

# LA ENTREGA DE PRODUCTOS DE LOS MIEMBROS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

Alberto García Müller  
[amuller@ula.ve](mailto:amuller@ula.ve)

La actividad fundamental de las cooperativas agrarias consiste en recibir los productos agrícolas de sus miembros para comercializarlos en conjunto. En este trabajo se analiza el régimen jurídico referente a la entrega de los productos a la cooperativa por parte de los miembros. Primero, conceptos básicos; segundo, la entrega como un derecho-deber fundamental del miembro: tercero, la naturaleza jurídica de la entrega: si deriva de un contrato específico o se trata de una relación netamente cooperativa (actividad o acto); cuarto, el *quantum* de la entrega; quinto: las modalidades de la entrega (propiedad, pago, financiamiento); sexto: el incumplimiento de la entrega: causales y efectos

Palabras clave: *cooperativa; agraria; producto; comercialización; miembro; entrega*

## Inglés

The fundamental activity of the agrarian cooperatives consists of receiving agricultural products of its members to commercialize them altogether. In this work the legal regime referring to the delivery of products to the cooperative on the part of the members is analyzed. First, basic concepts; second, the delivery as right-to have fundamental of the member: third, the legal nature: if it derives from a specific contract or one is a net cooperative relation (activity or act); quarter, *quantum* of the delivery; fifth: the modalities of the delivery (property, payment, financing); sixth: causal and the effects of the breach of the delivery.

Key words : *cooperative; agrarian; product; commercialization; member; it gives*

---

## **1. Conceptos básicos**

### *1.1. Comercialización*

La comercialización es el proceso que consiste en llevar los productos agrícolas desde la explotación agraria hasta el consumidor. Son productos agrícolas el resultado que se obtiene de la utilización del trabajo humano sobre los medios de producción, bien sea como productos terminados o como

materia prima para la agroindustria. Se incluye dentro del término agrícola, los productos forestales, pecuarios y pesqueros, incluidos los acuícolas.

La comercialización es un proceso complementario de la producción agraria que los prepara para el consumo. Comprende el conservar, tipificar, manipular, transformar, transportar, distribuir y vender los productos de las explotaciones de los miembros en su estado natural o previamente transformados que los hace aptos para la colocación en el mercado, lo que suministra los ingresos al productor y satisfacen las necesidades de los consumidores (Texier, 2005, 1).

### *1.2. La cooperativa agraria*

Nos referimos a las cooperativas agrarias como las cooperativas **de productores-miembros**, entendiendo las pocas cooperativas de trabajadores-miembros existentes (de propiedad y trabajo colectivos) más bien como cooperativas de trabajo asociado en el medio agrario. En tal sentido, son cooperativas agrarias las empresas constituidas por los productores o pequeños y medianos empresarios agrícolas para brindarse -recíprocamente- servicios de conservación, transformación y, o venta de la producción agrícola proveniente de la propia actividad económica, además de la provisión de insumos y otros elementos necesarios para el ejercicio de su actividad empresarial agraria (Qüesta, 2006, 7). Las explotaciones agrarias de los miembros siguen teniendo su propia personalidad económica y jurídica pero entre todos ellos han constituido una nueva empresa de la que son propietarios y con la que establecen vínculos de naturaleza propiamente cooperativa.

Usamos el término genérico de “miembros” para designar a las personas que ingresan a la cooperativa por cuanto algunas legislaciones los tratan de

“socios”, derivado de la naturaleza de sociedad que dan a la cooperativa, y otras, “asociados” por el carácter de asociaciones que les reconocen.

### *1.3. La actividad cooperativa*

La cooperativa agraria realiza con sus miembros diversas actividades que pueden ser entendidas como la concreción del derecho-deber del miembro de realizar las operaciones del objeto social con su cooperativa, entre las que destacan, además de la **comercialización**, el **suministro**: esto es, la cooperativa adquiere de terceros factores de la producción (insumos) que luego transfiere en forma directa a las explotaciones de sus miembros, o los transforma para luego entregarlos; **actividades complementarias de la actividad agraria**: es decir, todas aquellas actividades que sean necesarias o convenientes o que faciliten el mejoramiento económico, técnico, laboral o ecológico de las explotaciones agrarias de los miembros, como son adiestramiento, seguros, ahorro, financiamiento, asesoría y asistencia técnica, organización de la protección social, contratación de trabajadores temporeros eventuales, construcción, mejoras, mantenimiento, mecanización, almacenamiento, embalaje, transporte y distribución; turísticas, artesanales, manejo de subsidios, administrativas, contables y otros.

### *1.4. La comercialización cooperativa agraria*

Los agricultores recogen el producto y lo transportan hasta las instalaciones de la sociedad cooperativa de la que son miembros para su posterior transformación, almacenamiento y distribución (García y Ruiz, 2002, 90-91). Por medio de esta actividad, los agricultores se asocian con el objeto de aprovechar las economías de escala que de ella se derivan. Los agricultores miembros se comprometen a entregar sus productos a la cooperativa para su

comercialización y ésta se compromete a recibirlos y a comercializarlos. Se trata -por tanto- de un caso especial de “red de empresas” en la cual hay una cooperativa comercializadora que realiza actividades de transformación y/o de *marketing* y una serie de empresas suministradoras de materias primas (las de sus miembros) que, a su vez, son propietarias de aquélla (Caldentoy, 2002, 12)

### 1.5. *Participantes*

1. Son los miembros que colaboran en la actividad económica de la cooperativa entregando sus cosechas para que ésta las comercialice, y percibiendo el reintegro respectivo según los productos entregados. La cooperativa debe comercializar todo el producto de sus miembros, lo cual las coloca en una situación de desventaja con relación a las empresas mercantiles competidoras, que únicamente adquieren las cantidades y calidades necesarias para su plan de *marketing*. Esta situación desfavorable se puede eliminar o disminuir en parte estableciéndose una programación de cultivos en cantidad y calidad, programación que debería ser aceptada y cumplida por los miembros. Sin embargo, el problema subsiste en muchas cooperativas aunque exista esta programación, dado que los rendimientos por hectárea varían en función de las condiciones meteorológicas o sanitarias (Caldentoy, 2002, 14), aunque se pudieran disminuir el problema llevando registros estadísticos confiables.

