vinetur

Problemática fiscal de las cooperativas agrarias de elaboración de vino (Tres)

Posicionamiento actual del fenómeno cooperativo en el sector vitivinícola

jueves 24 de enero de 2019

ESCRITO POR CARLOS LAMOCA PÉREZ

Aspectos mercantiles, fiscales y estructurales de las cooperativas agrarias de elaboración de vino



1. ASPECTOS MERCANTILES Y EMPRESARIALES:

1.1.Principios generales de la Ley 13/2013 de Fomento de la Integración Cooperativa

La evidente atomización que presentaba el sector cooperativo agropecuario, impulsó al Gobierno a publicar la Ley 13/2013 de Fomento de la Integración Cooperativa y de otras Entidades Asociativas de carácter agroalimentario a fin de "*impulsar un modelo cooperativo empresarial, **profesionalizado**, generador de valor y con dimensión relevante, que contribuya a la sostenibilidad del sector agroalimentario*". Empeño necesario y por ello loable.

Como se recoge en el Informe que el Ministro de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente presentó al Consejo de Ministros con ocasión del Anteproyecto, se trata de "*lograr que las cooperativas españolas crezcan en dimensión y capacidad y sean más competitivas*". Y amplía los fines y actividades de las cooperativas con las consiguientes modificaciones en la Ley de Cooperativas, de 1999, y en la Ley sobre régimen fiscal de las Cooperativas, de 1990, "*dirigidas a contribuir y facilitar el desarrollo del sector cooperativo en España, mediante la ampliación de sus fines y actividades, lo que supone una revisión de su regulación básica, tanto de índole sustantivo **como fiscal***". En esta línea la Ley 13/2013, propone:

- Redimensionar y sobre todo estructurar la oferta
- Fomentar los procesos de reestructuración empresarial, favoreciendo fusiones, particularmente en los primeros eslabones de la cadena (Cooperativas de base)
- Planes continuados de formación y mejora de los responsables y directivos, tanto en los aspectos técnicos (viñedo y bodega, en nuestro caso) como de gestión empresarial
- Mejorar la renta de los productores,
- Favorecer la entrada de nuevos agricultores.

En pos de ello, la Ley 13/2013 introduce dos novedosas herramientas dignas de consideración:

- Crea la figura "Entidad Asociativa Prioritaria" de ámbito supra-autonómico "*con suficiente capacidad y dimensión, para mejorar su estrategia empresarial y contribuir al incremento de la eficiencia y rentabilidad de dichas entidades*".
- Articula un Plan Nacional de Integración Cooperativa, "*con objeto de coordinar las políticas de fomento asociativo del Ministerio con las Comunidades Autónomas, en colaboración con el sector, con el fin de aunar esfuerzos y eliminar las medidas que puedan conducir a la dispersión de la oferta*".

Todo ello en pos de la finalidad de "*favorecer su **competitividad, redimensionamiento, modernización e internacionalización** y, de esta manera, corregir los problemas del sector cooperativo español, que se caracteriza por su atomización y **en donde en la actualidad ninguna cooperativa española está entre las veinticinco más grandes de la Unión Europea***".

Según recoge el Informe del anteproyecto de Ley, "*En la actualidad existen en España cerca de 4.000 cooperativas (3.762 exactamente en 2015), con alrededor de 1.200.000 socios (exactamente 1.182.346 socios en 2015) y una facturación de 17.405 millones de euros en 2011 (más de 26.198 millones de euros en 2015). Representan un sector caracterizado por su atomización y **localismo**, predominando en muchas ocasiones las necesidades productivas del socio frente a las demandas del mercado. Como ejemplo, en territorios como Países Bajos, con menor población e inferior potencia agraria, sólo dos entidades de estas características facturan cerca de 16.000 millones. En Dinamarca, las cuatro primeras cooperativas facturan más que todas las 4000 españolas juntas. En Francia, con mil cooperativas menos, facturan más de cuatro veces el total de las nuestras. Es una cuestión de dimensión, de concentración de oferta, para llegar a mercados cada vez de mayor tamaño*".

Atomización, dispersión normativo-autonómica, fines y actividades encorsetados, dificultades financieras endémicas.....Problemas históricos del fenómeno cooperativo que, en un escenario de economías globales y por ello ferozmente competitivas, no han hecho sino agudizar la crisis económica de este tipo de empresas y lo que es más grave, la crisis identitaria que desde hace tiempo el sector viene sufriendo. Porque la clave ya no es financiera exclusivamente sino mucho más profunda, cual es de la pervivencia misma de las actuales estructuras cooperativas del sector vitivinícola.

