo será posible si los pequeños productores unen sus recursos y conocimientos. Si a la labor de producir se suma la necesidad de comercializar de forma conjunta, y de agrupar una oferta muy pequeña de productos que son además muy dispares, las cooperativas agrarias y otros modelos de asociacionismo son los que pueden dar la viabilidad a este tipo de actividad agraria. En materia de cooperativismo, en este proyecto se está dando especial hincapié a que se incorporen jóvenes formados en universidades, se trata de personal cualificado en distintas titulaciones que estudian en las zonas analizadas, y que se espera puedan acercarse a la actividad agroalimentaria y aportar al impulso del sector, a través de su participación directa en las cooperativas agrarias y liderando las mismas, o como personal técnico. Por otra parte, la prioridad se le está dando a las mujeres, que ya de por sí juegan un rol importante en todo el proceso productivo, se espera que asuman un rol mucho más relevante de liderazgo en la gestión de las cooperativas.

- b) **Promover una actividad agraria sostenible**, (Paquete de trabajo, Formación). Para ello también se están impartiendo talleres y grabando vídeos de un carácter más técnico (conocimientos botánicos, plantas medicinales, agroecología, asociacionismo y cooperativismo, políticas públicas y desarrollo territorial, turismo comunitario y transformación y valorización de productos) que se dan a conocer para que sirvan como material de formación y reciclaje de conocimientos. En los mismos se incita a hacer cambios en los modelos productivos, que poco a poco tienen a hacer una transición agroecológica, sin impedir que sean los cultivos ancestrales o tradicionales, pero que deben acabar convirtiéndose en unas actividades más profesionales y competitivas. La apuesta porque modelos más sostenibles pretendan frenar las externalidades negativas que están generalizadas en la actividad agraria, ya que todo el ecosistema que se vincula al Amazonas es muy frágil. Se necesita un desarrollo económico que sepa respetar un entorno de tanto valor como este, y sobre esa idea se trabaja.
- c) **Implementar nuevas tecnologías (TIC) para ayudar a la producción y gestión agraria**, (Paquete de trabajo, Infraestructura). Se podría hablar de desarrollar la digitalización, algo fundamental para facilitar la actividad agraria, modernizarla, y favorecer la incorporación de jóvenes. Hay que pensar que, si ya es habitual que en todos los países la actividad del sector primario en general, y las del eslabón productor en particular, se visualicen como poco rentable, a la vez que muy exigente

en tiempo y dedicación física, en estas regiones es igualmente poco atractiva sobre todo para los jóvenes que se forman en las universidades y que aspiran a vivir en entornos más urbanos. Seguramente no ayuda el hecho de que son producciones muy minoritarias, de cultivos poco conocidos fuera de estas regiones y con escaso margen de crecer en mercados. Se trabaja especialmente la conexión digital para tratar de conectar la actividad agraria a los mercados, conocer mejor las actuales demandas del consumo y con ello hacer que sea una actividad más rentable. Para todo ello, el proyecto está distribuyendo ordenadores y tablets, así como estableciendo aulas equipadas, así como promover que en estas zonas se reduzca la brecha de conexión a internet. Son espacios que sirven como punto de acceso a la red, y de aprendizaje de estas tecnologías y todos los conocimientos que se derivan de las mismas. Las TIC y la digitalización contribuyen más allá de la actividad agraria, ya que también sirve para acceder y resolver distintas cuestiones burocráticas, de salud, ocio, etc. Aunque este es un proceso muy superado en las economías desarrolladas, tener equipos y red de internet en las distintas comunidades indígenas se considera en sí mismo un avance importante. La formación en herramientas digitales del proyecto va en esta línea.

- d) ***Redes de conocimiento (Plataforma de intercambio de conocimiento y Mapa participativo)***, (Paquetes de trabajo: Plataforma-Foros y Mapa participativo). Se necesita facilitar los puntos de encuentro, ya que son sociedades pequeñas y muchas veces muy aisladas. Es preciso que las personas conozcan que hay otros individuos afines con los que pueden interactuar, o bien dónde están los enlaces y contactos para acceder a la información y formación que necesitan. Por ejemplo, el contacto con universidades, escuelas profesionales, cooperativas que ya están funcionando, asociaciones, agrupaciones indígenas, etc., y de estas entidades pueden extraer experiencias que van, desde conocer las distintas iniciativas que se realizan, quizás con un formato de noticias o *newsletter* especializados, un foro libre de opinión y debate por temáticas, o consultar las fichas de actividades o productos desarrollados, etc., todo ello con el fin de fomentar la colaboración y las buenas prácticas en estas poblaciones indígenas. Otro de los grandes usos de estas redes es el aprendizaje colectivo, esto es, la posibilidad de aprender de la experiencia que van adquiriendo quienes tienen el mismo rol (por ejemplo, personas productoras que comparten sus mejoras y cuentan cuáles han sido sus avances, o fracasos, a otras personas productoras). Todos estos objetivos se facilitan a través de 2 herramientas:
- a) **Plataforma de conocimiento**. Tiene formato de web, y se está implementando de manera coparticipada por los diferentes agentes (estudiantes, personas productoras, personal técnico de cooperativas, profesorado, comunidades, etc.). En la misma se incluyen noticias, avisos de eventos, fichas de actividades

realizadas, seminarios, etc., con el fin de conectar las personas con objetivos afines, y que su experiencia sirva como aprendizaje a otras personas.

- b) Mapa participativo (Fig.2). Se trata de una plataforma interactiva basada en cartografía con base SIG (Sistema de Información Geográfica), publicitada digitalmente a través de la Plataforma de conocimiento. En este mapa se están ubicando los diferentes agentes, que señalan sus actividades, e inquietudes. Sirve para ubicar demandas de colaboraciones, propuestas de nuevos proyectos, todo ello facilitando el punto de encuentro y localización GPS. Se puede realizar una búsqueda por temáticas: agroecología, asociacionismo, turismo, etc., seleccionado del mapa únicamente los puntos con los que se quiere establecer conexión. Complementa a la Plataforma de conocimiento y así se refuerza doblemente las redes de trabajo, por lo que a medio plazo se espera que sirva para avanzar en los objetivos globales del proyecto: mejorar la profesionalización, la producción de alimentos, implementar buenas prácticas, facilitar el uso de internet, etc.



Fig. 1 *Imágenes de la participación en distintas acciones formativas*

Fuente: Proyecto ICOOPEB, (2024)



Fig. 2 Videos explicativos del Mapa participativo. Fuente: Proyecto ICOOPEB, (2024)

Conclusiones

Las distintas actividades en las que se fundamenta el proyecto Europeo ICOOPEB financiado por la Unión Europea (número CBHE – 101082459), están teniendo una buena acogida y el nivel de participación está cubriendo las expectativas previstas en el proyecto. Aún y así, habrá que esperar a su finalización para analizar los primeros impactos. En principio se espera una mejora en la productividad y rentabilidad de las parcelas agrarias, la creación de nuevas oportunidades económicas y la reducción de la presión ambiental sobre los ecosistemas amazónicos. Sobre todo, con la incorporación de TIC se espera que las personas productoras optimicen sus prácticas productivas al tener una mayor información sobre los posibles mercados, y al acceder a innovaciones que faciliten nuevas formas de comercialización de sus productos, así como devenguen en un mayor número de asociaciones cooperativas o agrupaciones de productores.

La parte central de la propuesta la conforman los distintos programas de capacitación. En ellos se están elaborando contenidos adaptados a la realidad local y por temáticas principales: agroecología, asociacionismo y cooperativismo, plantas medicinales, políticas públicas y desarrollo territorial, turismo comunitario y transformación y valorización de productos, aunque solo el monitoreo o evaluación que pueda hacerse con el tiempo permitirá valorar el éxito real del proyecto. Estos contenidos y la propuesta de formación se complementan con el foro de intercambio de conocimientos y el mapa participativo.

Entre los temas que mejor acogida están teniendo están los relacionados con la actividad cooperativa y otros modelos tradicionales de asociacionismo. En ellos se está reflejando la necesidad de mejorar, el vínculo que tienen las personas asociadas y los objetivos fijados por la entidad social. Se necesita comercializar mejor, pero la base de cómo producir de forma más sostenible, y el acceso a innovaciones productivas, de gestión ambiental y a nuevos mercados, es una labor clave en la actividad cooperativista de estas zonas. El papel que pueden jugar el liderazgo cooperativo de las mujeres indígenas es clave, no solo son ellas las que trabajan y gestionan generalmente la actividad agraria y las parcelas, también son las que

llevan la economía doméstica y hacen un seguimiento de la educación, salud, y hábitos alimentarios de toda la familia. Cuando se implican a nivel cooperativo, multiplican su labor y hacen esto mismo, pero impactando en toda la comunidad. De ahí que la prioridad sea fomentar estos nuevos roles en las cooperativas que se puedan crear a medio plazo, o en las que ya están funcionando y que ahora con este proyecto se espera hagan mejoras sustanciales.

Finalmente cabe señalar, que con este proyecto europeo se abre una oportunidad de transformar la agricultura amazónica sin romper con sus tradiciones, fomentando el liderazgo de los pueblos autóctonos. Se busca modernizar la actividad agraria mediante el fortalecimiento de capacidades empresariales y tecnológicas, siempre con un enfoque sostenible y basado en redes de conocimiento, siendo así como se espera que se generen beneficios económicos y ambientales duraderos para todas las comunidades locales y regionales con las que se está trabajando.

Bibliografía

- FAO (2021). El estado mundial de la agricultura y la alimentación en 2021. <https://doi.org/10.4060/cb4476es>
- Roldan, B; Escobar, P.; Chávez-Santo, R.; Mori, P. O.; Ramírez-Carhuatocoto, G. (2021). Potencialidades del sector agrario: Condición necesaria en la generación de empleo en la región Amazonas-Perú. *Revista de ciencias sociales (Maracaibo, Venezuela)*, vol. 27, n. 3, 2021, pp. 326-39.

Agradecimientos

Este trabajo forma parte de los resultados del proyecto ICOOPEB financiado por la Unión Europea, número CBHE – 101082459.

Análisis cualitativo sobre la certificación de la sostenibilidad en la producción del café

Qualitative Analysis of Sustainability Certification in Coffee Production

Nesrine Merbah^a y Sonia Benito Hernández^a

^aEscuela de Ingeniería Agrónoma, Alimentaria y de Biosistemas, Universidad Politécnica de Madrid, nesrine.merbah@gmail.com; sonia.benito@upm.es, 

How to cite: Merbah, N. y Benito Hernández, S. 2025. Análisis Cualitativo Sobre La Certificación De La Sostenibilidad En La Producción Del Café. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Abstract

This work addresses the multifaceted challenges faced by the global coffee sector, with a particular focus on the growing impacts of climate change, which pose a significant threat to the future of coffee production. These challenges critically undermine the three pillars of sustainability: economic, social, and environmental. By examining these dimensions, this study aims to highlight the necessity of sustainable practices as an essential strategy to safeguard this vulnerable crop. The research conducts a comprehensive review of academic literature on climate change, sustainability certification, and the role of key stakeholders, including governments, international organizations, and consumers. It seeks to analyze how these actors and systems interact and how their coordinated efforts could enhance the long-term sustainability of coffee cultivation.

Keywords: *Coffee sector, sustainability, key stakeholders*

Resumen

Este trabajo aborda los desafíos multifacéticos que enfrenta el sector cafetalero global, con especial énfasis en los crecientes impactos del cambio climático, los cuales representan una amenaza significativa para el futuro de la producción de café. Estos desafíos socavan críticamente los tres pilares de la sostenibilidad: económico, social y ambiental. Al examinar estas dimensiones, este estudio busca resaltar la necesidad de prácticas sostenibles como una estrategia esencial para salvaguardar este cultivo vulnerable. La investigación realiza una revisión exhaustiva de la literatura académica sobre el cambio climático, la certificación de sostenibilidad y el papel de los actores clave, incluidos los gobiernos, las organizaciones internacionales y los consumidores. Se propone analizar cómo interactúan estos actores y sistemas, y cómo sus esfuerzos coordinados podrían mejorar la sostenibilidad a largo plazo del cultivo de café.

Palabras clave: *sector cafetero; sostenibilidad, actores clave*

European SMEs and Circular Economy

Las PYMEs europeas y la economía circular

Maria-Pilar García-Alcober^a, Ana-Isabel Mateos-Ansótegui^b y María-Teresa Pastor-Gosálbez^c

^aDepartment of Business and Economics, Universidad Cardenal Herrera-CEU, ESI International chair@CEU-UCH, Valencia, Spain, , maria.garcia3@uchceu.es; ^bDepartment of Business and Economics, Universidad Cardenal Herrera-CEU, Valencia, Spain, , amateos@uchceu.es; ^cDepartment of Business and Economics, Universidad Cardenal Herrera-CEU, ESI International chair@CEU-UCH, Valencia, Spain, , pasto.el@uchceu.es

How to cite: García-Alcober, M. P.; Mateos-Ansótegui, A. I. y Pastor Gosálbez, M. T. 2025. European SMEs and Circular Economy. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Abstract

The exponential economic growth of recent decades is considered unsustainable, as Ghisellini et al. 2016, for example, consider. Hence the concept of the Circular Economy (Christi et al., 2019; Turcu and Guillie, 2020), that means, the shift from a linear, throwaway economy to a more efficient and less wasteful one. This transition towards a circular economy has become a topic of political interest across the European Union. In fact, in 2010, the European Union adopted its first action plan to move towards a circular economy. In 2020, a new action plan was adopted to continue with this objective of sustainable growth while maintaining climate neutrality. This concerns climate neutrality and the fact that around 99% of companies in the European Union are SMEs are at the origin of the survey 'SMEs, resource efficiency and green markets'. The aim of this study is to analyse the situation of European SMEs in terms of their circular economy efforts, and to categorise companies in terms of their environmental actions. Moreover, we will analyse the obstacles they face and the type of support they require.

Keywords: European SMEs, Circular Economy, Kmodes.

Resumen

El crecimiento económico exponencial de las últimas décadas se considera insostenible, como consideran, por ejemplo, Ghisellini et al. 2016. De ahí que surja el concepto de la Economía Circular (Christi et al, 2019; Turcu and Guillie, 2020), es decir el paso de una economía lineal, de usar y tirar, a una más eficiente y con menos residuos. Esta transición hacia una economía circular se ha convertido en un tema de interés político en toda la Unión Europea. De hecho, en 2010, la Unión Europea adopta su primer plan de acción para avanzar hacia una economía circular. En 2020 se adopta el nuevo plan de acción

para continuar con dicho objetivo de crecimiento sostenible manteniendo una neutralidad climática. Esta preocupación por la neutralidad climática y el hecho de que en la Unión Europea cerca de un 99% de las empresas sean pymes son el origen de la encuesta “SMEs, resource efficiency and green markets” (PYMES, eficiencia de recursos y mercados verdes). El objetivo de este estudio es analizar la situación de las pymes europeas respecto al esfuerzo que realizan en materia de economía circular, queremos categorizar a las empresas respecto a sus acciones medioambientales. Posteriormente analizamos los obstáculos a los que se enfrentan y el tipo de ayuda que reclaman.

Palabras clave: Pymes europeas, economía circular, kmodes.

Economía circular y cadena de suministro agroalimentaria

Circular Economy and the Agri-Food Supply Chain

Inmaculada Marqués Pérez^a, Inmaculada Guaita Pradas^b y Luis Oswaldo Rodríguez Mañay^c

^aINECO, Departamento de Economía y Ciencias Sociales, Universitat Politècnica de València, , imarques@esp.upv.es; ^bDepartamento de Economía y Ciencias Sociales, Universitat Politècnica de València, , iguaita@esp.upv.es y ^cUniversidad Central del Ecuador, , luirodm2@alumni.upv.es.

How to cite: Marqués-Pérez, I.; Guaita-Pradas, I. y Rodríguez Mañay, L. O. 2025. Economía circular y cadena de suministro agroalimentaria. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19362>

Abstract

This research paper analyzes the possibility of developing new, more circular integrated supply chain management models. The analysis is carried out by exploring the literature to identify potential solutions proposed for integrating circular economy principles into the Agri-Food Supply Chain (AFSC). This research aims to compile a collection of techniques and business models resulting from the application of circularity strategies in the AFSC. The identification, selection, evaluation, and synthesis of relevant research studies were carried out using the PRISMA analysis method. As a result, circularity practices were identified, and their implications for economic, environmental, and social sustainability were analyzed. Difficulties or challenges to their implementation were also identified, as well as policy measures to promote them.

Keywords: Agrifood, supply chain, circular economy, literature review

Resumen

Este trabajo de investigación analiza la posibilidad de desarrollar nuevos modelos de gestión de la cadena de suministro integrada más circulares. El análisis se lleva a cabo mediante la exploración de la literatura para identificar posibles soluciones propuestas para integrar los principios de la economía circular en la Cadena de Suministro Agroalimentaria (CAA). Esta investigación tiene como objetivo recopilar técnicas y modelos de negocio resultantes de la aplicación de estrategias de circularidad en la CAA. La identificación, selección, evaluación y síntesis de estudios de investigación relevantes se llevó a cabo mediante el método de análisis PRISMA. Como resultado, se identificaron prácticas de circularidad y se analizaron sus implicaciones para la sostenibilidad

económica, ambiental y social. También se identificaron las dificultades o desafíos para su implementación, así como las medidas políticas para promoverlas.

Palabras clave: *agroalimentación, cadena de suministro, economía circular, revisión de literatura.*

Introducción

Los sistemas agroalimentarios enfrentan actualmente importantes retos. De una parte, el crecimiento económico desmedido genera la sobre explotación de los recursos productivos que resulta en la escasez de recursos y la degradación medioambiental. Entre ellos destaca, en primer lugar, el uso excesivo de agua que puede llevar a la escasez y degradación de fuentes hídricas; en segundo lugar, la tierra porque a menudo su uso intensivo agrícola lleva a la deforestación y la pérdida de biodiversidad, afectando negativamente los ecosistemas naturales. Y por último la energía, ya que la producción, el procesamiento y el transporte de alimentos requieren grandes cantidades de energía, contribuyendo a las emisiones de gases de efecto invernadero (Khan et al., 2024) (Zhang & Zhang, 2024).

En relación con el impacto ambiental, se pueden destacar las emisiones de gases de efecto invernadero. La contaminación con el uso de fertilizantes y pesticidas químicos puede contaminar el suelo y el agua, afectando la salud de los ecosistemas y las comunidades locales (Tully & Ryals, 2017). Y los residuos plásticos porque el embalaje de alimentos genera grandes cantidades de residuos plásticos que terminan en vertederos o en el medio ambiente (Yates et al., 2021).

El Cambio climático por otra parte, plantea una gran amenaza para la seguridad alimentaria debido a la dependencia crítica de la producción agroalimentaria de las condiciones ambientales (Kirwan et al., 2017).

Además, el crecimiento acelerado de la población mundial, que ha pasado de 1.600 millones en 1900 a casi 8.000 millones en 2020, y se espera que alcance los casi 10.000 millones en 2050, está incrementando significativamente la demanda de alimentos. Es por ello que hoy en día, el hambre y la desnutrición siguen siendo un problema importante en los países en desarrollo, pero un tercio de los alimentos producidos en todo el mundo se desperdician en los países desarrollados. Esto da como resultado pérdidas en los recursos de producción (como tierra, agua, energía e insumos) y emisiones evitables de gases de efecto invernadero (Gustavsson et al., 2011).

A todo esto, se une las continuas crisis sociales, económicas y políticas, con las últimas tensiones causadas por la pandemia de la Covid19, así como, las crecientes tensiones geopolíticas que afectan al normal flujo comercial, y consecuentemente al flujo de alimentos, a la inflación, etc. (Hohenstein, 2022).

Estos problemas van desde la producción hasta los consumidores, pasando por las etapas de procesamiento, transporte y distribución. Este conjunto de actividades ordenadas y encadenadas en una secuencia “de la granja a la mesa” conforman la Cadena de Suministro Agroalimentaria (AFSC por sus siglas en inglés). Su gestión va a ser crítica para afrontar los retos actuales de los sistemas agroalimentarios y garantizar el éxito y la sostenibilidad del sector. Así, el llamado a una cadena de suministro agroalimentaria más sostenible (SAFSC) es un tema que ha alcanzado un creciente interés en la última década (Ricciolini et al., 2024).

Según diferentes autores, la cadena de suministro se ha definido como un grupo de empresas que se coordinan para asegurar el flujo eficiente de un determinado bien en términos de servicio (Lambert & Cooper (2000), Cooper et al. (1997), La Londe & Masters (1994), y Forrester (1972)). También, como un conjunto de operaciones consecutivas requeridas por la organización para suministrar y transformar materias primas y componentes en un producto final valioso y entregarlo al cliente final (Gholian-Jouybari et al. (2023), Christopher (2016) y (De la Calle Vicente & Naves, 2016)).

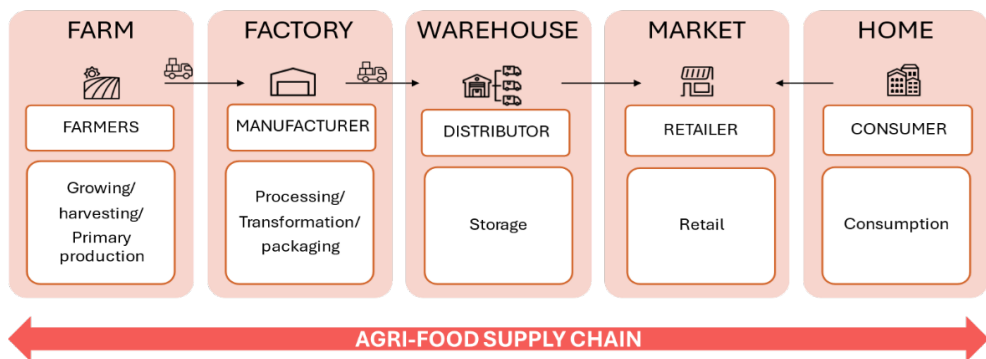


Fig. 1. Cadena de Suministro Agroalimentaria. Fuente: Elaboración propia

La cadena de suministro agroalimentaria es una de las cadenas de suministro más extensas y complejas, con multitud de actores y sus complejas actividades interconectadas. Implica todas las actividades desde la producción de productos agrícolas, desde su cultivo hasta su consumo, incluida su transformación mediante una serie de pasos de manipulación y procesamiento. Y una red compleja de partes interesadas, incluidos los agricultores (a menudo el eslabón más débil de la cadena de suministro, como lo demuestra la cadena de valor), los manipuladores postcosecha, los procesadores de alimentos (la industria de procesamiento y transformación), los transportistas y distribuidores y, en última instancia, los clientes finales y los consumidores, involucrados directa o indirectamente con objetivos comunes como garantizar la calidad de los alimentos, la seguridad alimentaria, la inocuidad de los alimentos y la sostenibilidad (Gholian-Jouybari et al., 2023) (Agnusdei & Coluccia, 2022) (Hohenstein, 2022). Esposito et al (2020) incluyen también en el análisis de la AFSC inversores y tomadores de decisiones públicos. Su gestión va a ser crítica para afrontar los

retos actuales de los sistemas agroalimentarios y garantizar el éxito y sostenibilidad del sector.

Desde la perspectiva de sostenibilidad a los objetivos «tradicionales» de la propia cadena de, coste, calidad en el servicio y fiabilidad, se unen también los aspectos sociales y medioambientales (Carter & Roghers, 2008; Dubey et al., 2017). Esta idea ha ido ganando presencia en los estudios de la cadena agroalimentaria, dada la interdependencia de los procesos productivos, que requiere de una visión holística de toda la cadena y de su sostenibilidad, para optimizar los beneficios resultantes de cualquier mejora. (Accorsi & Manzini, 2019)(Notarnicola et al., 2012).

Tradicionalmente, las cadenas de suministro utilizadas se han basado en un modelo lineal de producción “tomar-hacer-desechar” que como ya se ha indicado anteriormente han dado como resultado el uso intensivo de recursos naturales, una generación significativa de residuos, la degradación medioambiental y el cambio climático (Hamam et al., 2021a).

La Economía Circular (CE por sus siglas en inglés) se define como un modelo de producción y consumo que implica compartir, alquilar, reutilizar, reparar, renovar y reciclar materiales y productos existentes durante el mayor tiempo posible y reducir al mínimo los residuos (European Commission, 2020). Emerge como una solución potencial para lograr la sostenibilidad de la cadena de suministro a través del control del flujo de materiales minimizando las emisiones, utilizando energías renovables y eliminando los desechos a partir del diseño de sistemas de circuito cerrado y la reutilización de materiales y recursos (EMF, 2012, 2013, 2015). El propósito es aumentar la utilización de los recursos existentes al tiempo que se reduce la entrada de nuevos recursos y la pérdida de recursos, basándose en procesos de mantenimiento, reparación, reutilización, renovación, remanufactura y reciclaje (Krstić et al., 2024). La CE contribuye a la implementación de una economía más ecológica mediante un nuevo modelo de negocio y oportunidades de empleo innovadoras (Hamam et al., 2021b).

En el sector agroalimentario, CE es un patrón de sostenibilidad que busca lograr una producción sostenible de bienes y servicios minimizando el consumo de recursos y la generación de residuos mediante la utilización de materiales recuperados, agua y energía (D’Adamo, 2019) (Murray et al., 2017) ((EMF), 2015). Banerjee et al. (2024) enfatizan que adoptar un enfoque de reutilización, remanufactura, recuperación y reciclaje de materiales a lo largo de la cadena de suministro de alimentos tiene un impacto socioeconómico directo.

La literatura sobre CE está fragmentada y se centra en campos más establecidos, poniendo poca atención a la implementación y las implicaciones para los modelos de negocios y las cadenas de suministro (De Angelis et al., 2018). En el sector alimentario, los estudios que exploran la CE están floreciendo, pero se encuentran muy fragmentados. Los estudios exhaustivos disponibles son escasos y con aportaciones de investigación dispersas (Hamam et al., 2021a), y se observa una falta de un marco holístico para explicar los procesos y

resultados de la CE en el sector alimentario y brindar vías para futuras investigaciones (Ouro-Salim & Guarnieri, 2022a).

Objetivo

El presente trabajo de investigación analiza la posibilidad del desarrollo de nuevos modelos de gestión integral de la cadena de suministro, más circulares, investigando a través de la literatura posibles soluciones propuestas para la integración de principios de economía circular en la cadena de suministro agroalimentaria. Se pretende hacer un recopilatorio de técnicas y modelos de negocio resultado de la aplicación de estrategias de circularidad en el AFSC.

Metodología

Las revisiones de bibliografía son una herramienta muy útil para compendiar la literatura existente en torno a una cuestión de investigación, que permita identificar el enfoque, las tendencias y los problemas relativos a la cuestión de investigación en el momento actual. Un primer paso es identificar la literatura existente en torno a la cuestión de investigación, para lo que se parte de las bases de datos científicas de referencia: SCOPUS, Web of science, etc. Como segundo paso, evaluar mediante un análisis crítico de los artículos de investigación seleccionados, cuáles son los resultados alcanzados en tono a la cuestión de investigación, que aspectos están en discusión y donde pueden estar los gaps de conocimiento para seguir avanzando en la referida cuestión. Para el desarrollo de las revisiones sistemáticas, en general se establece algunos criterios de delimitación, como puede ser por ejemplo el periodo en análisis, con el objeto de centrar y acotar la investigación (Dora et al., 2021).



Fig. 2. Etapas de la revisión

Se han propuesto diferentes metodologías de revisión sistemática como la propuesta por (Tranfield et al., 2003), planteada en tres etapas como se muestra en al Figura 2.

La búsqueda de manuscritos se realizó en la web of science, utilizando las palabras: “circular economy”, refino con “supply chain”, refino con “Agrifood”/“Agri-food”, y refino final con “SCOR”. No se estableció ninguna limitación temporal, ya que la progresión de la producción de artículos sobre este tema muestra una notable expansión de la actividad de investigación en esta área durante los últimos ocho años, con apenas aportaciones en años anteriores.

Resultados

	Web of science	Scopus
Búsqueda_1		
“circular economy”	(33.279 resultados)	(25.230 resultados)
“supply chain”	(3.553 resultados)	(1.898 resultados)
“Agrifood”	(25 resultados)	(5 resultados)
Búsqueda_2		
“circular economy”	(33.279 resultados)	(25.230 resultados)
“supply chain”	(3.553 resultados)	(1.898 resultados)
“Agri-food”	(116 resultados)	(52 resultados)
Búsqueda_3		
“circular economy”	(33.279 resultados)	(25.230 resultados)
“supply chain”	(3.553 resultados)	(1.898 resultados)
“Agrifood”	(25 resultados)	(52 resultados)
SCOR	(0 resultados)	(0 resultados)
Búsqueda_4		
“circular economy”	(33.279 resultados)	(25.230 resultados)
“supply chain”	(3.553 resultados)	(1.898 resultados)
“Agri-food”	(116 resultados)	(52 resultados)
SCOR	(0 resultados)	(0 resultados)

Tabla 1. Búsquedas realizadas

La Tabla 1 recoge los resultados de las búsquedas realizadas. Un primer gap del conocimiento que se detectó es la falta de trabajos de investigación en torno a la gestión y desempeño de una cadena de suministro agroalimentaria más circular tomando en consideración las determinaciones del modelo SCOR.

La identificación, selección, evaluación y síntesis de los estudios de investigación relevantes puede realizarse siguiendo el método de análisis PRISMA (siglas en inglés de Preferred Reporting Items for Systematic Review and Meta-Analysis) (Moher et al., 2009). El esquema seguido es el que se recoge en la Figura 3.

En un primer momento, se comprobó la existencia de documentos duplicados identificados en las dos bases de datos. Posteriormente, se comprobó la naturaleza de los documentos, eliminando aquellos que no se correspondían con manuscritos publicados en revistas científicas de alto impacto. A continuación, se realizó una identificación y selección de los estudios relevantes a partir de la revisión del título y el abstract. Se eliminaron aquellos manuscritos duplicados, y aquellos manuscritos que no aportaban información relativa a soluciones de circularidad en la cadena de suministro agroalimentaria resultando un total de 118 manuscritos.

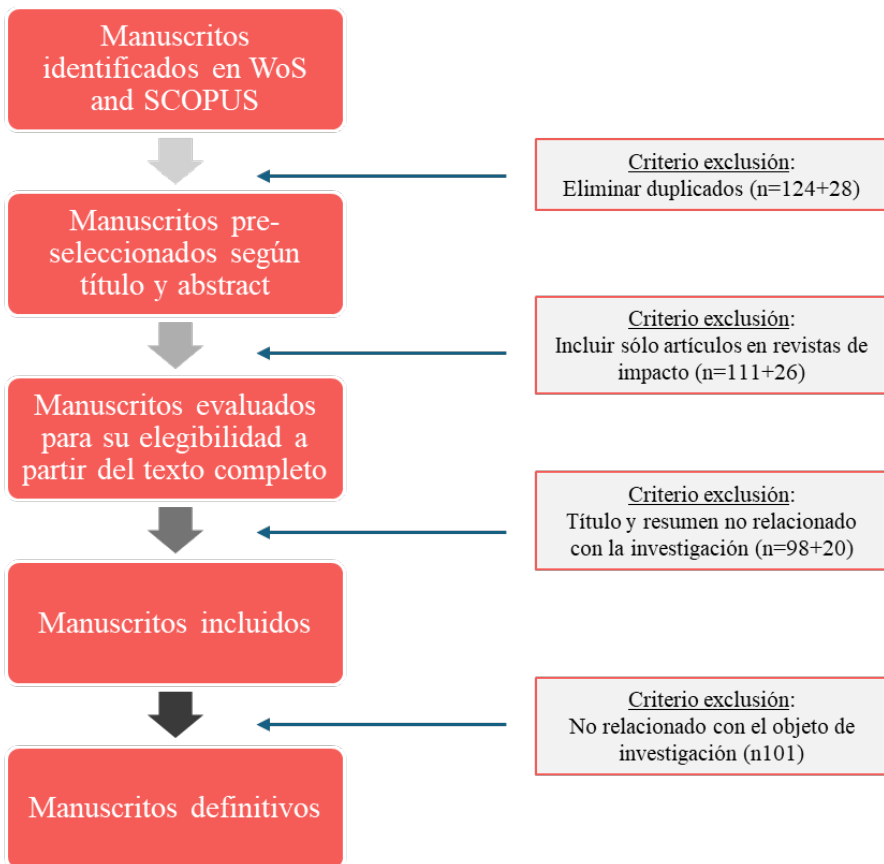


Fig. 3. *Análisis PRISMA*

Todos ellos son objeto de análisis, en función de la información contenida en el texto completo, para determinar si el estudio aporta información relativa a soluciones de circularidad en la cadena de suministro agroalimentaria.

Entre estos se diferenciaron los manuscritos que eran SLR (por sus siglas en inglés Revisión Sistemática de la Literatura). Se analizaron para comprobar los resultados de las revisiones previas.

Como ya se ha comentado previamente, los trabajos de circularidad en el AFSC son relativamente escasos, y se observa la falta de un marco holístico para explicar los procesos y resultados de CE en el sector alimentario y a partir de los cuales proponer vías para futuras investigaciones (Ouro-Salim & Guarnieri, 2022) (De Angelis et al., 2018). Sin embargo, están experimentando una tendencia positiva en evolución y representan un tema de investigación desafiante que está captando la atención de los académicos (Agnusdei & Coluccia, 2022).

Muchos de los trabajos seleccionados, resultaron ser revisiones de bibliografía, hasta 30. Recogen las principales características y perspectivas de la investigación en tono a la EC en el AFSC. Establecen que el desarrollo y la implementación de estrategias de circularidad pasa por el desarrollo de modelos de negocio circulares en los que se cree productos con valor añadido y se mejore la eficiencia de los recursos (Donner et al., 2020a). También identifican estrategias y políticas, proponen algunas herramientas de análisis de la circularidad (son más escasos). Muchos trabajos se centran en el eslabón productor de la cadena agroalimentaria. Gran número de trabajos se centran en el desperdicio y las soluciones de circularidad para los restos, residuos o subproductos en la cadena

Según Spada et al., (2025) la CE está relacionada con los llamados principios de las R's, y las soluciones de circularidad se agrupan en propuestas para: Reducir (principio de reducir la demanda de materiales vírgenes aumentando la eficiencia y eliminando la pérdida de recursos); Reparar y Reutilizar (acciones para preservar el valor de los recursos y productos a lo largo del tiempo); Reciclar (implica acciones que conducen a la creación de nuevo valor, principalmente a partir de la reutilización o reciclaje de materiales descartados de la cadena de valor, como la biomasa; Recuperar (recuperación que se enmarca en la regeneración de la corriente, como la recuperación de energía, como la digestión anaeróbica o según enfoques de corrientes de ciclo múltiple o reutilización en cascada, implicando en algunos casos el reacondicionamiento y remanufactura. En este sentido, pasar de una economía lineal a una circular en el ámbito agroalimentario requiere de modelos de negocio innovadores, como la logística inversa, nuevas visiones de las relaciones entre clientes y proveedores ya que las responsabilidades se comparten pues el cliente también es corresponsable de la calidad de los productos de su proveedor puesto que su producción es utilizada en parte como insumo por su proveedor, y nuevas formas de organización y estrategias de marketing con la intervención de varias cadenas de valor (Donner et al., 2020b).

En relación a la logística inversa, la CE en la cadena de suministro agroalimentaria aprovecha las oportunidades de los ciclos inversos (closed-loops) y en cascada (open-loops) de

productos, subproductos y residuos para permitir flujos circulares que implican la recuperación de materiales con distinta finalidad (Rodias et al., 2021).

Las nuevas formas de organización o colaboración entre varias cadenas de valor se entienden por la posibilidad de hibridación entre sectores que sólo aparentemente están distantes entre sí. Por ejemplo, Tedesco et al. (2023) defienden la integración de los canales locales de suministro de corcho, lana de ovejas y tierra con el diseño y la fabricación de biomateriales de construcción.

En el mismo sentido, el sistema agroalimentario genera una gran cantidad de subproductos a lo largo de la cadena de suministro, por lo que es un sector que tiene un enorme potencial dentro de los sistemas de recuperación de materiales y energía (Hamam et al., 2023). Ouro-Salim & Guarnieri (2022) propone la simbiosis industrial mediante la colaboración entre diferentes entidades industriales para compartir esfuerzos con el fin de promover la ecoinnovación y el cambio cultural a largo plazo y mejorar los procesos empresariales y técnicos para la recuperación de energía a partir de restos orgánicos o subproductos. Muradin et al. (2018) en un estudio sobre circularidad en torno a la producción de biogás de la industria alimentaria para la valorización energética de residuos de alimentos en plantas de biogás, han constatado que la ecoeficiencia es función del tipo de materia prima utilizada, su transporte y la posibilidad de aprovechamiento del calor generado, y que la mayor eficiencia se alcanza cuando la planta de biogás se sitúa junto a la planta de procesamiento de alimentos. En la misma línea, requiere, según Corrado & Sala (2018) la interconexión entre los procedimientos biotecnológicos y la coproducción de biocombustibles y bioproductos como clave estratégica dirigida a maximizar el uso de los residuos alimentarios y a incrementar los ingresos del sector productivo.

En la presente revisión, se aporta como novedad la identificación de prácticas de circularidad, y de las implicaciones en términos de sostenibilidad a nivel económico, medioambiental, social. También las dificultades o retos para su implementación, así como medidas de política que las impulsen.

En la Tabla 2 adjunta una muestra de algunas de las acciones identificadas en la revisión.

Manuscript	CE	Sustainability	Challenge	Policymakers
Evaluating Circular Strategies for the Resilience of Agri-Food Business: Evidence From the Olive Oil Supply Chain. (Spada et al., 2024)	Estrategias de reciclaje, valorización, y recirculación de recursos internos: *restos de materia orgánica como digestato en planta de biogás para la producción de energía eléctrica, que a su vez genera residuos orgánicos y estiércol reutilizables en la explotación *restos de orujo, resultante del molido de las aceitunas para la extracción del aceite se utiliza para la obtención de energía termal	MA: restaurar regenerar el suelo E: cambia la estructura de costes y resultados, ya que el reciclaje permite la reducción de costes de producción E: permite crear y capturar mayor valor, lo que genera mayores retornos de las inversiones.	Los costes de inversión pueden ser una barrera económica relevante que dificulte la adopción de estrategias circulares, especialmente para las pequeñas y medianas empresas con acceso limitado al crédito, que por ora parte representan una gran parte de la realidad empresarial en el sector agroalimentario.	Intervenciones en el modelo productivo, como la estimulación de la reutilización de subproductos o la activación de simbiosis con otras empresas, así como la implicación de las comunidades locales

Manuscript	CE	Sustainability	Challenge	Policymakers
Exploring Antimicrobial Compounds from Agri-Food Wastes for Sustainable Applications (Di Maro et al 2024)	Transforming agri-food wastes and by-products into valuable products. Wide range of possible applications ranging from cosmetics to food packaging.	MA: evitar el importante impacto del desperdicio agroalimentario en términos de energía consumida, uso de agua y emisiones de carbono E: valorización de productos	*Los altos costos relacionados con su extracción, *Los desafíos técnicos en la gestión de la complejidad de la cadena de suministro, *La infraestructura limitada, *Las barreras normativas y políticas *La percepción pública	Promover investigación en nuevas tecnologías rentables y escalables para la valorización de la biomasa.

Tabla 2. Análisis de estrategias o propuestas de circularidad en la cadena agroalimentaria

A partir del análisis de las diferentes propuestas de circularidad, se pretende realizar una propuesta de clasificación que permita definir una taxonomía o sistema de clasificación común de las actividades o actuaciones de circularidad en la cadena agroalimentaria.

Medidas-Estrategias de circularidad en el AFSC			SC involucrados	Resultados en términos de sostenibilidad	
1	Reducir el uso de recursos naturales como el agua (Rodías, et al. 2021)	1 . 1	Reutilizar las aguas residuales de las operaciones agroalimentarias y sustituir recursos hídricos de origen superficial o subterráneo	AFSC-Farmers-Manufacturer	Preservar y conservar recursos hídricos de origen superficial o subterráneo para usos alternativos de mayor valor añadido
		1 . 2	Reutilizar las aguas del drenaje agrícola	AFSC-Farmers	Minimizar el uso de recursos naturales como el agua, reduciendo la huella hídrica
2	Reutilización de la biomasa para producir energía	2 . 1	Aprovechamiento de biomasa de residuos agrícolas como fuente de energía en plantas de biogás: utilizar restos orgánicos para la fabricación de pelets como biomasa para generar energía. La bionergía puede producirse para autoconsumo o verterse a la red.	AFSC-Farmers ESC-Grid operator	Reducir el uso de combustibles fósiles
3	Reutilización de la biomasa para producir fertilizantes orgánicos	3 . 1	Compostaje de restos orgánicos para utilizar directamente como enmiendas del suelo o fertilizantes en el suelo para utilizar en la explotación	AFSC-Farmers FSC-Manufacturer	Disminuir el uso y la contaminación de fertilizantes químicos,

			(reuse), para vender		
4	Valorización de materiales de origen biológico (restos, subproductos o residuos agrícolas/ganaderos) (Donner et al, 2021) (Sheme, et al, 2019)	4 . 1	Uso en cascada de biomasa para generar productos con alto valor añadido (restos, residuos como frutos dañados, cáscaras, ...) para la elaboración de zumos, u otros productos como cosméticos, aceites esenciales, ...	AFSC othersS C- Manufat urers	Disminuir el volumen de residuos agrícolas o ganaderos
		4 . 2	Restos orgánicos valorizados para la elaboración de piensos	AFSC	
		4 . 3	Aprovechamiento como fuente de energía en plantas de biogás	AFSC- Farmers ESC- Grid operator	
		4 . 4	Aprovechamiento en biorefinerías para la fabricación de fertilizantes, biofuels, etc	AFSC othersS C- Manufat urers	
		4 . 5	Aprovechamiento para la fabricación de biomateriales: desarrollo de nuevos materiales y componentes de construcción (Tedesco et al, 2023)	AFSC SC- Building	
		3 . 6	Aprovechamiento en biorefinerías para la fabricación de biomateriales:		

			desarrollo de nuevos materiales para el envasado de alimentos		
5	3R model para el desperdicio de alimentos	5 . 1	Reducir el volumen de desperdicio	AFSC-Consumers	Disminuir el volumen de desperdicio alimentario
		5 . 2	Reutilizar mediante la redistribución del excedente de alimentos comestibles	AFSC-Retailer/Consumers PA, ONG's, otras plataformas sociales, ...	
		5 . 3	Reciclar mediante la generación de nuevos productos con valor a partir de restos de alimentos y subproductos	AFSC-Retailer/Consumers Recyclers othersSC-Manufacturers	

Tabla 3. Clasificación de actividades de circularidad

Discusión

En términos generales, según Vural et al. (2024), la circularidad en el AFSC constituye la capacidad central de reorganización y depende de otras dos capacidades: el desarrollo de nuevos productos y las capacidades de reconfiguración de recursos para lograr la resiliencia de la cadena de suministro. Para Hamam et al. (2021), la circularidad entendida a lo largo del AFSC, incluye flujos desde los puntos de consumo a los puntos de producción (enfoques típicos de logística inversa) lo que requiere la colaboración con otras empresas a lo largo de toda la cadena de suministro para conseguir un modelo circular lo más eficaz posible. Es importante, en relación a los procesos de recirculación de determinados alimentos, atender las cuestiones relativas a las preferencias de los consumidores y la aceptabilidad de estos procesos de recuperación y/o reintegración del desperdicio (Hellali & Koraï, 2023).

También implica otros flujos que no implican retornos a la empresa focal e involucran otras cadenas de suministro. Por ello es necesario considerar la gestión de la posproducción para

incluir flujos hacia adelante (bucles abiertos) en cadenas de suministro alternativas, que impliquen retornos al final de la vida útil, pero también sinergias de subproductos asociados y flujos de recuperación de desechos (Batista et al., 2019).

La implementación de dichos flujos circulares aumenta la complejidad y amplía el alcance de las operaciones de la cadena de suministro en el contexto de AFSC, y debe tener en cuenta una perspectiva holística que integre los diferentes tipos de flujos circulares que permitan la recuperación de materiales dentro y entre las organizaciones en las cadenas de suministro que involucran (Batista et al., 2019).

Por otra parte, resulta utópico, dada la complejidad del AFSC, definir un único modelo de CE para todo el sector (Esposito et al., 2020). Existen estudios sobre circularidad de la cadena de suministro para algunos productos, en concreto, como el desarrollado por Boccia et al., (2019) para el tomate, Naziri et al., (2014) para aceite de oliva, vino, y arroz; en la industria cárnica (Accorsi et al., 2019); Bas-Bellver et al., (2020) para zanahorias, puerros, apio y repollo, para café (Trollman et al., 2022), para el marisco y sus derivados o subproductos (Hassoun et al., 2023), para las explotaciones lecheras (Entrena-Barbero et al., 2024). Spada et al., (2025), estudia en un solo trabajo tomates y cebollas para el macrogrupo de verduras y, naranjas, limones, manzanas y uvas para el macrogrupo de frutas etc.

La transición a la CE no es fácil y se enfrenta a varias barreras, como limitaciones en el conocimiento y la habilidad, la capacidad tecnológica, la logística y la infraestructura, las barreras políticas e institucionales (Kumar et al., 2024). Spada et al., (2025) apuntan también entre las principales barreras, el coste de las soluciones tecnológicas y la necesidad de medir y cuantificar si la aplicación de las estrategias circulares aumenta la sostenibilidad económica de las explotaciones. Para García-García et al., (2024) una cuestión importante es la identificación y cuantificación de los flujos de residuos, subproductos u otros restos que se generan a lo largo de la AFSC, y los tipos de residuos problemáticos, para desarrollar soluciones alternativas que mejoren la sostenibilidad de la cadena.

Los responsables de las políticas deben comprender el comportamiento de las partes interesadas en torno a la sostenibilidad del AFCS para diseñar intervenciones políticas que faciliten la adopción de nuevas tecnologías. A través de intervenciones políticas adecuadas, como la regulación, la legislación, los impuestos, la educación y los incentivos, las políticas pueden crear efectos a nivel de empresa individual y de sector industrial (Hamam et al., 2021b).

Conclusiones

En esta revisión se ha hecho un recopilatorio de técnicas y modelos de negocio resultado de la aplicación de estrategias de circularidad en el AFSC.

Es necesario aumentar el conocimiento y medir adecuadamente la sostenibilidad de diferentes estrategias de circularidad en diferentes productos, en estudios de casos reales. Poder conocer el coste de la inversión y la implementación de las medidas de circularidad, así como el retorno en términos de sostenibilidad, es decir, en beneficios económicos, medioambientales y sociales, y de resiliencia ante cambios en el coste de los inputs y el precio de los outputs. Los resultados contribuirán a que empresarios y decisores adopten y promuevan innovaciones de CE.

Este trabajo de investigación representa un punto de inicio para futuras investigaciones sobre la transición CE del AFSC. Aporta información en torno a las transformaciones de sostenibilidad que se están dando en el AFSC, las implicaciones y los retos que se plantean, y hacia donde se están dirigiendo. Y se apunta la necesidad del desarrollo de una clasificación que permita definir una taxonomía o sistema de clasificación común de las actividades o actuaciones de circularidad en la cadena agroalimentaria.

Referencias

- Accorsi, R., Bortolini, M., & Gallo, A. (2019). Modeling by-products and waste management in the meat industry. In *Sustainable Food Supply Chains: Planning, Design, and Control through Interdisciplinary Methodologies*. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-813411-5.00023-5>
- Accorsi, R., & Manzini, R. (2019). Sustainable food supply chains: Planning, design, and control through interdisciplinary methodologies. In *Sustainable Food Supply Chains: Planning, Design, and Control through Interdisciplinary Methodologies*. <https://doi.org/10.1016/C2016-0-05053-2>
- Agnusdei, G. P., & Coluccia, B. (2022). Sustainable agrifood supply chains: Bibliometric, network and content analyses. In *Science of the Total Environment* (Vol. 824). <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2022.153704>
- Banerjee, P., Singh, D., & Kunja, S. R. (2024). Circular economy in agro food supply chain: Bibliometric and network analysis. *Business Strategy and Development*, 7(2). <https://doi.org/10.1002/bsd2.360>
- Bas-Bellver, C., Barrera, C., Betoret, N., & Seguí, L. (2020). Turning agri-food cooperative vegetable residues into functional powdered ingredients for the food industry. *Sustainability (Switzerland)*, 12(4). <https://doi.org/10.3390/su12041284>
- Batista, L., Gong, Y., Pereira, S., Jia, F., & Bittar, A. (2019). Circular supply chains in emerging economies—a comparative study of packaging recovery ecosystems in China and Brazil. *International Journal of Production Research*, 57(23). <https://doi.org/10.1080/00207543.2018.1558295>

- Boccia, F., Di Donato, P., Covino, D., & Poli, A. (2019). Food waste and bio-economy: A scenario for the Italian tomato market. *Journal of Cleaner Production*, 227. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.04.180>
- Christopher, M. (2016). *Logistics & Supply Chain Management*.
- Cooper, M. C., Ellram, L. M., & Gardner, J. T. (1997). Meshing multiple alliances. *Journal of Business Logistics*, 18(1).
- Corrado, S., & Sala, S. (2018). Food waste accounting along global and European food supply chains: State of the art and outlook. In *Waste Management*. <https://doi.org/10.1016/j.wasman.2018.07.032>
- D'Adamo, I. (2019). Adopting a circular economy: Current practices and future perspectives. In *Social Sciences* (Vol. 8, Issue 12). <https://doi.org/10.3390/socsci8120328>
- De Angelis, R., Howard, M., & Miemczyk, J. (2018). Supply chain management and the circular economy: towards the circular supply chain. *Production Planning and Control*, 29(6), 425–437. <https://doi.org/10.1080/09537287.2018.1449244>
- De la Calle Vicente, A., & Naves, A. B. , & J. J. G. (2016). La colaboración como estrategia en la cadena de suministro: una visión metodológica. *Dyna Management*, 4(1).
- Donner, M., Gohier, R., & de Vries, H. (2020a). A new circular business model typology for creating value from agro-waste. *Science of the Total Environment*, 716. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.137065>
- Donner, M., Gohier, R., & de Vries, H. (2020b). A new circular business model typology for creating value from agro-waste. *Science of the Total Environment*, 716. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.137065>
- Dora, M., Biswas, S., Choudhary, S., Nayak, R., & Irani, Z. (2021). A system-wide interdisciplinary conceptual framework for food loss and waste mitigation strategies in the supply chain. *Industrial Marketing Management*, 93. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.10.013>
- EMF, E. M. F. (2012). *Towards the Circular Economy, vol. 1: Economic and business rationale for a circular economy*.
- EMF, E. M. F. (2013). *Towards the Circular Economy, vol. 2: Opportunities for the consumer goods sector*.
- EMF, E. M. F. (2015). Towards a Circular Economy: Business Rationale for an Accelerated Transition. In *Ellen MacArthur Foundation (EMF)*.
- (EMF), E. M. F. (2015). Towards a Circular Economy: Business Rationale for an Accelerated Transition. In *Ellen MacArthur Foundation (EMF)*.

- Entrena-Barbero, E., Tarpani, R. R. Z., Fernández, M., Moreira, M. T., & Gallego-Schmid, A. (2024). Integrating circularity as an essential pillar of dairy farm sustainability. *Journal of Cleaner Production*, 458(142508).
- Esposito, B., Sessa, M. R., Sica, D., & Malandrino, O. (2020). Towards circular economy in the agri-food sector. A systematic literature review. *Sustainability (Switzerland)*, 12(18). <https://doi.org/10.3390/SU12187401>
- European Commission. (2020). Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Nuevo plan de acción para la economía circular: por una Europa mas limpia y competitiva (COM (2020) 98 final). *Diario Oficial de Las Comunidades Europeas*, 23. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-consumption-production/>
- Forrester, J. W. (1972). *Dinámica industrial*. Editorial El Ateneo.
- Garcia-Garcia, G., Parra-López, C., Siddiqui, M. A., Lin, C. S. K., Maalej, H., Njeh, F., & Sayadi, S. (2024). Improving waste management strategies in the food sector: case studies from Spain, Tunisia and Hong Kong. *Journal of Material Cycles and Waste Management*, 26, 2265–2277.
- Gholian-Jouybari, F., Hashemi-Amiri, O., Mosallanezhad, B., & Hajiaghaei-Keshteli, M. (2023a). Metaheuristic algorithms for a sustainable agri-food supply chain considering marketing practices under uncertainty. *Expert Systems with Applications*, 213, 118880. <https://doi.org/10.1016/J.ESWA.2022.118880>
- Gholian-Jouybari, F., Hashemi-Amiri, O., Mosallanezhad, B., & Hajiaghaei-Keshteli, M. (2023b). Metaheuristic algorithms for a sustainable agri-food supply chain considering marketing practices under uncertainty. *Expert Systems with Applications*, 217(118880).
- Gustavsson, J., Cederberg, C., Sonesson, U., van Otterdijk, R., & Meybeck, A. (2011). Global food losses and food waste: extent, causes and prevention. *International Congress: Save Food!*
- Hamam, M., Chinnici, G., Di Vita, G., Pappalardo, G., Pecorino, B., Maesano, G., & D'Amico, M. (2021a). Circular economy models in agro-food systems: A review. *Sustainability (Switzerland)*, 13(6). <https://doi.org/10.3390/su13063453>
- Hamam, M., Chinnici, G., Di Vita, G., Pappalardo, G., Pecorino, B., Maesano, G., & D'Amico, M. (2021b). Circular economy models in agro-food systems: A review. *Sustainability (Switzerland)*, 13(6). <https://doi.org/10.3390/su13063453>

- Hamam, M., Spina, D., Raimondo, M., Di Vita, G., Zanchini, R., Chinnici, G., Tóth, J., & D'Amico, M. (2023). Industrial symbiosis and agri-food system: Themes, links, and relationships. *Frontiers in Sustainable Food Systems*, 6. <https://doi.org/10.3389/fsufs.2022.1012436>
- Hassoun, A., Cropotova, J., Trollman, H., Jagtap, S., Garcia-Garcia, G., Parra-López, C., Nirmal, N., Özogul, F., Bhat, Z., Aït-Kaddour, A., & Bono, G. (2023). Use of industry 4.0 technologies to reduce and valorize seafood waste and by-products: A narrative review on current knowledge. In *Current Research in Food Science* (Vol. 6). <https://doi.org/10.1016/j.crfs.2023.100505>
- Hellali, W., & Korai, B. (2023). The impact of innovation level and emotional response on upcycled food acceptance. *Food Quality and Preference*, 107. <https://doi.org/10.1016/j.foodqual.2023.104849>
- Hohenstein, N. O. (2022). Supply chain risk management in the COVID-19 pandemic: strategies and empirical lessons for improving global logistics service providers' performance. *International Journal of Logistics Management*, 33(4). <https://doi.org/10.1108/IJLM-02-2021-0109>
- Khan, M., Papadas, D., Arnold, L., & Behrendt, K. (2024). Sustainability challenges in the multi-tier crop agri-food sector: a systematic review. *Agricultural and Food Economics*, 12(25).
- Kirwan, J., Maye, D., & Brunori, G. (2017). Acknowledging complexity in food supply chains when assessing their performance and sustainability. *Journal of Rural Studies*, 52. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.03.008>
- Kumar, A., Mangla, S. K., & Kumar, P. (2024). Barriers for adoption of Industry 4.0 in sustainable food supply chain: a circular economy perspective. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 73(2), 385–411. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-12-2020-0695>
- La Londe, B. J., & Masters, J. M. (1994). Emerging Logistics Strategies: Blueprints for the Next Century. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 24(7). <https://doi.org/10.1108/09600039410070975>
- Lambert, D. M., & Cooper, M. C. (2000). Issues in supply chain management. *Industrial Marketing Management*, 29(1). [https://doi.org/10.1016/S0019-8501\(99\)00113-3](https://doi.org/10.1016/S0019-8501(99)00113-3)
- Moher, D., Liberati, A., Tetzlaff, J., & Altman, D. G. (2009). Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses: The PRISMA Statement. *PLoS Medicine*, 6(7), e1000097. <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1000097>

- Muradin, M., Joachimiak-Lechman, K., & Foltynowicz, Z. (2018). Evaluation of eco-efficiency of two alternative agricultural biogas plants. *Applied Sciences (Switzerland)*, 8(11). <https://doi.org/10.3390/app8112083>
- Murray, A., Skene, K., & Haynes, K. (2017). The Circular Economy: An Interdisciplinary Exploration of the Concept and Application in a Global Context. *Journal of Business Ethics*, 140(3). <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2693-2>
- Naziri, E., Nenadis, N., Mantzouridou, F. T., & Tsimidou, M. Z. (2014). Valorization of the major agrifood industrial by-products and waste from Central Macedonia (Greece) for the recovery of compounds for food applications. *Food Research International*, 65(PC). <https://doi.org/10.1016/j.foodres.2014.09.013>
- Ouro-Salim, O., & Guarnieri, P. (2022a). Circular economy of waste in agrifood supply chain: A review. *Thunderbird International Business Review*, 64(4). <https://doi.org/10.1002/tie.22274>
- Ouro-Salim, O., & Guarnieri, P. (2022b). Circular economy of waste in agrifood supply chain: A review. *Thunderbird International Business Review*, 64(4). <https://doi.org/10.1002/tie.22274>
- Ricciolini, E., Rocchi, L., Paolotti, L., Gennari, N., Ottaviani, A., de la Rúa, F. R., & Boggia, A. (2024). Sustainability of European agri-food supply chain using MRP-PCI multicriteria analysis method. *Agricultural and Food Economics*, 12(1). <https://doi.org/10.1186/s40100-024-00304-y>
- Rodias, E., Aivazidou, E., Achillas, C., Aidonis, D., & Bochtis, D. (2021). Water-energy-nutrients synergies in the agrifood sector: A circular economy framework. In *Energies* (Vol. 14, Issue 1). <https://doi.org/10.3390/en14010159>
- Spada, E., Carlucci, D., C. L., C. G., D'Amico, M., Falcone, G., Giannoccaro, G., G. G., Iofrida, N., Stempfle, S., & De Luca, A. I. (2025). Evaluating Circular Strategies for the Resilience of Agri-Food Business: Evidence From the Olive Oil Supply Chain. *Business Strategy and the Environment*, 0, 1–17.
- Tedesco, S., Montacchini, E., & Lacirignola, A. (2023). Supply Chains in Transition for the Development of Building Components: Three Educational Experiences in a Circular Economy Perspective. *Sustainability*, 15(20). <https://doi.org/10.3390/su152014992>
- Trollman, H., Garcia-Garcia, G., Jagtap, S., & Trollman, F. (2022). Blockchain for Ecologically Embedded Coffee Supply Chains. *Logistics*, 6(3). <https://doi.org/10.3390/logistics6030043>

- Tully, K., & Ryals, R. (2017). Nutrient cycling in agroecosystems: Balancing food and environmental objectives. *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 41(7). <https://doi.org/10.1080/21683565.2017.1336149>
- Vural, C., Balci, G., Balci, E., & Gocer, A. (2024). Looking inside the panarchy: reorganisation capabilities for food supply chain resilience against geopolitical crises. *Supply Chain Management: An International Journal*, 30(7), 1–19.
- Yates, J., Deeney, M., Rolker, H. B., White, H., Kalamatianou, S., & Kadiyala, S. (2021). A systematic scoping review of environmental, food security and health impacts of food system plastics. *Nature Food*, 2(2). <https://doi.org/10.1038/s43016-021-00221-z>
- Zhang, Q., & Zhang, H. (2024). Assessing Agri-Food Waste Valorization Challenges and Solutions Considering Smart Technologies: An Integrated Fermatean Fuzzy Multi-Criteria Decision-Making Approach. *Sustainability*, 16(14), 6169.

Longevidad: Potencial de la población mayor para la dinamización territorial

Longevity: The Potential of the Elderly Population for Territorial Revitalization

M^a José Vañó Vañó^a, Gustavo Zaragoza Pascual^a y Yarly Daniella Audivet Mendoza^a

^aInstituto Universitario de Investigación en Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento, , mjvanyo@uv.es; gustavo.zaragoza@uv.es; , yarly.audivet@uv.es

How to cite: Vañó Vañó, M^a J., Zaragoza Pascual, G., Audivet Mendoza, Y. D. 2025. Longevidad: Potencial de la población mayor para la dinamización territorial. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025. Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19374>

Abstract

Communication focuses on analyzing the role of the elderly population as a key resource for revitalizing rural areas through their integration into social economy and entrepreneurship projects. Based on a bibliographic analysis, academic initiatives and practical case studies will be reviewed to demonstrate how longevity can become a strategic asset to strengthen social cohesion and community sustainability. Special attention will be given to strategies that adapt entrepreneurship to the needs and capacities of older adults, exploring training and digitization models aimed at increasing their active participation in the economic and social development of their territories. Concrete proposals will also be presented for the implementation of training programs in digital skills and social economy tools, designed to foster the integration of the elderly population into local productive chains, adapt structures to meet the care expectations of older residents in rural areas, and strengthen their role in community initiatives. This communication seeks to highlight how the combination of training, digitization, and entrepreneurship can transform the challenges associated with population aging into opportunities for revitalizing rural areas. The social economy has emerged as a key sector in transforming the socioeconomic fabric, especially in rural areas, which face specific challenges such as depopulation, demographic aging, and a lack of employment opportunities. This model, characterized by its focus on people, sustainability, and social cohesion, is positioned as an alternative to the traditional economic model by prioritizing collective well-being over the maximization of individual profits.

Keywords: social economy, social entrepreneurship, longevity, rural area.

Resumen

La comunicación se centra en analizar el papel de la población mayor como un recurso clave para la dinamización del medio rural a través de su integración en proyectos de economía social y emprendimiento. Partiendo de un análisis bibliográfico, se revisarán iniciativas académicas y casos prácticos que demuestran cómo la longevidad puede convertirse en un activo estratégico para fortalecer la cohesión social y la sostenibilidad comunitaria. Se prestará especial atención a las estrategias que permiten adaptar el emprendimiento a las necesidades y capacidades de las personas mayores, explorando modelos de formación y digitalización orientados a incrementar su participación en el desarrollo económico y social de su territorio. Asimismo, se presentarán propuestas concretas para la implementación de programas formativos en competencias digitales y herramientas de economía social, diseñados para fomentar la integración de la población mayor en cadenas productivas locales, adecuar las estructuras para garantizar las expectativas de cuidado que tienen las personas mayores residentes en zonas rurales, y fortalecer su papel en iniciativas comunitarias. Esta comunicación busca destacar cómo la combinación de formación, digitalización y emprendimiento puede transformar los desafíos asociados al envejecimiento poblacional en oportunidades para revitalizar el medio rural. La economía social ha emergido como un sector clave en la transformación del tejido socioeconómico, especialmente en áreas rurales, donde enfrenta desafíos específicos como la despoblación, el envejecimiento demográfico y la falta de oportunidades laborales. Este modelo, caracterizado por su enfoque en las personas, la sostenibilidad y la cohesión social, se consolida como una alternativa al modelo económico tradicional al priorizar el bienestar colectivo sobre la maximización de beneficios individuales.

Palabras clave: economía social, emprendimiento social, longevidad, medio rural.

Estado de la cuestión. Importancia de las áreas rurales en el contexto socioeconómico

Las áreas rurales representan una parte significativa del territorio y la población de España, pero enfrentan desafíos estructurales que amenazan su sostenibilidad. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), el 84% de los municipios españoles tienen menos de 5.000 habitantes, lo que refleja un fuerte desequilibrio demográfico entre áreas rurales y urbanas. Estos territorios desempeñan un papel crucial en la preservación del medioambiente, la producción alimentaria y el mantenimiento de la biodiversidad, pero también experimentan limitaciones significativas en términos de infraestructura, acceso a servicios básicos y oportunidades laborales.

En este contexto, la economía social ofrece un enfoque integrador que combina el desarrollo económico con la cohesión social y la sostenibilidad ambiental. Las entidades de economía social, como cooperativas, sociedades laborales y empresas de inserción no solo generan empleo en áreas desfavorecidas, sino que también promueven la resiliencia económica al reinvertir beneficios en la comunidad y fortalecer el tejido social.

La economía social desempeña un papel central en el fortalecimiento del medio rural mediante iniciativas que buscan equilibrar las desigualdades territoriales y fomentar un desarrollo sostenible. Las cooperativas agrarias, por ejemplo, han sido fundamentales para mantener la actividad económica en zonas rurales al garantizar precios justos para los productores y promover la soberanía alimentaria (Monzón & Chaves, 2016). Asimismo, las empresas de inserción contribuyen a la integración de colectivos en riesgo de exclusión, mientras que las sociedades laborales generan empleo estable y de calidad en sectores clave.

Diversos estudios, como el de Chaves-Ávila y Gallego-Bono (2020), destacan cómo las entidades de economía social actúan como catalizadores de innovación social en áreas rurales. Estas organizaciones no solo enfrentan problemas locales, como la despoblación y el acceso limitado a servicios básicos, sino que también promueven soluciones adaptadas a las necesidades específicas de sus territorios.

Marco jurídico aplicable

La Ley 5/2011 constituye el marco normativo principal que regula la economía social en España. Esta ley establece una definición amplia y comprensiva del sector, incluyendo entidades que operan bajo principios de primacía de las personas, solidaridad, reinversión de beneficios y gobernanza democrática. En su artículo 5.1, la ley clasifica las entidades de economía social, tales como:

- Cooperativas.
- Sociedades laborales.
- Empresas de inserción.
- Centros especiales de empleo.
- Mutualidades.
- Asociaciones y fundaciones con actividad económica.

La Ley 5/2011 también promueve el acceso de estas entidades a ayudas públicas, programas de desarrollo y medidas fiscales favorables, reconociendo su contribución al desarrollo sostenible y la cohesión territorial.

Además de la Ley 5/2011, varias comunidades autónomas han desarrollado marcos legales específicos para la economía social, adaptados a las particularidades de sus territorios. Ejemplos destacados incluyen la Ley 3/2022 de Canarias, que incorpora un enfoque específico para combatir la despoblación y fomentar el empleo en zonas rurales; la Ley

9/2022 de La Rioja, que refuerza el desarrollo local y la equidad territorial; y la Ley 7/2022 de Aragón, que subraya la importancia del compromiso con el territorio y el desarrollo sostenible. Estas normativas reflejan un esfuerzo conjunto por integrar las políticas de economía social en estrategias de desarrollo rural y sostenibilidad.

El marco europeo desempeña un papel fundamental en la promoción de la economía social como herramienta clave para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). En este contexto, la Estrategia Europea de Economía Social 2021-2027 subraya la importancia de este sector en la recuperación económica y la promoción de la cohesión social, destacando su especial relevancia en las áreas rurales, donde enfrenta retos específicos, pero también tiene un impacto significativo.

La Agenda 2030 de Naciones Unidas, con sus 17 ODS, establece un marco global para el desarrollo sostenible al que la economía social contribuye de manera directa. Entre los objetivos más estrechamente vinculados se encuentran:

- ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico, al fomentar el empleo estable y de calidad en las zonas rurales.
- ODS 10: Reducción de desigualdades, promoviendo la inclusión social de colectivos vulnerables y reduciendo las brechas socioeconómicas.
- ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles, mediante el desarrollo de infraestructuras resilientes y sostenibles que potencian la cohesión territorial.

En este marco, los Planes de Desarrollo Rural (PDR), alineados con la Política Agraria Común (PAC), integran objetivos específicos para fomentar el desarrollo sostenible en las áreas rurales. Entre las medidas más destacadas se encuentran:

- La diversificación económica, orientada a la promoción de actividades no agrícolas que generen nuevas oportunidades de empleo y refuercen el tejido socioeconómico local.
- La cohesión territorial, enfocada en la reducción de los desequilibrios demográficos y sociales, lo que facilita una distribución más equitativa de recursos y oportunidades.
- La sostenibilidad ambiental, promoviendo prácticas agrícolas respetuosas con el medioambiente que aseguren la conservación de los recursos naturales y la biodiversidad.

La longevidad como cambio sociodemográfico y el impacto del envejecimiento poblacional en el entorno rural

Para identificar con más detalle los efectos del cambio sociodemográfico que estamos viviendo, nos vamos a basar en el último informe publicado por el IMSERSO, según el cual, a finales de 2022, el número de personas mayores era de 9.063.493 lo que supone un 19,09 % del conjunto de la población española. En cuanto a la esperanza de vida al nacimiento en

España es de 83,1 años, la más elevada de la Unión Europea. Según predicciones del Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2033 el 25,2 % de la población superará los 65 años. La estructura demográfica y poblacional del siglo veintiuno nada tiene que ver con la pirámide existente al principio del siglo pasado. Este cambio en la demografía viene acompañado de otros fenómenos emergentes, como son los cambios en el modelo de familia nuclear, el avance tecnológico y una creciente individualización de la sociedad. de ahí la importancia de identificar un fenómeno que no es patrimonio de un grupo, sino que supone importantes cambios en las reglas de organización del conjunto de la población.

La relación entre envejecimiento y entorno es evidente: cuanto más pequeño es el municipio, más grande es la proporción de población mayor que tiene. Así, por ejemplo, los mayores de 80 años son más del 10% en los pueblos de menos de 1.000 habitantes, mientras que los valores totales para España no llegan al 6%.

En las zonas rurales se dan unos niveles de envejecimiento superiores a los del resto del país. Son, además, regiones masculinizadas, con una mayor proporción de hombres, ya que fueron las mujeres quienes más emigraron durante la segunda mitad del siglo pasado. Este déficit de mujeres provoca que sea inviable el modelo tradicional de cuidado, que descansaba sobre las esposas y las hijas.

El medio rural se ha enfrentado a distintos fenómenos demográficos como las elevadas tasas de envejecimiento, reducida incorporación de las mujeres a los puestos de trabajo y la migración de los jóvenes hacia las zonas urbanas, los cuales constituyen lo que hoy se conoce como la despoblación rural. En España, los municipios que sufren las mayores pérdidas de población se concentran en las áreas rurales. En estas zonas, el elevado grado de envejecimiento ha provocado una desaceleración de las migraciones y, por lo tanto, la aparición de crecimientos vegetativos negativos.

Según el Comité Económico y Social de España, es necesario coordinar acciones referidas a las personas mayores, el envejecimiento activo y la atención a la dependencia en todo el territorio, para afrontar los desequilibrios de la población rural, ya que forman parte de la realidad demográfica. (Consejo Económico y social. España, 2021). Para su reactivación económica se necesita tener en cuenta el sector primario el cual es un elemento estratégico en las áreas rurales, sector que se encuentra representado por las cooperativas (Mestre, 2020), el cual necesita ser fortalecida para aunar el crecimiento económico y del empleo, proveer sostenibilidad ambiental, cohesión social y potenciar las regiones rurales e intermedias.

El emprendimiento se presenta como una alternativa clave para la activación económica de los territorios con mayores dificultades para competir. La creación de nuevas oportunidades empresariales impulsa el desarrollo económico y social de estas áreas, mejora la empleabilidad de los jóvenes, promueve la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres y favorece el aprovechamiento del talento local asociado con el territorio. De acuerdo al dictamen “Hacia un nuevo modelo asistencial para las personas mayores: aprender de la

COVID-19” se necesita el emprendimiento productivo que desarrollen soluciones innovadoras que respondan a las necesidades cambiantes de una población envejecida, como la creación de viviendas adaptadas.¹

Análisis bibliográfico

Con el objetivo de comprender cómo la longevidad puede convertirse en un activo estratégico para fortalecer la cohesión social y la sostenibilidad comunitaria, se propone analizar las investigaciones que relacionan el emprendimiento y las personas mayores. Para ello, se lleva a cabo una revisión sistemática de la literatura sobre emprendimiento, personas mayores y longevidad, utilizando la herramienta Bibliometrix. Los datos bibliográficos se obtienen de la base de datos Web of Science y se seleccionan artículos para evaluar la actualidad de las investigaciones en el área. Los términos de búsqueda se emplearon tanto en inglés como en español, como se muestra en el cuadro a continuación:

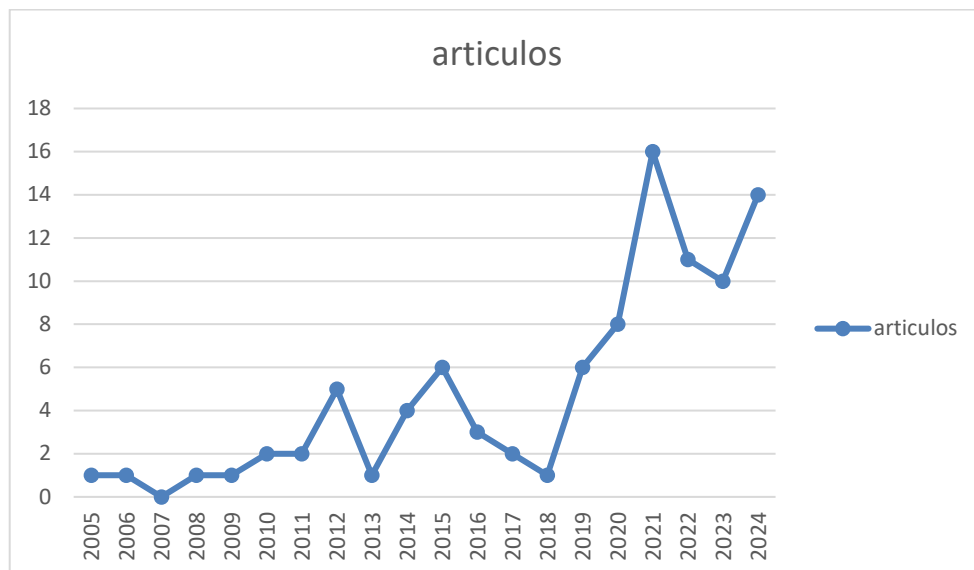
Tabla 1. *Parámetros de búsqueda*

Dimensiones	Indicadores
Base de datos	Web of Science
Periodo de tiempo	2005 - 2024
Fecha de búsqueda	09 enero 2025
Tipo de documento	Artículos de revistas
Campo de búsqueda	Tema
Término de búsqueda	“entrepreneurship” and “longevity” or “older adults”
Resultado Total	95

En la figura 1 se representa el número de producción científica sobre los artículos que relacionan la economía social y el emprendimiento. El número total de publicaciones fue de 95, con un crecimiento especial en el 2021 con un total de 16 artículos y el 2024 con 14 artículos. El primer artículo, escrito por Pramodita Sharma y S. Manikutty (2005) y titulado “Strategic Divestments in Family Firms: Role of Family Structure and Community Culture”, se centra en las empresas familiares, donde la longevidad ofrece una perspectiva a largo plazo que facilita la toma de decisiones estratégicas. Además, la longevidad puede fomentar una mayor cohesión y confianza entre los miembros de la empresa, lo que, a su vez, facilita la toma de decisiones estratégicas y la adaptación a los cambios en el entorno empresarial.

¹ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo «Hacia un nuevo modelo asistencial para las personas mayores: aprender de la COVID-19» (Dictamen de iniciativa) (DO C 194 de 12.5.2022, p. 19).

Fig. 1. Producción científica



Las publicaciones en su mayoría están dedicadas a las empresas familiares, son aquellas que sobreviven a lo largo de las generaciones debido a que la cultura determina el éxito duradero y la gestión de la continuidad del negocio (Stinchfield, Nelson, & Wood, 2013) (Riviezzo, Skippari, & Garofano, 2015). Aunque cabe anotar que la comunicación está dedicada a las personas mayores y el activo que son para el desarrollo económico, es importante notar que las empresas familiares son longevas gracias a la identidad y la continuidad de aquellos que han iniciado la actividad, por lo tanto debe ser tomado en cuenta sobre todo aquellos emprendimientos en el medio rural donde la población mayor aumenta y son quienes pueden ayudar a generar arraigo al territorio ya que conocen el entorno y pueden ya que conocen el entorno y pueden contribuir a fortalecer los lazos con la comunidad, promoviendo el desarrollo local y la sostenibilidad de las empresas en el largo plazo.

Sobre la contribución de las personas mayores a los emprendimientos, se ha encontrado diferentes aportaciones no solo a nivel social sino también individual, que ayuda a la dinamización territorial tales como:

1. Su experiencia y deseo de inventar, crear y resolver problemas son habilidades valiosas que pueden impulsar el éxito de un emprendimiento. Además, su implicación activa en estos proyectos no solo les proporciona un sentido de propósito, sino que también puede contribuir a su bienestar físico y mental, lo que fortalece aún más su capacidad de liderazgo en el ámbito empresarial. (Dibner, 2010)

2. Los mayores, al emprender, no solo crean oportunidades para sí mismos, sino que también generan un impacto positivo en el bienestar social y en el desarrollo económico, aportando con su experiencia, habilidades y redes de contactos. (Hantman & Gimmon, 2014).
3. beneficios que generan las relaciones intergeneracionales. Cuando los mayores interactúan con los jóvenes, se facilita el desarrollo de habilidades sociales, de comunicación, y de resolución de problemas en los jóvenes, además de fomentar su autoestima y promover nuevas amistades. Estos beneficios son fundamentales en el ámbito emprendedor, ya que los jóvenes pueden aprender de la experiencia y la sabiduría de los mayores, mientras que los mayores también tienen la oportunidad de involucrarse en nuevas ideas y enfoques. (Fumero, de Miguel, & García-Rodríguez, 2015).
4. La contribución de los mayores a los emprendimientos puede dividirse en dos motivaciones: aquellos atraídos por razones positivas (por ejemplo, deseo de ser autosuficientes) y aquellos impulsados por razones negativas o pragmáticas (como la necesidad de ingresos adicionales). Ambos grupos aportan valor, ya sea con experiencia y pasión o con resiliencia y adaptabilidad ante la necesidad. (Halvorsen & Chen, 2019).
5. El retiro se considera cada vez más una oportunidad para emprender, especialmente para aquellos que, al no poder jubilarse, optan por mantenerse activos y productivos a través de nuevos proyectos. (Whiting & Pritchard, 2020)
6. El conocimiento sobre el envejecimiento aumenta la disposición de los emprendedores a considerar a los adultos mayores como un público objetivo. A pesar de las percepciones edadistas, estas no impiden el interés de los emprendedores por desarrollar tecnología para este segmento. Invertir en programas educativos sobre el mercado de la edad puede fomentar aún más el interés y la innovación en este ámbito (Naor, Nabarro, & Isaacson, 2021).

Reuniendo la anterior bibliografía podemos concluir que los mayores pueden contribuir al emprendimiento si se eliminan las barreras sociales externas que dificultan su participación. Los resultados sugieren que, al abordar estas barreras, los adultos mayores podrán involucrarse más en actividades emprendedoras en el futuro. Además, al fomentar el aprendizaje intergeneracional, los emprendedores mayores pueden transmitir su sabiduría, valores y experiencia de vida a las generaciones más jóvenes, enriqueciendo así el emprendimiento y promoviendo una mejor comprensión de la diversidad y el valor que el envejecimiento aporta a este campo. (Forster-Holt & Clark, 2024)

La economía Social como aliado para la longevidad rural

Promover el espíritu emprendedor de las personas mayores y fomentar la colaboración intergeneracional fortalece el tejido social del territorio, ya que a través de estas interacciones se involucra a la población en la revitalización del mismo. Así lo establece el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Estrategia Europea para las Personas Mayores, que no solo promueve el emprendimiento, sino que también ve en la economía social una oportunidad, dado que este sector se centra en las personas y en los beneficios para la sociedad, ofreciendo oportunidades de empleo y emprendimiento para las personas mayores.²

La economía social y su impacto en la sociedad, así como fenómenos como la despoblación y el envejecimiento, evidencian la necesidad de formar alianzas y fomentar el emprendimiento social. Las entidades de la economía social se destacan en tareas de asistencia y cuidado de personas mayores, promueven la transferencia de conocimiento y, además, el carácter participativo del Tercer Sector repercute en el bienestar de las personas atendidas y, por lo tanto, en la sociedad que las acoge (Zaragoza Pascual, 2023).

El emprendimiento vinculado al sector de la economía social fomenta la colaboración entre el sector público y el privado, lo que resulta esencial para el medio rural, donde la administración pública asume cada vez más la responsabilidad exclusiva de crear oportunidades para sus habitantes. Este sector ofrece sustento y seguridad mediante la creación de puestos de trabajo, además de establecer alianzas con agentes sociales que generan bienestar en municipios que necesitan ser revitalizados tanto social como económicamente.

Políticas como la Estrategia Española de Economía Social 2023-2027 ponen de manifiesto la importancia de fomentar entidades que promuevan la cohesión social y territorial. La economía social no solo es una alternativa para que las personas mayores sean autónomas, capaces de tomar decisiones y controlar sus vidas (Vaño, 2022), sino que también representa una respuesta a las necesidades del medio rural y su sostenibilidad.

Bibliografía

- Consejo Económico y social. España. (2021). *Informe 02|2021 un medio rural vivo y sostenible*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- Dibner, A. S. (2010). Recycling: Two big ideas in the care of older adults and other people with disabilities. *American Journal of Orthopsychiatry*(80(4)), 525-529. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1939-0025.2010.01055.x>

² Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Estrategia europea para las personas mayores (Dictamen exploratorio solicitado por la Presidencia española) (2023/C 349/06)

- Forster-Holt, N., & Clark, P. G. (2024). I'm Glad I Met You: Ageism Interventions in an Entrepreneurship Course. *Journal of Management Education*, 48(6), 1148-1184. doi:https://doi.org/10.1177/10525629241240791
- Fumero, A., de Miguel, A., & García-Rodríguez, F. J. (2015). Promoting entrepreneurial potential in adolescents: A pilot study based on intergenerational contact. *South African Journal of Business Management*, 46(3), a97.
- Halvorsen, C., & Chen, Y.-C. (2019). The diversity of interest in later-life entrepreneurship: Results from a nationally representative survey of Americans aged 50 to 70. *PLoS ONE*, 14(6), e0217971. doi:https://doi.org/10.1371/journal.pone.0217971
- Hantman, S., & Gimmon, E. (2014). Dare to Dream: New Venture Incubator for Older Adults. *Educational Gerontology*(40(10)), 737-744. doi:https://doi.org/10.1080/03601277.2014.893748
- Mestre, M. (2020). El Cooperativismo Agroalimentario Valenciano. En G. Fajardo García, J. Escribano Pizarro, & (coord.), *Despoblamiento y desarrollo rural: Propuestas desde la Economía Social* (págs. 83-90). Valencia: CIRIEC-España, Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa.
- Naor, R., Nabarro, R., & Isaacson, M. (2021). Entrepreneurs' views of the gerontech market. *Technology in Society*, 101710. doi:https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2021.101710
- Riviezzo, A., Skippari, M., & Garofano, A. (2015). Who wants to live forever: exploring 30 years of research on business longevity. *Business History*(57(7)), 970-987. doi:https://doi.org/10.1080/00076791.2014.993617
- Sharma, P., & Manikutty, S. (2005). Strategic Divestments in Family Firms: Role of Family Structure and Community Culture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(3), 293-311. doi:https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00084.x
- Stinchfield, B. T., Nelson, R. E., & Wood, M. S. (2013). Learning from Levi–Strauss' Legacy: Art, Craft, Engineering, Bricolage, and Brokerage in Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*(37(4)), 889-921. doi:https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00523.x
- Vañó, M. J. (2022). VIVIENDA COLABORATIVA Y PERSONAS MAYORES. *Teoría & Derecho. Revista De Pensamiento jurídico*, 33, 192-219.
- Whiting, R., & Pritchard, K. (2020). Reconstructing Retirement as an Enterprising Endeavor. *Journal of Management Inquiry*, 29(4), 404-417. doi:https://doi.org/10.1177/1056492618818773
- Zaragoza Pascual, G. (2023). Longevidad y economía social en la Comunitat Valenciana. Algunas reflexiones. En R. Chaves Ávila, & M. J. Vañó Vañó, *Dos decenios actividad universitaria en economía social, cooperativismo y emprendimiento desde el Instituto Universitario IUDESCOOP* (págs. 183-189). Valencia: Ciriec- España.
- Zelekha, Y., & Kavé, G. (2022). ntrepreneurial tendency across the adult lifespan. *PLoS ONE*, 17(2), e0262856. doi:https://doi.org/10.1371/journal.pone.0262856

La brecha digital un obstáculo vigente en el medio rural

The Digital Divide a Persistent Obstacle in Rural Areas

M^a José Vañó Vañó^a y Yarly Daniella Audivet Mendoza^a

^aInstituto Universitario de Investigación en Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento, , mjvanyo@uv.es; Personal investigador no doctor. IUDESCOOP - Universitat de València, , yarly.audivet@uv.es

How to cite: Vañó Vañó, M^a J. y Audivet Mendoza, Y. D. 2025. La brecha digital un obstáculo vigente en el medio rural. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19373>

Abstract

The rural environment faces numerous challenges that hinder its sustainable development and the well-being of its inhabitants. These challenges include depopulation, population aging, a lack of job opportunities, and insufficient basic infrastructure. Despite these limitations, efficient access to broadband has been identified as a key factor in reversing depopulation and enhancing employment opportunities in these areas, thereby contributing significantly to their economic and social revitalization.

This study aims to explore how access to Information and Communication Technologies (ICT) can become a strategic tool for addressing the demographic challenges of rural areas. By facilitating digital connectivity, these technologies can encourage residents to remain rooted in their communities while simultaneously promoting entrepreneurship, innovation, and territorial cohesion. This approach aligns with Sustainable Development Goal (SDG) number 9, which seeks to build resilient infrastructure, foster innovation, and ensure universal and affordable access to the Internet with the goal of "significantly increasing access to information and communications technology."

Furthermore, the study highlights Social Economy entities as an economic model focused on people and territories. By prioritizing local needs and leveraging the potential of rural areas, these entities are positioned as essential actors in addressing the structural challenges of these regions, driving inclusive, balanced, and sustainable development.

Keywords: Digital Divide, Rural Areas, Valencian Community, Social Entrepreneurship, Social Economy

Resumen

El medio rural enfrenta numerosos desafíos que comprometen su desarrollo sostenible y el bienestar de sus habitantes. Entre estos se encuentran la despoblación, el envejecimiento poblacional, la escasez de oportunidades laborales y la insuficiencia de infraestructuras básicas. A pesar de estas limitaciones, se ha identificado que el acceso eficiente a la banda ancha puede ser un factor clave para revertir la despoblación y mejorar las posibilidades de empleo en estas áreas, contribuyendo significativamente a su revitalización económica y social.

Este estudio tiene como propósito explorar cómo el acceso a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) puede convertirse en una herramienta estratégica para abordar los retos demográficos del medio rural. Al facilitar la conexión digital, estas tecnologías pueden incentivar a los habitantes a mantenerse arraigados en sus comunidades, promoviendo al mismo tiempo el emprendimiento, la innovación y la cohesión territorial. Esta línea de acción se alinea con el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) número 9, que busca construir infraestructuras resilientes, fomentar la innovación y garantizar el acceso universal y asequible a Internet, con el propósito de "aumentar significativamente el acceso a la tecnología de la información y las comunicaciones".

Además, el estudio destaca a las entidades de la Economía Social como un modelo económico centrado en las personas y el territorio. Estas entidades, al priorizar las necesidades locales y aprovechar las potencialidades del medio rural, se consolidan como actores esenciales para enfrentar los desafíos estructurales de estas regiones, impulsando un desarrollo inclusivo, equilibrado y sostenible.

Palabras clave: brecha digital, zonas rurales, Comunidad Valenciana, emprendimiento social, economía social

Marco Jurídico y Estado de la Cuestión sobre la Brecha Digital

La brecha digital se presenta como una de las principales barreras al acceso igualitario a los recursos tecnológicos y a la conectividad en una sociedad cada vez más digitalizada. Este fenómeno afecta especialmente a las áreas rurales y a colectivos vulnerables, creando un desequilibrio en el acceso a derechos fundamentales como la educación, el trabajo y la participación ciudadana.

En el contexto europeo y nacional, el abordaje de la brecha digital se ha configurado como un objetivo prioritario, particularmente alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, en especial el ODS 9 (infraestructuras resilientes e innovación), el ODS 4 (educación de calidad) y el ODS 10 (reducción de desigualdades). La

Comunitat Valenciana no ha sido ajena a esta problemática, desarrollando políticas específicas a través de la aplicación de su Estatuto de Autonomía y el impulso de estrategias locales que buscan superar esta desigualdad tecnológica.

La Agenda Digital Europea establece la conectividad como un pilar fundamental para alcanzar la cohesión social y el desarrollo económico sostenible en toda la Unión Europea. Propone objetivos como garantizar el acceso universal a Internet y fomentar la alfabetización digital en las regiones menos desarrolladas.

El Plan de Acción de Educación Digital 2021-2027 prioriza la mejora de las competencias digitales en los sistemas educativos, fomentando la inclusión tecnológica en todos los niveles y promoviendo la equidad en el acceso a herramientas digitales.

La Directiva Europea 2018/1972, que establece el Código Europeo de las Comunicaciones Electrónicas, subraya la importancia de garantizar un acceso universal a Internet de banda ancha como un derecho esencial.

El marco jurídico nacional descansa sobre la Estrategia España Digital 2025. Este plan nacional busca abordar las desigualdades digitales mediante el despliegue de redes 5G, la ampliación de infraestructuras de banda ancha en áreas rurales y la implementación de programas de alfabetización digital. Además, incluye acciones concretas dirigidas a cerrar las brechas de género, edad y localización geográfica en el acceso a las tecnologías.

El Plan Nacional de Territorios Inteligentes (2017-2020) fomentó la digitalización en áreas rurales, promoviendo iniciativas como la telemedicina, la educación en línea y el teletrabajo, esenciales para garantizar el acceso igualitario en comunidades marginadas.

La Ley General de Telecomunicaciones (Ley 11/2022) establece el derecho al acceso universal a Internet y regula la prestación de servicios digitales en condiciones de equidad, abordando las necesidades específicas de las zonas con menor densidad de población.

El Estatuto de Autonomía de la Comunitat Valenciana, reformado en 2006, incorpora la digitalización como un eje estratégico para garantizar la igualdad de oportunidades. En particular el artículo 19 que ordena a la Generalitat promover el acceso a las nuevas tecnologías como un derecho de los valencianos, desarrollando infraestructuras y formación.

Por su parte, el Comité Económico y Social de la Comunitat Valenciana (CES-CV) en su informe sobre el medio rural, la conectividad digital es un factor clave para frenar la despoblación y dinamizar las economías locales (CES-CV, 2020).

Además, la Ley 1/2022 de Transparencia y Buen Gobierno refuerza el derecho de los ciudadanos al acceso digital a la información pública, garantizando la participación activa de la sociedad en los asuntos públicos.

El marco jurídico que regula la brecha digital en España y Europa está directamente alineado con los ODS, destacando las siguientes interrelaciones:

ODS 9: El desarrollo de infraestructuras digitales en áreas rurales contribuye a la creación de comunidades resilientes.

ODS 4: La inclusión tecnológica en la educación garantiza el acceso equitativo a oportunidades de aprendizaje.

ODS 10: Las políticas de digitalización son esenciales para reducir las desigualdades económicas y sociales entre regiones y grupos poblacionales.

Antecedentes y Contexto Evolutivo de la Brecha Digital: Desafíos y Oportunidades en Entornos Rurales y Urbanos

El término "Brecha Digital" surgió en los medios de comunicación como una expresión que señalaba la falta de educación respecto a las nuevas tecnologías de la comunicación o la incompatibilidad con los avances digitales. Esta brecha se evidenció especialmente en la transición de televisores analógicos a digitales y en la disparidad en el acceso y la capacidad de uso de las tecnologías entre diferentes grupos de la sociedad. En 1999, la Administración Nacional de Información y Telecomunicaciones de los Estados Unidos (NTIA) fue pionera al definir la brecha digital como una división entre aquellos que tienen acceso a la tecnología y aquellos que no. Esta definición inicialmente se centró en la posesión de dispositivos como computadoras personales, pero pronto evolucionó para incluir el acceso a Internet de banda ancha, reconociendo así la importancia de la conectividad en la era digital (National Telecommunication and information Administration, 2020).

El teórico de la comunicación Jan A.G.M. van Dijk contribuyó significativamente al entendimiento de la brecha digital al identificar diferentes aspectos de acceso a la tecnología. Van Dijk destacó la importancia del acceso material, la motivación, las habilidades y los beneficios derivados del uso de la tecnología. Estos elementos forman un marco integral para comprender cómo las personas interactúan con la tecnología y cómo estas interacciones pueden afectar su participación en la sociedad digital. Esta perspectiva ampliada de la brecha digital permite abordar no solo la disponibilidad de hardware y conexión a Internet, sino también las actitudes, conocimientos y capacidades necesarios para aprovechar plenamente las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) (DIJK, 2006).

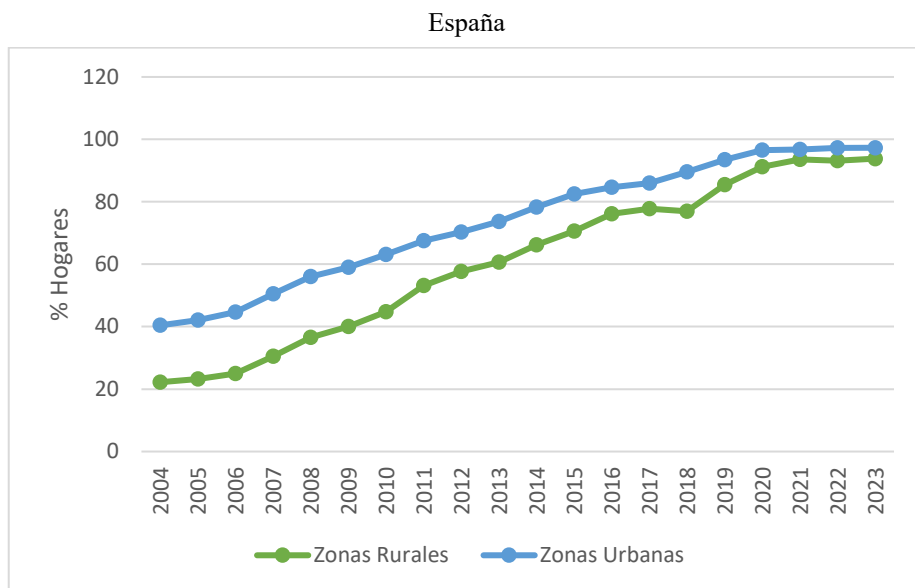
Al igual que Van Dijk, Ballesteros (2002) propone una serie de indicadores que sirven como instrumentos contra la brecha digital que se desglosa en cinco factores: uno mide la desigualdad en el acceso a la tecnología entre áreas rurales y urbanas, y los otros cuatro evalúan la disponibilidad de hardware para conectarse a Internet, la posibilidad de acceso a la Red desde diferentes lugares, el conocimiento básico de herramientas para acceder a Internet, y la capacidad de convertir la información en conocimiento (Ballesteros, 2002).

En Europa, aunque el acceso a Internet es ampliamente disponible en términos de costo y accesibilidad, persiste una brecha digital entre áreas urbanas y rurales. Este problema se centra en la disponibilidad de banda ancha y la conectividad digital, factores clave que impactan significativamente estas áreas. Las investigaciones indican que las zonas rurales enfrentan mayores costos de infraestructura y una menor densidad de suscriptores, lo que agrava su situación en comparación con las áreas urbanas. Además, la brecha digital rural-urbana está influenciada por la asequibilidad de las TIC, el nivel educativo de los usuarios rurales y características individuales como la pobreza, el envejecimiento de la población y el aislamiento geográfico (Szeles, 2018).

Al comparar las conexiones con banda ancha con las zonas urbanas, de acuerdo con los datos de la Comisión Europea, en el 2021 el 92.60% de los hogares contaban con conexión a banda ancha mientras las zonas rurales presentan un uso ligeramente más baja con un 86.29%. Esta diferencia, aunque no abismal, refleja desafíos continuos en la infraestructura digital rural, lo que puede limitar el acceso a servicios en línea, la educación digital, y las oportunidades económicas que dependen de una conexión estable y rápida.

De acuerdo con los indicadores del Índice de Economía y Sociedad Digital (en adelante, DESI por sus siglas en inglés), que muestra los avances en cuanto al rendimiento digital en Europa, se señala que la brecha entre las zonas rurales y urbanas en España es mínima: el 93.83% de los hogares rurales cuentan con conexión a banda ancha, mientras que el 97.32% de los hogares urbanos tienen acceso.

Fig. 1. Hogares con acceso a Internet en el hogar



Fuente: Comisión Europea

Una de las brechas a tener en cuenta es la relacionada con las competencias digitales básicas generales. Solo el 56.50% de las personas que viven en zonas rurales poseen competencias digitales, en comparación con el 71.96% de las personas que viven en zonas predominantemente urbanas. Esta gran brecha muestra las disparidades en la formación de competencias digitales y confirma que se necesita inversión en infraestructura y formación para que los emprendedores en las zonas rurales adquieran las competencias básicas necesarias para entrar en el mercado.

El acceso adecuado a Internet en áreas rurales es fundamental para aprovechar las oportunidades emergentes, como el creciente uso de plataformas en línea para la compra de productos y servicios, que en el medio rural español ha alcanzado un 63.55 % en comparación con el 74.60 % en las zonas urbanas. Además, cada vez más pequeñas y medianas empresas están realizando ventas a través de sitios web y medios de transferencia de datos electrónicos, lo que permite tanto a consumidores como a emprendedores acceder a oportunidades similares a las de quienes viven en las ciudades.

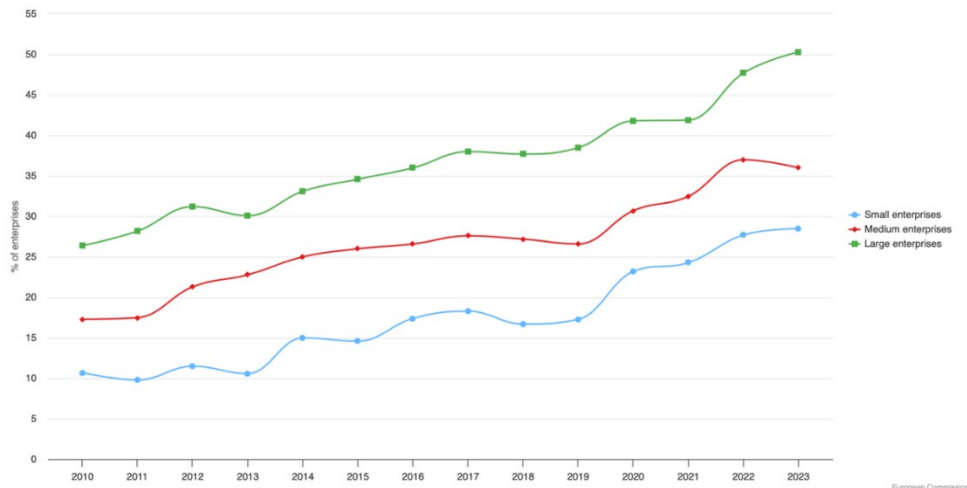
Fig. 2. Personas que realizan pedidos de bienes o servicios en línea

España



Fuente: Comisión Europea

Fig. 3. Empresas que utilizan cualquier red informática para realizar ventas (al menos 1%) España



Fuente: Comisión Europea

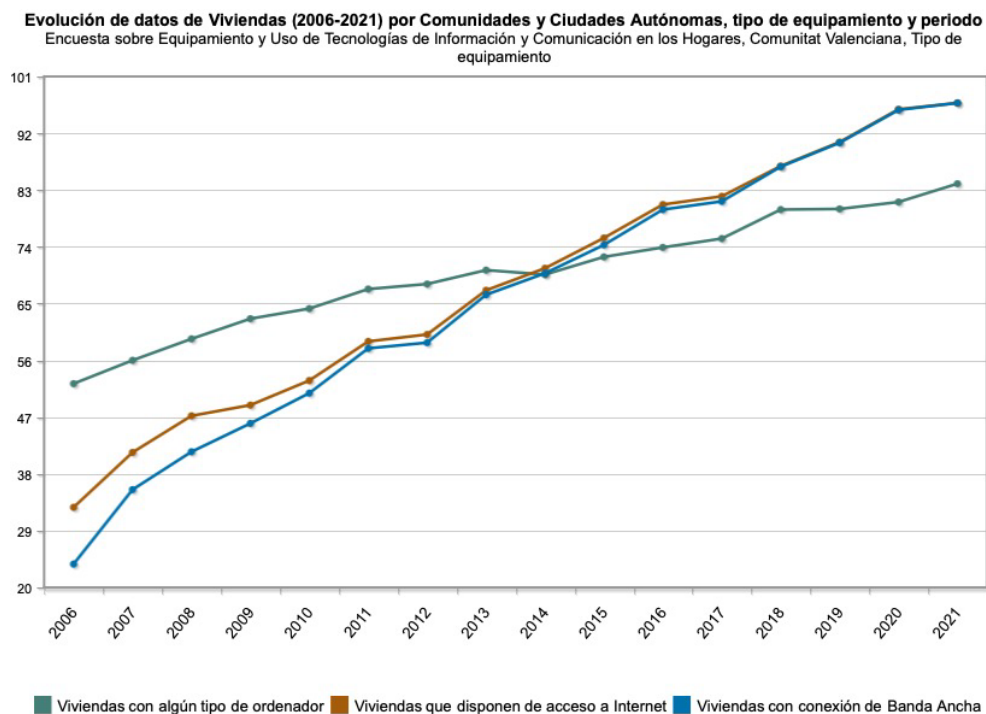
En respuesta a la necesidad de cerrar la brecha digital y promover el acceso equitativo a las tecnologías de la información y la comunicación, se han implementado diversas políticas y programas a nivel nacional e internacional. En España, por ejemplo, se estableció el Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital, con el objetivo de liderar la política gubernamental en materia de telecomunicaciones y sociedad de la información. Uno de los principales esfuerzos en este sentido fue la creación del Plan Nacional de Territorios Inteligentes, diseñado para satisfacer las necesidades de la sociedad de la información y contribuir a su transformación digital. Este plan incluye iniciativas específicas destinadas a cerrar la brecha digital en áreas rurales y a promover el acceso a servicios públicos digitales de calidad en todo el país.

Una de las áreas de enfoque del Plan Nacional de Territorios Inteligentes son los territorios rurales, que históricamente han enfrentado mayores desafíos en términos de acceso a la tecnología y servicios digitales. Se han identificado acciones específicas para abordar las necesidades únicas de estas comunidades, como el desarrollo de servicios públicos 4.0 en plataformas de ciudad y mundo rural, y la implementación de proyectos piloto en áreas como la telemedicina, la educación en línea y el teletrabajo. Estas iniciativas buscan aprovechar el potencial de las tecnologías digitales para mejorar la calidad de vida y promover el desarrollo económico en las zonas rurales entre la información de los datos obtenidos y la mejora de prestación de sus servicios (Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital, 2020).

Brecha digital en los municipios con alto índice de despoblación de la Comunitat Valenciana

La Comunitat Valenciana cuenta con una ventaja importante en cuanto al acceso a Internet se refiere y uso de TICS: para el 2021 el 99,8% de los hogares cuenta con un teléfono, ya sea móvil o fijo. De estos, el 48,4% dispone de ambos tipos de terminales, mientras que solo el 0,3% tiene exclusivamente teléfono fijo y el 51,1% únicamente teléfono móvil. En total, el 99,4% de los hogares dispone de un teléfono móvil y el 48,7% de un teléfono fijo (Comitè Econòmic i Social CV, 2022).

Fig. 4. Equipamiento y uso de Tics en los hogares Comunitat Valenciana



Fuente: INE

Es importante destacar que cerrar la brecha digital no se trata solo de proporcionar acceso a la tecnología, sino también de abordar las inequidades más profundas que pueden impedir que ciertos grupos aprovechen plenamente las oportunidades que ofrece la sociedad digital. Esto incluye abordar las barreras económicas, culturales y educativas que pueden afectar el acceso y la participación en la economía digital.

Para los emprendedores en zonas rurales, el acceso confiable a Internet se convierte en un activo crucial, ya que les permite conectarse con clientes, proveedores y colaboradores en cualquier parte del mundo. Además, el teletrabajo ofrece a los emprendedores la flexibilidad necesaria para gestionar sus negocios desde la comodidad de sus hogares o espacios de coworking locales. Esto no solo reduce los costos operativos asociados con la renta de oficinas y los desplazamientos, sino que también les permite aprovechar al máximo su tiempo y recursos, enfocándose en la innovación y el crecimiento de su empresa. Al garantizar el acceso a Internet y promover el teletrabajo en las zonas rurales, se estimula el espíritu emprendedor y se fomenta el desarrollo económico local, creando nuevas oportunidades de empleo y contribuyendo al dinamismo y la diversificación de la economía rural.

En este sentido, se busca conocer la percepción de los ayuntamientos respecto al acceso a las TIC y si consideran a la economía social como un sector favorable para el desarrollo de oportunidades que enfrenten las diferentes brechas de comunicación existentes en el medio rural. Esto se debe a que las alianzas público-privadas son las que pueden fomentar la recuperación económica y promover el desarrollo sostenible, con especial énfasis en áreas como la lucha contra el cambio climático, el impulso de las energías renovables y la reducción de la brecha digital (Vaño Vaño, 2020).

El cuestionario se ha enviado a los municipios que pertenecen a las comarcas con mayor índice de población de la Comunidad Valenciana en el período de 2017 a 2021. Las comarcas que obtienen esta clasificación son aquellas con una variación negativa de menos del -2% en comparación con los años anteriores, siendo un total de 13 comarcas. El cuestionario ha sido contestado por 44 municipios y también se ha extendido a las mancomunidades (en total, se recibieron 5 respuestas de estas), sumando un total de 49 respuestas recibidas. El objetivo es conocer la dinámica empresarial y la percepción para las nuevas actividades emprendedoras que se pueden realizar en el territorio.