¿Pueden las bodegas cooperativas sobrevivir a los acontecimientos? **¿Están abocadas a desaparecer en un futuro no muy lejano a medida que los padres dejen las viñas y los hijos no les sucedan en la actividad?**

La atomización en sí misma no es un hándicap significativo en el sector vitivinícola. Al contrario, hasta puede ser una vitola de calidad. Aquí no se hacen ladrillos. Aquí no se fabrican chapas metálicas. Aquí la cuestión no es producir millones y millones de toneladas de mantequilla. **Aquí no se produce, aquí se elabora. Se crea**. Y es que resulta que, **en el sector vitivinícola, la integración cuantitativa en sí misma considerada, puede que no solo no añada sino que, por el contrario, perjudique, incidiendo aún más en el estereotipo "mucha producción, baja calidad"**.

Quizá **la clave** de futuro resida en uno de los fines que recoge la Ley 13/2013 que estamos comentando: "*Favorecer la agrupación de los primeros eslabones que conforman la cadena alimentaria, mediante la integración de las entidades asociativas, o su ampliación con el objeto de favorecer su redimensionamiento, mejorar su competitividad* ***y contribuir a la puesta en valor de sus producciones, a la par que mejorar la capacitación y formación de los responsables de la gestión de dichas entidades***".

No es infrecuente que los viticultores-cooperativistas exploten las viñas más viejas del entorno. Personas que saben de viñas, que saben hacer vino por métodos tradicionales y a los cuales solamente hay que formar en las nuevas tecnologías de elaboración en pos de la calidad. **Este sector no demanda cantidad**. Los usos sociales, la información, la moda si se quiere, han hecho que se beba menos vino pero de considerable mejor calidad y hacia esa imagen de calidad contrastada ha de dirigirse la normativa que contemple el sector cooperativo vitivinícola. Modernizando tanto las técnicas de elaboración como el tratamiento de las viñas, profesionalizando la gestión comercial y el marketing, poniendo en valor, en suma, las producciones. En parte, en esa línea programática se define la Ley 13/2013: "*Con todo ello, estaremos impulsando un* ***modelo cooperativo empresarial profesionalizado*** *con la creación de grupos cooperativos modernos y competitivos, de dimensión relevante,* ***con vocación exportadora y generadores de valor*** *y* ***empleo de calidad***".

1.2.Eficacia de la Ley 13/2013:

La eficacia de la Ley 13/2013 ha sido muy reducida en el ámbito vitivinícola. Así resulta que:

- En cuanto a los **procesos de concentración y fusión** empresarial, se observa que, del reducido grupo de entidades que, en 2017, habían logrado la calificación de Entidad. Asociativa Prioritaria, ninguna de ellas operaba en el sector vitivinícola.
- En lo que respecta a la hipotética consecución de los objetivos planteados por la Ley, diversos estudios y encuestas resaltan (una vez más) la existencia de una percepción global de **escasa confianza** ante la Ley. Ello conlleva inevitablemente a una reducida aplicación de la misma.

2.ASPECTOS FISCALES.- ALTERNATIVAS

Si diseccionásemos minuciosamente el complejo mundo de las relaciones "cooperativas agrarias-socios cooperativistas", seguro que llegábamos a encontrar elementos de hecho suficientes para concluir que lo que, materialmente pudiera existir allí son un conjunto de relaciones económicas donde los socios-agricultores (pequeños agricultores mayormente) hacen entrega de su uva a un ente jurídico que, materialmente, en poco o en nada es distinto de ellos mismos. Ellos son la cooperativa y ellos son los socios. Ellos mismos se entregan a ellos mismos la uva para elaborar el vino y venderlo (sobre todo venderlo y cobrarlo).

Implicados como están en esas tareas se acogen a la ficción jurídica de vender la uva a la cooperativa cuando lo que en muchos casos no es sino una entrega para su maquila, elaboración y venta del vino resultante. Es por ello que la referencia de toda la transacción en su conjunto es precisamente la "venta del vino". Materialmente se podría llegar a la conclusión de que **la cooperativa no compra la uva sino que la recibe, la maquila, elabora el vino y por último, lo comercializa para luego dar cuenta de todo ello a quienes le encargaron tales servicios**. Este sería pues el núcleo material de todo lo que acontece en muchas de las bodegas cooperativas de este país.

¿Qué problemas se originan si atendiésemos a la realidad REAL, valga la redundancia? El primero y principal la inaplicabilidad del régimen especial previsto en IVA para la agricultura. Así tenemos que para estar acogido al Régimen Especial de la agricultura, previsto en los artículos 124 y siguientes de la Ley 37/92 de IVA, es preciso que los agricultores no elaboren la uva para venta posterior del vino, ni por sí ni por medio de terceros: Han de vender la materia prima directamente (artículo126 Ley 37/92 en relación con los artículos 45 y 46 del Reglamento). Materialmente, puede ser que lo que los cooperativistas estén haciendo sea encargar la maquila y venta de su uva como vino, pero resultaría que venderían ellos mismos y quedarían excluidos del régimen especial. Los servicios de maquila, depósito y comercialización debieran facturarse por la cooperativa directamente a cada socio al mismo tiempo que se acreditase el precio de venta de su vino. La consecuencia sería que muchos quedarían fuera de régimen especial al no vender uva sino vino. Aun así, en nuestra opinión, esta alternativa respondería de una forma mucho más ajustada a la realidad MERCANTIL de las operaciones que tienen lugar entre socio y cooperativa.