Tabla 1. Ficha técnica de estudio

Ámbito geográfico	Comarcas con alto índice de despoblación en la Comunitat Valenciana
Técnica de recogida de información	Cuestionario online
Población	190 municipios 13 mancomunidades
Muestra	Ayuntamientos y mancomunidades que han respondido a la encuesta
Fecha de contestación del cuestionario	Agosto 2022 – marzo 2023
Numero de respuestas obtenidas	Total 49

Resultados

Sobre el emprendimiento en el medio rural, se han explorado las necesidades y desafíos que deben abordarse en estas áreas, con el objetivo de obtener un desglose de los emprendimientos que podrían recibir un fuerte respaldo por parte de los ayuntamientos o agentes de desarrollo local en el municipio.

Ante la pregunta "¿Cuáles deben ser las necesidades prioritarias para abordar por los nuevos emprendimientos en las zonas rurales?" el 6% de las respuestas mencionaron la brecha digital. Quienes consideran esta necesidad prioritaria a resolver son los municipios de Canals, Montesa, Relleu, Bigastro, Vallanca, Chella, Puebla de Arenoso y Soneja. Estos municipios enfrentan desafíos únicos, como la falta de infraestructura de telecomunicaciones adecuada, la distancia geográfica, la menor densidad de población y los recursos económicos limitados, lo que dificulta el acceso a internet de alta velocidad y a dispositivos tecnológicos.

El informe sobre el Medio Rural del CES-CV, muestra la brecha digital como una de las principales limitaciones al momento de desarrollar actividades, no solo empresariales, sino también para realizar gestiones tanto privadas como públicas. Afirma que, en los municipios con menos de 10.000 habitantes solo el 86.6% de los hogares se encuentran conectados (Comité económico y social, 2020) por ello considera uno de los elementos básicos en los que se debe enfocar el municipio es en la conectividad digital, ya que esto hace posible nuevos modelos de prestación de servicios, como facilitar las iniciativas empresariales o el teletrabajo, confirmando la importancia de garantizar un acceso a las tecnologías como método para la atracción y futuro arraigo de población.

Desde el Comité, también se informa sobre el acceso limitado a dispositivos tecnológicos en los hogares, con un porcentaje del 17,2% sin acceso a ordenador o Tablet en sus hogares. Esta carencia representa un obstáculo importante en un mundo cada vez más digitalizado, ya que dificulta la participación en actividades fundamentales como el teletrabajo, la educación en línea y la realización de trámites administrativos. La falta de acceso a estas herramientas tecnológicas puede acentuar la brecha digital y socioeconómica, limitando las oportunidades de desarrollo personal y profesional para aquellos que se encuentran en esta situación. (CES-CV, 2022)

La segunda pregunta tiene como objetivo conocer la percepción de estas entidades en relación con el reconocimiento de las entidades de la economía social como actores capaces de abordar los desafíos del medio rural, considerándolas un sector propicio para colaborar en proyectos emprendedores. En respuesta a la pregunta "¿Cuáles de estos desafíos considera que los emprendimientos vinculados a la economía social pueden abordar?", tan solo el 7% de los encuestados considera las entidades de la economía social son aquellos que pueden hacer frente a la Brecha digital. La economía social es crucial para cerrar la brecha digital en zonas rurales, ya que mejora el acceso y la calidad de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Estas iniciativas no solo fomentan el uso de las TIC, sino que también

ayudan a gestionar los recursos de manera más eficiente y a implementar políticas que benefician a sectores importantes como la agricultura orgánica. Además, al destacar el papel de las TIC para mejorar la competitividad y el desarrollo en el medio rural, se hace necesario implementar medidas tanto públicas como privadas para cerrar la brecha digital y garantizar un acceso equitativo a las oportunidades digitales en estas comunidades (Bernal Jurado, E., Mozas Moral, A., Medina Viruel, M., & Fernández Uclés, D., 2018).

La transformación digital está cambiando la forma en que operan las empresas, lo que requiere una mayor capacitación digital de los trabajadores. Es esencial que las organizaciones integren a todas las generaciones en este proceso, proporcionando programas de formación que permitan a los trabajadores, especialmente a aquellos de generaciones más veteranas, adquirir habilidades digitales necesarias para mantenerse relevantes en el mercado laboral. Estudios demuestran que las generaciones más veteranas enfrentan mayores desafíos para adaptarse a los cambios tecnológicos, lo que resalta la necesidad urgente de programas de formación digital inclusivos. Al capacitar a los trabajadores de todas las edades en competencias digitales, no solo se reduce la brecha digital, sino que también se crea un entorno laboral más inclusivo y se promueve el crecimiento profesional para todos (del Cerro Martínez, Palomo Zurdo, & Molina López, 2023).

la brecha digital sigue siendo un desafío en el medio rural, no solo por el acceso limitado, sino también por la falta de conocimiento en el uso de herramientas TIC. En la Comunitat Valenciana, la mayoría de los hogares ya tiene acceso a teléfonos móviles y fijos, lo que facilita la utilización de las TIC. Las entidades de la economía social en estas áreas desempeñan un papel clave en la integración de las tecnologías para impulsar el desarrollo rural.

La incorporación de tecnologías digitales puede mejorar la eficiencia de las cooperativas y otras entidades de la economía social, optimizando la gestión de recursos y ampliando el acceso a mercados más allá del entorno local. Además, el uso de TIC en sectores como la telemedicina, la educación y el teletrabajo permite la creación de nuevos servicios que mejoran la calidad de vida y fomentan el desarrollo sostenible.

Paralelamente a la incorporación de estas tecnologías, es fundamental fomentar estrategias de comunicación que no solo potencien la competitividad y el crecimiento económico de los emprendimientos, sino que también promuevan su inclusión digital. Los emprendedores deben adaptar sus canales de difusión a las particularidades del territorio, priorizando una comunicación directa con los actores locales para crear proyectos que beneficien tanto a sus propias iniciativas como al territorio en su conjunto.

Las estrategias de comunicación contribuyen a la sostenibilidad de los proyectos y refuerzan el tejido social y económico. Por ello, es importante promover la inclusión digital para abrir nuevas oportunidades para el desarrollo económico y social. Además, el enfoque en la

igualdad de género y la retención de la población joven son fundamentales para fomentar un entorno laboral más equitativo y dinámico.

Conclusión

Cerrar la brecha digital es un desafío multifacético que requiere un enfoque integral que aborde tanto las barreras de acceso a la tecnología como las inequidades subyacentes que pueden limitar la participación en la sociedad digital. Esto implica colaboración entre gobiernos, empresas, organizaciones de la sociedad civil y comunidades locales para desarrollar e implementar políticas y programas efectivos que promuevan el acceso equitativo a las tecnologías de la información y la comunicación y fomenten la inclusión digital en todos los niveles.

Aunque la brecha digital entre zonas rurales y urbanas no es tan marcada, es fundamental que las instituciones continúen sus esfuerzos para reducirla, ya que persisten desigualdades en la adopción de las TIC (Elena-Bucea, Cruz-Jesus, & Oliveira, 2021). Un ejemplo de estas desigualdades se observa en el notable uso de servicios electrónicos y redes sociales por parte de las generaciones jóvenes, mientras que las diferencias económicas y demográficas siguen influyendo en el acceso y la adopción responsable de estas tecnologías (Vicente & López, 2011). Además, la limitada infraestructura tecnológica en las áreas rurales y la falta de habilidades digitales en ciertos grupos poblacionales agravan estas desigualdades, subrayando la necesidad de políticas inclusivas y programas de formación que promuevan una adopción equitativa y segura de las TIC para todos los sectores de la sociedad.

Una de las situaciones en auge que afecta a las nuevas generaciones es la expansión de la inteligencia artificial, así como el riesgo de que amplifique las desigualdades en el medio rural, incluyendo las de género (Senent Vidal & Ventura Franch, 2024). En este sentido, las entidades de la economía social pueden estar a la vanguardia, implementando medidas adecuadas para garantizar que esta nueva herramienta de comunicación y gestión sea equilibrada, teniendo en cuenta no solo la igualdad de género, sino también la igualdad de oportunidades en el territorio (Vañó Vañó, 2017). Además, estas entidades pueden desempeñar un papel clave en la promoción de la alfabetización digital y en el desarrollo de tecnologías accesibles que mitiguen las barreras económicas y sociales.

Las entidades de la economía social en el medio rural desempeñan un papel crucial en el desarrollo económico de estas zonas y en la implementación de nuevas tecnologías de la información y la comunicación (Julia-Igual, García-Martínez, & Melia-Martí, 2006). Dado que estas tecnologías son esenciales para impulsar el desarrollo rural, es fundamental aprovechar las oportunidades que ofrece la era digital y cerrar la brecha digital. Esto permitirá fortalecer la cohesión social y territorial, fomentar el emprendimiento, contribuir al arraigo de la población y mejorar significativamente la calidad de vida de los habitantes.

Bibliografía

- Ballester, F. (2002). La brecha digital. El riesgo de exclusión en la Sociedad de la Información. Fundación Auna.
- Bernal Jurado, E., Mozas Moral, A., Medina Viruel, M., & Fernández Uclés, D. (2018). Evaluation of Corporate Websites and Their Influence on the Performance of Olive Oil Companies. *Sustainability*(34), 1274-1285. doi:10.3390/su10041274
- Comité Econòmic i Social CESCv. (15 de Julio de 2020). *CESCv*. Obtenido de Cescv: <http://www.ces.gva.es/sites/default/files/2020-11/Informe%20Medio%20Rural%20Comunitat%20Valenciana.pdf>
- Comité Econòmic i Social CV. (2022). *Memoria CESCv 2022*. Valencia: CESCv.
- del Cerro Martínez, M., Palomo Zurdo, R., & Molina López, M. (2023). Propuesta de un modelo de Integración Generacional en los procesos de Transformación Digital: Un reto estratégico para una economía digital socialmente inclusiva. *EVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*(145), e92556.
- DIJK, J. A. (2006). *Digital Divide Research, Achievements And Shortcomings*. Enschede: Elsevier B.V. Poetics.
- Elena-Bucea, A., Cruz-Jesus, F., & Oliveira, T. e. (2021). Assessing the Role of Age, Education, Gender and Income on the Digital Divide: Evidence for the European Union. *Inf Syst Front*, 23, 1007–1021.
- Julia-Igual, J., García-Martínez, G., & Melia-Marti, E. (2006). Internet, cooperativismo agrario y desarrollo rural. El caso de las cooperativas de la Comunidad Valenciana. *CIRIEC-España revista de economía pública social y cooperativa*(55), 221-253.
- Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital. (27 de 06 de 2020). *AVANCE DIGITAL*. Obtenido de Plan Nacional de Territorios Inteligentes (2017-2020): https://avancedigital.gob.es/es-es/Novedades/Documents/Plan_Nacional_Territorios_Inteligentes.pdf
- National Telecommunication and information Administration. (26 de 06 de 2020). *Digital Divide page*. Obtenido de United States Department of Commerce: <https://www.ntia.doc.gov/legacy/ntiahome/fttn99/contents.html>
- Senent Vidal, M. J., & Ventura Franch, A. (2024). Inteligencia artificial e igualdad de mujeres y hombres: una regulación jurídica necesaria. Especial referencia al proyecto de reglamento europeo. *IgualdadES*, 45-71.
- Szeles, M. R. (2018). New insights from a multilevel approach to the regional digital divide in the European Union. *Telecommunications Policy*, 42(6), 452-463.

- Vañó Vañó, M. J. (2017). Mujeres, gobernanza empresarial y brecha digital. IX Coloquio Ibérico Internacional de Cooperativismo y Economía Social Economía Social y globalización: nuevos desafíos, nuevas oportunidades. Galicia: Ciriec-España.
- Vañó Vañó, M. J. (2020). La colaboración público privada a través de entidades de la economía social. *Noticias de la economía pública social y cooperativa - Noticias CIDEA*(64), 28-49.
- Vicente, M. R., & López, A. J. (2011). Assessing the regional digital divide across the European Union-27. *Telecommunications Policy*, 220-237.

Análisis económico del Reglamento UE 2020/852 sobre inversiones sostenibles desde el punto de vista de las cooperativas agrarias

Economic Analysis of EU Regulation 2020/852 on Sustainable Investments from the Perspective of Agricultural Cooperatives

Aarón Giménez-Chaparro^a, Eduardo Miranda-Ribera^b y Francisco Salas-Molina^c

^aUniversitat Politècnica de València, agimcha@epsa.upv.es; ^bCEGEA, Universitat Politècnica de València, edmiri@upv.es, y ^cCEGEA, Universitat Politècnica de València, , frasamo@upv.es.

How to cite: Giménez-Chaparro, A.; Miranda-Ribera, E. y Salas-Molina, F. 2025. Análisis económico del Reglamento UE 2020/852 sobre inversiones sostenibles desde el punto de vista de las cooperativas agrarias. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19213>

Abstract

Regulation (EU) 2020/852 establishes the mechanisms by which the European Union will ensure sustainable investments through their definition, specification of items, and development of metrics to drive an ecological transformation of finance. The regulation identifies six objectives: 1) climate change mitigation; 2) climate change adaptation; 3) the sustainable use and protection of water and marine resources; 4) the transition to a circular economy; 5) pollution prevention and control; and 6) the protection and restoration of biodiversity and ecosystems. The aim of this work is to conduct an economic analysis of these objectives to facilitate the characterization of sustainable financing instruments for agricultural cooperatives. This analysis is based on the carbon footprint as a key tool that can serve as a preliminary step to promoting a green transformation strategy for agricultural cooperatives through potential tax benefits and the design of financial instruments that qualify as environmentally sustainable, as defined by the regulation.

Keywords: Sustainable finance, cooperatives, agri-food industry, carbon footprint.

Resumen

En el Reglamento (UE) 2020/852 se desarrollan los medios por los cuales la Unión Europea va a articular los mecanismos que garantizan las inversiones sostenibles, mediante su definición, concreción de ítems y métricas para lograr una transformación ecológica de las finanzas. El reglamento establece seis objetivos que son: 1) la mitigación del cambio climático; 2) la adaptación al cambio climático; 3) el uso sostenible y

protección de los recursos hídricos y marinos; 4) Transición hacia una economía circular; 5) la prevención y control de la contaminación; y 6) la protección y recuperación de biodiversidad y los ecosistemas. El objetivo de este trabajo es realizar un análisis económico de estos objetivos para establecer con mayor facilidad las características de los instrumentos de financiación sostenible para cooperativas agrarias. Este análisis está basado en la huella de carbono que puede utilizarse como paso previo para impulsar una estrategia para la transformación verde de las cooperativas agrarias a través de los posibles beneficios fiscales y el diseño de instrumentos financieros que puedan ser calificados como medioambientalmente sostenibles dentro lo establecido por el reglamento.

Palabras clave: *financiación sostenible, cooperativas, agroindustria, huella de carbono.*

Introducción

El Reglamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo y del Consejo de 18 de junio de 2020 relativo al establecimiento de un marco para facilitar las inversiones sostenibles y por el que se modifica el Reglamento (UE) 2019/2088 (en adelante, el Reglamento o Reglamento de Taxonomía) destaca la necesidad de reorientar los flujos de capital hacia actividades que promuevan el desarrollo económico respetando los límites del planeta. Este marco normativo subraya la necesidad de superar obstáculos que dificultan la financiación sostenible y busca armonizar criterios para identificar actividades económicas que contribuyan de manera significativa a los objetivos medioambientales y sociales, incluyendo la mitigación del cambio climático, la economía circular y la preservación de la biodiversidad.

En este sentido, el propio Reglamento de Taxonomía exige que se determinen criterios técnicos de selección para verificar su cumplimiento. Para contribuir a esta labor de concreción, se publicó el Reglamento Delegado (UE) 2021/2139 de la Comisión, de 4 de junio de 2021, por el que se completa el Reglamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo y del Consejo y por el que se establecen los criterios técnicos de selección para determinar las condiciones en las que se considera que una actividad económica contribuye de forma sustancial a la mitigación del cambio climático o a la adaptación al mismo, y para determinar si esa actividad económica no causa un perjuicio significativo a ninguno de los demás objetivos.

El cooperativismo agrario, caracterizado por su enfoque centrado en los valores democráticos, la proximidad y la sostenibilidad (Martínez Linares et al., 2014), se alinea intrínsecamente con los objetivos definidos en la Agenda 2030 de Naciones Unidas¹ y el

¹ <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>

Pacto Verde Europeo² y, en última instancia, con los objetivos del Reglamento. Estas organizaciones pueden convertirse en ejemplo y motor de tracción para la integración de las actividades sostenibles en los sistemas productivos de manera que se fomente la mitigación del cambio climático y se facilite una transición hacia la economía circular.

Por todo ello, este trabajo tiene como meta principal analizar, desde una perspectiva técnica y económica, los objetivos del Reglamento para facilitar la comprensión y aplicación de los instrumentos de financiación sostenible en las cooperativas agrarias. A través de este análisis, se busca proporcionar herramientas prácticas que permitan a estas organizaciones integrar la sostenibilidad en sus estrategias operativas y financieras. Además, se analizarán las implicaciones económicas que se derivan de la aplicación del Reglamento en la estrategia de las cooperativas agrarias que, por su propia naturaleza, están en condiciones de aprovechar las ventajas de la financiación sostenible.

Además de esta introducción, la estructura de este trabajo es como sigue. En la Sección 2, se analizan los requisitos para determinar el grado de sostenibilidad ambiental de las actividades económicas de acuerdo con el Reglamento. En la Sección 3, se plantea un estudio práctico más detallado del objetivo de mitigación de cambio climático. Finalmente, en la Sección 4, se expondrán algunas conclusiones que pueden extraerse de este trabajo.

Requisitos del Reglamento para determinar el grado de sostenibilidad ambiental de las actividades económicas

El Reglamento propone un sistema para clasificar actividades económicas como sostenibles, estableciendo en el artículo 3 ciertos requisitos clave. Estas actividades deben contribuir de manera significativa a alguno de los seis objetivos medioambientales definidos en el artículo 9, evitar dañar otros objetivos, cumplir con los estándares mínimos indicados en el artículo 18 y ajustarse a los criterios técnicos previstos en el artículo 19 tal como se detalla a continuación.

En primer lugar, el artículo 3 del Reglamento define los criterios aplicables a las actividades económicas medioambientalmente sostenibles. Más concretamente, para determinar el grado de sostenibilidad medioambiental de una inversión, una actividad económica tendrá la consideración de medioambientalmente sostenible cuando dicha actividad económica: a) contribuya sustancialmente a uno o varios de los objetivos medioambientales establecidos en el artículo 9, de conformidad con los artículos 10 a 16; b) no cause ningún perjuicio significativo a alguno de los objetivos medioambientales establecidos en el artículo 9 de conformidad con el artículo 17; c) se lleve a cabo de conformidad con las garantías mínimas establecidas en el artículo 18; y d) se ajuste a los criterios técnicos de selección que hayan sido establecidos por la Comisión de conformidad con el artículo 10, apartado 3, el artículo

² <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/green-deal/>

11, apartado 3, el artículo 12, apartado 2, el artículo 13, apartado 2, el artículo 14, apartado 2, o el artículo 15, apartado 2.

En segundo lugar, el artículo 9 del Reglamento establece los siguientes objetivos medioambientales: 1) mitigación del cambio climático; 2) adaptación al cambio climático; 3) uso sostenible y protección de los recursos hídricos y marinos, 4) transición hacia una economía circular; 5) prevención y control de la contaminación; y 6) protección y recuperación de la biodiversidad y los ecosistemas.

Por otra parte, el artículo 19 detalla los requisitos o características que han de cumplir los criterios técnicos de selección de las actividades económicas medioambientalmente sostenibles. Estos criterios técnicos de selección deben determinar las contribuciones más importantes a uno de los objetivos considerando tanto las repercusiones a corto como a largo plazo.

Clasificación de inversiones para la mitigación del cambio climático en las cooperativas agrarias

En esta sección se plantea, en primer lugar, cómo pueden contribuir las cooperativas agrarias a la mitigación del cambio climático. En segundo lugar, se plantea el método de cálculo de huella de carbono como el indicador más adecuado para la medición objetiva de la emisión de gases de efecto invernadero (GEI) y se aplica a un caso práctico de una cooperativa agraria dedicada la producción de arroz en el que se plantean distintas alternativas para la gestión de la paja resultante de su cultivo. Y, en tercer lugar, se analizarán las implicaciones económicas que se pueden derivar de la implantación de medidas de mitigación del cambio climático.

Mitigación del cambio climático por las cooperativas agrarias

El primero de los objetivos medioambientales del Reglamento es el de mitigación de cambio climático que está relacionado directamente con la emisión de gases de efecto invernadero como el dióxido de carbono o el metano. Por tanto, se considerará que una actividad económica contribuye de forma sustancial a mitigar el cambio climático cuando incida positivamente en la reducción emisiones de gases de efecto invernadero.

Las cooperativas agrarias pueden emprender acciones que mitiguen o contrarresten estos efectos para así lograr una mejor forma de explotar los recursos alineándose con los objetivos del Reglamento. En este sentido, podemos distinguir dos alcances o tipos de emisión de gases de efecto invernadero por parte de las cooperativas agrarias: 1) las emisiones directas o aquellas que son propias de los procesos productivos (maquinaria, transporte propio, suelo, combustibles utilizados por la maquinaria); y 2) las emisiones indirectas que no se producen directamente en la explotación, pero que están asociadas a las compras de productos necesarios para la explotación o a procesos que soportan las actividades agrarias (transporte de fertilizantes, electricidad usada en la explotación, etc.).

Indicadores de desempeño: la huella de carbono en las explotaciones agrarias

Según datos del Ministerio para la Transición Ecológica y Reto Demográfico³, el sector agrario es el segundo por emisiones de gases de efecto invernadero por detrás del sector del transporte. El uso de combustibles fósiles y de fertilizantes o la quema de residuos agrícolas son posibles fuentes de emisiones. Si nos centramos en el cultivo del arroz, este tipo de explotaciones liberan anualmente en torno a 60-100 millones de toneladas de metano, cifras que suponen entre el 5 y 19% de las emisiones antropogénicas de metano (Aulakh et al., 2000, Yusuf et al., 2012, Sanchis et al., 2014).

La herramienta más utilizada para la medición de emisiones de GEI es el cálculo de la huella de carbono. La huella de carbono identifica la cantidad de emisiones de GEI que son liberadas a la atmósfera como consecuencia del desarrollo de cualquier actividad. Esta metodología permite identificar todas las fuentes de emisiones de GEI y establecer a partir de este conocimiento, medidas de reducción efectivas. La huella de carbono puede calcularse tanto para un producto, durante todo su ciclo de vida, como para una organización completa en un periodo determinado. Con frecuencia, el objetivo último del cálculo de la huella de carbono es determinar una cifra de emisiones medida en toneladas equivalentes de dióxido de carbono. En el contexto del Reglamento sobre inversiones sostenibles, esta reducción puede calificarse como que contribuye a la mitigación del cambio climático de acuerdo con los artículos 9 y 10.

Como ilustración práctica de las posibles actuaciones que las cooperativas agrarias dedicadas al cultivo del arroz, consideremos el caso descrito por Sanchis Jiménez (2014). El objetivo general de este estudio es cuantificar las emisiones de GEI según distintas técnicas de gestión de la paja de arroz. Para ello, se estudió la evolución de las emisiones de metano producidas durante el ciclo de cultivo del arroz bajo las distintas alternativas estudiadas. Finalmente, se compararon las emisiones de dióxido de carbono equivalente (CO₂-eq), tras la adición de las emisiones producidas durante la quema de la paja, entre las distintas alternativas de gestión de la paja estudiadas.

Los resultados obtenidos por Sanchis Jiménez (2014) para las diferentes alternativas en la gestión de la paja de los arrozales se muestran en la Tabla 1. Se puede apreciar como quemar o incorporar la paja al propio suelo son las peores alternativas en términos de emisiones de dióxido de carbono a la atmósfera. Por el contrario, retirar la paja se convierte en la mejor alternativa en términos de emisiones de GEI con una reducción con respecto a la alternativa con mayores emisiones del 55%. Con estos resultados, las cooperativas agrarias dedicadas al cultivo del arroz pueden calcular el diferencial resultante del impacto que tendría el cambio en la gestión de la paja en las emisiones GEI. Para hacer frente a las posibles inversiones necesarias para implantar mejores métodos operativos en la gestión de la paja, las

³ <https://www.miteco.gob.es/cambio-climatico/temas/mitigacion-politicas-y-medidas/agricola.html>

cooperativas agrarias tendrían argumentos suficientes para demostrar la contribución de la medida a la mitigación del cambio climático a través de la reducción de GEI.

Tabla 1. Emisiones de CO₂-eq de las distintas alternativas de gestión de la paja (Sanchis, 2014)

Alternativa	Emisiones totales (kg CO₂-eq/ha)	Reducción máxima
1. Paja retirada	5.248	55%
2. Paja quemada	9.956	15%
3. Paja incorporada	11.708	0%
4. Paja superficie (cubierta)	8.440	28%
5. Paja superficie (sin agua)	7.802	33%

Este caso práctico ilustra como la metodología de cálculo de la huella de carbono puede convertirse en una herramienta fundamental para las cooperativas agrarias, ya que permite cuantificar de manera científica y precisa las emisiones de GEI asociadas a sus actividades y productos. Al ser una metodología consolidada y reconocida internacionalmente, proporciona un marco estandarizado y robusto que asegura resultados comparables y fiables. Además, en línea con el artículo 19, letra c, su enfoque cuantitativo facilita la identificación de los principales focos de emisiones, tanto directas como indirectas, y su relación con el ciclo de vida de los productos, desde la producción y transporte hasta su consumo y disposición final. Esto es especialmente útil para las cooperativas, ya que permite evaluar tanto el impacto ambiental de la empresa como el de los productos comercializados. Al hacerlo, se pueden implementar estrategias de mejora, cumplir con normativas ambientales y responder a las demandas de los consumidores, cada vez más interesados en productos sostenibles.

Implicaciones económicas para las cooperativas agrarias

La alineación de las cooperativas agrarias con los seis objetivos del Reglamento las convierte en agentes económicos de la sostenibilidad, tanto por el acceso a financiación sostenible como por los posibles beneficios fiscales. Atendiendo a los objetivos de la mitigación y adaptación al cambio climático (objetivos 1 y 2 del Reglamento), las cooperativas agrarias pueden implementar prácticas agrícolas sostenibles, como la retirada de la paja de los arrozales en lugar de la quema, la reducción de emisiones a través de la eficiencia energética y la adopción de energías renovables en sus procesos productivos. En cuanto al uso sostenible de los recursos hídricos y marinos (objetivo 3), las cooperativas tienen acceso directo a los recursos naturales, lo que les permite implementar estrategias de gestión eficiente del agua, como el riego de precisión o la reutilización de aguas residuales, contribuyendo a la protección de estos recursos. La transición hacia una economía circular (objetivo 4) también encuentra un terreno fértil en estas organizaciones, ya que su modelo les facilita adoptar

prácticas como la reducción de desperdicios, el reciclaje de subproductos agrícolas y el uso de biomasa como fuente de energía renovable. Por otra parte, su orientación hacia la prevención y control de la contaminación (objetivo 5) puede traducirse en la disminución del uso de fertilizantes y pesticidas químicos, impulsando alternativas naturales y fomentando la producción orgánica. Finalmente, las cooperativas agrarias están en una posición clave para contribuir a la protección y recuperación de la biodiversidad y los ecosistemas (objetivo 6), promoviendo la diversificación de cultivos y la conservación de hábitats rurales esenciales.

Las implicaciones económicas para las cooperativas agrarias derivadas del alineamiento con los objetivos del Reglamento son significativas. Por un lado, las cooperativas que implementen prácticas agrícolas sostenibles que impliquen la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero pueden acceder a fondos con tasas de interés más bajas o con condiciones más flexibles. Adoptar tecnologías como sistemas de riego de precisión o métodos de agricultura regenerativa, orientados a la mitigación del cambio climático (objetivo 1), no solo mejora la sostenibilidad, sino que también reduce el consumo de agua y energía, disminuyendo los costes de producción. Las cooperativas agrarias también pueden contribuir a la economía circular (objetivo 4) podría implicar la reutilización de subproductos. Esto generaría una fuente adicional de ingresos para la cooperativa. Cumplir con los estándares de sostenibilidad definidos en el Reglamento, como certificaciones ambientales, permite a la cooperativa vender sus productos con mejores precios. Finalmente, las cooperativas agrarias pueden tener acceso a incentivos fiscales y mejorar su reputación impulsando la responsabilidad social corporativa como una ventaja competitiva más por la oportunidad de diferenciarse.

En comparación con otros sectores, las cooperativas agrarias tienen una ventaja que las coloca en una situación claramente alineada con los objetivos del Reglamento porque están directamente vinculadas a los recursos naturales y a la producción primaria. Su estructura democrática también facilita la implementación de proyectos que sean útiles no solo a la cooperativa sino al resto de grupos de interés, como sistemas integrados de gestión del agua o proyectos de conservación de biodiversidad, lo que las posiciona mejor para cumplir con los criterios del reglamento y obtener sus beneficios económicos.

Conclusiones

El principal objetivo de este trabajo ha sido proporcionar una visión más clara sobre el Reglamento (UE) 2020/852 que facilite el alineamiento de las cooperativas agrarias con los objetivos de mitigación y adaptación al cambio climático, uso sostenible de los recursos hídricos y marinos, transición hacia una economía circular, reducción de la contaminación y protección de la biodiversidad.

La tesis principal defendida en este trabajo es que las cooperativas agrarias están mejor situadas que otro tipo de sociedades mercantiles para aprovechar las ventajas de una

financiación sostenible. Debido a sus características intrínsecas, modos de gobierno y prácticas operativas, las cooperativas agrarias pueden convertirse en agentes tractores de la economía hacia la sostenibilidad. El caso práctico sobre la reducción de emisión de GEI en una explotación de arroz ilustra como la metodología de cálculo de la huella de carbono puede convertirse en una herramienta fundamental para las cooperativas agrarias en su objetivo de verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Reglamento. Al ser una metodología reconocida internacionalmente, proporciona un marco estandarizado y robusto que asegura resultados comparables y fiables.

Referencias

- Aulakh, M.S., Bodenbender, J., Wassmann, R., Rennenberg, H. (2000) Methane transport capacity of rice plants. I. Influence of methane concentration and growth stage analyzed with an automated measuring system. *Nutrient Cycling in Agroecosystems* 58, 357-366.
- Martínez Linares, E. H., Cañas, J. A., Gómez-Limón, J. A., & Casanova, Á. (2014). Analysis of cooperative principles in the success of agricultural cooperatives in Zulia. *Revista de la Facultad de Agronomía, Universidad del Zulia*, 31(2), 290-312.
- Sanchís Jiménez, E (2014). Emisiones de gases en el cultivo del arroz: efecto de la gestión de la paja. Trabajo Final de Máster. Máster en Ingeniería Ambiental. Universidad Politécnica de Valencia.
- Sanchis, E., Ferrer, M., Calvet, S., Coscollà, C., Yusà, V., & Cambra-López, M. (2014). Gaseous and particulate emission profiles during controlled rice straw burning. *Atmospheric Environment*, 98, 25-31.
- Yusuf, R. U., Noor, Z. Z., Abba, A. H., Hassan, M. A. A., Din, M. F. M. (2012) Methane emission by sectors: A comprehensive review of emission sources and mitigation methods. *Renewable and Sustainable Energy Reviews* 16, 5059-5070.

Las sociedades cooperativas y laborales potenciales empresas emergentes en el sector agroalimentario: innovación y escalabilidad

Cooperative and Labor Societies as Potential Emerging Enterprises in the Agri-Food Sector: Innovation and Scalability

Paloma Bel Durán^a, Gustavo Lejarriaga Pérez De Las Vacas^b Y Sonia Martín López^c

^a Escuela de Economía Social, Cooperativas y Otras Organizaciones de Participación (EESCOOP). Universidad Complutense de Madrid.  pbeldura@ucm.es; ^b  grlejarr@ucm.es y ^c  smartin@ucm.es.

How to cite: Bel Durán, P.; Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Martín López, S. 2025. Las sociedades cooperativas y laborales potenciales empresas emergentes en el sector agroalimentario: innovación y escalabilidad. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19708>

Abstract

Although a specific figure needs to be determined, it seems clear that a significant percentage of innovative companies in the agri-food sector could be considered as joint ventures and start-ups under the provisions of Law 28/2022, of December 21, on the promotion of the start-up ecosystem.

Two sources of data are analyzed, namely: the register of startups offered by ENISA and the transformation program of the agri-food sector to promote innovation of the Ministry of Agriculture, Fisheries and Food that promotes the acceleration of startups in the sector.

Thus, taking into account the companies that participate in these programs, the aim is to determine compliance with two groups of characteristics: those that make them up as startups, i.e. scalable and innovative companies that could be qualified by ENISA, and those that would make them up as participation companies by meeting the requirements to be cooperatives or worker-owned companies.

Keywords: *agri-food sector, cooperative societies, worker-owned companies, innovation, scalability, start-ups*

Resumen

Aunque es preciso determinar una cifra concreta, parece evidente que un porcentaje significativo de las empresas innovadoras en el sector agroalimentario podrían tener la consideración de empresas de participación y de empresas emergentes al amparo de lo

establecido en la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.

Se analizan dos fuentes de datos, a saber: el registro de empresas emergentes ofrecido por ENISA y el programa de transformación el sector agroalimentario de fomento de la innovación del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación que promueve la aceleración de startups en el sector.

Así, teniendo en cuenta las empresas que participan en dichos programas se procura determinar el cumplimiento de dos grupos de características: las que las conforman como empresas emergentes, es decir, empresas escalables e innovadoras que podrían ser calificadas por ENISA y las que las conformarían como empresas de participación al cumplir los requisitos para ser sociedades cooperativas o sociedades laborales.

Palabras clave: Sector agroalimentario, sociedades cooperativas, sociedades laborales, innovación, escalabilidad, empresas emergentes.

Introducción

En los últimos años, el emprendimiento basado en la innovación va ganando espacio promoviéndose proyectos basados en el conocimiento sobre los que se han desarrollado nuevos productos y servicios que gracias a la tecnología hacen posible transformar las investigaciones en empresas viables. La articulación del estudio que se realiza se vertebra en tres ejes:

1. El emprendimiento emergente e innovador.
2. El sector agroalimentario.
3. Las empresas de participación (sociedades cooperativas y sociedades laborales).

Asistimos al despertar de una nueva economía basada en el conocimiento que supone una palanca importante de crecimiento y prosperidad al basarse en actividades de alto valor añadido con un alto potencial de crecimiento gracias a su escalabilidad y que pueden llegar a mejorar procesos sociales, económicos, medioambientales o culturales, alineados, como no puede ser de otra manera, con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

“El emprendimiento basado en el conocimiento y la innovación es un emprendimiento de alta calidad que favorece que las economías sean más competitivas, algo vital para, entre otras cosas, mejorar la empleabilidad” (Medina *et al.*, 2017). Con todo, se ha de buscar un emprendimiento de calidad que surja de la oportunidad (Juliá, 2013) que habrá de ser tenido en cuenta en cualquier proceso de apoyo al emprendimiento. Se destaca que, en los últimos tres años, ha ido creciendo el nivel tecnológico de las iniciativas recientes (TEA) y consolidadas según los informes que monitorizan la actividad emprendedora (GEM). Aunque

todavía estamos lejos de tener un tejido emprendedor que se caracterice por su vocación tecnológica, una de cada ocho iniciativas se califica como de nivel tecnológico medio o alto.

La estrategia de innovación en España se desarrolla en la denominada Estrategia Nación Emprendedora (Gobierno de España, 2022) que se concreta en una pirámide en cuya cúspide se encuentran las metas:

1. Acelerar el proceso de maduración de la inversión.
2. Atraer, retener y desarrollar el talento.
3. Potenciar las oportunidades de escalabilidad de las empresas.
4. Promover un sector público emprendedor con una presencia activa en el ecosistema.

En la parte intermedia de la pirámide, los sectores tractores. Se trata de sectores productivos con empresas líderes que deben servirse de esa innovación para incrementar su productividad y convertirse en empresas más competitivas. Reúne aquellos en los que estamos mejor posicionados y podamos reforzándolos dar respuesta a retos y desafíos globales y generar oportunidades de desarrollo de nuevos mercados empresas y personas.

Los sectores tractores son:

1. Industria.
2. Turismo y cultura.
3. Movilidad.
4. Salud.
5. Construcción y materiales.
6. Energía y transición ecológica.
7. Banca y finanzas.
8. Digital y telecomunicaciones.
9. Agroalimentación.
10. Biotecnología

Por último, en la base de la pirámide se representan las políticas de inclusión para cerrar aquellas brechas que este tipo de transiciones generan y que no pueden cerrarse por sí solas:

1. La brecha de género.
2. La brecha socioeconómica.
3. La brecha territorial.
4. La brecha generacional.

Dicho modelo persigue la puesta en acción de un conjunto de medidas (<https://nacionemprendedora.gob.es/estrategia-espana-nacion-emprendedora/medidas>) entre las que destacan el desarrollo de diversos proyectos normativos y el crecimiento y

reestructuración de los proyectos empresariales apoyándoles en todos los ámbitos (administrativo, financiero, fiscal, productivo y comercial) en el marco de la denominada Startup Europa¹. El marco regulatorio que favorece al emprendimiento innovador al que se hace referencia es la Ley de Fomento del Ecosistema de las Empresas Emergentes.

Por su parte, la innovación en el sector agroalimentario español se ha convertido en una necesidad estratégica para enfrentar los retos del siglo XXI. La creciente demanda de alimentos de calidad, la sostenibilidad medioambiental y los cambios en los hábitos de consumo exigen un enfoque renovado en la producción y distribución de productos agroalimentarios. España, siendo uno de los principales productores agroalimentarios de Europa, se encuentra ante la oportunidad de potenciar la competitividad de su sector mediante la incorporación de nuevas tecnologías, procesos más eficientes y soluciones innovadoras que favorezcan tanto la productividad como la sostenibilidad. Además, la digitalización, la mejora genética y la optimización de los recursos naturales juegan un papel fundamental en la creación de un modelo agroalimentario más eficiente y sostenible y adaptado a las exigencias del mercado global. La promoción de la innovación en este sector no solo es clave para asegurar el futuro económico del país, sino también para mejorar la calidad de vida de los consumidores y promover un desarrollo rural más equilibrado.

Según fuentes del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, el 30 por ciento de las empresas agroalimentarias en España necesitan adoptar nuevas tecnologías para mejorar su sostenibilidad y eficiencia, lo que subraya la importancia de impulsar la innovación como un motor de cambio para estas comunidades.

Se trata de uno de los sectores productivos tructores, como se ha indicado, y es preciso canalizar todos los esfuerzos en favor de reforzar un emprendimiento innovador, también en el sector agroalimentario. Es por ello por lo que desde el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación se articula una línea de fomento de emprendimiento innovador, dentro del área de Innovación y Digitalización que ponen en marcha programas de aceleración de empresas

Además, dicho emprendimiento ha de generar valor tecnológico y social como motor del emprendimiento emergente. Evidentemente, el emprendimiento conlleva una innovación que genera un cambio (no solo tecnológico) basado en el conocimiento (no solo científico) y que genera valor (no solo económico) y todos esos proyectos forman parte del emprendimiento emergente.

Y es precisamente en ese equilibrio entre lo económico y lo social, la tecnología y la promoción de una economía que se base en las personas cuando las empresas de participación (sociedades cooperativas y sociedades laborales) toman especial importancia por sus

¹ Es una iniciativa de la Comisión Europea para conectar startups de alta tecnología, básculas, inversores, aceleradores, redes corporativas, universidades y medios de comunicación (Véase en: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/es/policies/startup-europe>)

especiales características como impulsoras de riqueza económica y social alineándose con la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU tal y como se pone de manifiesto en el Plan de Acción Europeo de la Economía Social, “Construyendo un futuro para las personas” (European Commission, 2021b) para el período 2021-2030, que pretende fomentar la innovación social para impulsar el potencial social y económico de las entidades de la Economía Social y lo hacen sobre la base del emprendimiento social y de las iniciativas de las denominadas empresas emergentes (*Scale up y Start up*)² y que se concreta, en el caso de España en el Plan de Acción de la Economía Social Europea es válido para la nueva Estrategia Española de Economía Social 2021-2027 elaborada por la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas del Ministerio de Trabajo y Economía Social (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2022)³ que incorpora entre sus ejes el de Emprendimiento y Sectores Emergentes, del mismo modo que en las iniciativas que se están poniendo en marcha en las estrategias y planes de las distintas comunidades autónomas.

Parece evidente que un porcentaje significativo de las empresas innovadoras que participan en los programas de incubación del Ministerio de Agricultura cumplen dos grupos de características:

1. Las que las identifican como potenciales empresas emergentes, es decir, empresas escalables e innovadoras que podrían ser calificadas por ENISA .
2. Las que las identifican como empresas de participación al cumplir los requisitos para ser sociedades cooperativas o sociedades laborales.

Objetivos

El objetivo que se pretende conseguir es valorar, de una parte, si las empresas que se incuban en los programas de innovación cumplen los requisitos para ser calificadas como empresas emergentes y, de otra parte, si podrían adoptar, o haber adoptado, una fórmula jurídica de la economía social (sociedades cooperativas o sociedades laborales), así como los motivos por los que pudiendo hacerlo decidieron que no fuera así.

Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación de mayor envergadura en fase de elaboración que excede de la concreción que aquí se realiza sobre el sector agroalimentario.

² Council of the european union: Preparation of the competitiveness council on 20 february 2017 communication from the commission on europe's next leaders: The start-up and scale-up initiative - presentation by the commission - exchange of views ST 5776 2017 INIT.2017)

³ La Estrategia Española de la Economía Social 2021-2027 se aprobó por Resolución de 17 de mayo de 2023, de la Secretaría de Estado de Empleo y Economía Social, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 11 de abril de 2023, por el que se aprueba la Estrategia Española de Economía Social 2023-2027. Está dotada de recursos económicos y alineada con los objetivos de los Planes y Fondos Next Generation para la recuperación europea.

En esta fase del estudio se establece la estrategia para alcanzar el objetivo y construir el marco teórico que soporta la investigación y que proporciona la estructura para analizar el problema y las relaciones entre las variables que nos permitan interpretar y explicar los datos.

Se procura la observación de los fenómenos susceptibles de medición, análisis estadístico y control experimental.

Se valoran las características de las empresas que han participado en los programas de innovación del Ministerio de Agricultura y Alimentación como:

- Empresas emergentes según los criterios establecidos por la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.
- Como empresas de participación (sociedades cooperativas y sociedades laborales).

Se analiza cada uno de los dos grupos de características de modo que:

- El estudio del primer grupo determina la condición de empresas emergentes de derecho (esto es, calificadas por ENISA) o de hecho (esto es, calificables por ENISA).
- El estudio del segundo grupo determina la condición de empresas de participación de derecho (esto es, calificadas como sociedades cooperativas o laborales) o de hecho (esto es, calificables como sociedades cooperativas o laborales).

Se trabaja con un total de 81 proyectos que son los seleccionados por los programas de innovación del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Las empresas emergentes en el sector agroalimentario

Las empresas emergentes: la innovación y la escalabilidad

Para reforzar ese ecosistema de emprendimiento, se prevé el desarrollo de diversos proyectos normativos y como pilares de todos ellos, se promulgan dos leyes:

- La Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas. BOE, n.234, de 29 de septiembre (https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-15818) para facilitar la creación de empresas, reducir obstáculos regulatorios, luchar contra la morosidad e impulsar su crecimiento y expansión y se desarrolla.
- La Ley 28/2022, de 22 de diciembre, de fomento del ecosistema de empresas emergentes. BOE, n.306, de 22 de diciembre (https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-21739)

En el mundo actual, cada día emergen nuevas empresas para ofrecer sus productos y servicios en distintos sectores como el agrícola, el de las telecomunicaciones, la energía, etcétera.

Algunas de ellas son empresas que se conocen como convencionales, mientras otras responden a la definición de empresas emergentes, a las *startup*, en terminología anglosajona.

Estas últimas son empresas de nueva creación que, gracias a su modelo de negocio escalable y al uso de las nuevas tecnologías, tienen grandes posibilidades de crecimiento y poseen unas características que las diferencian de las empresas convencionales:

- Son organizaciones jóvenes, emergentes y, por tanto, no cuentan con un recorrido y un posicionamiento previo. Característica que puede ser común a las empresas jóvenes convencionales.
- Son empresas innovadoras. Aunque las empresas convencionales, puedan contar con tecnologías de última generación, a diferencia de las *startup*, no basan su modelo de negocio en la innovación. En el caso de las empresas emergentes, principalmente el modelo de negocio está asociado a la tecnología, lo cual constituye una ventaja competitiva.
- Son empresas con un enfoque global, más amplio, generalmente geográfico; mientras que las tradicionales suelen orientar su negocio al mercado local y/o nacional.
- Son escalables y buscan aumentar su magnitud e ingresos en periodos de tiempo cortos, sin que esto conlleve un aumento de sus gastos. Las convencionales desarrollan modelos más lineales.
- Están sometidas a un alto riesgo derivado de su alto contenido innovador y por su modelo de negocio. Suelen contar con menores tasas de supervivencia.
- Tienen una diferente estructura de costes (tienden a reducirlos) y una estructura económica vinculada en mayor medida a los activos inmateriales o intangibles.

Estas empresas generan nuevos enfoques en sus modelos de negocio que deben deshacer los procesos lineales de ejecución, análisis e implantación para pasar a modelos circulares en los que poder ir encajando el proyecto de manera secuenciada. Detrás de esos modelos hay toda una filosofía de creación y promoción de empresas, como la *Lean Startup* o *Design Thinking* que procura que los proyectos se vayan validando a través de una serie de encajes en sucesivas fases.

Así se pueden establecer cuatro encajes sucesivos que condicionan el tratamiento que de las mismas haya que hacerse. Se trata, en definitiva, de un proceso de “testeo” que trata de averiguar si la solución que se plantea responde realmente a un problema existente (ENCAJE PROBLEMA-SOLUCIÓN), si el mercado acoge esa solución, es decir si hay un mercado o puede generarse para la propuesta de valor que estamos generando (ENCAJE PRODUCTO-MERCADO); cómo trasladar el producto o servicio al mercado (ENCAJE PRODUCTO-CANAL) y que capacidad tiene el equipo promotor y las personas que lideran el proyecto

para ejecutar el modelo (ENCAJE PRODUCTO-EQUIPO PROMOTOR), ejecución e implementación de una idea de negocio prometedora.

Las características anteriores condicionan su funcionamiento y la forma de financiarse y comportarse en los mercados por lo que se justifica un tratamiento diferenciado en los ámbitos fiscal, mercantil, civil y laboral con respecto a otras empresas que desarrollan modelos de negocio diferenciados.

Las empresas emergentes en el ámbito de la Ley 18/2022

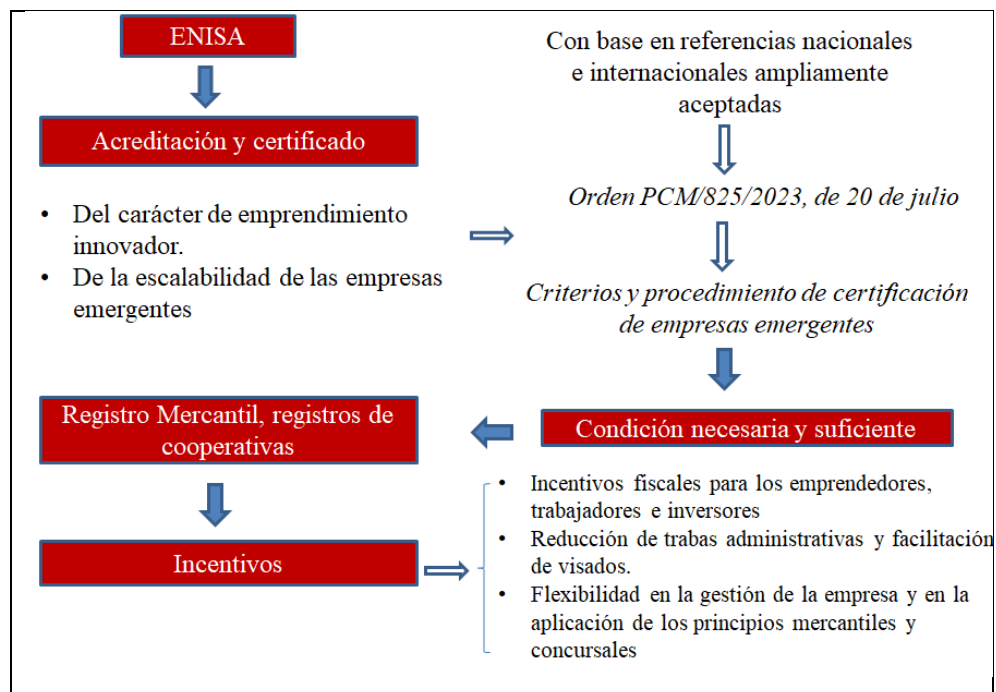
Según la Ley 18/2022, las empresas emergentes son personas jurídicas que reúnen simultáneamente las siguientes condiciones:

- Ser de nueva creación o, no siendo de nueva creación, cuando no haya transcurrido más de cinco /siete años desde la fecha de inscripción en el Registro Mercantil (o Registro de Cooperativas competente).
- No haber surgido de una operación de fusión, escisión o transformación.
- Tener su sede social, domicilio social o establecimiento permanente en España.
- El 60 por ciento de la plantilla deberá tener un contrato laboral en España (en las cooperativas se computarán dentro de la plantilla los socios trabajadores).
- Ser una empresa innovadora que cuente con un modelo de negocio escalable.
- No distribuir, ni haber distribuido dividendos (o retornos en el caso de las sociedades cooperativas).
- No cotizar en un mercado regulado.

La Ley establece que las empresas emergentes tienen como finalidad resolver un problema o mejorar una situación existente mediante el desarrollo de productos, servicios o procesos nuevos o mejorados sustancialmente en comparación con el estado de la técnica y que lleven implícito un riesgo de fracaso tecnológico o industrial.

Lo anterior no es suficiente para ser considerada empresa emergente porque requiere de una certificación y un proceso que se sintetiza en el siguiente cuadro:

Tabla 1. Proceso de acreditación de las empresas emergentes



Fuente: Elaboración propia con base en la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas

En efecto, para que las empresas puedan ser consideradas innovadoras, deben acreditar su carácter innovador y su escalabilidad. La entidad que se encarga de dicha acreditación es ENISA, Empresa Nacional de Innovación, S.M.E., SA apoyada por entidades colaboradoras con quien firmen convenio según lo establecido en la *Orden PCM/825/2023, de 20 de julio, por la que se regulan los criterios y el procedimiento de certificación de empresas emergentes que dan acceso a los beneficios y especialidades reconocidas en la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes*. BOE, n. 173, de 21 de julio (<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2023-16817>)

Dicha orden publicada conjuntamente por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y el Ministerio de Ciencia e Innovación determina los criterios de las empresas emergentes, en concreto, el carácter de emprendimiento innovador y la escalabilidad basada en referencias nacionales e internacionales ampliamente aceptadas.

El procedimiento es el siguiente:

1. Las propuestas se envían a través de registro electrónico:
<https://www.enisa.es/es/certifica-tu-startup/startups>
2. Resolución en tres meses después de la subsanación de cualquier deficiencia que pudiera haber en la información remitida o por silencio administrativo positivo.
3. ENISA publica las empresas certificadas como empresas emergentes:
<https://www.enisa.es/es/certifica-tu-startup/startups>
4. ENISA aportará la correspondiente documentación acreditativa del cumplimiento de todos los requisitos exigibles para adquirir la condición de empresa emergente directamente al Registro Mercantil, o al Registro de Cooperativas competente, lo que se hará constar en la hoja abierta a la sociedad, y siempre que tales requisitos no exijan la modificación de los estatutos sociales.
 - a. Se prevé la interlocución con entidades colaboradoras, categoría en la que se encuentran las entidades de las Comunidades Autónomas, para la realización de actividades relativas a la tramitación, gestión documental, difusión y seguimiento.
5. Los registros publican la información de las empresas emergentes inscritas:
<https://www.registradores.org/empresas-emergentes-enisa>

Innovación y escalabilidad de las empresas emergentes en el ámbito de la Ley 18/2022

Se entiende que una empresa es innovadora si se cumple al menos uno de los siguientes requisitos, según el artículo 4 de la Orden PCM/825/2023, de 20 de julio:

- Los gastos en investigación, desarrollo e innovación tecnológica representen, al menos, un 15 por ciento respecto de los gastos totales de la empresa durante los dos ejercicios anteriores, o, en el ejercicio anterior cuando se trate de empresas de menos de dos años.
- Haya sido beneficiaria de inversión, financiación o ayuda públicas para el desarrollo de proyectos de I+D+i o de emprendimiento innovador en los últimos tres años sin haber sufrido revocación por incorrecta o insuficiente ejecución de la actividad financiada.
- Disponga de un informe motivado emitido por el Ministerio de Ciencia e Innovación, respecto a su alto grado de innovación.
- acredite disfrutar de bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social por tener contratado personal investigador.
- Disponga de un Sello Pyme Innovadora concedido por el Ministerio de Ciencia e Innovación.

- Disponga de Certificación de Joven Empresa Innovadora emitida por AENOR (EA0043) o de Certificación de Pequeña o microempresa Innovadora emitida por AENOR (EA0047) o Certificación conforme a la norma UNE 166.002-Sistemas de gestión de la I+D+i.

En caso de no cumplir ninguno de los criterios anteriores, la entidad certificadora evaluará el carácter de emprendimiento innovador teniendo en cuenta si la empresa solicitante cumple con alguno de los siguientes aspectos:

- La presencia de innovación tecnológica ya sea en desarrollo o explotación, y que pueda estar protegida por derechos de propiedad industrial (quedan excluidos marcas y nombres comerciales) u otros derechos como software o *know-how* protegidos, todos ellos relacionados con el modelo de negocio de la empresa solicitante. Se podrá solicitar la emisión de un informe potestativo a la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) para la evaluación de este aspecto.
- La presencia de innovación en productos, procesos, servicios y/o modelos de negocio.

Con respecto a la escalabilidad, la entidad certificadora evaluará su alto potencial de crecimiento y su escalabilidad a partir del análisis de los criterios siguientes:

- Grado de atractivo del mercado. Se valorará la oferta y la demanda del sector en el que opera la empresa solicitante, la generación de tracción, las estrategias de captación de usuarios o clientes, así como el crecimiento de la demanda, la sensibilidad de la demanda al ciclo económico, las barreras de entrada para nuevos oferentes, así como otros aspectos que pueden ayudar a establecer o inferir el grado de atractivo del mercado.
- Fase de la vida de la empresa. Se valorará la implementación de prototipos y la obtención de un producto mínimo viable o la puesta en mercado del servicio. Así como la posición de la empresa solicitante en el mercado, si sus productos o servicios están o no en el mercado, desde hace cuánto tiempo se comercializan, cuánto tiempo llevan en desarrollo, o cuánto tiempo tardarán en llegar a la fase de comercialización, entre otros.
- Modelo de negocio. Se considerará respecto de cada solicitante la escalabilidad del número de sus usuarios, del número de sus operaciones o de su facturación anual, así como la definición y monetización de su actividad, productos y/o servicios y los objetivos y naturaleza de su plan de inversión y su financiación.
- Competencia. Se valorarán las empresas competidoras en su ámbito o sector de actividad y su diferenciación, incluyendo las fortalezas y debilidades que presentan las empresas competidoras respecto a la empresa solicitante.

- Equipo. Se valorará la experiencia, formación y trayectoria del equipo que componga la empresa solicitante, tanto la experiencia previa en otras empresas y sectores afines del equipo directivo, como la solvencia y trayectoria de los socios.
- Contratos con proveedores, suministradores y contratos de alquiler. Se considerarán las empresas y/o profesionales que prestan servicios a la empresa solicitante y su importancia en el proceso de producción.
- Clientes. Se considerarán el volumen de clientes o usuarios de la empresa solicitante, su grado de concentración y su relevancia para la empresa en función de su diversificación.

Además, ENISA considerará como factor de aprobación directa del carácter del emprendimiento escalable el haber firmado una o varias pólizas de crédito con ENISA en los últimos tres años, siempre que alguna de ellas esté vigente y no existan incidencias sobre la misma.

Los programas de innovación de las empresas del sector agroalimentario

Desde el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación con el objeto de promover el emprendimiento innovador articula una línea de fomento de emprendimiento innovador, dentro del área de Innovación y Digitalización que ponen en marcha programas de aceleración de empresas en colaboración con otras entidades.

Entre ellos:

- “AgroBank Tech Digital INNovation” (<https://innsomnia.es/programas-agrotech/>)

En el marco del convenio de colaboración entre el Ministerio y CaixaBank que fue suscrito el 30 de noviembre de 2022 (BOE» núm. 298, de 13 de diciembre de 2022), se incluyó el programa de aceleración de startups Agrotech’ para apoyar el emprendimiento tecnológico, que se desarrolló entre 2022 y 2023 que permitió acelerar la conexión entre las necesidades y las soluciones tecnológicas, apoyando a las startups seleccionadas a través de un concepto de innovación abierta en el que se lanzan unos retos y se busca que las acciones propuestas por las startups estén completamente alineadas con estos. Además, se crea una comunidad *agrotech* que impulsa la innovación, la formación, la digitalización y la colaboración público-privada. Esta primera edición, en el 2022, seleccionó a 15 empresas.

Un nuevo convenio da lugar a un nuevo programa (Se suscribe el 30 de septiembre de 2024 -BOE núm 243 de 8 de octubre de 2024- y su duración se extenderá hasta el 30 de noviembre del año 2026 cuyo objetivo es el desarrollo de actuaciones concretas en el ámbito de la innovación, la formación y la incorporación de las mujeres al sector agroalimentario, que permitan continuar trabajando en la transformación y la mejora de la competitividad del sector agroalimentario y potenciando y complementando las políticas y objetivos perseguidos por ambas partes. 15 nuevas empresas acceden a un programa de aceleración personalizado,

para ayudarles a resolver sus retos e impulsar su crecimiento, a través de masterclass grupales, asesoramiento y mentorías.

- Colaboración Ministerio-CNTA: "Food (Tech) Challengers" (<https://foodtechchallengers.cnta.es/>)

En el marco de la colaboración establecida desde hace años por el Ministerio y el Centro Nacional de Tecnología y Seguridad Alimentaria (CNTA) se desarrolla desde hace 3 años el programa de impulso a startups foodtech: Food (tech) Challengers. El objetivo es que las startups alimentarias con un reto tecnológico bien definido puedan desarrollarlo con el apoyo del CNTA, que les proporcionará un programa de asesoramiento técnico, formación especializada y estancias en CNTA para llevar sus propuestas foodtech al siguiente nivel. Tres ediciones han impulsado el desarrollo de 13 startups más 7 que se impulsan en una nueva convocatoria.

- Colaboración Ministerio-AINIA: programa START BEC (<https://www.ainia.com/ainia-news/mapa-ainia-presentan-10-startup-bioeconomia-programa-startbec-aceleracion-tecnologica/>) (<https://startbec.com/>)

En el marco del convenio de colaboración con el centro tecnológico AINIA firmado en julio de 2023 se desarrollan diversas actividades en materia de bioeconomía durante los años 2023 y 2024 dentro del programa "START-BEC". Se trata de un acompañamiento tecnológico a startups de base tecnológica del ámbito de la bioeconomía que permita impulsar cadenas de valor innovadoras vinculadas al sector agroalimentario, contribuyendo a dinamizar el ecosistema de innovación y generar nuevas oportunidades de negocio para empresas emergentes en este ámbito.

El programa proporcionará durante 6 meses a las 10 startups seleccionadas un servicio de mentorización y acompañamiento tecnológico individualizado y gratuito que incluye: la posibilidad de realizar ensayos o estudios piloto para el testado de procesos o productos; la realización de dinámicas de innovación con expertos para desarrollar aspectos tecnológicos de su modelo de negocio y bootcamp tecnológico en AINIA. Asimismo, las startups dispondrán de un servicio de vigilancia tecnológica personalizada adaptada a su área de actividad y soporte en la identificación y participación en oportunidades de financiación a la I+D+i. También participarán en misiones tecnológicas a instalaciones, empresas o proyectos destacados en acciones de bioeconomía y en jornadas para empresas asociadas y clientes de AINIA. Además, contarán con la difusión y visibilidad de su actividad a través de los canales de comunicación de AINIA.

El Ministerio y AINIA firman la prórroga del convenio de colaboración para 2025 y 2026 mediante convenio suscrito a 20 de junio de 2024 (BOE 2 julio de 2024) para impulsar cadenas de valor innovadoras vinculadas a la bioeconomía agroalimentaria. Se dará continuidad al impulso tecnológico en relación con la innovación en bioeconomía, brindando el

acompañamiento necesario a startups para que sus proyectos alcancen su pleno potencial tecnológico y comercial.

- Programa de Incubación y Aceleración de La Vega Innova (<https://lavegainnova.es/>)

El Programa de Incubación y Aceleración de La Vega Innova pretende identificar aquellos proyectos de emprendedores o empresas emergentes que puedan contribuir al fomento de la innovación digital y su adopción en el sector agroalimentario.

Específicamente se desea seleccionar proyectos de emprendedores o empresas de base tecnológica que se orienten a la transición digital del sector agroalimentario y que puedan dar en un futuro respuesta a pilotos y testear sus soluciones en entornos reales. Estos emprendedores o empresas serán invitados a participar en el programa de incubación y aceleración de La Vega Innova, desarrollado en colaboración con Telefónica España, donde durante aproximadamente ocho o nueve meses se fomentará e impulsará su maduración a través de la metodología de incubación La Vega Innova.

- Otras iniciativas ligadas al emprendimiento
 1. Línea de financiación Agroinnpulso (<https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/agroinnpulso>): Línea de ayudas establecida por ENISA y MAPA para impulsar tanto la creación de nuevas empresas y el desarrollo de PYMES, como la consolidación o internacionalización de estas a través de la figura del préstamo participativo.
 2. Premios Ingenia Startup (<https://foodforlife-spain.es/premios-ingenia-startup/>): La Plataforma Tecnológica Food for Life-Spain, liderada por la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB), convoca anualmente con el apoyo del Ministerio estos premios. El objetivo es incentivar la innovación y el carácter innovador de las startups del sector de alimentación y bebidas que aporten un valor añadido. Para lo cual las empresas deberán ser innovadoras, disponer de un producto viable y demostrar que tiene potencial de crecimiento.
 3. Premios de excelencia a la innovación de mujeres rurales (https://www.mapa.gob.es/es/desarrollo-rural/temas/igualdad_genero_y_des_sostenible/premios-excelencia/default.aspx). Desde 2010 el Ministerio convoca anualmente estos premios cuya finalidad es distinguir proyectos nuevos, excelentes, originales e innovadores y actuaciones que reconozcan el trabajo y el papel de las mujeres en el medio rural, así como promover la incorporación e inserción laboral de las mujeres en el territorio.
 4. Premios Alimentos de España, en concreto la modalidad "Iniciativa Emprendedora" (<https://www.alimentosdespana.es/es/premios/premio->

alimentos-de-espana/). Se trata de uno de los instrumentos de promoción y apoyo al sector agroalimentario que con mayor éxito desarrolla el Ministerio por contribuir al reconocimiento del trabajo de entidades, empresarios y profesionales que se han distinguido por producir, elaborar, comercializar y ofrecer al consumidor alimentos de calidad, con métodos y tecnologías avanzadas y respetuosas con el medio ambiente.

Resultados

La caracterización de las empresas innovadoras del sector agroalimentario como empresas emergentes

Una vez analizadas las empresas que han formado parte de los 81 proyectos que han formado parte de los programas de innovación agroalimentaria promovidos por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de descartan los que se trata de proyectos incubados, pero no formalizados, por lo que la cifra se sitúa en las 76 empresas:

1. Empresas calificadas como empresas emergentes.
2. Empresas calificables con base en los diferentes criterios.

Gráfico 1. Empresas emergentes calificadas



Fuente: Elaboración propia

El 28 por ciento de las empresas estudiadas son calificadas como emergentes, del 72 por ciento restante se valora el cumplimiento de los distintos criterios generales y específicos.

Tabla 2. Requisitos generales de las empresas emergentes

REQUISITOS GENERALES	Nº	%
RG1: MÁXIMO 5-7 AÑOS DE VIDA	72	100%
RG2: NO FUSIÓN, ESCISIÓN O TRANSFORMACIÓN	72	100%
RG3: DOMICILIO SOCIAL EN ESPAÑA	69	90,80%
RG4: 60% CONTRATO LABORAL EN ESPAÑA	69	90,80%
RG5: NO DISTRIBUIR NEBEFICIOS	Resultado pendiente	Resultado pendiente
RG6: NO COTIZAR EN BOLSA	72	100%

Fuente: Elaboración propia

A falta de confirmar el requisito número 5, al menos el 90,80 por ciento de las empresas cumplen los criterios o requisitos generales. A ellos hay que sumar los que se ha establecido en términos de escalabilidad e innovación que se sintetizan en las siguientes tablas.

Tabla 3. Requisitos específicos de innovación de las empresas emergentes

REQUISITOS INNOVACIÓN	Nº	%
RI1: 15% DE GASTOS DE INVESTIGACIÓN SOBRE GASTOS TOTALES	Resultado pendiente	Resultado pendiente
RI2: BENEFICIARIAS DE INVERSIÓN FINANCIACIÓN O AYUDAS PÚBLICAS	22	40%
RI3: SELLO PYME INNOVADORA	14	25%
RI4: OTROS CERTIFICADOS O AVALES DE INNOVACIÓN (AVAL UNIVERSITARIO)	14	25%

Fuente: Elaboración propia

El 90 por ciento de las empresas cumplen al menos uno de los requisitos (a falta de confirmar el RI1) y el 10 por ciento restante podrían ser innovadoras, aunque debieran acreditarlo con base en el cumplimiento de ciertos criterios evaluables.

Por lo que se refiere a la escalabilidad, se estaría a lo dispuesto en los criterios evaluables; no obstante, se considera factor de aprobación directa del carácter del emprendimiento escalable el haber firmado una o varias pólizas de crédito con ENISA en los últimos tres años, siempre que alguna de ellas esté vigente y no existan incidencias sobre la misma.

En este sentido, el 15 por ciento de las empresas cumplirían directamente el criterio de escalabilidad.

Tabla 4. Requisitos específicos de escalabilidad de las empresas emergentes

REQUISITO ESCALABILIDAD	Nº	%
RE1: FINANCIACIÓN ENISA	12	8%

Fuente: Elaboración propia

Con todo, se pone de manifiesto que el 96 por ciento de las empresas cumplirían los requisitos para ser emergentes.

La caracterización de las empresas innovadoras del sector agroalimentario como empresas de participación

El estudio de las empresas innovadoras, en particular en el sector agroalimentario que se desarrolla, procura determinar, por una parte si las empresas emergentes calificadas o calificables son empresas de participación de derecho, esto es, toman la forma jurídica de sociedades cooperativas o sociedades laborales; por otra parte, si no teniendo esa forma jurídica lo son de hecho por lo que podrían revestir esos trajes y si no lo hacen, significaría que han de existir motivos que es preciso determinar que justifiquen tal decisión.

Con respecto al primero aspecto a determinar, el 100 por cien de las empresas agroalimentarias estudiadas son Sociedades Limitadas, de las cuales es preciso determinar cuáles de ellas son de participación. A priori, se puede determinar que un porcentaje muy significativo (quitando un 2,6 por ciento que son Sociedades Limitadas Unipersonales) podrían ser empresas de participación en las que los socios promotores participan en los tres procesos o flujos que acontecen en la empresa habida cuenta del patrón de comportamiento que tienen estas empresas:

1. Formadas por profesionales, técnicos, investigadores que se involucran en la toma de decisiones, que aportan su trabajo y experiencia y que asumen parte del riesgo del negocio a través de la inversión personal en sus propios proyectos.
2. Surgen en su mayoría como startup o spin off universitarias.
3. Son aceleradas a través de programas en los que se requiere la presencia activa de los promotores en el desarrollo del proyecto.

Ahora bien, se procura contrastar si esas empresas podrían cumplir los requisitos legales para ser sociedades cooperativas o sociedades laborales; resultados pendientes de determinar con base en la contestación de un formulario en línea a través del cual se determine:

1. Si la mayoría del capital social es propiedad de trabajadores.
2. Si ninguno de los socios es titular de participaciones sociales que representen más del cincuenta por ciento del capital social.

3. Si el número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido no socios es inferior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año trabajadas.

Si bien se trata de los requisitos exigidos por la Ley de Sociedades Laborales y Participadas se puede extrapolar, con limitaciones añadidas, a las sociedades cooperativas.

A fecha actual no se conoce el resultado del proceso de encuestación, aunque si se pueden anticipar los resultados con base en el número de sociedades cooperativas y sociedades laborales calificadas por el Ministerio de Industria y Turismo como empresas innovadoras. Así, se pone de manifiesto dos de los sellos que califican a las empresas como innovadoras, a saber: la calificación de emergentes (objeto de este estudio) y la calificación de PYME Innovadora (<https://plataformapyme.es/gl-es/creacion/certificaciones/Paxinas/default.aspx>).

El siguiente cuadro manifiesta estos procedimientos de calificación.

SELLOS INNOVADORES	COOP.	SLL	SUMA	TOTAL	%
SELLO: EMPRESAS EMERGENTES	1	2	3	1.369	0,22%
SELLO PYME INNOVADORA	41	30	71	6.325	1,13%

Dichos porcentajes son similares al peso que tanto cooperativas como sociedades laborales tienen sobre el total de empresas en España y aplicados sobre las empresas de estudio daría como resultado un ínfimo peso de las empresas con estas formas jurídicas sobre el total de las empresas que se incuban como empresas innovadoras en el sector agroalimentario.

Conclusiones

Se realiza un estudio parcial sobre las empresas innovadoras en el sector agroalimentario que forma parte de un proyecto de mayor envergadura que trasciende a otros sectores y que plantea la hipótesis de que un porcentaje significativo de las empresas emergentes al amparo de lo establecido en la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes podrían ser empresas de participación o dicho de otro modo pueden ser sociedades cooperativas o sociedades laborales de hecho o de derecho.

En el caso concreto que nos ocupa, se pretende estudiar si las empresas innovadoras en el sector agroalimentario podrían tener la consideración de empresas de participación y de empresas emergentes al amparo de lo establecido en la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.

Así, se analizan dos fuentes de datos, a saber: los programas de transformación el sector agroalimentario de fomento de la innovación del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación que promueve la aceleración de startups en el sector y el registro de empresas emergentes ofrecido por ENISA.

Los programas del Ministerio de los años 2021, 2022, 2023 y 2024 han incubado a 81 proyectos de los cuales a fecha de hoy se observan las siguientes conclusiones:

1. El 28 por ciento de las empresas estudiadas son calificadas como emergentes.
2. El 72 por ciento restante se valora el cumplimiento de los distintos criterios generales y específicos.
3. Al menos el 91 por ciento de las empresas cumplen los requisitos generales para ser empresas emergentes.
4. El 90 por ciento de las empresas cumplen al menos uno de los requisitos (a falta de confirmar el RI1) específicos de innovación y el 10 por ciento restante podrían ser innovadoras, aunque debieran acreditarlo con base en el cumplimiento de ciertos criterios evaluables.
5. El 15 por ciento de las empresas cumplirían directamente el criterio de escalabilidad por ser empresas financiadas por ENISA y el 85 por ciento restante debieran acreditarlo con base en el cumplimiento de ciertos criterios evaluables.
6. Por el patrón que caracteriza a estas empresas se puede anticipar que un porcentaje muy significativo, que podría alcanzar el 97,4 por ciento, son empresas de participación.
7. A falta de resultados con base en proceso de encuestación al total de la población dicho porcentaje será menor si se aplican las condiciones restrictivas según la Ley de Sociedades Laborales y Participadas y la Ley de Sociedades Cooperativas.
8. Y dicho porcentaje se reducirá a menos del 2 por ciento, con base en los resultados que se anticipan teniendo en cuenta otras fuentes de acreditación tal como la calificación de PYME innovadora, si lo que se miden son las expectativas de que pudieran llegar a calificarse. Porcentaje coincidente, por otra parte, con el peso que estas formas jurídicas tienen sobre el total de las empresas en España.

Del estudio realizado se observa:

1. La importancia de la formación universitaria como cantera de proyectos innovadores y escalables.
2. La correlación existente entre los grupos de investigación más activos y la generación de proyectos innovadores y escalables.

3. La necesidad de implantar programas de aceleración de empresas para generar un tejido productivo innovador.
4. La falta de conocimiento sobre las empresas de participación, en concreto de las formulas jurídicas de cooperativas y sociedades laborales que sin embargo son formas naturales de emprender.
5. La consecución mayoritaria de riqueza social (y también económica) reflejo, por otra parte, de la sociedad actual en los proyectos que se desarrollan y que se alinean con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas que forman parte del ADN de las empresas de participación y de la economía social y que sin embargo no sean elegidos como trajes jurídicos de las empresas innovadores que generan valor social y económico.

Educación, formación e información: Principio cooperativa aplicable a la generación de proyectos innovadores que sean capaces de alcanzar los retos de nuestra sociedad.

Referencias bibliográficas

- Alfonso Sánchez, R.; Farias Battle, M. (2023). *Sociedad laboral profesional. Una figura societaria en estudio*. Madrid: Aranzadi.
- Bel Durán, P.; Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Martín López, S. (2023). Nuevas fórmulas para promover el emprendimiento social universitario: Una aproximación a la Startups de estudiantes. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 144, pp. 1-15. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.88654>
- Bel Durán, P., y Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. (2022). *Lecciones básicas de economía social y emprendimiento social*. AECOOP. ISBN: 978-84-09-45169-2
- Bel Durán, P., y Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. (2023) Retos, desafíos y oportunidades: economía social y objetivos de desarrollo sostenible. En: Salinas Ramos, F.; Jorge Vazquez, J. y Muñoz del Nogal, N. *La economía social ante los objetivos de desarrollo sostenible de la agenda 2030*, ISBN 9788412615739, pp. 49-70.
- Calvo, N; Fernández-Laviada, A; Monje-Amor, A y Atrio, Y (2024). Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2023/24. Observatorio del Emprendimiento de España. Universidad de Cantabria. DOI: <https://doi.org/10.22429/Euc2024.000>
- Comité Económico y Social. (2022). *Un plan de acción para la economía social*. Disponible en: <https://www.ccoo.es/d1b327b11ed6652264b72a4784fd6807000001.pdf>.
- Comité Económico y Social. (2012) Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales, Dictamen.

- Confederación Empresarial Española de la Economía Social, (CEPES). (2021). *Análisis del impacto socioeconómico de los valores y principios de la economía social en España*. Madrid: CEPES. Disponible en:
<https://www.cepes.es/files/publicaciones/118.pdf>.
- Esim, S., y Katajamaki, W. (2017). Rediscovering worker cooperatives in a changing world. IUS Labor (1). <https://www.raco.cat/index.php/IUSLabor/article/view/327020>
- España (2022). Ley 28/2022, de 22 de diciembre, de fomento del ecosistema de empresas emergentes. BOE, n.306, de 22 de diciembre que mantiene abierta la regulación de la *Start up* de estudiantes.
- España (2022) Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas. BOE, n. 234 de 29 de septiembre. Disponible en:
https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-15818.
- Lejarriaga Pérez de las Vacas, G, y Bel Durán, P. (2020). Emprendimiento social y solidario: La experiencia de la universidad complutense de Madrid. EN: Pérez Muñoz, C. y Hernández Arteaga, I. (Ed.), *Economía social y solidaria en la educación superior*. Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.
<https://doi.org/https://dx.doi.org/10.16925/9789587602234>
- Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2022). *Documento estrategia FSE+ 2021-2027*. Disponible en:
http://www.mites.gob.es/uafse/ficheros/fse_2021_2027/documento_estrategia_FSE_2021-2027.pdf.
- OECD. (2022). *Recommendation of the council on OECD legal instruments the social and solidarity economy and social innovation*. OECD/NEGAL/0472.
- Organización Internacional de Trabajo. (2008). *La promoción del empleo rural para reducir la pobreza*. Ginebra: OIT. Disponible en:
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_092056.pdf
- Sánchez Espada, J., Martín López, S., Bel Durán, P., y Lejarriaga Pérez de las Vacas, Gustavo. (2018). Educación y formación en emprendimiento social: Características y creación de valor social sostenible en proyectos de emprendimiento social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativo*, n° 129, pp. 16-38.
<https://doi.org/10.5209/REVE.62492>
- Vasserot, C. (2012). Los SPIN-OFFS Académicas y su posible configuración como empresas de economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n° 107, pp. 186-205. DOI: 10.5209/rev_REVE.2012.v107.38748.

Información en sostenibilidad y orientación al mercado online

Sustainability Information and Online Market Orientation

Adoración Mozas Moral; Enrique Bernal Jurado; Raquel Puentes Poyatos
y Manuel Parras Rosa

Dpto. Organización de Empresas, Marketing y Sociología, Universidad de Jaén, , amozas@ujaen.es;
Dpto. de Economía, Universidad de Jaén, , ebernal@ujaen.es; Dpto. Organización de Empresas,
Marketing y Sociología, Universidad de Jaén, , rpuentes@ujaen.es; Dpto. Organización de
Empresas, Marketing y Sociología, Universidad de Jaén, , mparras@ujaen.es

How to cite: Mozas Moral, A., Bernal Jurado, E., Puentes Poyatos, R. y Parras Rosa, M. 2025. Información en sostenibilidad y orientación al mercado online. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Resumen

El artículo analiza la difusión online de información no financiera, de Sostenibilidad o Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en cooperativas vitivinícolas españolas. Los resultados muestran un bajo nivel de divulgación de RSC en sus sitios web, con un índice promedio de 1 sobre 10. Las dimensiones, social, medioambiental y de gobernanza muestran un desempeño deficiente, destacando certificaciones de calidad y premios como los indicadores más comunicados. El estudio aplicando el análisis fsQCA identifica combinaciones de variables como la orientación al mercado online (envasado, tienda virtual y redes sociales), un consejo rector amplio y la diversidad de género que influyen positivamente en una mayor divulgación de información no financiera, de Sostenibilidad o de RSC.

Palabras clave: *Sostenibilidad, Información no financiera, Sitio Web, Comunicación online, Sector Vitivinícola.*

Abstract

The article analyses the online dissemination of information on Corporate Social Responsibility (CSR) in Spanish wine cooperatives. A low level of CSR disclosure is observed on their websites, with an average index of 1 out of 10. The social, environmental and governance dimensions show a poor performance, with quality certifications and awards standing out as the most communicated indicators. The study, applying the fsQCA analysis, identifies combinations of variables such as online market orientation (packaging, virtual store and social networks), a broad governing board, and gender diversity that positively influence greater disclosure of non-financial, sustainability or CSR information.

Keywords: *Sustainability, Non-financial information, Website, Online communication, Wine sector.*

La reciente reforma de la normativa europea sobre indicaciones geográficas para vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas y otras indicaciones de calidad

The Recent Reform of European Legislation on Geographical Indications for Wines, Spirits, and Agricultural Products and Other Quality Indications

María Rosario Blasco España

Profesora Asociada del Departamento de Derecho Mercantil, Manuel Broseta Pont, Universitat de València, , mrblasco@icav.es.

How to cite: Blasco España, M^a R. 2025. La reciente reforma de la normativa europea sobre indicaciones geográficas para vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas y otras indicaciones de calidad. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19490>

Abstract

This paper approaches the main novelties of the recent Regulation (EU) 2024/1143 of the European Parliament and of the Council of the European Union adopted on April 11, 2024, regarding geographical indications for wines, spirits, and agricultural products, as well as guaranteed traditional specialties and optional quality terms for agricultural products, which modifies and repeals various regulations on the matter. Specifically, it extracts the fundamental ideas related to the objectives of the reform; it describes how the handling of personal data and the documentation provided for the procedures is addressed to ensure compliance with Regulation 2016/679; it highlights the importance attributed by the European legislator to quality regimes in relation to environmental, economic, and social sustainability; it describes the developments concerning the registration procedure for geographical indications that are primarily aimed at unifying it with the advisable exceptions based on the particular characteristics of each type of product; it delves into the content of the law on geographical indications, the rules on labeling, control measures, and the specific regulation regarding guaranteed traditional specialties.

Keywords: *Geographical indications, wines, spirits and agricultural products, other quality indications, registration.*

Resumen

El presente trabajo aproxima las principales novedades del reciente Reglamento (UE) 2024/1143 del Parlamento Europeo y del Consejo de la Unión Europea adoptado en fecha 11 de abril de 2024, relativo a las indicaciones geográficas para vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas, así como especialidades tradicionales garantizadas y términos de calidad facultativos para productos agrícolas, que modifica y deroga diversos Reglamentos sobre la materia. En concreto, se extraen las ideas fundamentales relativas a los objetivos de la reforma; se describe cómo se afronta el tratamiento de los datos personales y la documentación aportada a los procedimientos para que sea conforme con el Reglamento 2016/679; se pone de manifiesto la importancia que otorga el legislador comunitario a los regímenes de calidad en relación con la sostenibilidad medioambiental, económica y social; se describe las novedades concernientes al procedimiento de inscripción de las indicaciones geográficas que fundamentalmente van dirigidas a unificar el mismo con las excepciones aconsejables por las características particulares de cada tipo de producto; se ahonda en el contenido del Derecho de indicación geográfica, las normas sobre etiquetado, medidas de control y la regulación específica en materia de especialidades tradicionales garantizadas.

Palabras clave: *Indicaciones geográficas, vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas, otras indicaciones de calidad, registro.*

Introducción: objetivos y contenido de la reforma

El Parlamento Europeo y el Consejo de la Unión Europea adoptaron en fecha 11 de abril de 2024 el Reglamento (UE) 2024/1143 relativo a las indicaciones geográficas para vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas, así como especialidades tradicionales garantizadas y términos de calidad facultativos para productos agrícolas, por el que se modifican los Reglamentos (UE) núm. 1308/2013, (UE) 2019/787 y (UE) 2019/1753, y se deroga el Reglamento (UE) núm. 1151/2012.

Entre otros aspectos, este Reglamento recoge una inquietud puesta de manifiesto a lo largo de los años, como es la unificación del régimen regulatorio de las indicaciones geográficas relativas tanto a los vinos y bebidas espirituosas como a los productos agrícolas. Por ello, uno de los objetivos del Reglamento es establecer un régimen unitario de protección y de inscripción y cancelación de las indicaciones geográficas, así como de modificación de sus pliegos de condiciones sin establecer diferencias por el ámbito del producto de que se trate¹.

¹ En nuestra doctrina ya abogaba por un régimen unitario MONTERO GARCÍA-NOBLEJAS, P., *Denominaciones de origen e indicaciones geográficas*, Tirant lo Blanc, Valencia, 2016, p. 255

Así pues, en el Título II, se establece un régimen unitario para las Indicaciones Geográficas y en el Título IV se establecen las necesarias modificaciones de los Reglamentos de la UE del Parlamento Europeo y del Consejo núm. 1308/2013 por el que se crea la organización común de mercados de los productos agrarios y se regulan los regímenes de calidad del vino y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) núm. 922/72, (CEE) núm. 234/79, (CE) núm. 1037/2001 y (CE) núm. 1234/2007 y 2019/787, en adelante Reglamento 1308/2013, así como del Reglamento núm. 2019/787 sobre la definición, designación, presentación y etiquetado de las bebidas espirituosas, la utilización de los nombres de las bebidas espirituosas en la presentación y etiquetado de otros productos alimenticios, la protección de las indicaciones geográficas de las bebidas espirituosas y la utilización de alcohol etílico y destilados de origen agrícola en las bebidas alcohólicas, y por el que se deroga el Reglamento (CE) núm. 110/2008, en adelante, Reglamento 2019/787².

La Unión Europea, a través de décadas, ha ido estableciendo y asentando regímenes de calidad para productos con características específicas e identificables. Estos regímenes han provocado un incremento del valor de los productos y una mejor comunicación con el consumidor que obtiene una información de confianza sobre las características de los mismos. Por dicho motivo, se ha visto en las distintas figuras que abarcan los regímenes de calidad una oportunidad para mejorar la economía en las zonas rurales de la unión, y por ende la economía circular. Asimismo, en los últimos años y para la aplicación de la política de sostenibilidad de la Unión, se ha visto en estos regímenes un buen instrumento.

Los regímenes de calidad de la Unión se han ido configurando a través de los distintos Reglamentos reguladores, con las figuras relativas a las indicaciones geográficas, las especialidades tradicionales garantizadas y los términos de calidad facultativos.

Las indicaciones geográficas abarcan las denominaciones de origen protegidas y las indicaciones geográficas protegidas en el caso del vino y de los productos agrícolas, dentro de los cuales se incluyen los alimenticios y las indicaciones geográficas protegidas en el caso de las bebidas espirituosas. Constituyen un tipo de derecho de propiedad industrial que ayudan a las empresas a poner en valor sus activos intangibles.

Las consideraciones que han llevado al Parlamento y la Comisión a la adopción del Reglamento 2024/1143 son las derivadas de la evolución social y económica, así como las derivadas de la experimentación a lo largo de los años de la incidencia regulatoria de los distintos los regímenes de calidad y los aspectos mejorables de la misma³.

² A través de la ley 6/2015, de 12 de mayo, de Denominaciones de Origen e Indicaciones Geográficas Protegidas de ámbito territorial supra-autonómico, se intenta en el ámbito que le corresponde a la misma, unificar los tres regímenes. Así lo hace constar MONTERO GARCÍA-NOBLEJAS, P, op. cit. *Denominaciones de origen e indicaciones geográficas*, p. 76.

³ MONTERO GARCÍA-NOBLEJAS, P, “Análisis crítico de las reformas del sistema de indicaciones geográficas de la Unión Europea”, *La Ley mercantil*, núm. 104, julio 2023, ed. La Ley

La Comisión presentó el Pacto Verde Europeo por Comunicación de 11 de diciembre de 2019. Como parte de su política para una economía que se encuadre en un futuro sostenible, incluyó el diseño de un sistema alimentario justo, sostenible, más saludable y respetuoso con el medio ambiente y accesible para todos, bajo el lema “de la granja a la mesa”. Por Comunicación de 20 de mayo de 2020, y como medidas de ejecución de la estrategia “de la granja a la mesa” que constituyó el título de dicha comunicación, hizo constar la necesidad de reforzar el marco legislativo del sistema de las indicaciones geográficas y la inclusión en los mismos de criterios específicos de sostenibilidad, al tiempo que se comprometió a reforzar la posición de los productores que elaboran los productos incluidos en los mencionados sistemas. En su Comunicación de fecha 25 de noviembre de 2020, la Comisión sigue la anterior inercia y reconoce la importancia del potencial innovador de la UE, la diversidad, calidad y seguridad en el suministro de sus productos vinícolas y vitivinícolas, bebidas espirituosas, agrícolas y alimenticios que además se suponer una ventaja competitiva, implica el mantenimiento cultural y gastronómico de la Unión, ya que sus productores han aunado la tradición con los nuevos métodos y materiales de producción.

A su vez, los ciudadanos y consumidores de la Unión demandan cada vez más dichos productos con sus características específicas e identificables en especial las vinculadas a la procedencia geográfica, por lo que los mismos representan un gran activo económico y cultural de la Unión lo que hace necesario su refuerzo y mayor protección.

El tratamiento de datos personales y documentación aportada a los procedimientos

Respecto a la protección de datos de las personas físicas, son de aplicación los Reglamentos del Parlamento Europeo y del Consejo, 2018/1725 de 23 de octubre de 2018, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales por las instituciones, órganos y organismos de la Unión, y a la libre circulación de esos datos, y el Reglamento 2016/679 de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos, por lo que las funciones de la Comisión y de los Estados Miembros en el tratamientos de datos personales que requieren los procedimientos que se regulan en el presente Reglamento, deben quedar bien definidos. Del mismo modo, debe aplicarse el principio general de reducir al mínimo la exposición de datos personales y cuando no sea posible, esta debe presentarse en documentos específicos separados.

En los procedimientos de inscripción o cancelación en el Registro de las indicaciones geográficas y especialidades tradicionales garantizadas, así como en el procedimiento de modificación de los respectivos pliegos, pueden figurar datos personales tanto en la fase en la que es responsable el Estado miembro correspondiente como en la fase en la que es competente la Comisión y por dicho motivo ambos estarán obligados a tratar dichos datos personales. Así por ejemplo cuando el nombre de la agrupación de productores, agrupación

de productores reconocida o en su caso del oponente, organismos delegados o de control, contengan nombres o datos de personas físicas, o en el caso de los operadores a los que se les conceda un período transitorio en los supuestos correspondientes, o en la herramienta en virtud de la cual se puede expedir los certificados del cumplimiento con el pliego de condiciones.

En los casos en que en virtud de los correspondientes procedimientos contemplados tanto en el presente Reglamento como en los Reglamentos 1308/2013 y 2019/787, la Comisión y los Estados miembros estimen pertinente tratar datos personales, dicho tratamiento se verá justificado por el interés público.

A su vez, aunque la información derivada de los procedimientos referidos no es objeto generalmente de divulgación, puesto que simplemente se intercambia entre los Estados miembros y la Comisión así como con las asociaciones de productores o los productores particulares, sin embargo, hay aspectos de cada procedimiento que requieren la publicación de datos personales a los efectos de que el procedimiento cumpla su fin y resulte eficaz y por ello tanto la Comisión como el correspondiente Estado miembro deben tener la facultad de publicar o divulgar los mismos.

A tales efectos se establece que será responsable del tratamiento de los datos personales, en lo referido al Reglamento 2018/1725, la Comisión en la parte del procedimiento o los procedimientos en que sea responsable conforme al Reglamento 2024/1143 y los Reglamentos 1308/2013 y 2019/787. La Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea (EUIPO), será la encargada del tratamiento en lo que al mantenimiento y actualización del registro de indicaciones geográficas de la Unión se refiere. En cambio, a los efectos de aplicación del Reglamento 2016/679, los Estados miembros serán los responsables del tratamiento de los procedimientos o parte de los mismos que sean de su competencia conforme a los Reglamentos antes referidos.

La documentación relacionada con la inscripción de las indicaciones geográficas y especialidades tradicionales garantizadas en los correspondientes registros se deberá conservar diez años tras la cancelación de la misma.

Indicaciones geográficas y mercado agrícola sostenible

Volviendo al punto de inicio, parte el legislador de la consideración de que los productores que actúan colectivamente tienen más poder y la organización colectiva de los productores de un producto designado por una indicación geográfica permite una mejor distribución del valor añadido entre los distintos agentes. Por ello, los regímenes de calidad pueden contribuir a complementar la política agrícola común (PAC) de desarrollo rural, en especial en las zonas más desfavorecidas, apoyo al mercado y ayuda a la renta en el ámbito agrícola, tal y como lo transmitió la Comisión en su Comunicación de 30 de junio de 2021 titulada: “Una visión a

largo plazo para las zonas rurales de la UE: hacia unas zonas rurales más fuertes, conectadas, resilientes y prósperas antes del 2040”.

El legislador de la Unión reconoce la prioridad de garantizar un reconocimiento y protección uniforme de los derechos de propiedad industrial e intelectual en la Unión y por ende la necesidad de establecer el régimen unitario de las Indicaciones Geográficas, las cuales define como un derecho colectivo de todos los productores admisibles de una zona designada que desean adherirse a un pliego de condiciones. Asimismo, se aprovecha el Reglamento para abordar cuestiones jurídicas, aclarar normas y simplificar y racionalizar procedimientos.

En lo referido a las indicaciones geográficas para productos agrícolas y alimenticios, se entiende la necesidad de definir dichos productos tomando en consideración el marco regulatorio internacional y en especial el Acuerdo sobre la Agricultura de la Organización Mundial del Comercio (OMC) así como los productos que obran en el Anexo I del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, en adelante TFUE. La nomenclatura combinada de ambos instrumentos se halla en el Reglamento núm. 2658/87 del Consejo, capítulos 1 a 23 de la nomenclatura combinada incluidos los productos del Anexo I del Reglamento 2024/1143. Así se recoge en el art. 5 del Reglamento.

Se establecen medidas para utilizar la política de calidad de la Unión para hacer posible un sistema alimentario sostenible, respetuoso con el medio ambiente, que garantice el bienestar animal, eficiente con la utilización de los recursos y responsable social y éticamente. Para ello se alienta a los productores de productos designados por Indicaciones Geográficas para que implanten en sus sistemas de producción prácticas medioambientales, sociales o económicas sostenibles más allá de las obligatorias. En el art. 7 del Reglamento, se propone que se recojan las expresadas prácticas en sus pliegos de condiciones o en una iniciativa separada.

Entre las medidas medioambientales se recoge las que ayudan a mitigar el cambio climático, como la promoción de cadenas alimenticias cortas, conservación y uso sostenible del suelo, paisaje, agua y demás recursos naturales; preservación de la biodiversidad, conservación de las semillas poco comunes, los productos autóctonos como razas animales y productos vegetales. Los objetivos sociales deben versar sobre la mejora de las condiciones de trabajo, entre las cuales deben encontrarse las mejoras de las medidas de seguridad, protección social y negociación colectiva y los objetivos económicos deben dirigirse a garantizar una renta justa y estable, el incremento del valor económico de los productos designados por una Indicación Geográfica para la redistribución del valor añadido. Estas medidas, a su vez, deben estar dirigidas a atraer a productores jóvenes para asegurar la transmisión de los

conocimientos entre las generaciones. Todo ello contribuirá eficazmente al desarrollo de la economía y preservación de las zonas rurales⁴.

La visibilidad del impacto de las medidas adoptadas se puede obtener a través de la elaboración de un informe de sostenibilidad por las correspondientes agrupaciones de productores sean o no reconocidas, cuyo informe hará público la Comisión, conforme establece el art. 8 del Reglamento.

Procedimiento de inscripción

Unificación y simplificación del procedimiento

La Unión a lo largo de los últimos años ha intentado simplificar el marco regulador de la PAC al tiempo que ha intentado simplificar los procedimientos de inscripción, modificación y registro de las distintas indicaciones geográficas. La aportación del nuevo Reglamento al respecto es, por una parte, la reducción de los supuestos en que se debe acudir a una modificación de la Unión, cuando se trate de modificar los pliegos de condiciones, y por lo tanto la ampliación de los supuestos que requiere una modificación normal. En este punto cabe recordar que las modificaciones de la Unión requieren un procedimiento de oposición a escala de la Unión y la segunda categoría de modificaciones, llamadas modificaciones normales, solo requieren trámites a escala de un Estado miembro o en su caso de un tercer país. Ello simplifica el procedimiento ya que en estos casos, tal y conforme consta en el art. 24, sólo competirá el conocimiento de la solicitud de modificación del pliego de condiciones a los distintos Estados Miembros, o en su caso a un tercer estado, y en el supuesto de que en esta fase nacional y única se acoja la modificación solamente se tendrá que comunicar la misma a la Comisión, sin que se deba seguir por lo tanto una segunda fase del procedimiento ante la Comisión como ocurre con las modificaciones de la Unión.

Por otra parte, el presente Reglamento unifica los procedimientos de inscripción, modificación del pliego de condiciones y cancelación de la inscripción en un único procedimiento referido a las indicaciones geográficas, tanto las denominaciones de origen protegidas como las indicaciones geográficas protegidas y a su vez dentro de un único marco regulatorio que es precisamente el Reglamento que nos ocupa. De este modo, la simplificación pasa por la armonización de los procedimientos en el sentido de evitar un tipo de procedimiento para cada clase de producto, sin perjuicio de la salvaguarda de las necesarias especialidades en los correspondientes Reglamentos.

Así pues y sin perjuicio de la armonización de las normas procedimentales llevadas a cabo, se han mantenido ciertas normas específicas para el caso del vino en el Reglamento 1308/2013 y en el caso de las bebidas espirituosas en el Reglamento 2019/787, pero por el

⁴ RAFANIELLO, M., “La nuova disciplina delle Indicazioni Geografiche nel recente Regolamento (UE) 2024/1143”, *ANNALI, Rivista annuale del Dipartimento di Scienze Politiche, Università degli Studi della Campania Luigi Vanvitelli*, núm. 1 anno 2024, págs.. 371-372.

contrario se han suprimido las más generales ya que los procesos de inscripción, modificación de los pliegos y cancelación de la inscripción de las indicaciones geográficas seguirán el procedimiento establecido en los art. 9 y siguientes del Reglamento contenido en el Capítulo 2 del Título II.

La modificación y supresión de preceptos relativos al procedimiento que se establecían en los Reglamentos 1308/2013 y 2019/787, se contemplan en los artículos 84 y 85 del Título IV del presente Reglamento.

Con todo, y en general, sin perjuicio de las modificaciones normales referidas con anterioridad, podríamos decir que los rasgos fundamentales del procedimiento de inscripción, modificación de los pliegos y cancelación de la inscripción de la indicación geográfica en el registro, el procedimiento se dividirá en dos fases: la nacional y la fase seguida ante la Comisión.

La solicitud y la fase nacional

Las solicitudes de inscripción serán presentadas por una agrupación de productores, definida en el art. 9, 32 y 33 del Reglamento, este último artículo referido a la novedad del Reglamento con relación a las agrupaciones de productores reconocidas, con la particularidad ya contemplada con anterioridad al presente Reglamento, en lo referido a las bebidas espirituosas en el sentido de que una autoridad designada por un Estado miembro, podrá considerarse una agrupación de productores a estos efectos si concurren ciertos requisitos. También un único productor podrá tener dicha condición si se reúnen ciertas circunstancias.

Dicha solicitud de inscripción en el registro relativa a un producto originario de la Unión se dirigirá a las autoridades competentes del Estado miembro acompañada del pliego de condiciones, documento único y documentación complementaria establecida en el art. 12. El Estado miembro llevará a cabo un procedimiento nacional de oposición durante el cual se deberá publicar la solicitud con las excepciones relativas a la protección de datos, y dentro del plazo de un mes desde la publicación cualquier persona con interés legítimo establecida o residente en el Estado miembro de origen del producto podrá formular oposición en dicho Estado miembro.

El Estado miembro previos los trámites procedimentales que establezca con respeto a las bases del Reglamento, si considera que se cumplen los requisitos, podrá adoptar una decisión favorable y presentar una solicitud de registro en la fase de la Unión conforme al art. 13. La decisión favorable deberá poder ser objeto de recurso previa publicación de la misma y del pliego de condiciones.

Se podrá formular solicitud conjunta cuando el ámbito geográfico rebase el de un estado.

El art. 11 contempla la posibilidad de la protección nacional transitoria, dentro del procedimiento dirigido a la inscripción de una IG en el registro de la Unión, desde que se

formule la solicitud ante la Comisión en la llamada fase de la Unión hasta la resolución de la misma.

Procedimiento ante la Unión

Presentada la expresada solicitud de inscripción ante la Comisión en la fase de la Unión por el Estado miembro, o en el supuesto de que se trate de una zona geográfica no perteneciente a la Unión, por el tercer país, o una agrupación de productores o un único productor, o en el supuesto de solicitud conjunta, por las personas o entidades designadas en el art. 14, la Comisión previos los trámites oportunos procederá a su examen en los plazos establecidos y si considera que se cumplen todas las condiciones establecidas en el art. 15.4, publicará en el DOUE el documento único y la referencia a la publicación del pliego de condiciones.

Los plazos de examen podrán suspenderse en los supuestos del art. 16 basados fundamentalmente en supuestos de impugnación de la resolución que se dicte en la fase nacional.

En el plazo de tres meses desde la publicación antes referida en el DOUE, un Estado miembro, un tercer país o cualquier persona física o jurídica que tenga interés legítimo y se halle establecida o sea residente en un tercer país podrán formular oposición ante la Comisión, la cual únicamente podrá basarse en los motivos establecidos en el art. 19.

Los motivos de oposición se refieren en primer lugar a la falta de cumplimiento de los requisitos que deben concurrir para que exista una indicación geográfica establecidos en este Reglamento y en el Reglamento 1308/2013 y 2019/787 respectivamente para las especialidades relativas el vino y los espirituosos.

En segundo lugar los motivos de oposición se refieren a los supuestos en que el nombre elegido para la indicación geográfica sea un término genérico, homónimo a una indicación geográfica que se haya solicitado o protegido previamente en la Unión o en su caso parcialmente homónima que pueda inducir a error, en el supuesto en estos dos últimos casos de que lleguen a inscribirse en el Registro de Indicaciones Geográficas de la Unión, que se refiera a un nombre que pueda producir error en el consumidor con referencia a una marca habida cuenta de su reputación, notoriedad y tiempo en que ésta se haya venido usando, que entre en conflicto con la denominación de una variedad vegetal o una raza animal si ello puede inducir a error al consumidor; todo lo anterior conforme a los preceptos 28, 29, 30 y 48 del Reglamento. Nótese que en el supuesto referido a las marcas, el Reglamento 2024/1143, establece una novedad. Esto es así porque en el régimen anterior, había una divergencia entre los tres reglamentos regulatorios, en el sentido de que ni en el supuesto de los productos alimenticios, ni en el de las bebidas espirituosas se exigía, como tampoco ahora se exige, que la marca estuviera registrada, sin embargo, sí se exigía en el Reglamento del vino, en su art. 101, ahora suprimido. Por tanto, han quedado armonizadas en este aspecto las regulaciones de las tres clases de productos.

El último motivo de oposición se refiere a la puesta en peligro de la existencia de otro nombre total o parcialmente homónimo, o de una marca o de productos que se hayan comercializado al menos cinco años antes a la publicación del documento único y la referencia al pliego por la Comisión.

Las personas físicas o jurídicas con interés legítimo y establecidas en un Estado miembro distinto del que formuló la solicitud ante la Comisión, podrán formular dicha oposición ante el Estado miembro en que esté establecida o sea residente, y dicho Estado, previo el examen oportuno decidirá si formulará dicha oposición ante la Comisión.

La Comisión, si considera que la oposición es admisible, invitará al oponente y al solicitante a proceder a las consultas oportunas y se seguirán los trámites establecidos en el art. 17.

En el mismo plazo para formular oposición, se podrá presentar ante la Comisión una notificación de observaciones sobre cualquier error o en su caso información adicional que se estime pertinente.

El art. 20 se refiere a los supuestos en que podría haber un período transitorio para el uso de las indicaciones geográficas.

Previos los trámites oportunos y de legal concurrencia, la Comisión, mediante actos de ejecución podrá denegar la solicitud de inscripción en el registro si la misma no cumple las debidas condiciones o por el contrario y a falta de oposición admisible, o habiendo concurrido oposición se den los supuestos contemplados en el art. 21, la Comisión registrará mediante actos de ejecución. Los actos de ejecución se plasmarán en reglamentos de ejecución de la Comisión en el supuesto de que se proceda al registro y en decisiones de ejecución de la Comisión en el caso contrario. Dichos actos se publicarán en todo caso en el DOUE.

Como ha quedado apuntado con anterioridad, y siguiendo la normativa previa a la presente, las indicaciones geográficas de terceros países que cumplan los requisitos correspondientes y se encuentren protegidas en su país de origen, podrán tener acceso a la protección.

El registro

La inscripción de las indicaciones geográficas se hará en el Registro de indicaciones geográficas de la Unión que consta de tres partes correspondientes respectivamente a las indicaciones geográficas de vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas y será accesible al público. En el presente Reglamento, como novedad, se designa a la EUIPO para mantener y actualizar el registro.

Recordemos que las indicaciones geográficas relativas al vino y productos agrícolas podrán protegerse como “denominaciones de origen protegida” o “indicaciones geográficas protegida” y las bebidas espirituosas solo como “indicación geográfica”.

A su vez, las indicaciones geográficas relativas a productos de terceros países que estén protegidas en la Unión en virtud de un acuerdo internacional, podrán inscribirse en el registro de indicaciones geográficas de la Unión, pero sólo podrán protegerse como “indicaciones geográficas protegidas” en lo que en cuanto al vino y productos agrícolas se refiere, a no ser que en los acuerdos internacionales antes expresados se identifiquen específicamente como “denominaciones de origen protegidas”.

El procedimiento relativo a las modificaciones del pliego de condiciones, se halla en el art. 24, y tiene una especialidad respecto al anterior régimen recogido en el Reglamento 1151/2012, en el sentido de que si existe una agrupación de productores reconocida, será ésta la única facultada para solicitar la modificación.

El art. 23 también es novedad y viene referido a la posibilidad de que cualquier persona pueda descargar un extracto oficial del registro. Se establece, asimismo, que cuando exista una agrupación de productores reconocida, será esta la que se reconocerá como representante de los productores y así constará en el extracto. Esta idea casa con la creación de la figura de la Agrupación de productores reconocida recogida en el art. 33. Se trata de una agrupación de productores a la que se le aplica un sistema de reconocimiento habida cuenta de la concurrencia de ciertos requisitos que obran en el expresado precepto dirigidos a crear una agrupación de productores fuerte que recoja como mínimo el 50% de los productores del producto de que se trate o el 50% del volumen del mismo. A estas agrupaciones se les otorga ciertas competencias adicionales a las que tienen las demás asociaciones de productores.

El derecho de indicación geográfica

La protección de las indicaciones geográficas se haya regulada en el capítulo 3 del Título II a los efectos de garantizar un uso leal de los nombres inscritos y evitar prácticas que lleven a confusión a los consumidores. El eje fundamental de la protección se halla en el art. 26, sin perjuicio de mayores matizaciones y regulación de la protección para casos concretos, que obra en los siguientes preceptos. Dicho precepto, es completamente parangonable con el antiguo art. 13 del Reglamento 1151/2012 y la particularidad actual estriba en que se reúne en este capítulo toda la regulación con referencia a la protección y en consecuencia se suprime por el Reglamento los preceptos correspondientes en los Reglamentos 1308/2013 y 2019/787 para el vino y productos espirituosos.

Se introduce asimismo el art. 35 específico para la protección contra el posible registro de los nombres de dominio de la Unión que afecte a denominaciones de las indicaciones geográficas inscritas, con independencia del lugar de establecimiento de los registros pertinentes. Así pues, en los procedimientos relativos al registro de nombres de dominio se garantizará que se reconozcan las indicaciones geográficas registradas como un derecho que se pueda invocar en dichos procedimientos. En la anterior regulación, a través de los

preceptos de protección general se intentaba aplicar esta protección, pero el Reglamento ha efectuado la regulación específica en aras de la claridad y efectividad de la protección.