Con la anterior alternativa y al menos desde un punto de vista mercantil, los problemas para los socios se reducirían apreciablemente porque:

- La uva se entregaría a la Cooperativa para que ésta elaborase vino o, en su caso, la vendiese como tal uva a terceros en nombre propio y por cuenta del socio que la entregó. Tanto la uva como el mosto y vino seguirían siendo propiedad del socio, sin perjuicio que sobre el mosto y vino subsiguiente se crease "de facto" un propiedad común de todos los socios si, como es normal, toda la uva se elaborase sin individualizar la de cada socio y todo el vino se criase, depositase y vendiese en las mismas condiciones (conmixtio civil).
- La Cooperativa prestaría los servicios de maquila, crianza y depósito para, por último proceder a su venta, por supuesto en nombre propio y por cuenta del socio, toda vez que si lo hace en nombre y por cuenta propia, sería necesario que previamente la hubiese adquirido a aquél.
- Llevada a cabo la venta del vino, la Cooperativa liquidaría a cada socio la venta de su vino, descontando el importe de los servicios que ha prestado. En este momento se producirían dos hechos imponibles a efectos de IVA:

1. La entrega del vino al tercero que lo ha adquirido a la cooperativa con la consiguiente repercusión del impuesto indirecto;
2. La prestación del servicio complejo de elaboración, crianza y venta del vino, prestado por la Cooperativa a los cooperativista.

- Por último y con objeto de **paliar la pérdida del régimen especial de la agricultura** para los socios, la Cooperativa podría facilitarles el cumplimiento de las obligaciones de liquidación del impuesto sobre el valor añadido, asumiendo el control de sus IVAS soportados conociendo como conoce el de sus IVAS repercutidos. Aunque en nuestra opinión, sería mucho más plausible una **reforma puntual del régimen especial de la agricultura** a fin de que los cooperativistas fuesen descargados de tales obligaciones formales y se les reintegrase una compensación determinada en el momento en que proceden a vender su vino a través de la cooperativa.

3. ASPECTOS ESTRUCTURALES.- ALTERNATIVAS:

Siendo el de la pérdida del régimen especial de la agricultura un problema importante de orden tributario para los pequeños agricultores, no sería el mayor de los problemas con los que se enfrenta hoy en día el fenómeno cooperativo vitícola. La irrupción de grandes bodegas en el negocio del vino elaborado, las exigencias constantes de calidad e I+D que impone el mercado, los evidentes problemas de descapitalización y envejecimiento generacional que se dan en el segmento tradicional del sector, la precariedad y en muchos casos inexistencia absoluta de redes de distribución agresivas y consistentes, son algunos de los problemas que pueden llegar a finiquitar con la presencia de las Cooperativas en el negocio del vino. Contando con un activo de un valor enorme como es el de acumular la mayor parte de las cepas viejas y los mejores terruños pre-filoxéricos del sector no es infrecuente observar como cada día con más frecuencia la uva vieja, la uva singular y seleccionada se vende por la Cooperativa (cuando no por los socios) directamente y sin elaborar a las grandes bodegas, renunciando por ello al más consistente de los posibles valores añadidos que pudiera tener su actividad.

De persistir la actual crisis, el futuro para este tipo de entidades no se presenta muy halagüeño. Estas agrupaciones de personas unidas por vínculos la mayor de las veces poco consistentes mercantilmente, sigue necesitando de una profunda reforma en sus estructuras y en su régimen jurídico que las adapte al tiempo que vivimos.

Se dan casos de algunas que se han reconvertido en sociedades anónimas o limitadas a fin de dar una respuesta más ágil y profesionalizada a los retos que plantea el actual escenario de crisis global. Puede ser uno de los caminos a tomar, pero creemos que también como **cooperativas profesionalizadas** el futuro puede ser real y consistente. Para ello se necesita de una **normativa específica** que atienda al carácter singular de este tipo de cooperativas y que privilegie este tipo de fenómenos y los ampare bajo el paraguas de la **distribución cooperativizada y profesionalizada** . El elemento humano está altamente experimentado. El cooperativista sabe muy bien que terruños tiene y que viñas gozan de excelencia a la hora de la producción. A ese enorme capital de experiencia solo le hacen falta tres cosas:

- Primero, que profesionales altamente cualificados del sector coordinen ese caudal dirigiendo y coordinando el fruto desde la viña y no solo en la bodega.
- Segundo, que gerentes conocedores de la **distribución** en un mercado mundial se incardinen en su organización.
- Y tercero, que la **normativa actual** se adapte a los nuevos tiempos protegiendo y abriendo la posibilidad a nuevas formas cooperativas donde el elemento empresarial sea la definitoria de esas actividades.

El sector hoy en día no admite cooperativas destinadas exclusivamente a dar salida excedentaria a vinos sin implantación. Eso ya pertenece al pasado.