Sobre los requisitos generales establecidos en el art. 26 para que tenga lugar la protección de las indicaciones geográficas, el considerando trigésimo cuarto del reglamento, acota el término “comparable”. Así establece que para determinar si un producto es comparable a otro designado por otra indicación geográfica, deben tenerse en cuenta diversos factores como las características comunes, método de producción, aspecto externo, utilización de una misma materia prima, en qué circunstancias se usan los productos, si se distribuyen con frecuencia a través de los mismos canales o si tienen normas de comercialización similares.

Sobre la evocación, el considerando trigésimo quinto intenta también clarificar el término tomando como base la jurisprudencia habida al respecto del TJUE y así entiende que habrá evocación de una indicación geográfica cuando en la mente del consumidor medio europeo razonablemente informado, atento y perspicaz se establezca un vínculo con el producto designado mediante la indicación geográfica registrada, y a este respecto se incluye también cualquier término, signo u otro componente que conste en el etiquetado o envasado.

Por ello se entiende superada la jurisprudencia más antigua que venía referida principalmente al vínculo de la denominación geográfica con el lugar de procedencia y por lo tanto se acoge la protección directa a un producto protegido por una indicación geográfica, aunque la evocación no se refiera al lugar de procedencia sino al producto en sí mismo protegido. Ejemplo de ello es la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el caso “Parmiggiano Reggiano”⁵ y en nuestra jurisprudencia la Sentencia dictada en segunda instancia por el Tribunal de Marca Comunitaria en el caso del queso de tetilla que entendió que el mero uso de la forma cónica era un acto que infringía la denominación de origen por evocación, ya que lo que se protege es un nombre asociado a una forma cónica, por lo que el nombre no es geográfico sino que hace referencia a la forma del producto⁶.

Aunque en el antiguo art. 13 del Reglamento 1152/2012 y en el actual art. 26 correlativo del anterior, ya constaba y consta expresamente la protección de la indicación geográfica incluso cuando el correspondiente producto sea usado como ingrediente de otro producto procesado, en el actual Reglamento se ha querido establecer mayor regulación en el art. 27, para aclarar bajo qué circunstancias podrá usarse la referencia del producto protegido por una indicación geográfica usado como ingrediente de otro producto, en la denominación, etiquetado o publicidad de dicho producto transformado. A su vez, los productores de los alimentos envasados deberán notificar previamente a la agrupación de productores reconocida del producto que deseen utilizar como ingrediente, cuando esta exista, su deseo de utilizar el nombre de la indicación geográfica en el nombre del alimento procesado o en el material de

⁵ Sentencia del Tribunal de Justicia de 25 de junio de 2002, Asunto C-66/00.

⁶ Sentencia del Tribunal de marca comunitaria de fecha 31 Octubre 2013.

su publicidad. Además, la agrupación de productores reconocida y el productor del alimento envasado, podrán estipular acuerdos acerca de lo anterior. El precepto no se aplicará a las bebidas espirituosas.

Se aclara la relación entre las marcas e indicaciones geográficas, pero como ocurría con la anterior normativa, y a diferencia de lo que ocurre en el Derecho de marcas, no hay referencia en el art. 30 y 31 ni a la similitud de los signos ni de los productos, no obstante lo cual serán factores que se tendrán en cuenta para acotar la posibilidad de inducir a error al consumidor a los efectos de denegar la inscripción de la marca o de la indicación geográfica, ya que así resulta de la aplicación conjunta y coherente de la normativa.

Etiquetado

Sobre el etiquetado y material publicitario, se mantienen las normas con referencia al vino contenidas en el Reglamento 1308/2013, pero con referencia al etiquetado y material publicitario de productos agrícolas y las bebidas espirituosas originarios de la Unión y comercializados al amparo de una indicación geográfica lo cual se regula en el Reglamento núm. 1169/2011 del Parlamento y el Consejo, el uso de los símbolos de la Unión en el envase será obligatorio a los efectos de que los consumidores conozcan mejor estas categorías de productos. No se exige lo anterior en el ámbito de las bebidas espirituosas que mantendrán su actual regulación también contenida en el Reglamento 1169/2011. Se exige asimismo la indicación en la etiqueta del nombre de productor o en su caso del operador. En lo que se refiere a las indicaciones geográficas de terceros países de productos agrícolas, también se mantiene la voluntariedad del uso del símbolo de la Unión.

Medidas de control

Una de las causas del mayor valor de las indicaciones geográficas, se halla en la confianza de los consumidores la cual es debida a las medidas de control y autocontrol a las que están sometidos los productores a los efectos de que sus productos cumplan las especificaciones del pliego de condiciones. Así pues, la diligencia y responsabilidad de los productores concurre con las medidas establecidas por los Estados miembros en aras a evitar o detener el uso de nombres de productos que incumplan las normas y con la auditoría que la Comisión realiza a los Estados miembros. Con esto, y precisamente para que este valor añadido de las indicaciones geográficas concorra, las mismas deben quedar sujetas a los sistemas de controles oficiales de conformidad con los principios establecidos en el Reglamento 2017/625 del Parlamento y del Consejo, cuyos controles deben abarcar todas las fases de producción, transformación y distribución.

El presente reglamento contempla el régimen de control aplicable a los productos alimenticios y bebidas espirituosas, en el capítulo 4 del Título II, artículos 38 y siguientes,

mientras que el vino quedará sujeto a los controles establecidos en su normativa específica, el Reglamento 1308/2013.

Se establecen criterios operativos en el art. 39 que deben concurrir en las autoridades competentes designadas para verificar el cumplimiento del pliego de condiciones. Así, podrán delegar determinadas funciones en organismos delegados y de certificación de productos y en personas físicas y la información acerca de las expresadas autoridades, organismos y personas deberá hacerse pública conforme establece el art. 40, para lograr mayor transparencia e interacción con los interesados.

Con referencia a las prácticas fraudulentas y precisamente por el mayor esfuerzo que se pide a los productores sobre el cumplimiento del pliego, se deben adoptar medidas administrativas y judiciales adecuadas para evitar o detener el uso de nombres de productos o servicios que no respeten las indicaciones geográficas protegidas. Así, por ejemplo, con motivo de la creciente prestación de servicios y venta en línea, el art. 43 establece que las autoridades judiciales o administrativas nacionales de los Estados miembros, podrán dictar órdenes de actuación contra el contenido ilícito de toda información relacionada con la publicidad, promoción y venta de productos en línea que contravenga la protección de las indicaciones geográficas establecida en los art. 26 y 27 del reglamento. A tales efectos se efectúan remisiones a los correspondientes Reglamentos para determinar el régimen de aplicación y actuación.

Para la efectividad del régimen de control y verificación, se establece en el art. 45, el derecho de todo operador a obtener una certificación de cumplimiento del pliego de condiciones de su producción, así como el derecho a la inclusión en una lista de operadores autorizados establecida por la autoridad competente. Dichas certificaciones se pondrán a su vez a disposición de las autoridades correspondientes.

El capítulo 5 del Título II regula los requisitos de los dos tipos de las indicaciones geográficas, es decir denominaciones de origen protegidas e indicaciones geográficas protegidas, cuya dualidad se ha visto conveniente seguir en aras a precisar el vínculo existente entre el producto y el ámbito geográfico. También se han aclarado las normas sobre variedades vegetales y razas animales.

En lo que respecta a las modificaciones temporales que puedan suspender durante un tiempo determinado el requisito de que se obtenga como mínimo el 50% del pienso en la zona geográfica, con referencia a las denominaciones de origen, sólo se podrán adoptar cuando ello no afecte al vínculo en la totalidad de sus elementos, en aras del mantenimiento siempre la calidad del producto protegido bajo la denominación de origen.

Los artículos 49 y 50 establecen respectivamente el contenido del pliego de condiciones y del documento único que es un resumen de aquél para facilitar la comprensión a los interesados.

Especialidades tradicionales garantizadas

En el capítulo 2 del Título III, se regulan las especialidades tradicionales garantizadas, cuyo objetivo es ayudar a los productores de productos tradicionales a transmitir a los consumidores las características que añaden valor a su producto.

A los efectos de evitar una competencia desleal, todo productor, incluso los establecidos en terceros países, podrán usar un nombre registrado de una especialidad tradicional garantizada, si el producto en cuestión cumple los requisitos del correspondiente pliego de condiciones y el productor se someta al debido sistema de controles. Debe entenderse asimismo que las prácticas tradicionales utilizadas, para la producción, transformación o composición del producto, así como la referencia a las materias primas, deberá referirse a tradiciones que operen dentro del territorio de la Unión, tal y conforme se especifica en el Considerando sexagésimo tercero.

Se ha de señalar que ya no es necesaria la concurrencia de la condición de especificidad del producto para inscribir un nombre en el registro de especialidades tradicionales garantizadas. En la actualidad el nombre de la especialidad tradicional garantizada deberá haberse utilizado tradicionalmente para referirse al producto o para identificar el carácter tradicional del mismo, sin necesidad que dicho producto sea específico.

También, al igual que en las indicaciones geográficas, se abre la posibilidad de que productores de terceros países puedan registrar un nombre como especialidad tradicional garantizada.

Para garantizar la transparencia de las especialidades tradicionales garantizadas éstas se inscribirán en el registro de especialidades tradicionales garantizadas de la Unión que será accesible al público.

Al igual que en el supuesto de las indicaciones geográficas, el procedimiento para la inscripción de las especialidades tradicionales garantizadas de la Unión en el registro de la Unión, se dividirá en dos fases: la nacional y la de la Unión ante la Comisión, quedando garantizadas las debidas publicaciones a los efectos de protección oportunos. Las especialidades tradicionales garantizadas de terceros países que cumplan los criterios correspondientes y estén protegidas en su país también tendrán acceso al registro y por ende a la protección que otorga el mismo.

Los términos de calidad facultativos se regulan en el capítulo 3 del Título III. El legislador comunitario entiende la necesidad de mantener la regulación de los mismos debido a que el régimen no ha alcanzado su pleno potencial y se estima que puede resultar beneficioso para el desarrollo de zonas específicas que presenten ciertas características horizontales también específicas.

Conclusión

El Reglamento (UE) 2024/1143:

- moderniza y refuerza la protección de las indicaciones geográficas,
- unifica y simplifica los procedimientos administrativos encaminados a la inscripción de las mismas en el Registro de la Unión y se designa a la UEIPO para su gestión,
- promueve la sostenibilidad medioambiental, social y económica de las zonas rurales, y garantiza la competitividad de los productores europeos en el sentido de promocionar la calidad de sus productos.

Referencias

Montero García-Noblejas, P, “Análisis crítico de las reformas del sistema de indicaciones geográficas de la Unión Europea”, *La Ley mercantil*, núm. 104, julio 2023, ed. La Ley.

Montero García-Noblejas, P., *Denominaciones de origen e indicaciones geográficas*, Tirant lo Blanc, Valencia, 2016, pp. 1-404.

Rafaniello, M., “La nuova disciplina delle Indicazioni Geografiche nel recente Regolamento (UE) 2024/1143”, *ANNALI, Rivista annuale del Dipartimento di Scienze Politiche, Università degli Studi della Campania Luigi Vanvitelli*, núm. 1 anno 2024, págs. 371-372.

Proyecto de Ley de prevención de las pérdidas y el desperdicio alimentario

Draft Law on the Prevention of Food Loss and Waste

Javier Peñarrocha Mateu

Departamento de Economía y Ciencias Sociales, Facultad de Administración y Dirección de Empresas,
Universitat Politècnica de València, j.penarrocha@emhe.es

How to cite: Peñarrocha Mateu, J. 2025. Proyecto de Ley de prevención de las pérdidas y el desperdicio alimentario. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Abstract

Act 1/2025, of April 1st, on the Prevention of Food Loss and Waste (Ley 1/2025, de 1 de abril, de prevención de las pérdidas y el desperdicio alimentario), in force since January 2nd, 2025, represents a significant legislative advancement within the framework of public policies aimed at building a more sustainable and efficient food system. This law sets out a comprehensive set of measures designed to minimize food loss and waste across the entire food supply chain, from primary production to final consumption. Among its main objectives are the promotion of a circular bioeconomy, the efficient use of resources, and the encouragement of awareness among all stakeholders involved, from producers to end consumers. The regulation mandates the development and mandatory implementation of food waste prevention plans by all food sector operators, except for microenterprises. It also introduces a hierarchy of food use, prioritizing human consumption, followed by secondary uses such as animal feed or energy recovery. In addition, it establishes structural reforms that call for a profound transformation of food production, processing, and distribution systems. The law also includes a monitoring framework with periodic evaluations and sanctions to ensure effective compliance. Its proper implementation is expected to be crucial not only for environmental sustainability but also for the competitiveness of the agri-food sector, in a context where social responsibility and the rational use of resources are becoming increasingly important.

Keywords: food waste; prevention plan; food supply chain.

Resumen

La Ley 1/2025, de 1 de abril, de prevención de las pérdidas y el desperdicio alimentario, en vigor desde el 2 de enero de 2025, representa un avance legislativo en el marco de las políticas públicas orientadas a la construcción de un modelo alimentario más sostenible y eficiente. Esta norma articula un conjunto de medidas orientadas a minimizar las pérdidas

y el desperdicio a lo largo de toda la cadena alimentaria, desde la producción primaria hasta el consumo final. Entre sus objetivos prioritarios destaca el impulso de una bioeconomía circular, la eficiencia en el uso de recursos y el fomento la concienciación de todos los agentes implicados, desde productores hasta consumidores. La norma impone la elaboración e implementación obligatoria de planes de prevención por parte de todos los operadores alimentarios, con excepción de las microempresas, e introduce una jerarquía de aprovechamiento de los alimentos, priorizando el uso para consumo humano, seguido de usos secundarios como la alimentación animal o la valorización energética. Asimismo, establece reformas estructurales que exigen una transformación profunda en los sistemas de producción, transformación y distribución de alimentos. También se contempla un régimen de seguimiento, evaluación periódica y sanciones para garantizar su cumplimiento efectivo. Se concluye que su correcta implementación será determinante no solo para la sostenibilidad ambiental, sino también para la competitividad del sector agroalimentario, en un contexto donde la responsabilidad social y el uso racional de los recursos adquieren una relevancia creciente.

Palabras clave: desperdicio alimentario; plan de prevención; cadena alimentaria.

**Derechos de propiedad industrial, contratos de licencia y spin-offs:
casos reales de innovación y transferencia desde la
Universitat de les Illes Balears**

***Industrial Property Rights, Licensing Agreements and Spin-Offs: Real Cases of
Innovation and Knowledge Transfer from the University of the Balearic Islands***

Juan Antonio Vives-Vallés^a, Francesc Josep Castanyer-Mallol^b

^aDepartamento de Derecho Privado (Área de Derecho Mercantil) e Instituto de Investigación Agroambiental y de Economía del Agua (Departamento de Ciencias y Tecnologías Agrarias y Pesqueras), Universitat de les Illes Balears, , juanantonio.vives@uib.es; ^bDepartamento de Biología (Área de Fisiología Vegetal), Universitat de les Illes Balears, , f.castanyer@uib.cat

How to cite: Vives-Vallés, J.A. y Castanyer-Mallol, F.J. 2025. Derechos de propiedad industrial, contratos de licencia y spin-offs: casos reales de innovación y transferencia desde la Universitat de les Illes Balears. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Abstract

This paper reports on the experience of the authors in two innovation and transfer processes promoted from the University of the Balearic Islands. It discusses those legal and practical aspects with a regulatory basis which, in the authors' opinion, most conditioned the success of the innovation and transfer processes. Seeking both success in the market and a required learning by doing approach, the innovation and transfer efforts here analyzed can be seen as a kind of stress test of the applicable regulations, policies and innovation/transfer dynamics, with a potential interest both for legal experts and, in general, for the players in the innovation and transfer processes developed within or in collaboration with public universities and public research organizations.

Keywords: Patents, utility models, licensing agreements, spin-offs, public universities.

Resumen

El presente artículo recoge la experiencia de sus autores en dos procesos de innovación y transferencia impulsados desde la Universitat de les Illes Balears. Se analizan aquellos aspectos legales y circunstancias prácticas acaecidas con base en la normativa que, a juicio de los autores, más condicionaron el éxito de los procesos de innovación y la transferencia efectiva. Persiguiendo a la par el éxito en el mercado y un necesario aprendizaje práctico, los esfuerzos de innovación y transferencia aquí analizados pueden interpretarse como una suerte stress test de la normativa aplicable, las políticas públicas y las dinámicas de

innovación y transferencia, con un interés potencial tanto para los juristas expertos como, en general, para los participantes en los procesos de innovación y transferencia desarrollados en el seno o en colaboración con universidades públicas u organismos públicos de investigación.

Palabras clave: *Patentes, modelos de utilidad, contratos de licencia, spin-offs, universidades públicas.*

Protección de las figuras de la IG agroalimentarias en los supuestos de utilización del producto amparado como ingredientes de otros productos compuestos. Análisis de las novedades legislativas

Protection of Agri-Food GIs in Cases Where the Protected Product is Used as an Ingredient in Other Composite Products: Analysis of Legislative Developments

Ángel Martínez Gutiérrez

Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad de Jaén, Rector del Real Colegio de España en Bolonia (Italia), , martinez@ujaen.es

How to cite: Martínez Gutiérrez, A. 2025. Protección de las figuras de la IG agroalimentarias en los supuestos de utilización del producto amparado como ingredientes de otros productos compuestos. Análisis de las novedades legislativas. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.
Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19712>

Abstract

Regulation (EU) 2024/1143 introduces regulatory changes that raise concerns about poor legislative technique and a lack of balance of interests at stake. The regulation conflicts with two important rights in the agri-food market: the right of consumers and users to information, and the exclusive right to the protected name granted to legitimate users of PDO/PGIs. The regulation appears to liberalize the use of the protected name by allowing operators other than the Regulatory Board to include it in the list of ingredients of a composite product to satisfy consumers' right to information, which could, however, strain the group's exclusive rights. It is necessary to coordinate all the interests involved to find a solution that seeks to satisfy all, as the European Commission's 2010 communication on the matter attempted to do and as is now regulated—not without errors—by Article 27 of the current Regulation. It is therefore imperative to find a solution that balances the rights and interests at stake.

Keywords: information / consumer / labeling / PDO / PGI

Resumen

El Reglamento (UE) 2024/1143 introduce cambios normativos que suscitan preocupación por la deficiente técnica legislativa y la falta de equilibrio de los intereses en juego. El reglamento pone en conflicto dos importantes derechos en el mercado agroalimentario: el derecho a la información de los consumidores y usuarios, y el derecho exclusivo sobre el nombre protegido concedido a los usuarios legítimos de DOP/IGP. El reglamento parece liberalizar el uso del nombre protegido, al permitir que operadores distintos del Consejo

Regulador puedan incluirlo en la lista de ingredientes de un producto compuesto para satisfacer el derecho a la información de los consumidores, lo que podría tensionar, sin embargo, los derechos exclusivos del grupo. Es necesario coordinar todos los intereses presentes para encontrar una respuesta que trate de satisfacerlos a todos, tal y como trató de hacerlo la comunicación de la Comisión Europea de 2010 sobre la materia y lo regula ahora -no sin errores- el artículo 27 del Reglamento vigente. Es obligado, pues, encontrar una solución que equilibre los derechos e intereses en juego.

Palabras clave: *información, consumidor, etiquetado, DOP, IGP.*

Preliminar

Constituyendo una forma más de aprovechamiento económico de los mismos, la utilización de productos agroalimentarios amparados en una DOP o IGP como ingrediente de otros compuestos constituye un empleo que suscita sin embargo no pocos interrogantes desde un punto de vista estrictamente jurídico que, a juzgar por la escasa bibliografía existente, ha podido pasar inadvertida por la doctrina científica¹. Uno de ellos refiere la utilización del nombre protegido en el etiquetado del producto elaborado a base de una materia prima amparada por una figura de calidad. La mera decisión de incluirlo en dicho etiquetado ya plantea un conflicto de intereses de difícil solución, puesto que enfrenta la protección de los consumidores a través del necesario suministro de información tendente a superar la asimetría informativa existente en un mercado en competencia, por un lado, con la tutela de las figuras de calidad ancladas al territorio que parte de una prohibición de su uso en el tráfico económico a los terceros ajenos al círculo de usuarios legítimos, por otro. Enfrentamiento que, desde el punto de vista jurídico, deriva de una antinomia normativa que sin embargo no encuentra una solución correcta en la aplicación de los tradicionales criterios utilizados para la resolución del conflicto de normas.

Pero es que, además, el binomio conformado por la asimetría informativa del mercado liberal y el desinterés de los consumidores por los productos agroalimentarios viene a provocar además un entorno adecuado para que proliferen comportamientos oportunistas de operadores económicos orientados a distorsionar el canal de comunicación entre oferta y demanda a fin de obtener alguna ventaja competitiva frente al resto. Bajo esta apariencia de ofrecer cumplida información a los consumidores sobre los ingredientes del producto compuesto, puede esconderse comportamientos deshonestos susceptibles de generar situaciones de riesgo de confusión, de aprovechamiento indebido de la reputación ajena o de

¹ MINELLI, M., “L’uso di prodotti DOP e IGP come componente”, *Rivista di Diritto Alimentare*, 2014, Anno VIII, numero 1, gennaio-marzo, págs. 43 y sigs.; MARTINEZ GUTIERREZ, A., “En torno a la indicación del origen geográfico de los aceites de oliva utilizados como ingredientes de otros alimentos”, *ADI* 41 (2020/2021), págs. 285 y sigs.

riesgo de error sobre determinados extremos del producto. Piénsese, en este sentido, como la integración de un producto protegido en la composición de otro alimenticio de diferente género y el reflejo de esta circunstancia en el etiquetado del producto final ofrecido al mercado, puede ser un caldo de cultivo nada desdeñable para lesionar la concreta figura de calidad, ya sea porque se pretenda confundir a los consumidores sobre la identidad del verdadero producto protegido, ya sea porque se asocie el producto resultante a la notoriedad y prestigio de aquélla, o ya sea porque se pretenda dotar a este producto final de una característica especial derivada del selecto ingrediente empleado.

Se entiende así que, desde hace años, exista una preocupación en la Unión Europea por regular este escenario lesivo de las figuras de calidad y coordinar los intereses subyacentes en el citado supuesto de hecho. Reflejo de esta preocupación fue la aprobación por la Comisión de una Comunicación titulada “Directrices sobre el etiquetado de los productos alimenticios que utilizan como ingredientes denominaciones de origen protegidas (DOP) e indicaciones geográficas protegidas (IGP)”², que viene a ofrecer una serie de pautas para coordinar todos los intereses afectados en el citado conflicto de intereses.

Igualmente, y con ocasión de la reforma normativa en materias de figuras de calidad llevada a cabo a través del Reglamento (UE) 1151/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de noviembre de 2012 sobre los regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimenticios, el legislador europeo, con el objetivo, según afirmaba en el Considerando 32, de “...*garantizar un alto nivel de protección y adaptarlo al que se aplica al sector del vino...*”, instauró *ex novo* una prohibición expresa sobre la utilización de las figuras de calidad como ingredientes que se contenía en las letras a) y b) del párrafo primero del artículo 13 del -hoy derogado- Reglamento (UE) 1151/2012, pero además, reconoció cierto valor obligacional a la citada Comunicación y a las reglas de aplicación voluntaria allí contenidas cuando aseveró en el Considerando núm. 32 del Reglamento (UE) núm. 1151/2012 que “...*si se emplean como ingredientes denominaciones de origen o indicaciones geográficas protegidas, debe tenerse en cuenta la Comunicación de la Comisión...*”, lo que fue ratificado por el fundamento jurídico núm. 45 de la Sentencia del Tribunal de Justicia de 20 de diciembre de 2017, asunto C-393/16 «*Champagner Sorbet*»

Por último, el legislador europeo ha dedicado una especial atención a este conflicto de interés en el nuevo Reglamento 2024/1143 del Parlamento europeo y del Consejo, de 11 de abril de 2024, relativo a las indicaciones geográficas para vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas, así como especialidades tradicionales garantizadas y términos de calidad

² Comunicación de la Comisión 2010/C 341/03 (DOUE C 341, de 16 de diciembre de 2010).

facultativos para productos agrícolas ³, cuyos preceptos reguladores sean objeto de análisis en este trabajo.

1. Sobre el conflicto de normas y la insuficiencia de los criterios clásicos para su solución

Como hemos apuntado más arriba, las situaciones conflictivas con las figuras de calidad parecen encontrar sin embargo cobertura en la normativa sobre protección de consumidores y, en particular, en el Reglamento (UE) 1169/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de octubre de 2011 sobre información alimentaria facilitada al consumidor, al haberse ordenado, entre las menciones obligatorias de la etiqueta, la inclusión del elenco de ingredientes utilizados en la elaboración del producto final. Es claro, por tanto, el conflicto de normas existente en este escenario. Obsérvese cómo, mientras la norma relativa a la información al consumidor parece consentir la inclusión de la figura de calidad en la lista de ingredientes utilizados en la fabricación de un producto alimenticio, la norma dedicada a los regímenes de calidad depone justo en sentido contrario, al prohibir su inclusión como consecuencia de resultar lesiva a los intereses subyacentes en las figuras de calidad. Ambos instrumentos normativos vienen a ofrecer sendas soluciones contradictorias al conflicto de interés subyacente. Y es que, si la normativa horizontal de información alimentaria al consumidor parece colocar en una posición prioritaria el derecho del público a conocer la composición de los productos alimenticios y, en consecuencia, la protección misma de los consumidores, la norma especial relativa a las figuras de calidad vendría a preterir este derecho para dar prioridad a las figuras de calidad ubicando en una relevante posición todos los intereses jurídico, económicos y sociales subyacentes en su protección.

Además, no parece que los criterios tradicionales para resolver este conflicto de normas ofrezcan unas soluciones aceptables. En efecto, al ocupar la misma jerarquía normativa en el Derecho comunitario (ambos instrumentos normativos son Reglamentos del Parlamento Europeo y del Consejo), la solución debería venir de la mano de los criterios clásicos relativos a la temporalidad y a la especialidad, lo que –como veremos- tampoco es concluyente en este asunto. Así pues, la aplicación del criterio temporal que reza “*lex posterior derogat priori*”, depondría a favor de la prioridad de los intereses subyacentes de las denominaciones geográficas protegidas y, en consecuencia, de la negación de suministro de información a los consumidores si ello implica una lesión a las figuras de calidad. A la misma solución se llega en aplicación del criterio de la especialidad que sostiene “*lex specialis derogat legi generalis*”.

³ DO L de 23 de abril de 2024. La entrada en vigor se ha producido a los veinte días de su publicación (13 de mayo de 2024).

Sin embargo, y como ya hemos defendido en otro lugar ⁴, la solución propuesta al conflicto de normas supone una quiebra no sólo de un principio rector de la política social y económica que tiene tal relevancia jurídica que goza de relevancia constitucional (artículo 51.2º Constitución), sino también del correcto funcionamiento del mercado interior, al privar al tráfico económico de una información fundamental que ha sido considerada como dato preceptivo a comunicar al público. Recuérdese, en este sentido, el artículo 1.1º del Reglamento (UE) núm. 1169/2011 cuando asevera que uno de sus objetivos es “...*garantizar un alto nivel de protección de los consumidores en relación con la información alimentaria, teniendo en cuenta las diferencias en la percepción de los consumidores y sus necesidades de información, al mismo tiempo que asegura un funcionamiento correcto del mercado interior*”. Además, no debe obviarse que la información alimentaria facilitada al consumidor constituye una forma -lo hemos dicho- de tutelar sus intereses y tiende “...*a lograr en la Unión la libre circulación de alimentos producidos y comercializados legalmente, teniendo en cuenta, en su caso, la necesidad de proteger los intereses legítimos de los productores y de promover la producción de productos de calidad*” (art. 3.2º).

Es más, y desde una perspectiva práctica, la protección absoluta de las figuras de calidad que deriva de solucionar la citada antinomia normativa a través de los criterios tradicionales de solución de controversias, resulta paradójica en sí misma y contraproducente para ellas en todo caso. Y ello porque, por un lado, se estaría privando a los productos protegidos con denominación de origen o indicación geográfica de una salida comercial importante; a saber, el ser utilizado como materias primas de otros productos elaborados; y por otro, como consecuencia de ser utilizados como ingredientes de éstos, se estaría omitiendo una información relevante y veraz en el mercado con una repercusión negativa en el *goodwill* de la figura de calidad.

Por ello, consideramos que la resolución del conflicto normativo debe fundamentarse en una ponderación y coordinación de todos los intereses en juego, lo que obligaría a introducir ciertos límites a la tutela conferida a las figuras de calidad, pero sin llegar, lógicamente, a su desprotección. Y, en este sentido, la normativa de marcas ofrece algún precepto a disciplinar unos supuestos de hecho que guardan cierta analogía con el que nos ocupa en este momento. En efecto, si recordamos el contenido del artículo 14 del Reglamento (UE) 2017/1001 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de junio de 2017 sobre la marca de la Unión Europea, podremos comprobar cómo el estricto derecho de exclusiva reconocido al titular marcario se encuentra limitado en determinados supuestos. En particular, bajo el título “limitación de los efectos de una marca de la Unión”, el legislador ordena en el primer párrafo del citado precepto que “(u)na marca de la Unión no permitirá a su titular prohibir a un tercero hacer uso, en el tráfico económico: ...c) de la marca de la Unión, a efectos de

⁴ Martínez Gutiérrez, A., “Protección de las DOP /IGP e información al consumidor en la Unión Europea: conflicto abierto”, *ADI* 39 (2018/2019), págs. 149 y sigs.

designar productos o servicios como correspondientes al titular de esa marca o de hacer referencia a los mismos, en particular cuando el uso de esa marca sea necesario para indicar el destino de un producto o de un servicio, en particular como accesorios o piezas de recambio”.

No obstante, esa limitación al derecho de marcas no es incondicionada. Muy al contrario, el párrafo segundo del mismo artículo restringe esta posibilidad de uso lícito de la marca ajena a la satisfacción de una condición, cuya verificación en la práctica habrá de examinarse caso por caso. Se trata, por tanto, de que la utilización de la marca ajena por parte del tercero interesado en utilizarla en el etiquetado o en la publicidad de sus propios productos o servicios se realice “...conforme a las prácticas leales en materia industrial o comercial”. Dentro de este límite, la utilización de la marca ajena será lícita y el eventual aprovechamiento de reputación y de notoriedad ajena susceptible de verificarse habrá de considerarse aceptable en todo caso. Lo propio ocurrirá cuando la adopción de la marca ajena desborde ese límite y sobrepase los linderos de lo admisible.

2. Nueva regulación. Aproximación crítica

2.1 Nuevo marco normativo

Con ocasión de la última reforma del régimen jurídico europeo de las figuras de calidad agroalimentarias ejecutada mediante el Reglamento 2024/1143 del Parlamento europeo y del Consejo, de 11 de abril de 2024, relativo a las indicaciones geográficas para vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas, así como especialidades tradicionales garantizadas y términos de calidad facultativos para productos agrícolas ⁵, el legislador europeo ha prestado especial atención a este conflicto de interés, lo que ha justificado del siguiente modo:

“En vista de las prácticas comerciales y de la jurisprudencia de la Unión, se requiere claridad sobre el uso de una indicación geográfica en el nombre comercial de un producto transformado en cuya elaboración se utilice el producto designado mediante indicación geográfica como ingrediente. Debe garantizarse que dicho uso se corresponda con prácticas comerciales leales y que no debilite, difumine o perjudique la reputación del producto que lleva la indicación geográfica. A tal fin, deben añadirse condiciones a las cualidades atribuidas por la indicación geográfica al ingrediente incluido en el alimento transformado. Además, los productores de alimentos envasados deben remitir a la agrupación de productores reconocida, cuando dicha agrupación exista, una notificación antes de empezar a usar la indicación geográfica en el nombre del alimento envasado. Ese enfoque está en consonancia con los objetivos de reforzar la protección de las indicaciones

⁵ DO L de 23 de abril de 2024. La entrada en vigor se ha producido a los veinte días de su publicación (13 de mayo de 2024).

geográficas y mejorar la función de las agrupaciones de productores reconocidas. Con vistas a lograr dichos objetivos, los Estados miembros deben poder mantener o introducir normas de procedimiento nacionales adicionales aplicables a situaciones internas en las que el productor de alimentos envasados y la agrupación de productores reconocida estén establecidos en el territorio de dicho Estado miembro, de conformidad con los Tratados y la jurisprudencia, y sin obstaculizar la libre circulación de mercancías ni la libertad de establecimiento. Además, respetando el principio de libertad contractual, la agrupación de productores reconocida y el productor de alimentos envasados pueden celebrar un acuerdo entre ellos sobre elementos técnicos y visuales específicos de la presentación de la indicación geográfica del ingrediente en el nombre del alimento envasado (considerando 36).

De acuerdo a este planteamiento, el legislador ha dedicado un precepto monográficamente a regular el supuesto de hecho interesado en este trabajo, cuyo análisis se realiza a continuación. En particular, el artículo 27 ordena cuanto sigue:

1.Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 26 y en el artículo 37, apartado 7, del presente Reglamento y en los artículos 7 y 17 del Reglamento (UE) n. 1169/2011, la indicación geográfica que designe un producto utilizado como ingrediente en un producto transformado podrá usarse en la denominación de ese producto transformado, en su etiquetado o en su material publicitario cuando:

- a) el producto transformado no contenga ningún otro producto comparable al ingrediente designado mediante la indicación geográfica;*
- b) el ingrediente designado mediante la indicación geográfica se utilice en cantidades suficientes para conferir características esenciales al producto transformado de que se trate, y*
- c) se indique en la etiqueta el porcentaje del ingrediente designado mediante la indicación geográfica en el producto transformado.*

2.Además, los productores de alimentos envasados, tal como se definen en el artículo 2, apartado 2, letra e), del Reglamento (UE) n. 1169/2011 y que contengan como ingrediente un producto designado mediante una indicación geográfica, que deseen usar dicha indicación geográfica en el nombre de ese alimento envasado, incluido el material publicitario, deberán notificarlo previamente por escrito a la agrupación de productores reconocida, cuando dicha agrupación exista para esa indicación geográfica. Dichos productores incluirán en dicha notificación la información que demuestre que se cumplen las condiciones enumeradas en el apartado 1 del presente artículo y actuarán en consecuencia. La agrupación de productores reconocida acusará recibo de dicha notificación por escrito en un

plazo de cuatro meses. El productor de alimentos envasados podrá empezar a usar la indicación geográfica en el nombre del alimento envasado tras la recepción de dicho acuse de recibo o tras el vencimiento de dicho plazo, lo que ocurra primero. La agrupación de productores reconocida podrá adjuntar a dicho acuse de recibo información no vinculante sobre el uso de la indicación geográfica de que se trate.

Los Estados miembros podrán establecer, en consonancia con los Tratados, normas de procedimiento adicionales relativas a los productores de alimentos envasados establecidos en su territorio.

3.Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 1, la agrupación de productores reconocida y el productor de alimentos envasados podrán celebrar un acuerdo contractual sobre los aspectos técnicos y visuales específicos de la forma en que la indicación geográfica del ingrediente se presenta en el nombre del alimento envasado, en el etiquetado, en cualquier lugar que no sea la lista de ingredientes o en el material publicitario.

4.El presente artículo no se aplicará a las bebidas espirituosas.

5.La Comisión estará facultada para adoptar actos delegados con arreglo al artículo 87 que completen al presente Reglamento estableciendo normas adicionales sobre el uso de productos comparables como ingredientes y los criterios para conferir características esenciales a los productos transformados a que se refiere el apartado 1 del presente artículo.

Aunque una lectura apresurada del precepto nos lleva a aplaudir la inclusión de esta nueva regulación, un análisis más sosegado del mismo empaña dicha valoración positiva, al detectarse ámbitos donde -lo veremos- se ha desprotegido las figuras de calidad, frustrando así la finalidad perseguida con este nuevo régimen que era -recordamos- “...reforzar la protección...” de las mismas.

2.2 Delimitación de la exclusiva reconocida a las figuras de calidad

Después de establecer con carácter general en el artículo 26 que la utilización del nombre protegido como ingrediente en el etiquetado del producto compuesto es una forma de lesión de la figura de calidad, el precepto que nos ocupa, trata de corregir la amplitud de esta premisa admitiendo su licitud en determinadas condiciones que -es claro- tratan de coordinar todos los intereses en juego. El legislador comunitario ha tratado, pues, de corregir la amplitud de semejante declaración estableciendo no sólo una suerte de limitación a la misma mediante el reconocimiento, en determinadas condiciones, de la licitud de dicha práctica y, con ello, el uso del nombre protegido por terceros, sino también, y en un contexto de lealtad de las transacciones económicas, impidiendo la confusión del alimento transformado con el ingrediente selecto que habrá de quedar identificado con claridad en todo caso.

Ahora bien, esta limitación de las facultades de exclusión no se manifiesta absoluta e incondicional, ni provoca lógicamente la liberalización del uso del nombre protegido por parte de terceros ajenos al círculo de usuarios legítimos. Antes al contrario, la lectura detenida de la norma revela que el legislador comunitario la ha condicionado a la concurrencia de un triple requisito que debe ser observado de forma cumulativa. En particular, y siempre atendiendo al tenor literal de la norma que nos ocupa, el nombre protegido podrá ser utilizado en el alimento transformado si se cumple, cumulativamente, cuanto se indica a continuación; a saber, (i) que no se contenga en el producto transformado ningún otro producto comparable al ingrediente designado; (ii) que se utilice el ingrediente cualificado en cantidad suficiente para conferir características esenciales al producto compuesto; y (iii) que se indique en la etiqueta del alimento el porcentaje del ingrediente designado.

En estas condiciones, el legislador autoriza el uso del nombre protegido en “...*en la denominación de ese producto transformado, en su etiquetado o en su material publicitario...*”, pues no parece que el uso condicionado del nombre protegido en el producto transformado pueda ocasionar, en las condiciones anotadas, alguna suerte de efecto lesivo para los intereses de la figura de calidad y que el eventual trasvase de reputación al producto alimenticio final pueda ser calificado de ilícito. Muy al contrario, además del beneficio obtenido por los consumidores que cuentan con mayor carga informativa sobre los productos alimenticios transformados susceptibles de consumo, el empleo del nombre protegido en la presentación de dichos productos no sólo no perjudica a la figura de calidad, sino que la beneficia claramente, al posibilitar la extensión de su prestigio y reputación comerciales en otros ámbitos productivos diferentes y muchas veces distantes.

2.3 Aproximación crítica a la limitación de la exclusiva

La lectura pausada del precepto y su contraste con la Comunicación de 2010, así como con la jurisprudencia dictada sobre el particular hasta la fecha, permite inferir que el legislador comunitario ha tratado de acomodarse a ambas, posicionándose a favor de la licitud –con condiciones- de esta utilización del nombre protegido, lo que hace que la resolución del conflicto normativo transite hacia un escenario de coordinación y ponderación de todos los intereses concurrentes, tal y como ocurre en Derecho de marcas. El texto aquí analizado parte precisamente de la posibilidad de incluir las figuras de calidad en la lista de ingredientes o en la denominación del alimento compuesto a condición, eso sí, que se respete una triple condición de carácter negativo, positivo y formal, que parece ser tributaria de la regulación de las limitaciones del derecho de exclusiva marcario contenido en el Derecho europeo de marcas. Sin embargo, aun cuando creemos acertada esta conjugación de los intereses subyacentes en este escenario, la redacción ofrecida al precepto dista de ser clara y nos suscita diferentes interrogantes que exponemos seguidamente en epígrafes separados.

2.3.1 Amplio espectro de la limitación

Una primera cuestión a abordar refiere el ámbito de aplicación del precepto cuya extensión, a nuestro modo de ver, se manifiesta sumamente amplio. Obsérvese cómo el precepto se ocupa de establecer las condiciones de licitud del uso del nombre protegido con relación al alimento transformado en cuya composición aparezca un ingrediente amparado, e independientemente de cuál sea su presentación comercial, esto es, esté o no envasado. Siendo así, es evidente que el precepto goza de un amplio espectro, al resultar de aplicación a cualquier incorporación de un ingrediente amparado en el proceso de transformación operado sobre un alimento. En consecuencia, siempre que se lleve a cabo semejante acción sobre un producto sin transformar y se incorpore un ingrediente amparado en su composición, se activa el precepto que nos ocupa y, por tanto, habrán de cumplirse los requisitos allí exigidos si se pretende comunicar la presencia de dicho ingrediente selecto en la denominación del producto transformado, su etiquetado o en su material publicitario, lo que resulta predicable, a nuestro modo de ver, en cualquier canal de comercialización de esos productos transformados.

Es evidente que la excepción presenta, pues, un amplio espectro porque, lejos de referirse a los productos envasados exclusivamente, alude a los alimentos en una fase productiva previa (transformación) e independientemente del canal que se utilice para su comercialización a los consumidores finales. Siendo así, se impone a todos los operadores económicos una especie de autoevaluación sobre el cumplimiento de los requisitos exigidos para considerar lícita esta la práctica, lo que complica su fiscalización por parte de los órganos de gestión, promoción y defensa de las figuras de calidad.

2.3.2 Inexistencia de otro ingrediente comparable

El precepto que venimos estudiando establece, como primer requisito para activar la limitación del *ius excludendi alios* de las figuras de calidad, una exigencia de carácter negativo que gira en torno a la inexistencia en el producto transformado de “...otro producto comparable al ingrediente designado mediante la indicación geográfica...”. Sin embargo, el legislador comunitario no explicita qué ha de entenderse por “producto comparable” y, correlativamente, sobre qué bases ha de fijarse. La omisión no es baladí porque su concreción consiente la ampliación o reducción del ámbito de aplicación de la excepción que venimos estudiando. Es por ello que el último párrafo del artículo 27 del Reglamento haya facultado a la Comisión a adoptar actos delegados para concretar este particular aspecto.

Mientras llegan semejantes actos delegados y la jurisprudencia patria y comunitaria se trufa de pronunciamientos judiciales sobre la exégesis de dicha expresión, proponemos que el parámetro sobre el que se basa semejante calificación no gire exclusivamente en torno a su naturaleza y posible sustituibilidad entre ellos. Muy al contrario, debe atender igualmente a la impronta que son capaces de dejar en el alimento transformado. Y es que, a nuestro modo de ver, tan comparables pueden calificarse los ingredientes de la misma naturaleza como

aquéllos que, sin tenerla, su presencia provoca en el producto final idéntica nota esencial organoléptica.

2.3.3 Atribución de características especiales al producto transformado

La letra del artículo 27.1º ha establecido, como segundo requisito, que “...*el ingrediente designado mediante la indicación geográfica se utilice en cantidades suficientes para conferir características esenciales al producto transformado de que se trate...*”. Se trata de un requisito positivo de carácter teleológico o finalista, puesto que la norma no se limita a exigir la presencia del ingrediente amparado en una cantidad relevante, sino más bien la incorporación del mismo en una cantidad adecuada para provocar un efecto esencial en el alimento transformado. Obsérvese, en este sentido, cómo la norma exige que dichas notas características esenciales del alimento deriven de la utilización del ingrediente en la cantidad necesaria para obtener este resultado. Constituye una exigencia que parece situarse en la línea interpretativa del Tribunal de Justicia que ha venido a negar expresamente que la cantidad de ingrediente amparado sea relevante por sí solo. Léanse los fundamentos jurídicos 51 y 53 de la Sentencia TJUE de 20 de diciembre de 2017, asunto C-393/16 (*Champagner sorbet*)⁶, donde se asevera que “...*la cantidad de dicho ingrediente en la composición del producto alimenticio constituye un criterio importante, pero no suficiente...*” y que “...*se aprovecha de la reputación de una DOP, en el sentido de dichas disposiciones, si ese producto alimenticio no tiene, como característica esencial, un sabor generado principalmente por la presencia de tal ingrediente en su composición*”

O dicho en otras palabras, y en atención a la posición del Tribunal de Justicia, la inclusión de un nombre protegido en la presentación de un producto transformado que contiene un ingrediente sujeto a DOP o IGP, sólo será posible si, con independencia de la cantidad insertada en la composición del producto, ésta resulta suficiente para dotar al alimento final de efectos organolépticos que impliquen características esenciales del mismo, pero cuya determinación apriorística no resulta sin embargo fácil en la práctica.

2.3.4 Exigencia formal

La letra c) del párrafo primero del artículo 27.1º ordena la necesidad de indicar “...*en la etiqueta el porcentaje del ingrediente designado mediante la indicación geográfica en el producto transformado*”, lo que suscita algunos comentarios. Por un lado, y a diferencia de los dos requisitos anteriores que giraban en torno a la composición del alimento final, esta exigencia tiene un carácter formal y va referida a la información que debe transmitirse en el alimento final sobre “...*el porcentaje del ingrediente...*”.

⁶ Disponible en la website www.curia.europa.eu.

Por otro lado, y como consecuencia de aseverar que dicha mención “...se indique en la etiqueta del producto transformado...”, el legislador parece reducir el ámbito de aplicación del propio precepto que venimos estudiando. Y es que, al exigir que se incluya el porcentaje del ingrediente en la etiqueta del producto transformado, se está introduciendo un requisito solo predicable de un tipo concreto de alimento final; a saber, aquél que está envasado ⁷ y, correlativamente, se estaría dejando fuera de la excepción del *ius excludendi alios* a aquellos productos transformados que no dispongan de etiqueta alguna como ocurre, por ejemplo, en los productos transformados no envasados que se comercializan en el canal HORECA.

Pero, es más, el legislador comunitario ha guardado silencio sobre el lugar exacto de la etiqueta en el que debe marcarse el porcentaje de ingrediente, lo que parece dejar libertad al operador económico para decidirlo en cada caso. Sin embargo, el contenido de otro precepto ya citado con anterioridad ofrece alguna pauta que podría sugerir el lugar de fijación de la información requerida. Nos referimos al artículo 37.7º del Reglamento (UE) 2024/1143, donde regulando algunos detalles del etiquetado de estos alimentos finales que incluyen un ingrediente amparado, ordena que, de optarse por incluir en el etiquetado las indicaciones “denominación de origen protegida” o “indicación geográfica protegida” o sus abreviaturas (DOP o IGP), éstas “...se colocarán junto al nombre del ingrediente...”.

2.4 Consecuencia jurídica prevista en la nueva norma

De concurrir cumulativamente el triple requisito examinado más arriba, se faculta explícitamente al operador económico a usar el nombre protegido que designe a un ingrediente “...en la denominación de ese producto transformado, en su etiquetado o en su material publicitario...”, por lo que no se activarían las facultades de exclusión reconocidas al círculo de usuarios legítimos por este hecho. Esta libertad reconocida al tercero en cuanto al lugar de inclusión del nombre protegido no resulta baladí. Obsérvese, en este sentido, que la aparición del nombre protegido en la denominación del producto transformado, a través de una denominación de venta de carácter descriptivo o en su publicidad comercial, ofrece una mayor visibilidad en el mercado, frente a la utilización en otras partes del etiquetado como, por ejemplo, en la lista de ingredientes. Y es que, al emplearse en la denominación del alimento o en su publicidad comercial se despliega una función pseudo-distintiva, puesto que consiente la creación de una nueva categoría alimenticia -aquella integrada por el ingrediente amparado- dentro de la tipología concreta del producto alimentario final, lo que contrasta, sin

⁷ Quizás, merezca la pena recordar la definición de alimento envasado contenida en la letra e) del párrafo segundo del artículo 2 del Reglamento (UE) 1169/2011, donde se asevera que, con esa expresión, se alude a “cualquier unidad de venta destinada a ser presentada sin ulterior transformación al consumidor final y a las colectividades, constituida por un alimento y el envase en el cual haya sido acondicionado antes de ser puesto a la venta, ya recubra el envase al alimento por entero o solo parcialmente, pero de tal forma que no pueda modificarse el contenido sin abrir o modificar dicho envase; la definición de «alimento envasado» no incluye los alimentos que se envasen a solicitud del consumidor en el lugar de la venta o se envasen para su venta inmediata”.

embargo, con la aparición del nombre protegido en el listado de ingredientes que, cumpliendo una clara función informativa para los consumidores, pasa desapercibida para ellos la mayoría de las veces.

Ahora bien, tal y como ha subrayado el Acuerdo de 19 de septiembre de 2024 de la Mesa de Coordinación de la Calidad Diferenciada (MECOCADI) del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación del Gobierno de España ⁽⁸⁾, esta facultad de utilización del nombre protegido en la denominación del alimento no puede convertirse en un caldo de cultivo de prácticas engañosas en el mercado que, lógicamente, activarían las facultades de exclusión inicialmente excepcionadas. Así lo reitera en diferentes pasajes, al aseverar que “...*(e)l nombre de la indicación geográfica debe estar claramente identificado como ingrediente...*”; que “...*(e)n cualquier lugar donde figure, nunca inducirá a pensar que es otra cosa distinta de un ingrediente*” y que “*(e)l nombre de la IG podrá formar parte de la denominación de venta del producto transformado siempre que no induzca a pensar que es dicho producto transformado el que tiene derecho a ostentar la indicación geográfica*”. Es por ello que, con ocasión en este Acuerdo, no sólo se haya propuesto la inclusión de expresiones que consientan identificar con claridad meridiana que el producto amparado es un ingrediente del alimento final como ocurre, por ejemplo, con la expresión “elaborado con” o similares, sino también se haya prohibido el uso de los logotipos europeos asociados a las figuras de calidad, junto a la denominación el alimento final, que se contiene en el artículo 37.7 del Reglamento (UE) 2024/1143, puesto que esa práctica resulta apta para inducir a error a los consumidores.

2.5 Norma especial para el producto compuesto envasado

Junto a los requisitos examinados anteriormente para considerar lícito el uso del nombre amparado de un ingrediente en la denominación de venta de un producto transformado y, por tanto, para excepcionar las facultades de exclusión de una figura de calidad, el legislador comunitario ha introducido sendas previsiones especialmente dedicadas a aquellos alimentos transformados que, contando con un ingrediente amparado, se ofrezcan al mercado de forma envasada. Lejos de referirse a los productos transformados en general como ocurre con el párrafo anteriormente examinado, se ha focalizado la atención en aquéllos que se encuentran envasados.

Así pues, en lo que hace a la primera de esas previsiones, se contiene en el párrafo segundo del artículo 27, donde se ha impuesto una obligación de carácter formal relativa a la comunicación previa a la agrupación de productores reconocida (*rectius*, órgano de gestión de la figura de calidad) para no solo expresar el interés del operador económico en introducir el nombre protegido en la denominación de venta del producto envasado, incluido el material

⁽⁸⁾ Puede consultarse el texto del Acuerdo en https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-diferenciada/n_20_2024_ver0_acuerdo_etiquetado_productos_procesados_con_ig_como_ingrediente_tcm30-696257.pdf

publicitario, sino también demostrar que cumple las exigencias contenidas en el párrafo primero del mismo artículo. El legislador ha hecho recaer, pues, la carga de la prueba de la observancia de estos requisitos en el operador económico interesado en su utilización que habrá de desplegar un esfuerzo probatorio sobre el particular. Será solo a partir del transcurso del plazo previsto para el acuse de recibo (4 meses) o del acuse de recibo mismo, cuando podrá procederse a la utilización de dicha mención en el nombre del alimento envasado. Se ha facultado, por último, a la agrupación de productores para acompañar el acuse de recibo con información -de carácter no vinculante para el operador económico- sobre el uso de la indicación geográficas.

Es evidente, por tanto, que a la agrupación de productores solo resta una labor de comprobación de la autoevaluación del operador económico sobre el cumplimiento de dichos requisitos, de tal manera que, en caso de desacuerdo sobre la misma, tendría que acudir a la vía administrativa o judicial para tratar de evitar dicha utilización del nombre protegido. O dicho en otras palabras, el párrafo segundo del artículo 27 consiente, a la agrupación de productores de la figura de calidad, el acceso a (i) la información previa sobre la intencionalidad de un operador económico y, con ello, (ii) la fiscalización de la autoevaluación sobre el cumplimiento de las exigencias realizada por parte de aquél con el objetivo de constatar eventuales desviaciones que puedan lesionar los intereses de la concreta figura de calidad y, de constatare las mismas, reaccionar, incluso en vía judicial, en defensa de aquéllos. Constituye una previsión que, no obstante, se distancia del artículo 41.2º del Reglamento (UE) 2023/2411, relativo a la protección de las indicaciones geográficas de productos artesanales e industriales, que prevé una especie de licencia previa a favor del operador económico concedida por parte del órgano de gestión de la figura de calidad concreta, al ordenar que *“(u)na indicación geográfica protegida que designe una parte o componente de un producto manufacturado no podrá utilizarse en la denominación de venta de dicho producto, salvo cuando el solicitante en cuyo nombre se haya registrado la indicación geográfica haya dado su consentimiento a tal uso”*⁹.

Por lo que se refiere a la segunda previsión dedicada a los alimentos envasados, el párrafo tercero del artículo que venimos examinado, consiente que las partes lleguen a un acuerdo contractual sobre *“...los aspectos técnicos y visuales específicos de la forma en que la*

⁹ Merece la pena recordar, en este punto, que el artículo 28.3º de la Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a las indicaciones geográficas de vinos, bebidas espirituosas y productos agrícolas y a los regímenes de calidad de los productos agrícolas de la Unión Europea, fechada el 2 de mayo de 2022, contenía idéntica solución, condicionando el uso del nombre del ingrediente protegido en la denominación del alimento transformado al acuerdo con el colectivo de usuarios legítimos. En contra de esta posibilidad se ha mostrado, CALABRESE, B., “Geographical indications used as ingredients or components: a proposed reform in ‘sharp’ contrast with the Circular Economy (to say the least)”, *Journal of Intellectual Property Law & Practice*, 2023, Vol. 18, n. 5, págs. 340 y 343 que lo justifica no sólo en las limitaciones injustificadas a la libre competencia en el mercado de productos transformados, sino también en la contradicción con los principios rectores de una economía circular.

indicación geográfica del ingrediente se presenta en el nombre del alimento envasado en el etiquetado o en cualquier lugar que no sea la lista de ingredientes o en el material publicitario...”. Constituye un inciso que consiente realizar una doble observación. De un lado, la observancia de esos requisitos técnicos y visuales relativos al uso del nombre protegido en el nombre del alimento envasado queda condicionada a la conclusión de un acuerdo entre la agrupación de productores y el operador económico, pero al que no hay ninguna obligación de llegar, por lo que se abre un escenario incierto sobre el uso concreto del nombre protegido por parte de un tercero ajeno al círculo de usuarios legítimos, de tal manera que, siempre dentro de un contexto de lealtad de transacciones, puede decidir libremente cómo presentar esa información sobre la composición del alimento en el mercado.

Pero además, y por otro lado, debe realizarse una segunda observación relativa a la limitación prevista para este acuerdo, puesto que, según cabe extraer de la letra del precepto, el contrato referiría los aspectos técnicos y visuales del nombre amparado en la denominación de alimento a incluir en cualquier parte del envasado “...*que no sea la lista de ingredientes o en el material publicitario...*”, lo que significa que, una vez más, el reconocimiento de cierta libertad al operador económico para usar el nombre protegido en la lista de ingredientes del producto compuesto o en el material publicitario, quedando en este último caso obligado solamente a una prestación de carácter formal consistente en la notificación antes indicada.

Sin embargo, este libre manejo del nombre protegido del ingrediente selecto en el envasado del alimento transformado, ya sea en la denominación de venta del mismo, o ya sea en la lista de ingredientes o en su publicidad comercial, no nos parece baladí y podría ser el caldo de cultivo de no pocas prácticas deshonestas que quedarían al margen de las facultades de exclusión por cumplir los requisitos del artículo 27.1º del Reglamento (UE) 2024/1143. Y es que la forma de presentación en el mercado de esta información relativa a la composición del producto transformado no es un extremo irrelevante y puede atribuir, desde la perspectiva de los consumidores, un inmerecido halo de prestigio y reputación por mor de la incorporación del ingrediente amparado. Habría resultado conveniente, por tanto, una previsión específica sobre la intervención *ex ante* de la agrupación de productores para controlar los usos del nombre protegido e impedir, de forma preventiva, situaciones como las descritas.

3. Conclusiones

Finalizado el examen del artículo 27 del Reglamento (UE) 2024/1143, corresponde exponer, a modo de conclusión, unas reflexiones críticas sobre su contenido y alcance. Y, en este sentido, aun siendo interesante la decisión política de excepcionar las facultades de exclusión reconocidas por el artículo 26 del mismo cuerpo normativo al círculo de usuarios legítimos, lo cierto es que, a nuestro modo de ver, la técnica jurídica empleada resulta deficiente, al existir omisiones de calado, contradicciones evidentes y una cierta indefinición en el ámbito de aplicación del precepto y en la concreción de los criterios sobre los que giran los requisitos

que consienten la excepción al *ius excludendi alios*; así como en la identificación de los espacios donde puede usarse lícitamente el nombre protegido (denominación, etiquetado y material publicitario).

Además, llama la atención la merma del protagonismo de la asociación de productores en este ámbito, pues a la vista del contenido de los párrafos segundo y tercero del artículo 27, no dispone facultad ordenadora del uso del nombre protegido como ingrediente de un alimento. Muy al contrario, decidida la utilización de un ingrediente del género por un operador económico ajeno al círculo de usuarios legítimos, autoevaluado positivamente por sí mismo sobre el cumplimiento de los requisitos allí previstos y realizada la comunicación pertinente con carácter previo al uso, a la agrupación de productores solo le resta la apertura de procedimiento administrativo de carácter sancionador o, en su caso, de un proceso judicial para corroborar el incumplimiento de los requisitos previstos en el párrafo primero del artículo 27 y, en su caso, impedir el uso del nombre protegido.

Creemos, pues, que la agrupación de productores debe recuperar un mayor protagonismo en la protección de las figuras de calidad cuando los productos amparados son utilizados como ingredientes, tal y como ocurre en el ámbito de las figuras de calidad no agroalimentarias, donde reconociéndose unas facultades de control preventivo sobre el uso del nombre protegido, se concluye con la firma de una especie de contrato de licencia a favor del interesado. El posible tensionado de la libre competencia en este caso se ve compensado con multitud de efectos beneficiosos para los consumidores como, por ejemplo, (i) un mayor control sobre la trazabilidad de los productos amparados y la utilización de los nombres protegidos por parte de terceros ajenos al círculo de usuarios legítimo; (ii) la garantía de la autenticidad alimentaria y (iii) una correlativa reducción -cuando no directamente eliminación- de actos de engaño y de aprovechamiento de la reputación en el tráfico económico. Y a tal fin, creemos de mucha utilidad la regulación de este particular uso del nombre amparado en el Pliego de Condiciones de cada figura de calidad. Como ya se ha defendido en otro lugar ¹⁰, la inclusión de normas específicas sobre este particular dentro de este documento medular de cada figura de calidad constituye, a nuestro modo de ver, la mejor vía para establecer una ordenación objetiva y homogénea del uso del nombre protegido en el etiquetado de productos transformados. De hecho, y aunque restringido a supuestos particulares, la Comisión se ha pronunciado a favor de esta inclusión. Léase el punto 2.2 de las Directrices de 2010 de la Comisión donde restringe la inclusión de estas normas

¹⁰ *vid.* MARTINEZ GUTIERREZ, A., *Denominaciones de origen e indicaciones geográficas en la Unión Europea. Cinco lustros de luces y sombras*, Marcial Pons, Madrid, 2018, pág. 127; *ID Origen geográfico y aceites de oliva*, Marcial Pons, Madrid, 2021, pág. 139. Conforme, MINELLI, M. “L’uso di prodotti DOP e IGP...”, cit., pág. 46, quien sostiene que “l’adozione di regolamenti interni per l’autorizzazione all’uso della DOP o IGP per prodotti composti o elaborati sembra quindi un’utile soluzione, ove si consideri che consentirebbe di rilasciare le autorizzazioni sulla base di disposizioni omogenee e dichiarate ex ante, limitando le incertezze e prevenendo l’insorgere di contenziosi”.

específicas en el Pliego de Condiciones solo “...si tienen por objeto solucionar una dificultad específica claramente identificada y si son objetivas, proporcionadas y no discriminatorias...”.

Sin embargo, no parece que esta posibilidad resulte inviable y que pueda ocasionar tensiones internas en el mercado interior y restricciones a la libre circulación de mercancías, pues las encontramos consolidadas desde hace años no sólo en diferentes documentos rectores de figuras de calidad patrias, sino también en la normativa interna en materia de calidad agroalimentaria de algún Estado miembro.

Así pues, y en lo que hace a las primeras, podríamos citar la DOP Mexillón de Galicia-Mejillón de Galicia, en cuyo Documento Único puede leerse cuanto sigue:

“Los productos en cuya elaboración se utiliza como materia prima el «Mejillón de Galicia DOP», incluso tras un proceso de tratamiento tecnológico o conserva, podrán despacharse al consumidor en envases que hagan uso de la mención «Elaborado con Denominación de Origen Protegida Mejillón de Galicia» sin aposición del logo comunitario, siempre que:

— el «Mejillón de Galicia DOP», certificado como tal, constituya el componente exclusivo de la categoría de productos correspondiente, y

— los usuarios de la mención «Elaborado con Denominación de Origen Protegida Mejillón de Galicia» estén autorizados.

En este sentido, el Consejo Regulador, como titular del derecho de propiedad intelectual otorgado por el registro de la denominación Mejillón de Galicia DOP autorizará el uso de la mención «Elaborado con Denominación de Origen Protegida Mexillón de Galicia» en productos elaborados.

El Consejo Regulador inscribirá a los usuarios autorizados para el uso de la mención «elaborado con Denominación de Origen Mejillón de Galicia» en los registros correspondientes y velará por el correcto uso de la denominación protegida”.

Correlativamente a esta previsión, el artículo 23 del Reglamento de la denominación de origen protegida Mexillón de Galicia-Mejillón de Galicia y su Consejo Regulador (aprobado por la Orden de la Consellería del Mar fechada el 20 de marzo de 2019), después de regular el uso de la mención “elaborado con denominación de origen protegida Mejillón de Galicia”, ordena cuanto sigue:

“Para velar por el correcto uso de la denominación protegida y con el fin de verificar el cumplimiento de lo expuesto en los artículos precedentes, las empresas transformadoras deberán estar inscritas en el correspondiente registro del Consejo Regulador y explícitamente autorizadas”.

En ese mismo sentido se muestra también la DOP Pimentón de la Vera. Consúltase el artículo 3.3º del Reglamento de su Consejo Regulador (aprobado por Decreto 97/2017, de 27 de junio) y el apartado 5.2º de la norma de procedimiento 06 que, siendo intitulado como “*empresas que elaboran y comercializan productos en cuya composición intervenga como ingrediente el Pimentón de la Vera*”, ordena cuanto sigue:

“...Los productos en cuya elaboración se utilice como materia prima D.O.P. “Pimentón de la Vera” podrán hacer referencia a esta denominación, sin el símbolo comunitario, en el etiquetado de sus productos, siempre que:

1. el pimentón certificado como D.O.P. constituya el componente exclusivo de la categoría de productos correspondientes; y

2. los elaboradores afectados estén autorizados por el Consejo Regulador a efectos de su control y de la necesaria supervisión del uso correcto de la denominación protegida...”.

Por lo que se refiere a la normativa interna de otro Estado miembro, podríamos citar el caso de Italia que dispone de un instrumento normativo donde sanciona el uso del nombre protegido cuando sea usado como ingrediente si no tiene la autorización del órgano de gestión de la figura de calidad. Léase, en este sentido, el Decreto legislativo 19 novembre 2004, n. 297, su Disposizioni sanzionatorie in applicazione del regolamento (CEE) n. 2081/92, relativo allá protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni di origine dei prodotti agrícola e alimentari, en cuyo artículo 1.1º c) se establece cuanto sigue:

“...per prodotti composti, elaborati o trasformati che recano nell'etichettatura, nella presentazione o nella pubblicità, il riferimento ad una o più denominazioni protette, è sottoposto alla sanzione amministrativa pecuniaria da euro duemilacinquecento ad euro sedicimila. Non costituisce violazione di cui alla presente lettera il riferimento alla denominazione protetta:

1) quando gli utilizzatori del prodotto composto, elaborato o trasformato sono autorizzati dal Consorzio di tutela della denominazione protetta riconosciuto ai sensi dell'articolo 53 della legge 24 aprile 1998, n. 128, come sostituito dall'articolo 14 della legge 21 dicembre 1999, n. 526, e risultano inseriti in apposito registro attivato, tenuto e aggiornato dal Consorzio stesso.

In mancanza del provvedimento di riconoscimento del Consorzio la predetta autorizzazione può essere concessa dal Ministero delle politiche agricole e forestali - Direzione generale per la qualità dei prodotti agroalimentari e la tutela del consumatore, che provvede anche allá gestione del citato registro;

2) o quando il riferimento alla denominazione protetta è riportato soltanto tra gli ingrediente del prodotto confezionato che lo contiene o in cui è elaborato o trasformato... ”.

No consta, pues, que en España o en Italia se haya tensionado el mercado interior, ni parece tampoco que se hayan verificado restricciones a la libre competencia por someter a autorización expresa el uso del nombre protegido cuando el producto amparado se utiliza como ingrediente en la composición de un alimento transformado. Y ello porque, además de redundar en beneficio del prestigio, la notoriedad y el renombre de la figura de calidad, esta exigencia garantiza la autenticidad de los productos protegidos y, por tanto, reduce el riesgo de engaño en el tráfico económico, lo que, aprovechando a los consumidores, permite subrayar además el protagonismo de la agrupación de productores que gestiona el nombre protegido.

Referencias

- Calabrese, B., “Geographical indications used as ingredients or components: a proposed reform in ‘sharp’ contrast with the Circular Economy (to say the least)”, *Journal of Intellectual Property Law & Practice*, 2023, Vol. 18, n. 5, págs. 339 a 343.
- Martínez Gutiérrez, Á., *Denominaciones de origen e indicaciones geográficas en la Unión Europea. Cinco lustros de luces y sombras*, Marcial Pons, Madrid, 2018.
- “Protección de las DOP /IGP e información al consumidor en la Unión Europea: conflicto abierto”, *ADI* 39 (2018/2019), págs. 149 y sigs.
 - “En torno a la indicación del origen geográfico de los aceites de oliva utilizados como ingredientes de otros alimentos”, *ADI* 41 (2020/2021), págs. 285 y sigs.
 - *Origen geográfico y aceites de oliva*, Marcial Pons, Madrid, 2021.
- Minelli, M., “L’uso di prodotti DOP e IGP come componente”, *Rivista di Diritto Alimentare*, 2014, Anno VIII, numero 1, gennaio-marzo, págs. 43 y sigs.

Novedades fiscales en el sector agroalimentario e impuestos especiales¹

Tax Developments in the Agri-Food Sector and Excise Duties

Vicente Gomar Giner^a

^aProfesor colaborador doctor en el Departamento de Ciencias Jurídicas, CEU Cardenal Herrera de Valencia y Asociado Principal en el departamento fiscal de Grant Thornton, , vicente.gomarginer@uchceu.es

How to cite: Gomar Giner, V. Novedades fsicales en el sector agroalimentario e impuestos especiales. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025. Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19549>

Abstract

The agri-food sector has special characteristics, which is also manifested in the tax area. This article analyzes some of the main news in the tax law, such as the reduction of Net Return Indices, the increase in the General Reduction or the review of certain indices. Among all of them, the novelty that has generated the greatest interest has been the exclusion of VAT to calculate the threshold to determine the applicability of the IRPF Objective Estimation Regime. On the other hand, an important CJUE resolution has been issued in relation to excise duties, stating that the regional tax rate on mineral oils in force in Spain between 2013 and 2018 is contrary to the European regulation. This novelty means that affected taxpayers may consider requesting a refund of taxes incorrectly paid.

Keywords: tax, news, agri-food, mineral oils, CJUE

Resumen

El sector agroalimentario tiene unas características especiales, lo que también se manifiesta en el ámbito fiscal. En este artículo se analizan algunas de las principales novedades normativas en el ámbito fiscal, como la reducción de Índices de Rendimiento Neto, el incremento de la Reducción General o la revisión de determinados índices. Entre todas ellas, la novedad que ha generado un mayor interés ha sido la exclusión de la compensación del IVA de la suma de ingresos en el límite para pertenecer al Régimen de Estimación Objetiva del IRPF. Por otra parte, también se trae a colación una novedad jurisprudencial de gran calado en materia de impuestos especiales, en virtud de la cual se declara contrario a la norma europea el tipo autonómico del impuesto sobre hidrocarburos vigente en España

¹ Esta publicación es parte de la ayuda al proyecto de investigación *La determinación de precios del carbono en sectores estratégicos de la UE: utilización conjunta de instrumentos regulatorios y fiscales en la lucha contra el cambio climático* (PID2023-150137OB-I00 financiado por MCIU/AEI/10.13039/501100011033 y por FSE+).

entre el 2013 y 2018. Esta novedad conlleva que los contribuyentes afectados puedan plantearse la solicitud de devolución de impuestos incorrectamente exigidos.

Palabras clave: *fiscal, novedades, agroalimentario, hidrocarburos, TJUE.*

Introducción

El artículo 130 de la Constitución española ya establece que los poderes públicos deben atender a la modernización y desarrollo de todos los sectores económicos y, en particular, de la agricultura, de la ganadería, de la pesca y de la artesanía, a fin de equiparar el nivel de vida de todos los españoles.

Para ello, la fiscalidad se convierte en un sector esencial, y la continua adaptación de la regulación fiscal debe suponer una obligación de los poderes públicos para adaptarse a la realidad existente.

En este sentido, si bien existe una regulación fiscal específica en materia agrícola, es importante analizar las novedades existentes. Para ello, el objetivo de esta comunicación es analizar algunas de las novedades existentes en materia fiscal en las Órdenes que afectan al sector agroalimentario en España, con especial hincapié en la reducción de Índices de Rendimiento Neto, el Incremento de la Reducción General y la prórroga de medidas existentes en años anteriores. Además, también se analiza una de las principales novedades jurisprudenciales en materia de impuestos especiales de los últimos años, relativa al Impuesto sobre Hidrocarburos.

Reducción de Índices de Rendimiento Neto e Incremento de la Reducción General

Se ha aprobado una reducción de los índices de rendimiento neto aplicables en 2023 para las actividades agrícolas y ganaderas en determinadas áreas afectadas por circunstancias excepcionales, tras la publicación en el Boletín Oficial del Estado (en adelante, BOE) el 19 de abril de la Orden HAC/348/2024².

En el artículo 1 de esta Orden se reducen los índices de rendimiento neto aplicables en 2023 a las actividades agrícolas y ganaderas desarrolladas en los ámbitos territoriales definidos en el anexo de esta Orden. Entre ellos podemos destacar aquellos que afectan a todas las provincias españolas, como son las siguientes actividades:

² Orden HAC/348/2024, de 17 de abril, por la que se modifican para el período impositivo 2023 los índices de rendimiento neto y la reducción general aplicables en el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para las actividades agrícolas y ganaderas afectadas por diversas circunstancias excepcionales (BOE nº 96, de 19 de abril de 2024, pp. 43.857 – 43.966).

Tabla 1. Índices de Rendimiento Neto aplicable a todas las provincias

Actividad	Índice rendimiento neto
Apicultura	0,13
Bovino de carne extensivo	0,18
Bovino de cría extensivo	0,18
Porcino de carne extensivo	0,09
Porcino de cría extensivo	0,18
Ovino y caprino de carne extensivo	0,09
Cereales	0,13
Leguminosas	0,13
Frutos secos: Castaña	0,05
Productos del olivo	0,13
Uva para vino con D.O.	0,22
Uva para vino sin D.O.	0,18

Aparte de ellos, hay multitud de índices que afectan únicamente a actividades de provincias concretas. Además, aquellas actividades que tengan un índice específico en su provincia que sea menor que los aplicables a todas las provincias españolas, el índice menor es el que prevalece.

Otra novedad que se incluye es la reducción en 2023 del rendimiento neto calculado por el método de estimación objetiva para las actividades agrícolas, ganaderas y forestales. En este sentido, en el artículo 2 de la Orden HAC/348/2024 se incrementa del 10 por ciento³ al 15 por ciento la reducción del rendimiento neto calculado por el método de estimación objetiva de IRPF para todas las actividades agrícolas, ganaderas y forestales en el año 2023.

³ Se establecía que estos contribuyentes podían reducir el rendimiento neto de módulos obtenido en 2023 en un 10 por 100, en virtud de la disposición adicional primera de la Orden HFP/1172/2022, de 29 de noviembre, por la que se desarrollan para el año 2023 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido (BOE nº 288, de 1 de diciembre de 2022).

Cómputo de la exclusión, Reducciones y Revisiones de Índices

Con la entrada en vigor el 1 de diciembre de 2024 de la Orden HAC/1347/2024⁴, publicada en el BOE el 30 de noviembre, si bien se mantiene la regulación en múltiples aspectos, se introducen unas modificaciones relevantes en algunos aspectos.

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

En relación con el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, IRPF), se mantienen para el ejercicio 2025 la cuantía de los signos, índices o módulos y las instrucciones de aplicación, así como la reducción del 5 por ciento sobre el rendimiento neto de módulos aplicable a todos los contribuyentes que determinen el rendimiento neto de su actividad económica con arreglo al método de estimación objetiva.

En cambio, hay unas modificaciones que afectan principalmente a la tributación de la actividad de “producción del mejillón en batea”, que pasa de considerarse “Otras actividades” del Anexo II a “Actividades agrícolas, ganaderas y forestales” del Anexo I. Además, se elimina la compensación del régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca del Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante, IVA) en el cómputo de la magnitud excluyente basada en el volumen de ingresos para el conjunto de actividades agrícolas, forestales y ganaderas.

En este impuesto, una modificación de una gran importancia es exclusión de la compensación del IVA de la suma de ingresos en el límite para pertenecer al Régimen de Estimación Objetiva del IRPF que es de 250.000 euros. Es decir, no se incluye en el cálculo de ingresos totales para determinar el acceso al Régimen de Módulos la compensación del Régimen Especial de la Agricultura, Ganadería y Pesca (en adelante, REAGP) del IVA. Esta medida posibilita que muchos agricultores y ganaderos puedan mantenerse dentro de este régimen, evitando superar el límite de 250.000 euros de ingresos anuales.

Impuesto sobre el Valor Añadido

Por lo que se refiere al IVA, la presente orden también mantiene, por regla general, para 2025, los módulos, así como las instrucciones para su aplicación, aplicables en el régimen especial simplificado en el año inmediato anterior.

⁴ Orden HAC/1347/2024, de 28 de noviembre, por la que se desarrollan para el año 2025 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido (BOE nº 289, de 30 de noviembre de 2024).

Sin embargo, teniendo en cuenta la inclusión del aceite de oliva como producto de primera necesidad por el Real Decreto-ley 4/2024⁵ y, por ende, su tributación al 4 por ciento⁶. Por ello, se hace necesario revisar el índice de cuota devengada por operaciones corrientes de la actividad de procesos de transformación, elaboración o manufactura de productos naturales para la obtención de otros productos distintos a los anteriores, en relación con los aceites de oliva, segregando de dicha actividad una actividad específica para los aceites de oliva.

Además, con la disposición adicional cuarta de esta Orden se incorpora la revisión de determinados módulos para actualizar su importe, resultando un índice de cuota devengada por operaciones corrientes de 0,03102 para la actividad de procesos de transformación, elaboración o manufactura de productos naturales para la obtención de queso y de 0,14104 para la actividad de procesos de transformación, elaboración o manufactura de productos naturales para la obtención de aceites de oliva y aceites de semillas. Además, un índice de 0,00 desde 1 de enero de 2024 hasta 30 de septiembre de 2024 y 0,02 desde 1 de octubre de 2024 hasta 31 de diciembre de 2024 para la actividad ganadera de explotación intensiva de avicultura de huevos y, ganado ovino, caprino y bovino de leche y la actividad de aprovechamientos que correspondan al cedente en las actividades agrícolas, desarrolladas en régimen de aparcería, dedicadas a la obtención de productos agrícolas no comprendidas en los apartados anteriores. En esta disposición adicional cuarta también se incluyen las reglas que deben tener presente los sujetos pasivos afectados por la modificación introducida para determinar la cuota anual devengada por el régimen especial simplificado del IVA en 2024.

Por último, la disposición adicional quinta incorpora, tanto para la determinación del rendimiento neto de 2024 en el IRPF por contribuyentes que desarrollen actividades económicas con arreglo al método de estimación objetiva, como para el cálculo de la cuota anual del IVA por empresarios o profesionales acogidos al régimen especial simplificado en 2024, cuando tales actividades se desarrolle en los términos municipales afectados por la Depresión Aislada en Niveles Altos (DANA) acontecida entre el 28 de octubre y el 4 de noviembre de 2024, la reducción del 25 por ciento del rendimiento neto de módulos y del importe de las cuotas devengadas por operaciones corrientes correspondientes a tales actividades aprobada por el Real Decreto-ley 7/2024⁷.

⁵ Real Decreto-ley 4/2024, de 26 de junio, por el que se prorrogan determinadas medidas para afrontar las consecuencias económicas y sociales derivadas de los conflictos en Ucrania y Oriente Próximo y se adoptan medidas urgentes en materia fiscal, energética y social (BOE, nº 155, de 27 de junio de 2024).

⁶ El artículo 2 del Real Decreto-ley 4/2024, de 26 de junio, por el que se prorrogan determinadas medidas para afrontar las consecuencias económicas y sociales derivadas de los conflictos en Ucrania y Oriente Próximo y se adoptan medidas urgentes en materia fiscal, energética y social, ha incluido al aceite de oliva entre los productos de primera necesidad que, de conformidad con lo establecido en el artículo 91.Dos.1.1.º de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, desde el 1 de enero de 2025 y con carácter permanente, tributan al tipo reducido del 4 por ciento.

⁷ Real Decreto-ley 7/2024, de 11 de noviembre, por el que se adoptan medidas urgentes para el impulso del Plan de respuesta inmediata, reconstrucción y relanzamiento frente a los daños causados por la Depresión Aislada en Niveles

Eliminación de beneficios fiscales

En virtud de la Orden HFP/1172/2022, los agricultores y ganaderos españoles podían acogerse a deducciones en el rendimiento neto del IRPF por la adquisición de gasóleo agrícola y de fertilizantes, como medida excepcional para paliar los efectos del encarecimiento de los costes de producción. Esta medida se contemplaba para paliar el efecto producido por el precio de los insumos de explotación en las actividades agrícolas y ganaderas, reconociéndose una reducción del 35 por ciento del precio de adquisición del gasóleo agrícola y del 15 por ciento del de los fertilizantes.

Pues bien, con la nueva Orden, no se hace mención a dichas bonificaciones, por lo que desaparecen estas bonificaciones en la factura de gasóleo agrícola y fertilizantes que se aplicaron en los tres últimos años, hecho especialmente relevante teniendo en cuenta el contexto de aumento de costes para el sector y su importancia para la sostenibilidad económica de las explotaciones.

Impuestos especiales: Impuesto sobre hidrocarburos

Impuestos especiales en el ámbito agrario

La repercusión total de un impuesto en las ventas de los productos, en un sector como el agrario, caracterizado por la debilidad de su posición negociadora en la cadena de valor, puede mermar la competitividad de las empresas de pequeña dimensión económica, mayoritarias, por otra parte, en el sector. Por esta razón, la normativa comunitaria autoriza la aplicación de tipos diferenciados para el consumo energético en las actividades agrarias con tipos reducidos respecto a los tipos generales⁸.

Los impuestos especiales son tributos de naturaleza indirecta que recaen sobre consumos específicos y gravan, en fase única, la fabricación, importación y, en su caso, introducción, en el ámbito territorial interno de determinados bienes, así como la matriculación de determinados medios de transporte, el suministro de energía eléctrica y la puesta a consumo de carbón. Estos impuestos suponen una doble imposición al consumo, puesto que forman parte del precio al que se aplica finalmente el IVA.

La normativa reguladora de estos impuestos en España es la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales⁹, y su normativa de desarrollo y en el ámbito agrario cabe destacar

Altos (DANA) en diferentes municipios entre el 28 de octubre y el 4 de noviembre de 2024 (BOE, nº 273, de 12 de noviembre de 2024).

⁸ Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Secretaría General Técnica. Centro de Publicaciones. (2024, Marzo). *Fiscalidad agraria y pesquera en España*. https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/fiscalidadagrariaypesqueraenspanamarzo2024_tcm30-686415.pdf

⁹ Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales (BOE nº 312, de 29 de diciembre de 1992).

el Impuesto especial sobre Electricidad, el Impuesto sobre Hidrocarburos y el Impuesto sobre Cerveza e Impuesto sobre el Vino y Bebidas Fermentadas.

Además, también hay que tener presentes las directivas europeas en materia de impuestos especiales que, junto con las interpretaciones llevadas a cabo por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE), han supuesto, y continúan suponiendo, un gran avance en el grado de armonización de los impuestos especiales de fabricación¹⁰.

Impuesto sobre Hidrocarburos

El Impuesto sobre Hidrocarburos tiene una importante presencia en la fiscalidad del sector agroalimentario en general. Por ello, queremos traer a colación, tras comentar la regulación existente, una importante sentencia dictada por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el marco de una cuestión prejudicial planteada por el Tribunal Supremo español. En virtud de esta sentencia, como analizaremos a continuación, se considera contrario al Derecho Europeo el tipo autonómico del Impuesto sobre Hidrocarburos vigente en España entre el 2013 y 2018. Ello abre la puerta a la solicitud de devolución de ingresos indebidos a todos aquellos que se hayan visto afectados.

Regulación española

El Impuesto sobre Hidrocarburos grava el consumo de gasóleo y demás productos energéticos previstos en el artículo 46 de la Ley 38/1992.

El gasóleo se utiliza en la agricultura con un tipo impositivo reducido y en la pesca marítima está exento. Los tipos de gravamen que recaen sobre los productos que forman parte del ámbito objetivo del Impuesto sobre Hidrocarburos se forman mediante la suma del tipo general y del tipo especial.

Para el gasóleo se aplica la tarifa 1ª:

- Epígrafe 1.3 Gasóleos para uso general: 307 euros por 1.000 litros de tipo general y 72 euros por 1.000 litros de tipo especial.
- Epígrafe 1.4 Gasóleos utilizables como carburante en los usos previstos en el apartado 2 del artículo 54 (en los motores de tractores y maquinaria agrícola, autorizados para circular por vías y terrenos públicos, empleados en la agricultura, incluida la horticultura, la ganadería y la silvicultura) y, en general, como combustible: 78,71 euros por 1.000 litros de tipo general y 18 euros por 1.000 litros de tipo especial.

¹⁰ GARCÍA HEREDIA, A. “Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea”, *Revista española de Derecho Financiero*, Nº 167, 2015, pp. 384-386.

Además, los agricultores pueden solicitar la devolución parcial del Impuesto sobre Hidrocarburos establecida en el artículo 52 ter de la Ley 38/1992, siendo el importe de dicha devolución parcial de 63,71 €/1000 l.

Por lo que respecta al sector pesquero, en el artículo 51.2. b).es donde se indica que la fabricación e importación del producto que se destine a su utilización como carburante para navegación (en el que se incluye la pesca y se excluye la navegación privada de recreo), está exento de impuesto. Esto es lo más importante que afecta a este sector ya que disponen de un combustible que no está gravado con este impuesto especial, lo cual podría dar lugar a que pudiera ser más elevado el consumo de combustible de los buques.

El gas natural utilizado con fines agrarios, principalmente consumido para la calefacción en invernaderos, también disfruta de un tipo reducido respecto al uso en otros sectores, de 0,15 euros/gigajulio, mientras que el tipo general es de 1,15 euros/ gigajulio.

Pues bien, además de todo ello, a efectos del análisis que aquí nos incumbe, conviene traer a colación el artículo 50 ter de la Ley 38/1992 que estuvo en vigor durante los ejercicios 2013 a 2018¹¹, titulado “Tipo impositivo autonómico”, y que permitía a las Comunidades Autónomas crear un tipo impositivo autonómico del Impuesto sobre Hidrocarburos para gravar suplementariamente esos productos, respetando los límites y condiciones establecidos en la normativa reguladora de la financiación de las Comunidades Autónomas.

Así pues, durante ese período, la norma española posibilitaba, en concepto de suplemento del impuesto nacional, cuyo tipo era uniforme en todo el territorio nacional, un impuesto autonómico adicional, cuyo tipo era fijado por cada comunidad autónoma para los hidrocarburos consumidos en su territorio. Este tipo autonómico del Impuesto especial sobre Hidrocarburos quedó derogado a partir del 1 de enero de 2019, rigiendo un tipo uniforme en todo el territorio nacional a partir de ese momento.

¹¹ Fue derogado con efectos de 1 de enero de 2019 por la Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018, cuya exposición de motivos indica, en particular: “En materia de Impuestos Especiales se procede a integrar el tipo impositivo autonómico del Impuesto sobre Hidrocarburos en el tipo estatal especial al objeto de garantizar la unidad de mercado en el ámbito de los combustibles y carburantes, sin que dicha medida suponga un menoscabo de los recursos de las Comunidades Autónomas y todo ello dentro del marco normativo comunitario.”

Regulación europea

Además de la normativa nacional, conviene tener presente la normativa europea, recordando la vigencia de los principios de eficacia o aplicabilidad directa y el de primacía, entre otros, de la normativa europea. En primer lugar, se entiende por eficacia o aplicabilidad directas la ausencia de medidas de transposición o incorporación de una norma para generar derechos y obligaciones en los Estados miembros¹². Por otra parte, la primacía es un principio fundamental del Derecho de la Unión en virtud del cual, en caso de conflicto entre una norma vinculante del Derecho de la Unión y una norma de los ordenamientos estatales, los tribunales europeos y nacionales tienen que aplicar la norma del Derecho de la Unión¹³.

En materia de impuestos especiales, conviene destacar especialmente las Directivas, ya que es donde se encuentra prevista la mayor parte de la regulación, tanto del régimen general como de los regímenes específicos. En este sentido, a los efectos del Impuesto sobre Hidrocarburos, conviene destacar la Directiva (UE) 2020/262 del Consejo de 19 de diciembre de 2019 por la que se establece el régimen general de los impuestos especiales¹⁴ y la Directiva 2003/96/CE del Consejo, de 27 de octubre de 2003, por la que se reestructura el régimen comunitario de imposición de los productos energéticos y de la electricidad¹⁵.

Respecto a la Directiva 2003/96, con arreglo al artículo 5 de la misma se establece que los Estados podrán aplicar tipos impositivos diferenciados, bajo control fiscal y cumpliendo los niveles mínimos de imposición, así como siendo compatibles con el derecho comunitario:

- cuando los tipos impositivos diferenciados estén directamente vinculados a la calidad del producto,
- cuando los tipos impositivos diferenciados dependan de los niveles cuantitativos de consumo de electricidad y de productos energéticos utilizados para calefacción,
- para los siguientes usos: el transporte público local de viajeros (incluido el taxi), la recogida de residuos, las fuerzas armadas y la administración pública, las personas minusválidas y las ambulancias,

¹² Entre otros, URBANEJA CILLÁN, J. “La aplicación del Derecho de la Unión Europea: principios fundamentales”. En: FERRER LLORET, J. (Dir.). *Introducción al Derecho de la Unión Europea*. Tirant Lo Blanch, Valencia, España, 2020, p. 206.

¹³ URBANEJA CILLÁN, J. “La aplicación del Derecho de la Unión Europea: principios fundamentales” ... *op. cit.* p. 218.

¹⁴ Directiva (UE) 2020/262 del Consejo de 19 de diciembre de 2019 por la que se establece el régimen general de los impuestos especiales. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 27 de febrero de 2020, núm. 58, pp. 4-42.

¹⁵ Directiva 2003/96/CE del Consejo, de 27 de octubre de 2003, por la que se reestructura el régimen comunitario de imposición de los productos energéticos y de la electricidad. *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, de 31 de octubre de 2003, núm. 283, pp. 51-70. También conviene traer a colación la Directiva 95/60/CE del Consejo, de 27 de noviembre de 1995, relativa al marcado fiscal del gasóleo y del queroseno. *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, de 6 de diciembre de 1995, núm. 291, pp. 46-47.

- la utilización entre profesional y no profesional de los productos energéticos y de la electricidad

Además, a los efectos de la sentencia que posteriormente explicaremos, también conviene traer a colación la Directiva 2008/118/CE del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, relativa al régimen general de los impuestos especiales¹⁶, y por la que se deroga la Directiva 92/12/CEE, concretamente su artículo 1. En virtud del mismo, se prevé la posibilidad de que los Estados puedan imponer a los productos sujetos a impuestos especiales otros gravámenes indirectos con fines específicos, a condición de que tales gravámenes respeten las normas impositivas comunitarias aplicables a los impuestos especiales o el IVA por lo que respecta a la determinación de la base imponible, el cálculo de la cuota tributaria, el devengo y el control del impuesto. Dichas normas no incluyen las disposiciones relativas a las exenciones.

TJUE: Prohibición de tipos diferenciados en función del territorio

Antecedentes y cuestión prejudicial

El TJUE resuelve el asunto C-743/22¹⁷, que tiene por objeto una petición de decisión prejudicial planteada por el Tribunal Supremo español, en el marco de un procedimiento entre DISA Suministros y Trading, S. L. U. (DISA), empresa dedicada a la compra, venta, importación y comercialización al por mayor de productos petrolíferos, y la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

Este procedimiento trae causa de un recurso interpuesto por DISA, que solicitaba la devolución del impuesto especial sobre hidrocarburos repercutido entre 2013 y 2015. DISA defendía que el tipo autonómico del impuesto especial sobre hidrocarburos que las comunidades autónomas podían fijar con arreglo al artículo 50 ter de la Ley de Impuestos Especiales mencionado previamente era contrario al Derecho de la Unión Europea porque contravenía el artículo 5 de la Directiva 2003/96, al no estar dentro de las excepciones que esta disposición contempla para aplicar tipos impositivos diferenciados y era contrario al objetivo de imposición unificada de los productos energéticos y de la electricidad perseguido por dicha Directiva.

El Tribunal Supremo español entiende que ni la Directiva 2003/96 ni la jurisprudencia del TJUE permiten llegar a una interpretación clara del artículo 5 de esta Directiva, que permita concluir si dicha Directiva se opone, y, en su caso, en qué condiciones, a que se establezcan en un Estado miembro, para un mismo producto, tipos impositivos de los productos energéticos y de la electricidad diferenciados en función del territorio. Por ello, el Tribunal Supremo plantea al TJUE la siguiente cuestión prejudicial:

¹⁶ Directiva 2008/118/CE del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, relativa al régimen general de los impuestos especiales. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 14 de enero de 2009, núm. 9, pp. 12-30.

¹⁷ Sentencia del Tribunal de Justicia de 30 de mayo de 2024, DISA, C-743/22, ECLI:EU:C:2024:438.

“¿Debe interpretarse la Directiva [2003/96], en particular su art. 5, en el sentido de que se opone a una normanacional, como el art. 50 ter de la Ley [de Impuestos Especiales], que autorizaba a las Comunidades Autónomas para establecer tipos de gravamen del Impuesto Especial de Hidrocarburos, diferenciados por territorio, con relación a un mismo producto?”

4.3.2 Fundamento de Derecho y resolución

En primer lugar, el TJUE entiende que, para aplicar tipos diferenciados en un Estado, para un mismo producto y un mismo uso, cuando tal posibilidad no está recogida en la Directiva 2003/96, es necesaria una autorización en virtud de esta Directiva. De ello se deduce que, con independencia del respeto de los niveles mínimos de imposición impuestos por dicha Directiva, las facultades de los Estados para establecer tipos impositivos diferenciados y exenciones o reducciones de los impuestos especiales solo pueden ejercerse en el estricto cumplimiento de los requisitos establecidos por la Directiva 2003/96.

En este caso, ninguna de las excepciones previstas por la Directiva 2003/96 habilita expresamente al Reino de España a aplicar, para un mismo producto y un mismo uso, tipos del impuesto especial diferenciados según las comunidades autónomas en las que se consuman dichos productos. Este hecho no ha sido discutido por el Gobierno español, que tampoco niega que no ha obtenido una excepción específica en virtud del artículo 19 de dicha Directiva para permitir a esas comunidades autónomas fijar tipos autonómicos diferenciados del impuesto especial sobre hidrocarburos.

Además, el Gobierno español defiende que el tipo autonómico del impuesto especial sobre hidrocarburos puede calificarse de otro gravamen indirecto en el sentido del artículo 1, apartado 2, de la Directiva 2008/118. Sin embargo, el TJUE entiende que el tipo autonómico del impuesto especial sobre hidrocarburos no cumple los criterios relativos a la finalidad específica prevista en el artículo 1, apartado 2, de la Directiva 2008/118, en el supuesto de que exista tal finalidad, ya que dicho tipo autonómico estaba destinado a financiar la totalidad de las competencias de las comunidades autónomas.

Con ello, el TJUE concluye que el artículo 5 la Directiva 2003/96 se opone a una normativa nacional que autoriza a regiones o comunidades autónomas a establecer tipos del impuesto especial diferenciados para un mismo producto y un mismo uso en función del territorio en que se consuma el producto fuera de los casos previstos a tal efecto.

Conclusiones

El sector agroalimentario presenta unas particularidades muy concretas, propias de las importantes dificultades que enfrenta este sector, así como de su especial idiosincrasia. Por ello, la fiscalidad también se adapta a ello y existen especialidades que exclusivamente aplican al ámbito agroalimentario, las cuales van modificándose en función de la evolución del sector.

En este análisis se han traído a colación algunas de las novedades normativas en el ámbito fiscal del sector agroalimentario, como la reducción de Índices de Rendimiento Neto, el incremento de la Reducción General o la revisión de determinados índices. Entre todas ellas, cabe destacar como novedad normativa de gran calado la exclusión de la compensación del IVA de la suma de ingresos en el límite para pertenecer al Régimen de Estimación Objetiva del IRPF.

Por otra parte, si bien no se trata de una novedad normativa propiamente dicha, teniendo en cuenta su extraordinario relevancia en el ámbito fiscal hemos analizado una novedad jurisprudencial relacionada con el Impuesto sobre Hidrocarburos. En este sentido, el TJUE ha considerado contrario a la normativa europea el tipo autonómico del Impuesto sobre Hidrocarburos, lo que abre la vía para solicitar la devolución del impuesto incorrectamente ingresado a todos aquellos contribuyentes afectados.

Referencias

- Directiva 95/60/CE del Consejo, de 27 de noviembre de 1995, relativa al mercado fiscal del gasóleo y del queroseno. *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, de 6 de diciembre de 1995, núm. 291, pp. 46-47.
- Directiva 2003/96/CE del Consejo, de 27 de octubre de 2003, por la que se reestructura el régimen comunitario de imposición de los productos energéticos y de la electricidad. *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, de 31 de octubre de 2003, núm. 283, pp. 51-70.
- Directiva 2008/118/CE del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, relativa al régimen general de los impuestos especiales. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 14 de enero de 2009, núm. 9, pp. 12-30.
- Directiva (UE) 2020/262 del Consejo de 19 de diciembre de 2019 por la que se establece el régimen general de los impuestos especiales. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 27 de febrero de 2020, núm. 58, pp. 4-42.
- García Heredia, A. “Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea”, *Revista española de Derecho Financiero*, N° 167, 2015, pp. 384-386.
- Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales (BOE n° 312, de 29 de diciembre de 1992).
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Secretaría General Técnica. Centro de Publicaciones. (2024, Marzo). Fiscalidad agraria y pesquera en España. https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-prospectiva/fiscalidadagrariaypesqueraenespanamarzo2024_tcm30-686415.pdf

- Orden HAC/348/2024, de 17 de abril, por la que se modifican para el período impositivo 2023 los índices de rendimiento neto y la reducción general aplicables en el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para las actividades agrícolas y ganaderas afectadas por diversas circunstancias excepcionales (BOE nº 96, de 19 de abril de 2024, pp. 43.857 – 43.966).
- Orden HAC/1347/2024, de 28 de noviembre, por la que se desarrollan para el año 2025 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido (BOE nº 289, de 30 de noviembre de 2024).
- Orden HFP/1172/2022, de 29 de noviembre, por la que se desarrollan para el año 2023 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido (BOE nº 288, de 1 de diciembre de 2022).
- Real Decreto-ley 4/2024, de 26 de junio, por el que se prorrogan determinadas medidas para afrontar las consecuencias económicas y sociales derivadas de los conflictos en Ucrania y Oriente Próximo y se adoptan medidas urgentes en materia fiscal, energética y social (BOE, nº 155, de 27 de junio de 2024).
- Real Decreto-ley 7/2024, de 11 de noviembre, por el que se adoptan medidas urgentes para el impulso del Plan de respuesta inmediata, reconstrucción y relanzamiento frente a los daños causados por la Depresión Aislada en Niveles Altos (DANA) en diferentes municipios entre el 28 de octubre y el 4 de noviembre de 2024 (BOE, nº 273, de 12 de noviembre de 2024).
- Sentencia del Tribunal de Justicia de 30 de mayo de 2024, DISA, C-743/22, ECLI:EU:C:2024:438.
- Urbaneja Cillán, J. “La aplicación del Derecho de la Unión Europea: principios fundamentales”. En: FERRER LLORET, J. (Dir.). *Introducción al Derecho de la Unión Europea*. Tirant Lo Blanch, Valencia, España, 2020, pp. 206 y 218.

Acuerdos entre empresas y sostenibilidad: a propósito de la Guía de Buenas Prácticas elaborada por la Autoridade da Concorrência portuguesa

Business Agreements and Sustainability: On the Guide to Good Practices Prepared by the Portuguese Competition Authority

Pedro Mario González Jiménez^a

^a Universidad de Córdoba, , d12gojip@uco.es.

Cómo citar: González Jiménez, P. M. 2025. Acuerdos entre empresas y sostenibilidad: a propósito de la Guía de Buenas Prácticas elaborada por la Autoridade da Concorrência portuguesa. En libro de actas: Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa. Valencia, 2025.

Abstract

This paper comments on the novel Guide to Best Practice drawn up by the Portuguese Competition Authority (Autoridade da Concorrência) in the field of sustainability agreements. In essence, this text practically limits itself to reproducing the words of the European Commission in its Guidelines on horizontal agreements, so that the content addressed is as follows: 1st) First, there is a series of introductory notes, including a presentation on the relationship between competition and sustainability or a definition of a sustainability agreement (identical to the one provided in the Guidelines). 2nd) Next, the respective addressees are delimited, identifying the companies and associations of companies wishing to enter into sustainability agreements, as well as the objectives of the text already outlined. 3) Finally, and most importantly, the main content of the Guide is dealt with, which is presented in the form of key questions that the legal interpreter must ask himself in order to determine whether or not the sustainability agreement is prohibited. Regrettably, we conclude that the Portuguese authority's Guide does not entirely fulfil its purpose and, in fact, leaves quite a few questions open, which results in a rather untenable legal uncertainty.

Keywords: anticompetitive arrangement, sustainability, antitrust exemption, comparative law, restriction of competition

Resumen

El presente trabajo expone y comenta la novedosa Guía de Buenas Prácticas elaborada por la Autoridade da Concorrência portuguesa en materia de acuerdos de sostenibilidad. En esencia, este texto prácticamente se limita a reproducir las palabras de la Comisión

Europea en sus Directrices sobre acuerdos horizontales, de manera que el contenido abordado es el siguiente: 1º En primer lugar, hay una serie de notas introductorias, incluida una presentación sobre la relación entre competencia y sostenibilidad o una definición de acuerdo de sostenibilidad (idéntica a la facilitada en las Directrices). 2º A continuación, se delimitan los respectivos destinatarios, identificando a las empresas y asociaciones de empresas que deseen suscribir acuerdos de sostenibilidad, así como los objetivos del texto ya señalados. 3º Finalmente, en lo que más nos interesa, se aborda el contenido fundamental de la Guía, que se presenta en forma de interrogantes clave que el intérprete del derecho se debe formular para determinar si el acuerdo de sostenibilidad queda prohibido o no. Lamentablemente, concluimos que la Guía de la autoridad portuguesa no cumple con total satisfacción su propósito y que, de hecho, deja bastantes cuestiones abiertas, lo que se traduce en una inseguridad jurídica bastante insostenible.

Palabras clave: *acuerdo colusorio, sostenibilidad, exenciones en materia de defensa de la competencia, derecho comparado, restricción de la competencia*

Tratamiento del secreto empresarial en la ley de cadena alimentaria

Treatment of Trade Secrets in the Food Chain Law

Jesús J. García Ballesteros

Profesor de Derecho Mercantil. Responsable del área de Derecho en grados en Edem, ,
jgarcia@edem.es

Cómo citar: García Ballesteros, J.J. 2025. Tratamiento del secreto empresarial en la Ley de cadena alimentaria. En libro de actas: *Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025. <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19644>

Abstract

Law 12/2013 of 2 August, on measures to improve the functioning of the food supply chain, as amended by Law 16/2021 of 14 December; addresses, among other matters, the protection of confidential information in the agri-food sector. Article 12 bis, 1, (g) expressly prohibits one of the parties to a food contract from “acquiring, using or unlawfully disclosing trade secrets of the other party...,” in line with the provisions of Law 1/2019 of 20 February, on Trade Secrets.

A direct link is established between specific legislation on trade secrets and the Food Chain Law, which also converges with the provisions of Directive (EU) 2019/633 on unfair trading practices in business relationships in the agricultural and food supply chain, considering as an unfair commercial practice “the acquisition, use or disclosure by the buyer of the supplier's trade secrets.” (Art. 3.1)

Thus, there is a convergence of regulations that not only ensures the harmonization of our domestic legislation with European law, but also reinforces what is set forth in Law 1/2019 of 20 February on Trade Secrets, which already in Article 1 defined a trade secret as: “any information or knowledge, including technological, scientific, industrial, commercial, organizational, or financial, that meets the requirements of being secret, having business value, and having been subject to reasonable steps to keep it secret.” It further strengthens such protection by classifying as a serious infringement the act of “demanding or revealing trade secrets or sensitive commercial information of other operators, obtained during the negotiation or execution of a food contract, in breach of the duty of confidentiality, as well as using such information for purposes other than those expressly agreed upon in the food contract” (Art. 23.2)

These aforementioned definitions should provide the legal basis for determining which information is protected in the context of business relationships within the food supply chain and provide comprehensive protection to the operators involved.

Keywords: *Unfair trading practices; Sensitive business information, Duty of confidentiality; Unlawful disclosure, Trade secrets, Law 12/2013 on the functioning of the food supply chain*

Resumen

La Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, modificada por la Ley 16/2021, de 14 de diciembre, aborda entre otras, la protección de la información confidencial en el sector agroalimentario. En su artículo 12 bis, 1, (g), prohíbe expresamente que una de las partes del contrato alimentario "adquiera, utilice o divulgue secretos comerciales de la otra parte ilícitamente...", desde el prisma que establece la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales.

Se establece, un vínculo directo entre la legislación específica sobre secretos empresariales, y la Ley de la cadena alimentaria, lo que, a su vez, converge con lo dispuesto en la Directiva (UE) 2019/633 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario, al considerar como práctica comercial desleal, "la adquisición, utilización o divulgación por el comprador de secretos comerciales del proveedor". (Art. 3.1)

Se observa, por tanto, una confluencia normativa que no solo fija la armonización de nuestro ordenamiento interno con el europeo, sino que, viene reforzar lo dispuesto en la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, que ya en su artículo 1 definía el secreto empresarial como: "cualquier información o conocimiento, incluido el tecnológico, científico, industrial, comercial, organizativo o financiero que cumpla con los requisitos de ser secreto, tener valor empresarial y haber sido objeto de medidas razonables para mantenerlo en secreto", y, que refuerza tal protección, al tipificar como infracción grave el hecho de "exigir o revelar secretos comerciales o información comercial sensible de otros operadores, que haya sido obtenida en el proceso de negociación o ejecución de un contrato alimentario, incumpliendo el deber de confidencialidad, así como utilizar dicha información para fines distintos a los expresamente pactados en el contrato alimentario" (Art. 23.2)

Las anteriores definiciones debieran proporcionar el fundamento legal para determinar qué información está protegida en el contexto de las relaciones comerciales en la cadena alimentaria y dotar de una protección integral a los operadores de esta.

Palabras clave.: *Prácticas comerciales desleales, Información comercial sensible, Deber de confidencialidad, Divulgación ilícita, Secretos empresariales, Ley de Cadena Alimentaria.*

Introducción

Informe de la CE

Bien es sabido que en el marco de la cadena de suministro agrícola y alimentario suelen producirse con relativa frecuencia desequilibrios importantes entre proveedores y compradores, que conducen a la realización de prácticas comerciales desleales, y que se apartan de las buenas conductas comerciales, bien porque son contrarias a los principios de

la buena fe, o bien, porque son impuestas de manera unilateral por una de las partes a la otra generando un impacto negativo importante en la cadena de suministro agrícola

Según un informe de la CE publicado el pasado 23 de abril de 2024, sobre la aplicación de la directiva sobre prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro de alimentos, las prácticas comerciales desleales detectadas con mayor frecuencia en Europa refieren principalmente a todo lo relativo a los pagos; pagos atrasados de productos perecederos o no perecederos; pagos por acciones de marketing, pagos derivados de almacenamiento, etc. Atendiendo por tanto a los resultados que arroja el informe de la CE, resulta evidente que de las dieciséis prácticas comerciales desleales que prohíbe la Directiva (UE) 2019/633 de 17 de abril de 2019, el resto de las prácticas comerciales desleales que no refieren al pago del precio, no tienen la relevancia de las anteriores en la comunidad agraria. Ello evidencia un desconocimiento sobre la normativa europea al respecto, en muchas ocasiones por ser reconocidas como prácticas habituales o comunes en el sector, lo cual, obviamente se hace extensivo a todo aquello relacionado con el secreto empresarial y la ilicitud en algunos aspectos sobre el su tratamiento en la Ley de cadena alimentaria y en la Directiva anteriormente citada.

Ello sea, posiblemente, consecuencia de que, como bien indica el legislador, ha de entenderse en el sentido que le profiere la Directiva 2016/943, cuyo colofón en nuestro ordenamiento jurídico supuso la promulgación de la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, que entró en vigor el 13 de marzo de 2019, y sobre la que, parece ser, a la vista de lo dispuesto tanto en la Ley de Cadena Alimentaria, como en la Directiva, recae el peso del control sobre el alcance de la protección de lo que es considerado como secreto empresarial, en el sentido que dicho precepto ha sido y en la actualidad sigue siendo considerado de derecho privado, y así es como lo entiende un amplio porcentaje de los operadores en el sector.

Secreto empresarial en la cadena alimentaria: Corpus Iuris

En su día, ya en el ámbito del Derecho de la Competencia y la Propiedad Industrial e Intelectual, la salvaguarda de los secretos empresariales constituyó un elemento cardinal para la preservación de la ventaja competitiva y el fomento de la innovación en el mercado. En este sentido, la Directiva (UE) 2016/943 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y

la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas, supuso un hito en la armonización legislativa comunitaria en esta materia.

Su transposición al ordenamiento jurídico español se materializó en la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales. De esta manera se pudo configurar un marco normativo cuyo principal bastión ha sido la consecución de una mayor seguridad jurídica en lo

concerniente a la tutela de la información empresarial confidencial, haciendo, por tanto, las veces de garante, entre otras, de la competitividad empresarial.

Para ello, el legislador ha tendido a la búsqueda de un régimen jurídico que permita optimizar las condiciones legales necesarias para el desarrollo y la explotación de la innovación, así como para la transferencia de conocimientos en el mercado, permitiendo dotar de un valor jurídico reforzado a aquellas innovaciones que las entidades mercantiles procuran proteger bajo la figura del secreto empresarial, tratando de mitigar el riesgo de apropiación indebida del mismo.

El articulado de la Ley 1/2019 establece un régimen de protección de los secretos empresariales de naturaleza jurídico-privada, configurando un sistema de acciones civiles para la tutela de los titulares de secretos empresariales, incluyendo medidas cautelares y de aseguramiento de pruebas. Asimismo, se tipifican como ilícitas, la obtención, utilización y revelación de secretos empresariales, y se establecen excepciones y limitaciones a los derechos de protección, lo que, en el contexto específico de la cadena alimentaria, se traduce a través de la Directiva (UE) 2019/633 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2019, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario.

Esta Directiva ha introducido disposiciones específicas para la protección de los secretos empresariales, cuando prohíbe expresamente la adquisición, utilización o divulgación ilícita de secretos comerciales del proveedor por parte del comprador.

Así las cosas, La Ley 16/2021, de 14 de diciembre, que modifica la Ley 12/2013 de la Cadena Alimentaria, que fue el resultado de la transposición de la Directiva mencionada, ha reforzado la protección de los secretos empresariales en el ámbito específico de las relaciones comerciales en la cadena alimentaria, prohibiendo expresamente que una de las partes de la relación comercial adquiera, utilice o divulgue secretos empresariales de la otra parte ilícitamente, en el sentido que establece la Ley 1/2019 de Secretos Empresariales configurando de esa manera, esta disposición, como una práctica comercial desleal prohibida, cuya infracción puede conllevar sanciones administrativas, lo que añade por tanto un control público junto con sanciones jurídico públicas a lo ya contemplado en el orden jurídico privado que por la Ley de Secreto empresariales.

En conclusión, las disposiciones específicas en el ámbito de la cadena alimentaria sobre todo lo relativo a la adquisición, utilización o divulgación ilícita de aquello que pudiera ser considerado como secreto empresarial han venido a complementar este corpus iuris, reforzándolo de tal forma que supone un eje importante para la consecución del equilibrio entre la protección de la información empresarial confidencial y el fomento de la

innovación y la competencia en el mercado, amparándolo eso sí, desde la perspectiva del vendedor, como primer productor, sin obstar a extender su aplicación en la otra dirección, esto es, la imposición de tales conductas por parte del vendedor al comprador.

II planteamiento

Carácter del secreto empresarial en la LCA

El estudio de esta cuestión plantea un interrogante de cierta importancia, a saber:

¿Plantea la Ley de Cadena Alimentaria un escenario que encuadra nuevos ilícitos no contemplados en la Ley de Secretos Empresariales, es decir una ampliación del aspecto sustantivo de la norma desde una concepción público-formal, o simplemente prevé consecuencias administrativas ante la violación de secretos empresariales en el contexto de la cadena alimentaria?

La Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, modificada por la Ley 16/2021, de 14 de diciembre, abordaba entre otras, la protección de la información confidencial en el sector agroalimentario

Se establece, por tanto, un vínculo directo entre la legislación específica sobre secretos empresariales, y la Ley de la Cadena Alimentaria, que, a su vez, converge con lo dispuesto en la Directiva (UE) 2019/633 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario, que también en su artículo 3.1 recoge como práctica comercial desleal, *"la adquisición, utilización o divulgación por el comprador de secretos comerciales del proveedor"*.

Resulta palmaria la confluencia normativa que, no solo fija la armonización de nuestro ordenamiento interno con el europeo, sino que, refuerza si cabe, lo dispuesto en la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, que ya en su artículo 1 definía el secreto empresarial como: *"cualquier información o conocimiento, incluido el tecnológico, científico, industrial, comercial, organizativo o financiero que cumpla con los requisitos de ser secreto, tener valor empresarial y haber sido objeto de medidas razonables para mantenerlo en secreto"*. La Ley de Cadena Alimentaria refuerza tal protección, al tipificar como infracción grave el hecho de *"adquirir, utilizar, exigir o revelar secretos comerciales de la otra parte ilícitamente, en el sentido de la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, o información comercial sensible de otros operadores que haya sido obtenida en el proceso de negociación o ejecución de un contrato alimentario, incumpliendo el deber de confidencialidad, así como utilizar dicha información para fines distintos a los expresamente pactados en el contrato alimentario"* (Art. 23.2.L)

Parece claro que incorpora un marco legal específico para definir y proteger la información confidencial en el contexto de las relaciones comerciales alimentarias.

Se infiere, a su vez, a la utilización de contratos escritos entre los operadores de la cadena alimentaria para evitar determinadas prácticas comerciales desleales. De esta forma surge el derecho de los proveedores a solicitar una confirmación por escrito de las condiciones de un contrato de suministro cuando ya se hayan convenido. Por lo tanto, la protección del secreto empresarial en la cadena alimentaria no se observará de manera unidireccional, sino que deberá observarse de manera bidireccional entre las partes involucradas en la relación comercial alimentaria. En congruencia con lo anterior, el considerando 23 de la Directiva (UE) 2019/633, en estrecha relación con lo dispuesto en el artículo 3.1 (f) de la misma, pone el foco en el proveedor, como parte más débil de la relación contractual, al contemplar como desleal el hecho de que el comprador no proveyera de tal información sensible al proveedor por escrito.

Este primer acercamiento permite indicar, a juicio de quien suscribe, que, aunque la Ley de la Cadena Alimentaria no amplía sustancialmente el derecho sustantivo sobre secretos empresariales, sí refuerza su protección en el contexto específico de los contratos alimentarios y establece consecuencias administrativas para su violación en este ámbito.

Medio de adquisición e información sensible

El marco jurídico que integra el secreto empresarial ha ido paulatinamente armonizándose de conformidad con lo establecido en la Directiva, y de manera transversal a diferentes sectores de nuestro ordenamiento jurídico, como se ha apuntado anteriormente. Se amplía por tanto la protección existente desde la promulgación de la Ley de Secretos Empresariales.

Partiendo de lo anterior, se ha de proceder a establecer una correcta relación entre el artículo 3.1 (g) de la Directiva,- que protege al proveedor, como figura más débil de la relación jurídica, frente al comprador, con lo dispuesto en el artículo 13 de la Ley de Cadena Alimentaria 16/2021 de 14 de septiembre, en sus puntos dos, tres y cuatro, que refiere al secreto empresarial y su medio de obtención, con lo dispuesto en el artículo 23.2.L en cuanto a las infracciones en materia de contratación alimentaria, que, establece la deslealtad de la acción de aquel que habiendo adquirido ilícitamente una información que es considerada secreta o sensible en el seno de un proceso de negociación de un contrato alimentario, o bien en la fase de ejecución de este, ha incumplido el deber de confidencialidad, o bien ha utilizado dicha información secreta para fines diferentes a los pactados en el referido contrato.

El tema nos lleva por tanto a analizar varios elementos confluyentes en la conducta de aquel que realiza una actuación dentro del marco establecido, en aras de diferenciar cuando puede ser considerada desleal.

Adquisición lícita o ilícita

La configuración de la adquisición de secretos que pudiera entenderse como una práctica desleal implicará una expropiación de conocimientos o información ajenas, por lo que habrá de diferenciarse en cuanto al modo de adquisición de la información.

Si se atiende al tenor literal del precepto comentado, en primer lugar, se observa que se reprocha el medio de obtención de la información, es decir, la obtención de forma ilícita.

Evidentemente, accede legítimamente quien la recibe de su titular, aunque también acceden de manera legítima quienes sin haberlo recibido de su titular son conocedores de ella por haber desarrollado labores por cuenta ajena en favor del titular de dicha información, bien secreta o sensible, por ejemplo, aquellos que hayan realizado labores de investigación para el titular de este, o incluso labores de investigación propia, si bien, reúnen una característica en común, y es la existencia de una relación contractual, o precontractual con el titular del secreto empresarial, siendo esta, la que a priori, habilita a la legitimidad de la obtención del referido secreto empresarial y por y por extensión, debiera habilitar la legitimidad en cuanto a la información sensible.

A su vez, el artículo 23.2 L, en materia de infracciones de la Ley de Cadena Alimentaria 16/2021, contempla la existencia de un contrato, bien en fase de negociación o bien en fase de ejecución y estableciendo conductas tales como adquirir, utilizar, exigir o revelar secretos empresariales o información comercial sensible, que pueden ser calificadas como desleales en el seno de la ley de cadena alimentaria siempre que dicha práctica o conducta se llevara a cabo de forma ilícita.

Como bien es sabido, habitualmente el acceso de manera legítima al secreto empresarial mediante una obligación contractual suele llevar aparejada la existencia de un deber de reserva o pacto de confidencialidad. En estos casos, se debe haber delimitado el alcance de la información con deber de reserva, e incluso la duración del mismo. Este deber de reserva, debe entenderse a consecuencia de la buena fe contractual que promulga el artículo 1258 del Código Civil y a su vez se infiere como un elemento integrador del contrato, incluso en ciertas ocasiones, donde el pacto de confidencialidad trae casusa de una disposición normativa y no de una estipulación contractual.

Visto lo anterior, - *la existencia de un contrato, con un pacto de confidencialidad que imponga un deber de reserva, o incluso con un deber de reserva consecuencia de una disposición normativa*, - permite posicionar de manera legítima a aquellos que mediante los mismos hubieran tenido acceso a un secreto empresarial o información sensible.

Parece indicar el precepto en cuestión, la posibilidad de una adquisición ilícita a través del incumplimiento de un pacto de confidencialidad consecuencia de una relación contractual, es decir, se está reprochando el medio de obtención de aquella información que es

considerada sensible, limitando la ilicitud del medio a la adquisición a través de la existencia de un contrato, ya fuera en su fase de negociación o de ejecución.

Sin embargo, La ley 1/2019 de Secretos Empresariales circunscribe la ilicitud de la obtención de secretos empresariales a circunstancias como el acceso, apropiación o copia no autorizadas de documentos, objetos, materiales, sustancias, ficheros electrónicos u otros soportes, que contengan el secreto empresarial o a partir de los cuales se pueda deducir; y, a cualquier otra actuación que, en las circunstancias del caso, se considere contraria a las prácticas comerciales leales.

Esta posición contrasta con lo dispuesto en el artículo 23.2.L de la Ley de Cadena Alimentaria que trata el punto de la ilicitud desde el momento de la adquisición de la información sensible, entendiendo que esta pudiera revestir en ocasiones la cualidad de secreto empresarial.

Información sensible

Si bien, en un primer acercamiento, habría de diferenciarse entre aquello que es considerado secreto empresarial y lo que es información sensible, ello debiera entenderse así en lo que respecta únicamente al concepto que reviste una y otra clase de información en todo caso, pero no en cuanto al fin de la norma, ya que, una información de carácter sensible para llevar la vitola de secreto empresarial, debiera revestir los elementos que configuran el mismo, entre ellos el elemento subjetivo que implica el hecho de que el titular de la información hubiera tomado medidas para el mantenimiento en secreto de esta, todo lo cual, no obsta para que la reprobación del medio de adquisición de la misma sea diferente entre ambos conceptos. De hecho, idéntica información será podría ser considerada sensible, o secreta, en función de la ejecución por parte de su titular de las medidas oportunas para mantenerla como tal, en secreto.

En este sentido, quizá, se haya pretendido ampliar el rango de deslealtad, mediante la equiparación de aquello que es técnicamente considerado secreto y aquello que es información de carácter sensible. De hecho, el artículo 5 (h) de la Ley 12/2013, establece como información comercial sensible *“al conjunto de conocimientos técnicos que no son de dominio público, que están referidos a la naturaleza, características o finalidades de un producto, a los métodos o procesos para su producción o a los medios o formas para su distribución o comercialización, y cuyo conocimiento es necesario para la fabricación o comercialización del producto”*. Por tanto, no solo se supedita a aquella información secreta, por el hecho serlo conforme a la Ley Secretos Empresariales, sino, a toda aquella información, que, por revestir similar importancia, por competitiva, además de confidencial, no haya sido objeto de medidas excepcionales para su protección por parte de su titular, pero supeditando que dicha confidencialidad traiga causa de la buena fe ex artículo 1258 del Código Civil.

En cuanto a la ilicitud del medio, puede decirse a tenor de lo dispuesto en el precepto, que la adquisición ilícita se supedita al hecho de encontrarse las partes inmersas en la negociación o ejecución de una relación contractual. Es decir, quien adquiere mediante o a través de la relación contractual. Habría que dilucidar, si, dentro de la esfera de la relación contractual, pudiera estar actuándose de forma ilícita, dada la ambigüedad del precepto, o si la ilicitud pudiera traer causa de un posterior incumplimiento de un pacto de confidencialidad, o de utilizar la información para fines diferentes a los estipulados en el contrato, además de tratarse de información que debiera versar sobre otros operadores, tal cual dice la norma.

La cuestión principal era, tal como se ha apuntado anteriormente, interpretar qué quiso establecer el legislador, si, por un lado, remitirse como bien dice la norma, al sentido de la Ley 1/2019, estableciendo un control formal-público mediante sanciones administrativas, o bien, establecer la posibilidad de un nuevo grupo de casos, en que se repunte ilícita la adquisición en el seno de una relación contractual.

La sentencia de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Tribunal Supremo, de 20 de diciembre de 2021 (Rec. Núm. 5756/2020) arrojó cierta luz ante ambos supuestos; de un lado, cuando podía entenderse que nos encontrábamos ante una apropiación indebida de información sensible, y de otro, siempre que esto tuviera lugar dentro de una esfera contractual.

El caso examinado se centraba en evaluar si una cadena de distribución española había infringido el artículo 23.1.g) de la LCA al compartir información sobre precios y condiciones comerciales con una consultora y un bufete de abogados. Este intercambio tenía como objetivo analizar la viabilidad de una alianza de negociación conjunta con otra cadena, pero se cuestionó si esto violaba la normativa que prohíbe el uso indebido de información comercial sensible sin autorización. El Tribunal aclaró que, las cláusulas contractuales relacionadas con la comercialización, incluyendo precios y condiciones pactadas entre distribuidores y proveedores, caían bajo el concepto de información comercial sensible, pero, además se abordó la cuestión de si el hecho de que cierta información considerada sensible, al ser compartida con terceros ajenos al contrato, incluso bajo compromisos de confidencialidad y con fines legítimos como evaluar una alianza conjunta podía constituir una infracción de la Ley de Cadena Alimentaria.

El Alto Tribunal resolvió que tal comunicación solo sería legal si se contaba con el consentimiento previo y explícito de alguno de los operadores que eran parte de la relación contractual, o si se realizaba estrictamente dentro del marco del contrato alimentario para fines técnicos relacionados con su negociación o ejecución. Además, esta información no debía usarse para objetivos no previstos en dicho contrato.

Hay que señalar que, la sentencia se basó en la versión primigenia de la LCA antes de su reforma por la Ley 16/2021, el Tribunal insinuó que la aplicabilidad futura de esta doctrina en cuanto podría seguir siendo válida, estableciendo por tanto un precedente interpretativo.

clave sobre confidencialidad y manejo adecuado de información comercial sensible en las relaciones que traen causa de la Ley de Cadena Alimentaria

Piénsese en aquellos casos en los que el desglose de costes debiera constar en el contrato de suministro entre un proveedor y un mayorista, y el uso que este mayorista pudiera hacer de ese desglose de costes en sus relaciones con los minoristas.

El régimen fiscal aplicable a las cooperativas y a las sociedades mercantiles del sector agroalimentario en Portugal: puntos de aproximación y distanciamiento

The Tax Regime Applicable to Cooperatives and Commercial Companies in the Agri-Food Sector in Portugal: Points of Convergence and Divergence

Ana Paula Rocha

CEOS.PP, ISCAP, Politécnico do Porto, Portugal, , anarocha@iscap.ipp.pt

How to cite: Rocha, A. P. 2025. El régimen fiscal aplicable a las cooperativas y a las sociedades mercantiles del sector agroalimentario en Portugal: puntos de aproximación y distanciamiento. En libro de actas: *Congreso Internacional Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Abstract

This work is a part of the AgroVila Project, a research project in Portugal that aims to recreate small local markets for the sale of agricultural products on a collaborative digital platform, with the aim of contributing to local development and progress in rural areas.

Considering that both the legal form of cooperative and commercial company can be considered to develop this business, the objective of our work was to understand the tax implications, in Portugal, that may arise from the adoption of each these legal models in what concerns to the income tax and value-added tax, in order to understand the main similarities and differences that can be identified in this context.

Regarding income tax, and through a bibliographical review of doctrine and legislation, we concluded that there is a significant disparity between the tax regime applicable to cooperatives and the tax regime applicable to commercial companies in Portugal. On the other hand, and regarding value-added tax, those tax regimes are more uniform, with occasional and less significant disparities.

Thus, in global terms, the tax factor emerges as a very relevant variable in order to decide the legal model that shall be adopted for the AgroVila project.

Keywords: *portuguese tax system; agricultural cooperative; commercial company; income tax; value-added tax*

Resumen

Este trabajo forma parte del Proyecto AgroVila, un proyecto de investigación en Portugal a través del cual se pretende recrear pequeños mercados locales de venta de productos agrícolas en una plataforma digital colaborativa, con vista a contribuir al desarrollo local y al progreso de las zonas rurales.

Considerando que tanto la forma jurídica de cooperativa como la forma jurídica de sociedad mercantil pueden considerarse para desarrollar este negocio, el objetivo de nuestro trabajo fue comprender las repercusiones fiscales, en Portugal, de la adopción de cada uno de estos modelos jurídicos en lo que respecta al impuesto sobre la renta y al impuesto sobre el consumo, entendiendo las principales similitudes y diferencias que surgen en este contexto.

En lo que respecta al impuesto sobre la renta, y mediante el uso de una revisión bibliográfica de la doctrina y legislación, concluimos que existe una disparidad significativa entre el régimen fiscal aplicable a las cooperativas y el régimen fiscal aplicable a las sociedades mercantiles en Portugal. En cambio, en lo que respecta al impuesto sobre el consumo, los modelos fiscales son más uniformes, con diferencias ocasionales y menos significativas.

Así que, en términos globales, el factor fiscal se plantea como una variable muy relevante a la hora de decidir qué modelo jurídico adoptar para el proyecto AgroVila.

Palabras clave: *régimen fiscal portugués; cooperativa agraria; sociedad mercantil; impuesto sobre la renta; impuesto sobre el consumo*

Agradecimiento

Este trabajo es financiado por el programa de inversión RE-CO5-i03 – Agenda de investigação e inovação para a sustentabilidade da agricultura, alimentação e agroindústria 14/C05-i03/2021-PRR-C05-i03-I-000166.

El órgano de administración en sociedades cooperativas canarias

The Governing Body in Canary Islands Cooperative Societies

Maria José Verdú Cañete

Departamento de Derecho Privado. Facultad de Derecho. Universidad de Murcia, ,
mjverdu@um.es

How to cite: Verdú Cañete, M. J., 2025, El órgano de administración en sociedades cooperativas canarias, Congreso Internacional de Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa. Valencia, 2025. Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19734>

Abstract

The regulation of Cooperative Society managers in the Canary Islands legislation has some new features with respect to other autonomous regulations and with respect to national legislation. The different possibilities of structuring the management (a single manager and Board of Directors) will be analysed, focusing special attention on the regulation of the Board of Directors. Particular attention should be paid to issues relating to the composition of the Board, the appointment and duration of the position of the directors and the functioning of the Board, highlighting the express regulation of telematic attendance at the sessions of the Board. The cases of delegation of powers and challenge of agreements will also be analysed, as well as the reference to corporate legislation on the liability of directors for damages caused to the company, partners or third parties.

Keywords: Management, Cooperative Society, Canary Islands Legislation.

Resumen

La regulación del órgano de administración en la legislación canaria de cooperativas presenta algunas novedades en relación a otras normativas autonómicas y respecto a la legislación nacional. Se analizarán las distintas posibilidades de estructurar el órgano de administración (administración única y consejo rector), centrandose especial atención en la regulación del consejo rector. Merecen especial atención las cuestiones relativas a la composición del consejo, el nombramiento y duración del cargo de los consejeros y el funcionamiento del órgano, destacando la expresa regulación de la asistencia telemática a las sesiones del órgano. También se analizarán los supuestos de delegación de facultades e impugnación de acuerdos, así como la remisión a la legislación societaria sobre responsabilidad de administradores por daños causados a la sociedad, socios o terceros.

Palabras clave: Administradores, órganos, sociedad cooperativa, Canarias.

Introducción

La Ley 4/2022, de Sociedades Cooperativas Canarias regula el órgano de administración en con algunas novedades en relación a otras normativas autonómicas y respecto a la legislación nacional. En este trabajo se aboradarán las distintas posibilidades de estructurar el órgano de administración (administración única y consejo rector), centrando especial atención en la regulación del consejo rector. Se tratarán las cuestiones relativas a la composición del consejo, el nombramiento y duración del cargo de los consejeros y el funcionamiento del órgano, destacando la expresa regulación de la asistencia telemática a las sesiones del órgano. También se analizarán los supuestos de delegación de facultades e impugnación de acuerdos, así como la remisión a la legislación societaria sobre responsabilidad de administradores por daños causados a la sociedad, socios o terceros.

La administración única

El órgano de administración según la Ley 4/2022, de Sociedades Cooperativas de Canarias, puede estructurarse en forma de administrador único o de Consejo de Administración. El legislador, por tanto, no exige la configuración de un Consejo Rector en todo caso (como ocurre, por ejemplo, en la Ley catalana), si bien esto será lo más habitual. La fórmula del administrador único puede ser útil en los momentos iniciales de sociedades cooperativas con pocos socios y escasa complejidad, atribuyendo dicha condición, por ejemplo, al socio que lidera o promueve el proyecto. Siguiendo las previsiones de la normativa nacional¹, señala el art. 46 LSCCan que el órgano de administración puede estructurarse en forma de administrador único cuando el número de personas socias ser inferior a diez. Es decir, se excluye esta posibilidad para cooperativas de diez o más socios.

Los Estatutos pueden incluir la posibilidad de nombrar un suplente. Tanto el administrador único como el suplente tienen que ostentar la condición de socio y serán nombrados, entre los socios, por la asamblea general en votación secreta por mayoría ordinaria (“por el mayor número de votos”, art. 246.2 LSCCan). Si no se hubiera nombrado suplente y el cargo de administrador único quedase vacante, ejercerá como tal el socio de mayor edad de la cooperativa, hasta que se celebre la primera Asamblea en la que se designará al nuevo administrador.

¹ El art. 32.1 Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas señala expresamente: “no obstante, en aquellas cooperativas cuyo número de socios sea inferior a diez, los Estatutos podrán establecer la existencia de un Administrador único, persona física que ostente la condición de socio, que asumirá las competencias y funciones previstas en esta Ley para el Consejo Rector, su presidente y secretario”. Evidentemente, la figura del administrador único tiene carácter residual y solamente es posible si el número de socios es inferior a diez. Esta fórmula exige su previsión estatutaria y, en su caso, el nombramiento solo puede recaer sobre una persona física. Véase al respecto, ALONSO ESPINOSA, F., “Órgano de administración”, AA VV, *La sociedad cooperativa en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas* (Coord. ALONSO ESPINOSA), Ed. Comares, 2001, pp. 229-248, pp. 230 y 231.

El Consejo Rector. Competencias

En sociedades cooperativas de diez o más socios el órgano de administración ha de estructurarse necesariamente en forma de consejo rector. Se trata de un órgano colegiado cuyo funcionamiento se asimila al del consejo de administración de las sociedades de capital.

Las competencias del consejo rector se detallan en la Ley (art. 47). Le corresponde el gobierno, gestión y representación de la cooperativa, con sujeción a la ley, los estatutos y a la “política fijada por la asamblea general”. Por tanto, puede afirmarse que el consejo rector ostenta el control permanente de la gestión de la dirección y tiene competencia para fijar las directrices generales de actuación de la cooperativa, si bien “con subordinación a la política fijada por la asamblea general”. Es importante destacar que el órgano soberano de la cooperativa es la asamblea general en la que están integrados todos los socios. El consejo rector gestiona y administra la cooperativa y su actuación ha de ser fiscalizada por la asamblea general que, en todo caso, es competente para nombrar y separar a los miembros del consejo rector y, si es preciso, ejercitar acciones de responsabilidad.

Corresponden al consejo rector todas las facultades que no estén reservadas por la ley o los Estatutos a otros órganos sociales, así como acordar la modificación de los Estatutos cuando esta consista en el cambio del domicilio social dentro del mismo término municipal (art. 47.1).

Por otro lado, la extensión del poder de representación del consejo rector viene determinada por el objeto social. Las facultades representativas se extienden a todos los actos relacionados con las actividades que integran el objeto social. Como ocurre respecto de los administradores de las sociedades de capital, cualquier limitación al poder de representación que puedan contener los Estatutos será ineficaz frente a terceros (art. 47.2)

La representación legal de la cooperativa corresponde al presidente del consejo rector que será al mismo tiempo el presidente de la sociedad cooperativa. Señala la LSCCan que esta representación se ejercerá conforme a lo previsto en los Estatutos o, en su caso, según se establezca en los acuerdos de la Asamblea General o del consejo rector (art. 47.3). La representación legal del consejo rector se otorga al presidente que también lo es de la asamblea general. El presidente del consejo rector preside las reuniones de ambos órganos, dirige las deliberaciones, mantiene el orden durante las sesiones y vela por el cumplimiento de la ley. Se trata del presidente de la cooperativa, que en ningún caso se configura como un órgano diferente al consejo rector o la asamblea. Simplemente, es uno de los consejeros que, en nombre del consejo, tiene atribuida su representación legal. La representación se extiende, como regla general, a todos los actos comprendidos en el objeto social delimitado en los Estatutos.

Composición del Consejo Rector

El consejo rector está formado por, al menos, tres miembros. Se designará un presidente, un vicepresidente y un secretario, salvo que se trate de cooperativas de tres miembros en cuyo caso no existirá vicepresidente. Por otro lado, pueden reservarse puestos de vocal a determinados colectivos, por ejemplo, a socios de determinadas zonas geográficas en las que opera la cooperativa o en función de las actividades de la cooperativa o de las funciones de las distintas categorías de socios (en cooperativas de trabajo asociado). Los estatutos podrán además la presencia en el consejo rector de representantes de las distintas secciones de la cooperativa si es que existieran. Se trata, en definitiva, de que en la composición del consejo rector se reflejen las particularidades especiales de cada sociedad cooperativa. De manera que, si su actividad se extiende a diversas zonas o se proyecta sobre objetivos, fases o secciones claramente diferenciadas, los estatutos sociales pueden establecer la posibilidad de que la composición del consejo rector refleje esta diversidad (por ejemplo, regulando la designación de uno o varios consejeros por zona, fase o sección) posibilitando que todos los grupos de interés queden representados en el órgano de administración

En todo caso, si en la cooperativa hay más de más de cincuenta trabajadores indefinidos, uno de ellos formará parte del consejo rector como vocal y será elegida por todos los socios trabajadores fijos. La duración del mandato del consejero elegido por los trabajadores será similar a la del resto de consejeros.

Pueden ser miembros del consejo rector tanto personas físicas como jurídicas. En este último caso, actuarán a través de una persona física que ejerza su representación legal ante la cooperativa con carácter permanente. Esta representación subsistirá mientras no se notifique de forma fehaciente su revocación expresa (art. 49.1).

Como regla general, los miembros del consejo rector deben ostentar la condición de socio. Serán elegidos de entre los socios por la asamblea general en votación secreta por mayoría (art. 49.1). No obstante, se prevé la posibilidad de que estatutos prevean el nombramiento como consejeros de “personas cualificadas y expertas que no ostenten la condición de socias”, en número que no exceda de un tercio del total² y que, en ningún caso, podrán ser nombradas para la presidencia o vicepresidencia. En todo caso, el consejo rector de la cooperativa deberá constituirse respetando el principio de proporcionalidad entre hombres y mujeres (art. 48.3 LSCCan).

² Una regulación similar, aunque con otras proporciones, se establece en otras normas autonómicas, por ejemplo, en la Ley Catalana de 2002 aludía a la necesidad de que los Estatutos regularan la composición del Consejo Rector “teniendo en cuenta que la mayor parte de sus miembros han de ser socios que lleven a cabo la actividad cooperativizada principal”. Según la vigente Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas, todos los miembros serán socios, salvo que los Estatutos posibiliten la entrada de no socios con el límite de la cuarta parte del total de miembros (art. 55.1).

Elección y duración del cargo

El procedimiento electoral se regulará en los Estatutos o en el Reglamento de régimen interno. Los Estatutos determinarán, además, el órgano competente para decidir sobre la distribución de cargos entre los miembros del consejo rector.

En cuanto a la duración del cargo habrá que atender al período fijado en los Estatutos, que en ningún caso será inferior a tres años ni superior a seis. Por otro lado, podrán ser reelegidos en períodos sucesivos, salvo que los Estatutos establezcan alguna limitación (art. 50.1 LSCCan). En principio, a diferencia de lo que sucede en otras normativas, no se limitan las posibilidades de reelección³. La renovación de los miembros del consejo rector se realizará simultáneamente para todos, salvo que los Estatutos establezcan renovaciones parciales.

En los supuestos en que haya finalizado el período para el cual fueron elegidos los miembros del consejo rector, continuarán ejerciendo el cargo con carácter provisional hasta que se produzca su renovación en la siguiente asamblea general. Se trata de evitar que la sociedad quede acéfala desde la fecha de cese hasta la celebración de la asamblea.

Resulta llamativa la regulación de la renuncia al ejercicio del cargo. Señala la LSCCan que los consejeros pueden renunciar al cargo únicamente por “justa causa”. Esta debe expresarse por escrito ante el consejo rector que debe aceptarla. También señala la LSCCan que “la asamblea general puede aceptar la renuncia, aunque no conste en el orden del día” (art. 50.3). Cuando la cooperativa considere que la renuncia no está justificada puede exigir al consejero en cuestión la indemnización de daños y perjuicios. Esta regulación resulta bastante confusa. La renuncia al ejercicio del cargo, es decir, la dimisión, no debería supeditarse a la existencia de una “justa causa”. Los miembros del consejo rector tienen absoluta libertad para ejercer o no el cargo y pueden cesar en cualquier momento sin necesidad de alegar una justa causa. Esa renuncia debe comunicarse al consejo rector o la Asamblea (ambos órganos son competentes para admitir dicha renuncia) y deberán encargarse de iniciar el proceso de sustitución del consejero saliente. Por supuesto, esa admisión o aceptación de la renuncia no debe constar en el orden del día, puesto que, en realidad, los socios no tienen nada que acordar al respecto. El consejero renuncia, lo comunica a la asamblea y ésta no puede no aceptar. Cuestión diferente es que la renuncia al cargo se realice de mala fe por parte del administrador, causando daños a la sociedad, socios o terceros, en cuyo caso cabe la exigencia de responsabilidad con la consiguiente indemnización de daños y perjuicios.

³ En el Ley Catalana, por ejemplo, señala el art. 56 que los miembros del consejo rector son elegidos por la asamblea general por un período no superior a cinco años, por el procedimiento que fijan los Estatutos sociales, y “pueden ser reelegidos consecutivamente una sola vez, salvo que la asamblea general decida su reelección por más períodos” Sólo pueden ser reelegidos consecutivamente una sola vez. Es decir, el mismo sujeto podría ser reelegido más de una vez, pero no consecutivamente, obligando así a la alternancia en la designación de estos cargos, salvo que la asamblea general considere procedente la reelección del mismo sujeto por más de un período. Pero, en todo caso, la ley obliga a la asamblea a pronunciarse expresamente sobre este asunto.

Por otro lado, los miembros del consejo rector pueden ser cesados por acuerdo de la asamblea general, aunque no conste en el orden del día. Para ello es preciso que voten a favor la mayoría absoluta de los votos totales de la cooperativa (art. 50.4 LSCCan).

Vacantes

La LSCCan regula expresamente los supuestos en los que se produzcan vacantes. Deberán cubrirse en la primera asamblea general que se celebre. Si se trata del presidente y el vicepresidente y fuera la asamblea la encargada de la distribución de los cargos, estos cargos serán ocupados por el vicepresidente y el vocal de mayor edad respectivamente (art. 50.1). No obstante, si se trata de vacantes definitivas (por ejemplo, por fallecimiento o incapacidad) es posible que los Estatutos regulen el nombramiento de suplentes, su número y las reglas de sustitución. En este caso, los suplentes ejercerán el cargo durante el tiempo que restaba a los miembros que sustituyen.

Si no fuera posible sustituir al presidente y secretario y el número de miembros del consejo es insuficiente para su válida constitución, el resto de consejeros deberá convocar asamblea general para cubrir las vacantes en un plazo no superior a quince días desde que se produzca la situación (art. 50.2).

Como puede observarse, el nombramiento de los miembros del consejo rector corresponde en todo caso a la asamblea y la LSCCan no alude a ningún tipo de excepción a diferencia de otras normativas autonómicas que regulan el sistema de nombramiento por cooptación. Es una excepción a la regla general relativa al nombramiento de los miembros del consejo rector por la asamblea. Cuando uno de los miembros de consejo rector cesa por causa de fuerza mayor y no hubiera ningún consejero suplente designado, con carácter excepcional, el propio consejo rector puede designar con carácter provisional un sustituto. Se trata de un mecanismo idóneo para la provisión de vacantes en el consejo. En todo caso, en la primera asamblea que se convoque es necesario que se ratifique el nombramiento del sustituto y el nombramiento de un nuevo socio como miembro del consejo rector. El objetivo es agilizar el normal funcionamiento del órgano en supuestos de cese de alguno de sus miembros. Sin embargo, no se admite esta posibilidad en la LSCCan⁴.

⁴ Si se admite el nombramiento por cooptación en la Ley Catalana (art. 56.2) siendo esta una importante especialidad respecto de otras otras normativas autonómicas e incluso en relación a Ley 27/1999 de cooperativas en las que no se prevé el nombramiento por cooptación. Tampoco se admite esta posibilidad, por ejemplo, en la Ley 8/2006 de 16 de noviembre de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia en la que, quizás por entender que así lo exige el tradicional principio democrático, el nombramiento de los consejeros y, en su caso, del administrador único, corresponde *exclusivamente* a la asamblea general (art. 50.1 LSCRM y art. 21.2, d LCoop). En relación al Derecho Cooperativo de la Región de Murcia, véase ALONSO ESPINOSA, F., “El Consejo Rector y el Administrador Único de la Cooperativa” en AA VV, *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia. Estudio de la Ley 8/2006, de 16 de noviembre de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia* (DIR. ALONSO ESPINOSA) Aranzadi-Thomson Reuters, 2010, pp. 303-305

Efectos del nombramiento

En todo caso, señala la LSCCan que el “ejercicio del cargo” (o más bien, el “nombramiento”) produce efectos desde su aceptación y debe inscribirse en el Registro de Cooperativas. Es una regla similar a la prevista en el Derecho societario en el art. 214.3 LSC que señala que “el nombramiento de los administradores surtirá efecto desde la aceptación”. Por otro lado, el art. 215.1 LSC señala que “el nombramiento de los administradores, una vez aceptado, deberá ser presentado a inscripción en el Registro Mercantil”. La inscripción en el Registro no es constitutiva. El nombramiento surte efectos desde la aceptación que no es más que una manifestación de voluntad expresa, que puede constar en el acta de la reunión de la asamblea que lo designa o, si no estuviera presente en dicha reunión, deberá manifestarla por escrito y añadirla a la certificación del acta que ha de presentarse en el Registro para su inscripción. El nombramiento de los consejeros tendrá efecto desde el momento de la aceptación y se inscribirá en el Registro de Sociedades Cooperativas Canarias en el plazo de un mes (art. 49.3). En eso difiere del Derecho societario que señala que la presentación a la inscripción deberá realizarse dentro de los diez días siguientes a la fecha de la aceptación (art. 215.2 LSC).

Funcionamiento del Consejo Rector

Convocatoria, constitución y adopción de acuerdos

Los Estatutos sociales regularán el funcionamiento del consejo rector y, en su caso, de las comisiones, comités o comisiones ejecutivas que puedan crearse, así como las competencias de los consejeros delegados, sin perjuicio de lo establecido en la Ley para los cargos de elección directa por parte de la Asamblea general. La LSCCan alude también a la posibilidad de que sea la Asamblea la que regule dicho funcionamiento como hace el art. 36.1 de la LCoop 27/1999 (por ejemplo, en reglamentos de régimen interno).

La persona competente para convocar el consejo rector es el presidente a iniciativa propia o a iniciativa de cualquier otro miembro del consejo. En el supuesto de que no sea atendida la solicitud de convocatoria en el plazo de diez días, será el propio consejero solicitante quien convoque en este caso (con una adhesión mínima de consejeros, concretamente, al menos un tercio de los miembros del consejo). Si estuvieran presentes todos los consejeros y consienten unánimemente es válida la celebración del Consejo sin necesidad de convocatoria previa (art. 51.2).

Cabe la posibilidad de que las reuniones del consejo rector se realicen de forma telemática, por videoconferencia, siempre que quedan garantizadas la identificación de las personas asistentes, la continuidad de la comunicación, la posibilidad de intervenir en las deliberaciones y la emisión del voto. En este caso, el lugar de celebración de la reunión es el de la persona que ostenta la presidencia.

Ninguna previsión realiza la Ley respecto al *quórum* de constitución del consejo rector a diferencia de otras normativas autonómicas o de la LCoop 27/1999 que establece que el consejo rector, previa convocatoria, quedará válidamente constituido “cuando concurren personalmente a la reunión más de la mitad de sus componentes” (art. 36.3). Por el contrario, únicamente se regula la mayoría necesaria para la adopción de acuerdos (más de la mitad de los votos válidamente expresados). Cada consejero tiene un voto, por tanto, según se desprende de esta regulación, aunque el número de asistentes a la reunión sea mínimo, los acuerdos estarán válidamente adoptados si la mitad más uno de los asistentes vota a favor. En caso de empate será dirimente el voto del presidente o el de la persona que lo sustituya.

Por último, la LSCCan prohíbe la representación en el Consejo, señalando que “la actuación de los miembros del Consejo es de carácter *personalísimo* (art. 51.3) y no pueden ser representados por otra persona. Se diferencia, por tanto, de otras normativas autonómicas en las que se admite esta posibilidad, aunque de forma limitada, estableciendo que los miembros del consejo pueden conceder su representación, únicamente a otro miembro del consejo (no cabe la representación a favor de cualquier sujeto); o que cada miembro del consejo solo puede representar a otro (en ningún caso a más de uno).

Asistencia a reuniones

Como ocurre en otras normativas autonómicas, se regula la posibilidad de asistencia telemática a las reuniones del consejo. El consejo rector puede reunirse por videoconferencia o por otros medios de comunicación, siempre que quede garantizada la identificación de los asistentes, la continuidad de la comunicación, la posibilidad de intervenir en las deliberaciones y la emisión del voto. Se entiende que, en este caso, la reunión se celebra en el lugar en el que se encuentra la persona que la preside.

Esta posibilidad se admite en Derecho societario para la asistencia a la junta general de accionistas. El art. 182 LSC alude a la posibilidad de que los Estatutos regulen la asistencia a la junta por medios telemáticos, debiendo garantizar debidamente la identidad del sujeto asistente a la reunión. En estos casos, en la convocatoria se describirán los plazos, formas y modos de ejercicio de los derechos de los accionistas previstos por los administradores para permitir el ordenado desarrollo de la junta. También se prevé la junta exclusivamente telemática (art. 182 bis LSC). No se ha previsto legalmente que el consejo de administración de sociedades de capital desarrolle sus reuniones telemáticamente, si bien nada impediría (en aplicación del art. 245. 1 y 2 LSC) que así se regulara estatutariamente o en reglamentos de régimen interno.

El sistema de identificación de los asistentes, que puede plantear problemas en relación a los asistentes a las reuniones de la Junta General, no resultará tan problemático cuando se trata de reuniones del consejo rector, pues el número de asistentes a la reunión es mucho más limitado y los consejeros normalmente se conocen personalmente. Efectivamente, la

identificación de los asistentes podrá realizarse a través de diferentes medios: a) por conocimiento directo del consejero que asiste a través de videoconferencia; b) mediante la exhibición de su documento de identidad a través de la webcam, o porque dispone de nombre de usuario y contraseña facilitado por la sociedad de forma confidencial⁵.

La LSCCan no se refiere a la periodicidad de las reuniones, dejando absoluta libertad a los socios para regular esta cuestión, si lo consideran necesario, en los Estatutos o en el reglamento de régimen interno. En otras normativas autonómicas y también en la la regulación europea se introduce la necesaria periodicidad de las reuniones del consejo rector. Por ejemplo, según la normativa catalana, este debe reunirse, como mínimo, una vez por trimestre, a menos que la asamblea determine una periodicidad más larga en los estatutos que en todo caso debe ser siempre inferior a un año⁶. También en el ámbito de la sociedad cooperativa europea domiciliada en España se establece que el órgano de administración se reunirá como mínimo cada tres meses (art. 43.1 RSCE). Se trata de que los miembros del consejo rector adopten una conducta activa en el ejercicio del cargo y por eso se les obliga a reunirse periódicamente. Los consejeros deben interesarse por la marcha de la cooperativa, asistir a las reuniones y abandonar cualquier conducta pasiva. Esta periodicidad también se ha previsto en el Derecho societario general, si bien en este caso la previsión es algo más estricta. El art. 245.3 LSC señala que el consejo de administración deberá reunirse al menos una vez al trimestre y no se establece la posibilidad de la que la junta de accionistas acuerde flexibilizar esta obligación.

Retribución

Por lo que se refiere a la retribución del cargo de consejero, como regla general, tiene carácter gratuito. No obstante, señala el art. 58 LSCCan que “los estatutos podrán prever que los miembros del órgano de administración o de la intervención perciban retribuciones para ejercer su función, estableciendo, además, el sistema y los criterios para fijarlas por la asamblea general”. En todo caso, la remuneración deberá guardar una “proporción razonable con la importancia de la cooperativa, con la situación económica que tuviera en cada

⁵ Vid. BOLDÓ RODA, C., “Sistemas telemáticos de asistencia, deliberación y toma de decisiones en los órganos colegiados de las sociedades cooperativas. Regulación actual y propuestas de futuro”, AA VV, *Digitalización de la actividad societaria de Cooperativas y Sociedades Laborales* (Dir. ALFONSO SÁNCHEZ, R., ANDREU MARTÍ, M.), pags. 199-283, pg. 213.

⁶ También en el ámbito de la sociedad cooperativa europea domiciliada en España se establece que el órgano de administración se reunirá como mínimo cada tres meses (art. 43.1 RSCE). Sin embargo, la doctrina ha considerado que este plazo es demasiado amplio por lo que se considera preciso fijar un plazo más breve para el seguimiento ordinario de la administración ordinaria, especialmente en los casos en que existe delegación de funciones. Véase al respecto, GIRGADO PERANDONES, P., “Régimen orgánico de la sociedad cooperativa europea domiciliada en España II): Órgano de administración. Sistema monista y dual”, AAVV, *La sociedad cooperativa europea domiciliada en España* (DIR. ALFONSO SÁNCHEZ), Ed. Aranzadi, 2008, pp. 297-325.

momento y, sobre todo, con las prestaciones efectivas realizadas por las personas administradoras en el desempeño del cargo. Todo ello deberá figurar en la memoria anual”. Se trata de una previsión similar a la prevista en el art. 217.4 LSC. Por otro lado, añade el art. 58.2 LSCCan que, en cualquier caso, serán compensados por los gastos que les origine el desempeño de sus funciones (principio de indemnidad en el ejercicio del cargo).

Delegación de facultades y apoderamientos

Régimen de la delegación de funciones

Con el objetivo de agilizar el funcionamiento del consejo rector, se admite la posibilidad de establecer un reparto interno de funciones entre los distintos miembros. La LSCCan prevé en el art. 58 la delegación de facultades y apoderamientos. El consejo rector puede delegar las facultades relativas al tráfico empresarial ordinario de la cooperativa en uno o más de sus miembros (consejeros delegados o comisiones ejecutivas), y también pueden acordar otorgar apoderamientos a favor de un tercero que no sea miembro del consejo.

La delegación o, en su caso, el apoderamiento, así como su revocación debe constar en escritura pública e inscribirse en el Registro de Cooperativas. Por otro lado, el acuerdo de delegación se adoptará con el voto favorable de la mayoría absoluta de los miembros del Consejo. Cabe recordar que la existencia de la delegación de determinadas funciones en favor de uno o varios sujetos no exime de responsabilidad al resto de miembros del consejo. Aunque exista delegación, el consejo y todos sus miembros son responsables de los daños que pueden ocasionar a terceros como consecuencia del desarrollo de las funciones propias del cargo, salvo que acrediten la concurrencia de las circunstancias previstas con carácter general en el artículo 59 LSCCan. En el ámbito de las relaciones internas puede exigirse responsabilidad al concreto consejero que ha ocasionado el daño.

Facultades indelegables

Por otro lado, la ley prohíbe la delegación de funciones en determinados ámbitos. En estos casos, se considera que deben participar todos los miembros del consejo y no cabe delegación a favor a uno o varios consejeros concretos. La LSCCan se refiere a: a) fijar la directrices generales de la gestión; b) presentar a la asamblea las cuentas anuales del ejercicio, el informe sobre la gestión y proponer la distribución o asignación de los excedentes de imputar las pérdidas; c) otorgar poderes generales; d) autorizar la prestación de avales, fianzas o garantías reales a favor de otras personas, salvo las excepciones previstas legalmente; e) las que han sido delegadas por la asamblea general a favor del consejo rector, a menos que concurra autorización expresa.

Respecto de estas facultades, que resultan indelegables, todos los miembros del consejo rector están obligados a participar en su ejecución y, por tanto, responden de su correcta realización.

Impugnación de acuerdos

En materia de impugnación de acuerdos, la LSSCan remite a la regulación prevista en la legislación estatal. Señala el art. 53 que los acuerdos del consejo rector que resulten contrarios a la Ley, los Estatutos o que lesionen, en beneficio de uno o varios socios o terceros, los intereses de la cooperativa, pueden ser impugnados siguiendo el procedimiento establecido en la legislación estatal en materia de cooperativas. Por otro lado, los acuerdos nulos o anulables podrán ser impugnados en los plazos y por las personas legitimadas en la legislación estatal de cooperativas que regula la impugnación de acuerdos.

La legislación estatal establece un plazo de dos meses para la impugnación de acuerdos nulos y un mes si se trata de acuerdos anulables (art. 37 LSCoop.). También los sujetos legitimados para la impugnación varían según se trate de acuerdos nulos (contrarios a Ley) o anulables (contrarios a los Estatutos o lesivos del interés social). Para la impugnación de acuerdos nulos están legitimados todos los socios, incluso los miembros del consejo rector que hayan votado a favor del acuerdo y los que se hayan abstenido. Por el contrario, para la impugnación de acuerdos anulables, la legitimación se limita a los asistentes a la reunión del Consejo que hubiesen hecho constar, en acta, su voto contra el acuerdo adoptado, los ausentes y los que hayan sido ilegítimamente privados de emitir su voto, así como los interventores y el cinco por ciento de los socios. En los demás aspectos, el procedimiento de impugnación se ajustará al procedimiento previsto para la impugnación de acuerdos de la Asamblea General.

El diez a quo del plazo de impugnación será la fecha de adopción del acuerdo o, la fecha en la que los impugnantes tuvieron conocimiento del mismo siempre que no haya transcurrido un año desde su adopción.

Responsabilidad de los consejeros

La LSSCan regula sólo parcialmente la responsabilidad de los miembros del órgano de administración y, en lo no previsto, realiza una remisión al régimen general de responsabilidad de administradores de sociedades de capital. No se regulan acciones concretas de responsabilidad, como sucede en otras normativas autonómicas. Por el contrario, se establece una cláusula general sobre deberes inherentes al ejercicio del cargo, el deber de diligencia y el deber de lealtad, debiendo llevar una gestión empresarial ordenada y guardar secreto sobre los datos que tengan carácter confidencial. Por otro lado, se establece la responsabilidad de los miembros del consejo rector. Responden “ante la cooperativa, ante los socios y ante los acreedores de la sociedad, de los daños que causen por actos contrarios a la ley a los estatutos o por los llevados a cabo sin la diligencia con la que deben ejercer su cargo”. Aunque no se dice expresamente, en aplicación de las normas societarias de responsabilidad de administradores, la responsabilidad de los consejeros es solidaria. Además, señala el art. 59.3 LSSCan que para los interventores la responsabilidad *no* es solidaria, sobrentendiéndose que para los consejeros sí lo es. El perjudicado, por tanto, puede

dirigirse contra cualquiera de los miembros del órgano para exigir el total de la indemnización que corresponda en cada caso por el daño sufrido.

En el Derecho societario general, en virtud del art. 237 LSC, es posible *la exoneración de los administradores que prueben que, no habiendo intervenido en la adopción o ejecución del acto o acuerdo lesivo, desconocían su existencia o, conociéndola, hicieron todo lo conveniente para evitar el daño o, al menos, se opusieron expresamente a aquel*. Como ha señalado un sector doctrinal, más que una regla de solidaridad, se trata de una presunción de imputabilidad⁷ que se extiende a todos los miembros del órgano de administración, invirtiéndose la carga de la prueba de modo que sólo serán exonerados de responsabilidad los administradores que destruyan dicha presunción mediante la prueba de la inimputabilidad del incumplimiento de los deberes que le son exigibles.

De modo similar, el art. 59.4 la LSCCan establece que quedarán exentos de responsabilidad quienes habiendo asistido a la reunión en que se adoptó el acuerdo, acrediten que han votado en contra del mismo mediante constatación expresa de esta circunstancia en el acta, que no han participado en la ejecución del acuerdo y han hecho todo lo conveniente para evitar el daño. También quedarán exonerados de responsabilidad quienes no asistieron a la reunión y no han tenido ninguna posibilidad de conocer el acuerdo o, habiéndolo conocido han hecho todo lo conveniente para evitar el daño y quienes hubieran propuesto al presidente del órgano la adopción de medidas para evitar el daño en supuestos de inactividad del órgano.

Prohibiciones e incompatibilidades. Conflicto de intereses

Capacidad, incompatibilidades y prohibiciones

En un mismo precepto regula la LSCCan varios supuestos en los que no es posible ser designado miembro del consejo rector, director o gerente. Sin embargo, no todos los supuestos a los que alude el art. 57 tienen la misma razón ser. Aparecen mezclados los casos de incapacidad con los de incompatibilidad y con los de prohibición cuyo fundamento es totalmente diferente.

No pueden ser miembros del consejo rector ni ocupar la dirección o la gerencia ni los menores de edad ni las personas incapacitadas judicialmente (art. 57.1.c). Estos sujetos no tienen capacidad y por ello se les prohíbe asumir la condición de gestor. El fundamento de las incapacidades, como sabido, es la protección de los intereses del propio menor o incapacitado.

Tampoco pueden ser directores, gerentes o miembros del consejo rector aquellos sujetos que, por razón de su cargo, están incurso en alguna incompatibilidad. Este es el caso de los altos

⁷ En este sentido, vid. GIRÓN TENA, *Derecho de sociedades*, Madrid, 1976, pp. 469. En el mismo sentido, vid. MARÍN DE LA BÁRCENA GARCIMARTÍN, F., *La acción individual de responsabilidad frente a los administradores de sociedades de capital*, Madrid/ Barcelona (Marcial Pons), 2005, pp. 201; ALONSO ESPINOSA, F., *La Responsabilidad Civil del administrador de Sociedad de Capital en sus elementos configuradores*, Madrid (Civitas), 2006 p. 38.

cargos y personal al servicio de las administraciones públicas que ejerzan actividades relacionadas con las actividades de las cooperativas; o quien ejerza actividades competitivas o complementarias a las de la cooperativa, salvo las excepciones previstas legalmente. El fundamento de las incompatibilidades es la protección del interés general lo que implica que los cargos públicos han de ejercerse de forma imparcial.

Finalmente, se establecen en el mismo precepto una serie de casos en los que el sujeto tiene capacidad y no está incurso en ninguna incompatibilidad. Sin embargo, no puede ser designado director, gerente o consejero porque ha sido inhabilitado. Se trata de una sanción por el incumplimiento de determinadas normas. En este sentido, alude el precepto a los inhabilitados en sentencia de calificación culpable de un concurso de acreedores o quienes en el ejercicio de estos cargos hayan sido sancionados por la comisión de infracciones graves o muy graves por conculcar la legislación sobre sociedades cooperativas. Esta prohibición se extenderá durante un período de cinco años a contar desde la firmeza de la última sanción (art. 57.1.e). Esta última previsión puede plantear problemas de interpretación. Mientras que el resto de casos no es necesario realizar ningún tipo de valoración respecto de la gravedad del incumplimiento (la mera inhabilitación impide el nombramiento), en este último caso se introducen conceptos jurídicos abiertos e indeterminados. Debe de tratarse de incumplimientos “graves” (no está claro cuando es grave y cuando no lo es). En todo caso, la imposibilidad de nombramiento será efectiva mientras se esté ejecutando la pena.

Conflicto de intereses

La LSCCan establece una regulación específica de los supuestos en los que puede existir un conflicto entre los intereses de la sociedad cooperativa y los intereses personales de algún miembro del consejo rector, la dirección o, en general, cualquier miembro de la cooperativa.

Se regulan, por un lado, los contratos celebrados por la sociedad cooperativa con los miembros del consejo rector o parientes cercanos. Según establece el art. 60, en el caso de la cooperativa haya de obligarse con cualquier miembro del consejo rector o de la dirección o con familiares de éstos hasta el segundo grado de consanguinidad o el segundo de afinidad, se precisa la autorización de la asamblea general, salvo que se trate de relaciones propias de la condición de socio (en este caso, lógicamente, no se precisa autorización). El contrato estipulado sin la autorización de la asamblea es anulable, salvo que esta lo ratifique, sin perjuicio, en todo caso, de los derechos adquiridos por terceros de buena fe.

Por otro lado, se establece el deber de abstención de los socios de la cooperativa que se vean afectados por el conflicto de intereses en la votación correspondiente de la asamblea. Deben abstenerse cuando el asunto que se somete a votación interesa personalmente a un sujeto determinado (v gr. cuando se trata de autorizar la celebración de un contrato con uno de los miembros del consejo rector que al mismo tiempo es socio) y, por tanto, en ese sujeto existe un conflicto de intereses.

Referencias bibliográficas

- Alonso Espinosa, F., “Órgano de administración”, AA VV, *La sociedad cooperativa en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas* (Coord. ALONSO ESPINOSA), Ed. Comares, 2001, pp. 229-248.
- La Responsabilidad Civil del administrador de Sociedad de Capital en sus elementos configuradores*, Madrid (Civitas), 2006.
- “El Consejo Rector y el Administrador Único de la Cooperativa”, AA VV, *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia. Estudio de la Ley 8/2006, de 16 de noviembre de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia* (DIR. ALONSO ESPINOSA), Aranzadi-Thomson Reuters, 2010, pp. 303-305.
- Boldó Roda, C., “Sistemas telemáticos de asistencia, deliberación y toma de decisiones en los órganos colegiados de las sociedades cooperativas. Regulación actual y propuestas de futuro”, AA VV, *Digitalización de la actividad societaria de Cooperativas y Sociedades Laborales* (Dir. ALFONSO SÁNCHEZ, R., ANDREU MARTÍ, M.), pags. 199-283, pg. 213.
- Borjabad Gonzalo, P., *Derecho cooperativo catalán*, Ed. Cometa, 2005.
- Esteban Velasco, G. “Algunas reflexiones sobre la responsabilidad de los administradores frente a los socios y terceros: acción individual y acción por no promoción o remoción de la disolución”, AA VV, *Estudios Jurídicos en homenaje al profesor Aurelio Menéndez*, t. II, pp. 1679 – 1719.
- Girgado Perandones, P., “Régimen orgánico de la sociedad cooperativa europea domiciliada en España II): Órgano de administración. Sistema monista y dual”, AAVV, *La sociedad cooperativa europea domiciliada en España* (DIR. ALFONSO SÁNCHEZ), Ed. Aranzadi, 2008, pp. 297-325.
- Girón Tena, *Derecho de sociedades*, Madrid, 1976.
- Sánchez Calero, F., *Comentarios a la Ley de Sociedades Anónimas. Administradores*, t. IV, Madrid (Edersa), 1994.
- Los administradores en las sociedades de capital*, Madrid (Thomson. Civitas), 2005, pp. 302-304
- Verdú Cañete, M. J., “Sección 5. Disposiciones comunes al Consejo Rector, a la Dirección y a la intervención”, AA VV *Manual de adaptación de Estatutos a la Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia*, AA VV (Dir. ALFONSO SÁNCHEZ, R.), Editum, 2012, pp. 68-70
- Valpuesta Gastamiza, E., *Comentarios a la Ley de sociedades de capital. Estudio legal y jurisprudencial*, 2º Edic., Barcelona, Bosch, 2015.

El impacto de los instrumentos de colaboración entre cooperativas agroalimentarias en su gobierno corporativo

The Impact of Collaboration Instruments among Agri-Food Cooperatives on Their Corporate Governance

Anna García-Companys^a

^a Profesora lectora de Derecho Mercantil, Universitat de Lleida, , anna.garciacompanys@udl.cat.

How to cite: García-Companys, A. 2025. El impacto de los instrumentos de colaboración entre cooperativas agroalimentarias en su gobierno corporativo. En libro de actas: *Congreso Internacional Economía y Derecho de la Empresa Agroalimentaria y Cooperativa*. Valencia, 2025.

Doi: <https://doi.org/10.4995/CIEDEAC2025.2025.19230>

Abstract

In recent years, public authorities have promoted processes of cooperative integration in the agri-food sector, asserting that greater concentration enhances competitiveness and benefits their social base. The forms of collaboration among cooperatives range from specific agreements to more complex processes, such as mergers, including inter-cooperative agreements, second-tier cooperatives, and cooperative groups.

This study analyzes how different forms of collaboration affect the corporate governance of the cooperatives involved, identifying the competent bodies responsible for decision-making and evaluating changes in the structure and composition of the resulting governance bodies. As the intensity of collaboration increases, deeper transformations occur. In the case of mergers, entities and their original bodies may disappear, while the creation of new entities leads to the emergence of entirely new structures.

The study highlights the importance for cooperatives to understand the available options and their implications. To safeguard the interests of the initial cooperatives and their social base, it is essential to appropriately design the new governance structures, defining roles, responsibilities, and mechanisms for decision-making. These adaptations are crucial to ensuring success in the new context of integration.

Keywords: *collaboration, cooperative integration, corporate governance, merger, agri-food cooperatives.*

Resumen

En los últimos años, los poderes públicos han impulsado procesos de integración de cooperativas en el ámbito agroalimentario, argumentando que una mayor concentración

beneficia a la competitividad y a su base social. Las formas de colaboración entre cooperativas abarcan desde acuerdos puntuales hasta procesos más complejos, como las fusiones, pasando por convenios intercooperativos, cooperativas de segundo grado y grupos cooperativos.

El estudio analiza cómo las distintas formas de colaboración afectan al gobierno corporativo de las cooperativas implicadas, identificando los órganos competentes para adoptar los acuerdos y evaluando los cambios en la estructura y composición de los órganos sociales resultantes. De este modo puede constatarse que, a medida que aumenta la intensidad de la colaboración, se producen transformaciones más profundas en el gobierno corporativo. Así, en los procesos de fusión desaparecen una o varias entidades iniciales (y, en consecuencia, también sus órganos originales) y en los proyectos de constitución de nuevas entidades surgen estructuras completamente nuevas.

Este análisis contribuye a destacar la importancia de que las cooperativas comprendan las opciones disponibles y sus implicaciones para diseñar adecuadamente las nuevas estructuras de gobierno, definiendo funciones, responsabilidades y mecanismos para la adopción de acuerdos. Estas adaptaciones son cruciales para garantizar el éxito en el nuevo contexto de integración y para proteger los intereses de las cooperativas y su base social.

Palabras clave: *colaboración, integración cooperativa, gobierno corporativo, fusión, cooperativas agroalimentarias.*

Introducción

En los últimos años los poderes públicos han manifestado una clara voluntad de fomentar los procesos de integración cooperativa en el sector agroalimentario, basándose en la idea de que una mayor concentración o integración¹ beneficia a su base social en términos de conseguir una mayor rentabilidad a sus producciones. La colaboración entre cooperativas agroalimentarias comprende un gran abanico de instrumentos y fórmulas legales que abarcan desde acuerdos puntuales, pactos con voluntad de perpetuidad, como convenios de colaboración y acuerdos intercooperativos, así como estructuras de integración más sólidas como cooperativas de segundo grado, grupos cooperativos y creación de nuevas sociedades, llegando al punto álgido de concentración en los procesos de fusión. Respecto

¹ En el ámbito cooperativo se ha generalizado el término “integración” para designar en esencia la misma realidad que en el marco de las sociedades de capital se conoce con el nombre de “concentración”, esto es, que tiene que ver con los procesos de vinculación empresarial. La expresión “integración cooperativa” incluye toda forma de concentración empresarial en la cual las protagonistas principales son las cooperativas y cuya característica esencial es hacer compatible un alto grado de unión económica con el mantenimiento de la autonomía jurídica de quienes participan en el proyecto (VV.AA., 2021).

a todos ellos resulta interesante analizar el papel que juegan las estructuras de gobierno de las cooperativas tanto en la toma de decisiones como en la situación final derivada de la colaboración.

Objetivos

El objetivo principal de este trabajo es analizar cuál es el impacto en el gobierno corporativo de las cooperativas participantes en un proceso de colaboración. Son dos las cuestiones particulares que se abordarán: en primer lugar, quién es el órgano competente para adoptar los distintos acuerdos de colaboración y/o concentración y, en segundo lugar, cuáles son las consecuencias o impacto en sus estructuras de gobierno una vez llevada a cabo la colaboración.

Desarrollo de la innovación

Metodología utilizada

Para tratar de dar respuesta a las cuestiones planteadas, la metodología que se ha utilizado ha sido la revisión sistemática de la normativa aplicable en cada una de las fórmulas de colaboración identificadas y, en particular, las disposiciones respecto a los elementos que inciden en el gobierno corporativo.

Punto de partida: la importancia de la colaboración en las cooperativas

La cooperación es uno de los principios que definen la forma de ser y de actuar de las sociedades cooperativas. En particular, el sexto principio cooperativo resalta la necesaria cooperación dado que se defiende que las cooperativas sirven de forma más efectiva a sus miembros y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando con estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

Asimismo, la teoría económica tradicional ha considerado que las cooperativas tienen problemas de tamaño y que no pueden alcanzar dimensiones similares a las grandes corporaciones. Algunos autores señalan que no son entidades viables en la actual economía globalizada y que inevitablemente están destinadas a fracasar o degenerar en formas de organización capitalistas. Sin embargo, otros autores sostienen que las cooperativas son capaces de desarrollarse exitosamente en un contexto capitalista, además de tener ventajas sobre las empresas convencionales y características idóneas para transformar las relaciones sociales y económicas de la globalización (Marcuello, 2019). Para ello, sin embargo, es necesario contar con estructuras sólidas y rentables, que permitan dar respuesta de la mejor manera posible a las necesidades comunes de sus socios de la mejor forma posible. En las cooperativas agroalimentarias en particular, se ha constatado que las de mayor envergadura

o dimensión² (medida en este caso por el volumen de activos) son capaces de proporcionar un mayor y significativo rendimiento (Meliá et.al., 2017).

Así se hacía constar en el preámbulo de la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario (en adelante, Ley 13/2013), incidiendo en que se trata de un sector caracterizado por su atomización que provoca que ni siquiera las entidades mejor estructuradas vean rentabilizados sus esfuerzos e inversiones, siendo necesario poner en marcha medidas que fomenten la integración y la potenciación de grupos comercializadores de base cooperativa y asociativa.

Por tanto, la colaboración entre estas entidades (sea esta de mayor o menor intensidad) es vital para su supervivencia puesto que si las cooperativas no son rentables no consiguen dar respuesta a las necesidades de sus socios que no son otras que recoger, transformar y comercializar la producción agroalimentaria de forma conjunta por medio del vehículo cooperativo³.

El gobierno corporativo en las cooperativas

El segundo principio cooperativo determina un elemento clave de su gobierno corporativo: las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros, que participan activamente en el establecimiento de sus políticas y en la toma de decisiones. En las cooperativas primarias, todos los miembros tienen el mismo derecho a voto (un miembro, un voto) y en otros niveles como las de segundo o ulterior grado, las cooperativas también se organizan de manera democrática.

Adicionalmente y en virtud del mismo principio, los miembros del consejo rector u órgano de administración correspondiente deben tener la condición de socio de la cooperativa (al menos, en su mayoría). En este sentido, el fuerte grado de compromiso adquirido por los socios y socias, los cuales comparten actividad cooperativizada relativa a la entrega conjunta de la producción agraria o ganadera, o bien el suministro conjunto garantiza, en muchas ocasiones, una gran estabilidad a la entidad y la dota de una mayor resistencia y

² Según datos del Observatorio del Cooperativismo Agroalimentario Español de 2022, se sigue produciendo un efecto de concentración empresarial del colectivo de cooperativas agrarias: ha disminuido un -8,8% el número de cooperativas, a la par que aumentó su facturación un +93% y el tamaño medio de las empresas un +112%, lo que pone de manifiesto los esfuerzos realizados por captar un mayor valor añadido y mejorar la eficiencia empresarial. En este sentido, los estratos de micro y pequeñas empresas cooperativas van reduciéndose, en pro de los estratos medianos y grandes (OSCAE, 2022).

³ Las cooperativas agrarias han afrontado el reto mediante múltiples fórmulas de integración, con un diferente grado de implantación. Así, se han constituido numerosas cooperativas de segundo grado, (...) grupos cooperativos y otras formas de colaboración económica como algunas agrupaciones, consorcios y uniones, que han realizado y continúan realizando una labor inestimable a nivel organizativo y representativo del sector, pero que se demuestran insuficientes para garantizar la supervivencia de estas organizaciones en la actual coyuntura económica (Server y Meliá, 2002).

perdurabilidad en condiciones adversas. Es esta especial relación en la base societaria la que convierte al gobierno corporativo de las cooperativas en un pilar estructural que determina, no sólo su competitividad, sino su propia supervivencia (Encinas Duval, 2023). Por ello, es imprescindible garantizar en los distintos niveles de colaboración que se protegen este elemento societario y democrático como clave de la identidad cooperativa.

Fórmulas de colaboración en las cooperativas

Las fórmulas de colaboración pueden clasificarse teniendo en cuenta el aspecto *económico o integración cooperativa* que se refiere a la colaboración para la consecución de una finalidad empresarial, o bien, la dimensión *política o asociacionismo cooperativo*, que representa y defiende los intereses del cooperativismo a través de la acción colectiva y que constituye el movimiento cooperativo o federalismo (Cano Ortega, 2024). El presente trabajo se centra en la vertiente estrictamente económica⁴ y la clasificación que proponemos es de menor a mayor intensidad en la colaboración. Esto es, los instrumentos diseñados para lograr una cooperación exitosa pueden variar en intensidad y compromiso. Van desde colaboraciones esporádicas o puntuales a otras de carácter más formal o estable. De hecho, una colaboración esporádica suele ser la semilla para una colaboración de carácter más duradero que puede estructurarse en los convenios de colaboración o intercooperativos. Así, a medida que se fortalecen las relaciones entre actores, surgen estructuras más avanzadas como cooperativas de segundo grado o grupos cooperativos, o bien se plantea la creación de nuevas entidades, alcanzando su máxima expresión la cooperación en los procesos de fusión entre cooperativas.

Resultados

Colaboración esporádica o puntual

La colaboración esporádica o puntual entre una sociedad cooperativa y otra entidad (sea ésta una cooperativa o no) exige contar con un acuerdo o contrato en el que se delimiten las obligaciones de las partes. Esta colaboración puede estructurarse en un contrato de intercambio de bienes o de prestación de servicios y su forma puede ser verbal o escrita, rigiéndose en cualquier caso por las normas de contratación del Código de Comercio, del Código Civil y del contrato suscrito correspondiente.

En este caso, resulta interesante analizar quién es el órgano competente para adoptar el acuerdo o firmar el contrato que respalde al colaboración esporádica o puntual puesto que,

⁴ Entre los beneficios que aporta la intercooperación económica se pueden destacar los siguientes: a) elevación de ingresos de los asociados; b) mejoramiento de las condiciones de vida de los asociados; c) elevación del nivel de bienestar comunitario; d) mejora del desempeño organizacional (remuneraciones, formación del talento humano, acceso a mercados, desarrollos tecnológicos, financiamiento, etc.); e) formación de grupos empresariales (desempeño administrativo estandarizado, marca única, financiamiento mutuo, etc.); f) influencia en las políticas de Estado y participación en sus órganos de representación; g) mejor gobierno de las cooperativas (más transparencia, democracia, solidaridad, responsabilidad, etc.) (Cano Ortega, 2024).

una vez aprobada tal colaboración puntual, no varía la estructura orgánica de ninguna de las entidades.

Así, si la colaboración se considera dentro del ámbito de la gestión ordinaria de la sociedad, su adopción será competencia del órgano de administración de la cooperativa. Es viable también que, siempre que no se afecte a una facultad indelegable del órgano de administración o consejo rector (en su mayoría), éste pueda atribuir a uno de sus miembros o realizar un apoderamiento a un tercero para que lleve a cabo esta contratación esporádica o puntual.

Por su parte, la asamblea general, como órgano soberano que determina la voluntad de la base social, siempre podría intervenir si se trata de un acto que no se adecua a la política general fijada⁵ o bien si el acto queda fuera de la gestión ordinaria de la cooperativa. De igual forma, la asamblea podrá bloquear la decisión de la administración si el acuerdo excede o no está amparado por el objeto social estatutario o bien si produce algún tipo de perjuicio a la cooperativa o a sus socios, existiendo para ello el instrumento legal de la impugnación de acuerdos⁶ por el que se podrían plantear motivos de anulabilidad si el acuerdo tomado por el consejo rector fuera en contra de sus intereses o buscara un fin distinto al común de los socios.

Colaboración estable o continua

Acuerdos, convenios o conciertos intercooperativos

Todas las leyes de cooperativas vigentes en nuestro país⁷ regulan los acuerdos, convenios o conciertos intercooperativos. Se trata de contratos celebrados entre dos o más cooperativas cuya finalidad es el cumplimiento de sus objetos sociales⁸. En virtud de estos, las

⁵ En base al art. 21.1 LCOOP: “La Asamblea General fijará la política general de la cooperativa y podrá debatir sobre cualquier otro asunto de interés para la misma, siempre que conste en el orden del día, pero únicamente podrá tomar acuerdos obligatorios en materias que esta Ley no considere competencia exclusiva de otro órgano social. No obstante, lo anterior, y salvo disposición contraria de los Estatutos, la Asamblea General podrá impartir instrucciones al Consejo Rector o someter a autorización la adopción por dicho órgano de decisiones o acuerdos sobre determinados asuntos”. Relacionado con ello, el art. 32.1 LCOOP determina la política general fijada por la Asamblea General como límite de actuación del Consejo Rector: “El Consejo Rector es el órgano colegiado de gobierno al que corresponde, al menos, la alta gestión, la supervisión de los directivos y la representación de la sociedad cooperativa, con sujeción a la Ley, a los Estatutos y a la política general fijada por la Asamblea General”.

⁶ Se regulan en todas las leyes cooperativas, por ejemplo, art. 37 LCOOP, art. 61 Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas de Cataluña (LCCAT).

⁷ Actualmente se encuentra en el artículo 79 de la LCOOP pero existen precedentes de acuerdos intercooperativos en la legislación anterior. Pueden verse, entre otros, el Reglamento de la Ley de Cooperativas de 1942 que se refería al intercambio de capitales y de personal asociado; el Reglamento de 1978 también contemplaba intercambios de servicios, mercaderías y materias primas y la Ley de Cooperativas de 1987 incluía como otras formas de colaboración económica las actividades que se desarrollaran para la consecución del objeto social, con otras personas físicas o jurídicas, estableciendo que sus resultados se destinarían al FRO. Véase p. 22 Guía de procesos de integración de cooperativas agroalimentarias.

⁸ Se les aplicará, por tanto, el régimen general para los contratos recogido en el Código de Comercio y en el Código Civil.

cooperativas firmantes y sus socios y socias de base pueden realizar operaciones de suministro, entregas de productos o prestaciones de servicios con las demás cooperativas firmantes del acuerdo, siendo una característica esencial su consideración como operaciones cooperativizadas y su imputación en el fondo de reserva obligatorio (total o parcialmente, según la norma aplicable). Por ejemplo, el actual art. 79.3 de la Ley 27/1999, de 16 de julio de Cooperativas Estatal (LCOOP) establece que *“Las cooperativas podrán suscribir con otras, acuerdos intercooperativos en orden al cumplimiento de sus objetos sociales. En virtud de los mismos, la cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de suministro, entregas de productos o servicios en la otra cooperativa firmante del acuerdo, teniendo tales hechos la misma consideración que las operaciones cooperativizadas con los propios socios. Los resultados de estas operaciones se imputarán en su totalidad al fondo de reserva obligatorio de la cooperativa”*.

En particular, nos interesa saber quién es el órgano competente para tomar decisiones y aprobar la celebración, modificación y/o resolución de estos acuerdos intercooperativos. La legislación estatal y autonómica no es uniforme respecto a este extremo y mientras algunas normativas establecen expresamente la competencia para tomar decisiones sobre estos acuerdos intercooperativos a la asamblea general, en otras tal competencia se asume por el órgano de administración. Esta heterogeneidad tendrá un especial impacto cuando el acuerdo implique a cooperativas de varias Comunidades Autónomas, puesto que podría darse la situación que en una cooperativa el acuerdo se adoptara por el consejo rector y en otra puede ser necesaria la aprobación asamblearia.

Por ejemplo, el art. 21.2.h) LCOOP establece que el órgano competente para deliberar y tomar acuerdos sobre la participación en otras formas de colaboración económica contemplada en su art. 79 es la asamblea general, siendo una competencia indelegable. De igual forma se reproduce en los arts. 43.1.g) y 157 de la Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha (LCCLM) y arts. 37.2.i) y 135 de la Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas, de la Región de Murcia (LCMUR). Esta atribución, sumado al segundo principio cooperativo relativo a la gestión democrática por parte de sus miembros, implica que los socios de base decidirán directamente sobre la conveniencia o no del acuerdo en general, así como de su contenido en particular. Respecto a las mayorías necesarias para adoptar las decisiones relacionadas con los acuerdos intercooperativos, ninguna norma exige una mayoría reforzada, por lo que, por regla general, se exigirá la mayoría simple de los socios presentes o representados, sin perjuicio que deberán revisarse los estatutos de las cooperativas firmantes para corroborar que es así.

En el resto de las legislaciones autonómicas no se fija esta competencia a la asamblea, por lo que será el órgano de administración el facultado para tomar decisiones en relación con los acuerdos intercooperativos, sin perjuicio que deberán revisarse los estatutos sociales por si prevén, dentro del margen que otorga cada respectiva norma, la competencia a uno u otro

órgano. En estos casos, se entiende que la suscripción, modificación y resolución de acuerdos intercooperativos forma parte de la gestión ordinaria de la cooperativa y su único límite será su alineación a la política fijada por la asamblea general. Por tanto, la asamblea siempre podrá emitir una instrucción expresa tanto sobre la aprobación o no de un acuerdo intercooperativo como del propio contenido.

Si bien la adopción o firma del acuerdo definitivo puede recaer en la asamblea general, quien habitualmente advierte de la oportunidad de colaboración y quienes negocian el contenido y los términos en concreto de los acuerdos son los órganos de administración (en su gran mayoría, los consejos rectores) de las sociedades cooperativas firmantes, de tal forma que se presente a la asamblea general una propuesta de acuerdo cuya aprobación final se somete a votación. Ello dota de agilidad a la fase preparatoria y de negociación, además que permite acomodar más eficazmente los términos y condiciones a la realidad de las cooperativas y de sus socios de base.

Contratos de colaboración y, en especial, de comercialización

Los contratos de colaboración son acuerdos con vocación de perpetuidad que van más allá de una única prestación, por los que una cooperativa acuerda con otro empresario (persona física o jurídica) la colaboración para llevar a cabo una actividad concreta a cambio de una contraprestación.

Existen varios tipos de contratos de colaboración mercantil, entre otros, el contrato de comisión⁹, de agencia o el de distribución. Especialmente en el ámbito del sector agroalimentario, son interesantes los contratos de comercialización, como tipo cualificado de contratos de colaboración interempresarial dirigida a promover la contratación en el mercado de productos y servicios, con un alto componente fiduciario, aunque basado no tanto en las cualidades personales de los sujetos como en las de su establecimiento mercantil (Piloñeta, 2020). De hecho, la comercialización de los productos cooperativos por medio de otros se contrapone a la venta o contratación directas que pueda llevar a cabo la cooperativa comerciante a través de los puntos de venta que integran su propia red comercial, ya se trate de operaciones presenciales en tienda o se articule mediante la celebración de contratos de comercialización a distancia u online a través de su página web.

Los dos contratos de comercialización por excelencia son el de agencia y el de distribución. Por una parte, la agencia es un contrato típico, regulado en la Ley 12/1992, de 27 de mayo del Contrato de Agencia, en el que una persona natural o jurídica denominada agente se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto

⁹ En la comisión, una de las partes encarga a la otra hacer una operación mercantil con un tercero a cambio de una retribución. Se trata de un contrato típico regulado en los arts. 244 y siguientes del Código de Comercio.

en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones. El contrato de distribución es un contrato atípico de duración, determinada o indeterminada, en que el distribuidor adquiere en firme mercancías para su reventa, en nombre y por cuenta propia (a diferencia del agente) si bien comprometiéndose a defender los intereses del mayorista dentro de la disciplina de una red de distribución integrada, prestando determinados servicios complementarios.

En el caso de su adopción por la cooperativa, se aplicarán a estos contratos sendas reglas que en los acuerdos puntuales respecto al órgano competente para su adopción. En principio, y siempre que se trate de materias que forman parte de la gestión ordinaria de la cooperativa, el órgano de administración (en su mayoría, el consejo rector) será quien esté facultado para negociar y aprobar este tipo de contratos. Asimismo, podría ser objeto de apoderamiento específico a otra persona, siempre que su contenido no fuera una de las facultades indelegables del órgano de administración. La asamblea, como siempre, tendría la opción de llegar a impedir o bloquear estas contrataciones, pudiendo incluso exigir responsabilidades a los administradores.

Integración sólida o vinculación completa

Cooperativas de segundo o ulterior grado

Las cooperativas de segundo grado son entidades con personalidad jurídica propia, cuyo propósito es fomentar, coordinar y desarrollar objetivos económicos comunes de sus socios y socias, integrando y fortaleciendo sus actividades económicas. Se trata de un modelo de grupo que persigue colaboración empresarial entre sus integrantes. Aunque pueden admitir miembros que no sean cooperativas, estas últimas deben constituir la mayoría en número y votos dentro de la asamblea general. Cuando varias cooperativas de segundo grado se asocian, pueden formar cooperativas de tercer grado, y así sucesivamente, dando lugar a las denominadas cooperativas de grado superior¹⁰.

Tanto la norma estatal como las autonómicas regulan escuetamente el régimen jurídico de las cooperativas de segundo o ulterior grado, pero un elemento en el que se coincide es la gran relevancia que se da al principio de autonomía de la voluntad ya que se otorga mucho margen estatutariamente para moldear esta entidad. En particular, en la mayoría de las leyes cooperativas¹¹ la decisión sobre la constitución, adhesión o baja de una cooperativa de

¹⁰ Este ha sido históricamente el principal mecanismo de integración de las cooperativas agroalimentarias españolas que, con carácter general, se ha preferido al de la fusión, que es la otra gran alternativa para la concentración de cooperativa. En el sector agrario, en particular, es muy relevante el papel de las cooperativas de segundo grado como estructuras vertebradoras, donde las cooperativas de base juegan una importante función, de un lado, aportando a las entidades de segundo grado productos y, de otro, trasladando a los socios de base servicios, facilitando la logística y transmitiendo las directrices para la adecuada gestión y planificación de la producción, en los plazos y calidad deseada. (Vargas Vasserot, 2018, p.60).

¹¹ La excepción está en la legislación valenciana que restringe esta atribución a la asamblea únicamente cuando la incorporación implique una suscripción de capital u otras obligaciones económicas que superen el 20% de los fondos propios de la cooperativa en el momento de la adhesión (art. 31.1.h LCCV). Por otro lado, en la normativa

segundo grado corresponde a la asamblea general de cada una de las cooperativas. Sin embargo, tal como ocurre en los supuestos de colaboración mencionados anteriormente, el órgano de administración o consejo rector de las cooperativas tiene sin duda un papel fundamental en impulsar que la asamblea apruebe o no la constitución, adhesión o baja de una cooperativa de segundo grado.

Tratándose de una sociedad distinta e independiente a las cooperativas que forman parte, las entidades participantes conservarán en todo momento su autonomía e identidad propia. La nota característica es que tendrán atribuidas en común unas funciones delegadas expresamente por parte de las de primer grado y demás socias. Es por ello por lo que resulta interesante valorar la estructura y composición de los nuevos órganos sociales de la nueva cooperativa de segundo grado, así como que los socios comprendan cuáles son las funciones que han delegado a la entidad de segundo grado y que, por tanto, ya no podrán realizar desde su cooperativa de primer grado.

En particular, los órganos sociales de la nueva entidad serán la asamblea general y el consejo rector¹². Por su parte, la asamblea general estará compuesta por todas sus personas socias (que, como hemos dicho, en su mayoría deben ser cooperativas de primer grado) y la mayoría de las leyes parten del principio democrático de un socio un voto, aunque admiten que los estatutos prevean el voto plural, mientras que otras imponen necesariamente este voto ponderado. Asimismo, todas las leyes establecen límites a los votos que puede ostentar cada socio, siendo relevantes las diferencias entre las distintas normas. Por lo que respecta al consejo rector, algunas normas limitan el número de miembros y otras exigen que las personas físicas que representen a las personas jurídicas no puedan, a su vez, representarlas en la asamblea general de la cooperativa de segundo grado. También es común la aceptación de miembros del consejo que no sean socios, aunque con un límite y, en principio, cada consejero tiene un voto, aunque se permite el voto plural en proporción a la actividad cooperativa o al número de socios de la entidad que representa.

Como ejemplos destacables de cooperativas de segundo grado podrían citarse, entre otros, ANECOOP y SCA DCOOP¹³. La primera de ellas es una cooperativa de segundo grado orientada a la exportación hortofrutícola y también de vinos de calidad, que se ha consolidado como la primera cooperativa agroalimentaria de exportación en España, y el segundo operador mundial de cítricos en fresco. Por su parte, SCA DCOOP, también cooperativa

de Cataluña, aunque se considera una competencia propia de la asamblea, se permite delegar esta facultad al consejo rector si así lo establecen los estatutos sociales (art. 43.4 LCCAT), (Vargas Vasserot, 2018).

¹² En este caso no se permiten otros tipos de órganos de administración.

¹³ Según datos del Informe del CEPES sobre las Empresas más relevantes de la economía social 2023-2024, SCA DCOOP es la primera cooperativa agroalimentaria en términos de facturación, llegando a un importe de 1.756,6 millones de euros y ANECOOP es la cuarta con una facturación que asciende a 998 millones de euros. Disponible en: <https://www.cepes.es/files/publicaciones/las-empresas-mas-relevantes-de-la-economia-social-2023-2024.pdf>

agroalimentaria de segundo grado de origen andaluz ha venido incorporando diferentes cooperativas de otras regiones españolas en su organización en los últimos años y se ha convertido en la primera cooperativa agroalimentaria española por facturación, líder mundial en el aceite de oliva virgen (Meliá et.al., 2018).

Grupos cooperativos

El concepto de grupo cooperativo se aleja del concepto de grupo de sociedades contenido en el art. 42 Código de Comercio puesto que en la legislación cooperativa queda claro que lo que caracteriza la existencia de un grupo es la dirección unitaria, frente al concepto de control seguido en la legislación mercantil general que entiende que existe un grupo “cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra u otras”. Se presume que existe control cuando una sociedad (dominante) se encuentre en relación con otra sociedad (dependiente), en alguna de las siguientes situaciones: posea la mayoría de los derechos de voto; tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración; pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto; o haya designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración.

A diferencia de este concepto de control *accionarial*, el grupo cooperativo es de tipo contractual, en el que cada sociedad miembro del grupo celebra con la sociedad cabecera¹⁴ un contrato en el que se somete a las directrices e instrucciones vinculantes¹⁵. Ello no obsta para pueda existir el supuesto de un grupo cooperativo por dominación, es decir, que una sociedad dominante ostenta el control parcial o total de las dependientes, sea porque la entidad cabecera resulta ser una cooperativa de segundo grado¹⁶ con facultades delegadas o bien sea porque una o varias de las entidades que forman parte del grupo son sociedades de capital cuya mayoría corresponde a la sociedad de cabecera.

En todo caso lo común es que exista una unidad de decisión en el seno del grupo y que todos sus integrantes acepten acatar las directrices e instrucciones emitidas, de acuerdo con lo establecido en el contrato inicial. A este respecto, la existencia de grupo no legitima de ningún

¹⁴ Los miembros del grupo deben ser sociedades cooperativas y únicamente la sociedad cabecera puede ser de otra naturaleza.

¹⁵ Las distintas leyes de cooperativas señalan algunos de los ámbitos de gestión, administración o gobierno sobre los que pueden recaer las instrucciones de la cabecera del grupo: establecer normas estatutarias o reglamentarias comunes, establecer entre las entidades de base relaciones asociativas o establecer compromisos de aportación periódica de recursos. Ahora bien, aunque la entidad cabeza de grupo emita instrucciones siempre es necesario que la asamblea general de las entidades de base se pronuncie sobre ello si se trata de materias que son de su competencia exclusiva (por ejemplo, en relación a la modificación de estatutos, aplicación de resultados, reglamentos de régimen interno, etc.) (Memento Sociedades Cooperativas, 2021).

¹⁶ La normativa catalana que exige que la entidad cabecera sea una cooperativa de segundo grado. La disposición transitoria tercera LCCAT otorgó un plazo de un año desde la entrada en vigor de la ley para que los grupos se constituyeran como cooperativa de segundo grado.

modo una conducta lesiva para sus miembros individualmente por lo que ante una decisión que pueda repercutir negativamente a una de las sociedades integrantes y, siempre que esta no se vea compensada¹⁷, la entidad debería poder tomar decisiones alternativas que no le perjudicaran.

El grupo cooperativo nace a través de un negocio jurídico (normalmente, como se ha adelantado, vía contractual) y cada sociedad que pertenezca al grupo deberá hacerlo constar en sus estatutos sociales. El órgano competente para adoptar el contrato en cada cooperativa participante es la asamblea general, quien tomará las decisiones sobre la constitución, adhesión, modificación o baja del grupo cooperativo. Además, puede exigirse una mayoría cualificada para ello (art. 28.2 LCCOP). En todo caso, la configuración de este acuerdo será esencial puesto que fijará las líneas de actuación y los órganos competentes en el seno del grupo para la toma de decisiones y en la impartición de directrices o instrucciones.

Como conclusión podemos decir que el gobierno corporativo en este instrumento de colaboración se caracteriza por una dirección unitaria que articula las decisiones estratégicas para todas las entidades integrantes. A diferencia del modelo de control predominante en el derecho mercantil general, este enfoque busca garantizar la cohesión y el alineamiento entre las cooperativas, aunque se preserva la autonomía operativa de cada entidad. Así pues, las decisiones clave son adoptadas por la entidad cabecera, de forma democrática y la estructura organizativa debe reflejar las directrices del contrato fundacional del grupo.

La fusión de cooperativas

La fusión es un proceso¹⁸ de modificación estructural por el cual, dos o más sociedades que se extinguen (todas o algunas de ellas) se integran en una única sociedad, que puede ser de nueva creación o una de las sociedades que se fusionan como entidad absorbente, mediante la transmisión en bloque de sus patrimonios y la incorporación de sus socios y socias de base a la sociedad resultante¹⁹.

Todas nuestras leyes de cooperativas regulan la fusión, sus modalidades, los procedimientos a seguir y los órganos involucrados en las distintas fases del proceso. Asimismo, contamos también con una normativa estatal sobre modificaciones estructurales de sociedades

¹⁷ Es interesante la teoría de las ventajas compensatorias que aparece regulada en la Ley de Cooperativas de Extremadura por la que es factible aceptar actuaciones lesivas para las filiales siempre que vayan acompañadas de una ventaja de valor económico (art. 135 LCEX).

¹⁸ Tradicionalmente se han diferenciado tres fases en el procedimiento único y unitario de fusión: de preparación, de decisión y de ejecución. En la fase de preparación son determinantes el proyecto de fusión y los informes que deben ser emitidos sobre la fusión proyectada. En la fase de decisión, los consejos rectores de las cooperativas participantes deben convocar las respectivas asambleas generales para aprobar, en su caso, el proyecto de fusión. Por último, en la fase de ejecución se comprende la publicidad del acuerdo, el posible ejercicio de derechos por parte de los socios y acreedores, la formalización de la operación y la inscripción registral.

¹⁹ De forma parecida se explicaba ya se explica en Vicent Chuliá, 1994.

mercantiles²⁰ que, si bien no es directamente aplicable a los supuestos de fusión de cooperativas, sí que pueden servir en términos de interpretación, siendo ambos regímenes jurídicos muy parecidos.

En la fase inicial de la fusión se formaliza un proyecto común redactado de forma conjunta por los órganos de administración de las cooperativas participantes para que, posteriormente, las respectivas asambleas generales aprueben este proyecto inicial como acuerdo de fusión. Para adoptar el acuerdo de fusión se requiere mayoría reforzada. En concreto, la mayoría de las leyes cooperativas fijan la mayoría necesaria para aprobar el acuerdo de fusión en una mayoría cualificada dos tercios de los votos presentes y representados (art. 64.1 LCOOP)²¹ y se permite, además, la baja voluntaria de carácter justificado para aquellos socios que no estén de acuerdo con la fusión.

Se trata de la operación de concentración empresarial que mayores alteraciones provoca en el gobierno corporativo de las sociedades afectas. El cambio es radical en las sociedades que se extinguen puesto que sus órganos sociales también desaparecerán. En el caso que la fusión sea por absorción de una cooperativa ya constituida, la composición de la asamblea general variará ya que se integrarán como miembros los nuevos socios y socias de la sociedad absorbida y, en cuanto al consejo rector, es más que probable que en la fase de negociación y en el proyecto común de fusión ya se establezca su modificación para incorporar representación de las absorbidas. Todo dependerá del número de nuevos socios que se integren, en el tipo de voto (un socio un voto o voto plural), la participación de estos en la asamblea general y en su liderazgo, puesto que, como es sabido, es la asamblea general quien nombra y revoca a los miembros del órgano de administración por lo que siempre tendrán el poder de decidir quienes les representarán. En el supuesto que se creara una sociedad de nueva constitución, sus órganos societarios también nacerían *ex novo*. En este supuesto también es clave la composición de la base social, que formará la asamblea general y que será quien decidirá, mediante sus votos, las personas que les representarán como miembros del órgano de administración.

²⁰ La anterior norma, hoy ya derogada, era la *Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*, la cual fue sustituida en junio de 2023 por el *Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, por el que se adoptan y prorrogan determinadas medidas de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Ucrania, de apoyo a la reconstrucción de la isla de La Palma y a otras situaciones de vulnerabilidad; de transposición de Directivas de la Unión Europea en materia de modificaciones estructurales de sociedades mercantiles y conciliación de la vida familiar y la vida profesional de los progenitores y los cuidadores; y de ejecución y cumplimiento del Derecho de la Unión Europea*.

²¹ No todas, por ejemplo, el art. 33.2 LCA y el art. 53.1 LFCN exige la mayoría reforzada de tres quintos de las personas asistentes, presentes o representadas en primera convocatoria, debiendo ser de al menos dos tercios en segunda convocatoria.

Como ejemplos de fusiones de éxito puede citarse el caso de ALIMER²², fruto de la fusión de ocho cooperativas de primer grado, la cual ha tenido un crecimiento de su actividad que le ha llevado a convertirse en la primera cooperativa agroalimentaria de su región (Murcia) y situarse entre las diez mayores cooperativas agrarias de primer grado de España.

Creación de nueva entidad o joint-venture corporativa

El concepto de *joint-ventures* tiene su origen en el Derecho anglosajón. Revisten muy variadas formas de asociación y de colaboración, yendo desde acuerdos puramente contractuales hasta la constitución en común de una entidad con personalidad jurídica propia. En particular, sería el supuesto en que una cooperativa agroalimentaria, junto con otra persona física o jurídica, decide llevar a cabo una actividad o negocio distinto (y, generalmente, complementario) al que están desarrollando las empresas constituyentes, bajo la figura de una nueva entidad (*corporate joint-venture*). Existen por tanto distintas empresas cooperativas independientes que quieren mantener su personalidad jurídica pero que desean iniciar un proyecto en común, para lo que crean otras sociedades para la puesta en común de ciertos intereses empresariales (Cano Ortega, 2024).

En estos procesos de joint-venture suelen darse habituales situaciones y potenciales conflictos a los que deberá encontrarse una solución. Por ejemplo, un tema que interesa y que preocupa a los firmantes es el reparto del poder en el nuevo proyecto. Puede ocurrir que tome el control uno de los impulsores, por lo que deberán preverse garantías para los demás, o bien si hay paridad, será conveniente determinar cómo evitar y solucionar los posibles bloqueos. También deberán determinarse claramente las obligaciones y compromisos de las partes, así como una suerte de deber de lealtad reforzado para el nuevo proyecto, dejando claro qué se puede o no asumir por cada parte. A título de ejemplo, ante una oportunidad de negocio para una de las partes, deberá clarificarse cuando procede o no derivar tal oportunidad a la sociedad en común.

En cualquier caso, si la nueva entidad es una sociedad de capital, será de aplicación el régimen del deber de lealtad de los administradores del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (LSC). En particular, el art. 227 LSC dispone que los administradores deberán desempeñar el cargo con la lealtad de un fiel representante, obrando de buena fe y en el mejor interés de la sociedad, y el art. 228 LSC determina las obligaciones básicas para los administradores derivadas de este deber.

Respecto al órgano que puede aprobar la constitución de una nueva empresa o joint-venture corporativa, entendemos que se aplicará el mismo régimen que en sede de acuerdos

²² La cooperativa ALIMER facturó en el año 2023 un total de 275 millones de euros, dando trabajo a 2.711 personas. Disponible en: <https://www.cepes.es/files/publicaciones/las-empresas-mas-relevantes-de-la-economia-social-2023-2024.pdf>

intercooperativos, en la medida que se trata de una nueva forma de colaboración económica o empresarial. Además, podría considerarse una modificación sustancial de la estructura económica, social, organizativa o funcional de la cooperativa, competencia de la asamblea general (art. 21.1.g) LCOOP, art. 43.2.i) LCCAT). También podríamos interpretar que la creación de una nueva entidad entraría dentro del concepto de “entidades similares” de acuerdo con el art. 33.3.g) Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi (LCPV) “Constitución de cooperativas de segundo o ulterior grado, grupos cooperativos y entidades similares, así como adhesión y separación de las mismas.”

A nuestro entender, la asamblea general es la competente para la aprobación de la constitución o adhesión a la nueva sociedad, la aportación a realizar y las condiciones concretas. Aunque también podría defenderse la competencia del órgano de administración en función de la configuración de su objeto social en los estatutos, por ejemplo, si se desprende la tenencia o posesión de participaciones en otras empresas (o similar) y siempre que tengan relación con la actividad de la cooperativa y que no contravenga la política fijada por la asamblea general.

Además, existen otros acuerdos complementarios al principal (que sería la constitución de una nueva entidad) los cuales podrían negociarse y aprobarse por el órgano de administración. Nos referimos a los *acuerdos de intenciones* o *letter of intents*, que se incardinarian dentro de los tratos preliminares y contienen la voluntad inicial de las partes para asociarse; a los *acuerdos base*, que contendrían los compromisos y obligaciones de las partes antes de la creación de la nueva entidad y los denominados como *acuerdos satélites* que contemplarían distintos grupos de contratos como el de sociedad, los estatutos, pactos de socios, acuerdos sobre propiedad industrial o intelectual, sobre el personal, financiación, etc.

En todo caso, deberá designarse a un representante de la cooperativa para que actúe como tal en la sociedad de capital, quien podrá ser tanto la Presidencia como cualquier otro miembro del consejo rector en el que se delegue tal facultad. Habrá que tener en cuenta que cuando cambie el miembro del consejo rector de la cooperativa deberá también modificarse el representante en la sociedad de capital. Especial importancia tendrá cuando este representante sea designado como miembro del órgano de administración de la sociedad de capital. En este sentido, cabrían dos opciones o bien que se designara directamente a la persona física como miembro del órgano de administración o bien que se designara a la cooperativa como persona jurídica si bien representada por una persona física en concreto.

Como ejemplos destacados nos referimos a INDULLEIDA, S.A. y a CORPORACION ALIMENTARIA DE GUISSONA, S.A. (Meliá et.al., 2018). Por su parte, INDULLEIDA, S.A. nació fruto de una asociación de cooperativas y centrales hortofrutícolas para dar una salida a la fruta que no era apta para el mercado en fresco o se trataba de excedentes que no podían ser absorbidos por los consumidores. Actualmente es una de las empresas líderes en este sector. Por su parte, CORPORACION ALIMENTARIA DE GUISSONA, S.A., grupo

formado por varias sociedades de capital, se configura como la primera compañía con base en la producción primaria cooperativa, firma líder en el sector agroalimentario español y la primera empresa en la provincia de Lleida.

El avance hacia estructuras de corte cada vez más capitalista en ocasiones pueden derivar en la desmutualización parcial o total de la entidad, sin perjuicio que se trata de una fórmula válida y en ocasiones de gran éxito, que las cooperativas y sus socios de base deben valorar (Meliá et.al., 2018).

Entidad asociativa agraria prioritaria

La Ley 13/2013 crea las Entidades Asociativas Prioritarias (EAP)²³ que son una figura que pretende conseguir estructuras empresariales agroalimentarias basadas en la economía social más competitivas, mejor redimensionadas, modernas e internacionalizadas.

Solamente pueden obtener dicho reconocimiento las sociedades cooperativas agroalimentarias de primer, segundo o ulterior grado; los grupos cooperativos; las sociedades agrarias de transformación o las entidades civiles o mercantiles, siempre que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a sociedades cooperativas, a organizaciones de productores o a sociedades agrarias de transformación. Todas ellas, siempre que cumplan con los requisitos legales establecidos, podrán solicitar la calificación como EAP. En particular deben tener una implantación y/o ámbito de actuación económico de carácter supraautonómico; deben obligar a la entrega por parte de los productores de un volumen determinado de sus producciones, establecido estatutariamente, para su comercialización o transformación en común, o bien, para su abastecimiento; deben garantizar el control democrático en su funcionamiento y en la toma de decisiones y, por último, se exige un volumen anual mínimo de facturación. Este último requisito solamente podrá conseguirse mediante formas de colaboración duraderas, sea mediante acuerdos, grupos cooperativos, cooperativas de segundo grado o directamente fusiones.

Conclusiones

La colaboración entre cooperativas se ha ido fomentando en los últimos años desde los poderes públicos en aras a conseguir estructuras más sólidas y rentables, que permitan a los socios de base ver sus necesidades resueltas y conseguir comercializar su producto cooperativo de la mejor forma posible.

Existen varias fórmulas de colaboración en las cooperativas que pueden clasificarse en función de su duración y solidez. Van desde acuerdos puntuales a estructuras orgánicas permanentes. En el presente trabajo se han analizado todas ellas desde el punto de vista de

²³ En la actualidad hay 20 entidades con esta calificación. Listado disponible en:
<https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/integracion-asociativa/asociativas-prioritarias/>

gobierno corporativo, analizando los órganos competentes para adoptar los acuerdos y los cambios que surgen una vez la colaboración es una realidad.

A grandes rasgos podemos concluir que a mayor robustez del instrumento existen más garantías para la base social de las cooperativas afectadas a la hora de tomar la decisión. Por ello, las asambleas generales, como órganos soberanos de representación de todos los socios y socias, toman un papel más relevante. Así, mientras en los acuerdos puntuales no se precisa la aprobación en sede asamblearia, en las fusiones no es sólo necesaria, sino que se exige una mayoría cualificada y se permite el derecho de separación siendo la baja considerada como justificada.

Podemos concluir que los dos instrumentos de colaboración que mayores alteraciones plantean en su estructura orgánica posterior respecto a la inicial son las fusiones y las joint-venture corporativas. Por un lado, la fusión implica una reestructuración total del gobierno corporativo, especialmente para las cooperativas que se extinguen. En los casos de fusión por absorción, la asamblea general y los órganos de administración deben adaptarse para integrar a los nuevos socios provenientes de las entidades absorbidas, lo que puede alterar las dinámicas de liderazgo. En las fusiones por creación de una nueva entidad, los órganos de gobierno nacen desde cero, con nuevas reglas y representaciones establecidas por los socios fundadores. Por otro lado, en las joint-ventures corporativas, el gobierno corporativo se define de manera específica para la nueva entidad creada. Las decisiones sobre el reparto de poder, mecanismos de resolución de conflictos y deberes de lealtad entre los miembros participantes (cooperativas) deben quedar claras desde un inicio en la fase de negociación. Si la nueva entidad adopta una forma societaria de capital, se aplican normas más rígidas de administración y control, como las previstas en la LSC, lo que introduce diferencias sustanciales respecto a las normas cooperativas.

Por último, se ha puesto de manifiesto que todas las opciones analizadas ponen en evidencia que el gobierno corporativo se adapta a la escala y complejidad de la colaboración. En particular, queremos destacar como los grupos cooperativos priorizan la unidad estratégica sin eliminar la autonomía operativa de cada cooperativa miembro, las fusiones transforman completamente los órganos de gobierno y las joint-ventures introducen estructuras híbridas y contractuales. Esta flexibilidad es esencial para mantener la eficacia y los valores cooperativos en cada contexto.

Referencias

Cano Ortega, C. (2024). Principio de cooperación entre cooperativas. En M. Aguilar Rubio, C. Vargas Vasserot (Dir.), *Los principios cooperativos y su incidencia en el régimen legal y fiscal de las cooperativas*, págs. 557-584. Dykinson.

- CEPES (2024). *Las Empresas más relevantes de la economía social 2023-2024*,
<https://www.cepes.es/files/publicaciones/las-empresas-mas-relevantes-de-la-economia-social-2023-2024.pdf>
- Encinas Duval, B. (2023). “Cooperativismo Agroalimentario y Gobierno Corporativo (I)”,
Blog. <https://encinasduval.com/cooperativismo-agroalimentario-y-gobierno-corporativo-i/>
- Marcuello, C. (2018). Cooperativismo, internacionalización y globalización, En *III Jornadas jurídicas sobre cooperativismo: retos jurídicos y económicos*. Universidad de Lleida.
- Meliá Martí, E., Carnicer Andrés, P., Juliá Igual, J.F. (2017). El gobierno interno de las mayores cooperativas agroalimentarias españolas y su relación con el rendimiento. *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 124, págs. 98-113, DOI: 10.5209/REVE.54924
- Meliá Martí, E., Carnicer Andrés, P., Juliá Igual, J.F. (2018). *El gobierno de las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas. Modelos de referencia y casos empresariales*, Cajamar Caja Rural, ISBN: 978-84-95531-87-2.
- OSCAE (2022). Observatorio Socioeconómico de cooperativismo agroalimentario español,
<https://www.agro-alimentarias.coop/datos-cooperativismo>.
- Peinado Gracia, J.I., Vázquez Ruano, T. (2019). *Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas, Tomo I y II*, Tirant Lo Blanch.
- Piloñeta Alonso, L.M (2020). Capítulo Décimo cuarto. Contrato de comercialización, *Contratos Mercantiles*, Tirant on Line.
- Server Izquierdo, R., Meliá Martí, E. (2002). La concentración empresarial en cooperativas agrarias. Formulación de un modelo económico para los acuerdos de fusión. *Estudios Agrosociales y Pesqueros*, n.º 196, pp. 33-52.
- Vargas Vasserot, C. (2018). Cooperativas de segundo grado, En M.P. Alguacil Marí (Dir.), *Guía de procesos de integración de cooperativas agroalimentarias*, Cátedra de Cooperativas Agroalimentarias.
- Vicent Chuliá, F., Paz Canalejo, N. (1994). Ley General de Cooperativas. En M. Sánchez Calero, M. Albadalejo García (Dirs.), *Comentarios al Código de Comercio y legislación mercantil especial*, Madrid, Edersa.
- VV.AA. Lefebvre (2020-2021). *Memento práctico sociedades cooperativas*.