2. Para disminuir los efectos negativos precedentes, muchas veces se hace necesario permitir que terceros puedan comercializar su producción con la cooperativa, bien sea excepcionalmente, en forma igualitaria a los miembros, subordinado a las operaciones con los mismos, o con carácter accesorio (la que no pudieron ser comercializadas por los miembros). En tal caso, el asunto se plantea con el *quantum* de producción a recibir de los terceros

(normalmente, un porcentaje entre el 30 y el 50% del total) y el destino que debe darse a los excedentes generados por esas operaciones: si es de libre disposición, distribuible entre los miembros, o destinado a reservas colectivas e indivisibles, en total o en porcentaje;

3. Pueden darse los acuerdos ínter-cooperativos, esto es, convenios suscritos entre cooperativas agrarias para que tanto las cooperativas como los miembros realicen operaciones de suministro o de entrega de productos o servicios en otra cooperativa vinculada por el acuerdo. La principal consecuencia de estos acuerdos es que las operaciones efectuadas en su marco tendrán la misma consideración de operaciones cooperativizadas efectuadas por la cooperativa con sus propios miembros (Botana, 1999; 236), las que serían consideradas –ahora- como operaciones internas.

## **2. La entrega: derecho y, o deber de los miembros**

### *a) Derecho*

Parece no haber duda en que los miembros tienen el derecho de entregar sus productos a la cooperativa para que ésta los comercialice y la obligación para ésta de recibirlos, porque fue –precisamente- para ello que los agricultores constituyeron o ingresaron a la empresa. Este derecho deriva del derecho más genérico de participar en la actividad cooperativizada de la entidad, reconocido en todos los ordenamientos y establecido en los estatutos de la cooperativa.

### *b) Deber*

Lo que se trata es determinar si la cooperativa agraria puede obligar a sus miembros a efectuar las operaciones de comercialización de sus productos con ella. Es cierto que el agricultor es libre de entrar o no entrar en la cooperativa, pero si entra debe coadyuvar al fin común con su propia actividad, pues

contando con ésta se constituyó aquella y se calcularon las instalaciones y los compromisos con terceros, por lo que la ley debe imponer paralelamente el deber de aportar su actividad a la cooperativa, según exija el objeto específico para que se creó ésta, en el caso, de aportar los productos agrícolas de su explotación para que la cooperativa los comercialice (Del Arco, 1963, 13)

Existe una indudable relación jurídica entre la cooperativa y las producciones de los miembros que nace de la obligación de participar en la actividad cooperativizada en la cuantía mínima y en la forma establecida estatutariamente; obligación que surge de la relación cooperativa o mutualista entre la cooperativa y sus miembros. Se trata de una singular relación jurídica interna compleja, societaria y típica de las cooperativas que se traduce jurídicamente en derechos y obligaciones recíprocas cooperativa-miembros. En el caso de la producción agrícola, significa para los miembros la obligación de entrega de los productos obtenidos en sus explotaciones agrarias, y para la cooperativa el derecho adquirido sobre esas producción, pudiendo exigirle la prestación a la que se ha comprometido el miembro, exigiéndole su cumplimiento o sancionarlo (Carrión, Martínez y Vargas, 2002, 10).

*c) Modificaciones:*

1. Aceptada la entrega de la producción de los miembros como una obligación de los miembros, algunos exigen su consentimiento para que puedan modificarse las condiciones de entrega pautadas en los estatutos. Posición que sustentan en el principio de intangibilidad de los compromisos o de la inviolabilidad de los derechos de los miembros que les confiere un derecho de veto frente a toda decisión que pueda agravar sus obligaciones. “El aceptar o

rechazar este tipo de medida resulta de su sola voluntad, ninguna imposición exterior puede influenciarlo” (Rizzo, 1999, 59);

2. La opinión generalizada es que la mayoría de los miembros puede decidir modificar, e incluso excluir, el derecho de los miembros de participar en la actividad empresarial de la cooperativa, pero han de hacerlo con carácter general y no a título particular, mediante reforma de los estatutos con mayorías calificadas. Ese acuerdo puede considerarse como una carga para el miembro;

3. Ahora bien, lo que no está sujeto a disposición por parte de la asamblea son las relaciones individualizadas del miembro con la sociedad, que son el producto o el resultado del desarrollo de la participación social. El hacerlo, iría en contra, entre otros, del principio cooperativo universal de la igualdad de trato. En efecto, no pueden darse discriminaciones arbitrarias e injustas entre los miembros, lo que proscribiera tanto el trato a favor a unos determinados miembros como sistemas arbitrarios para primar a determinados cooperadores (Vargas, 2006, 332).

### **3. Naturaleza de la entrega:**

Se discute ampliamente en doctrina si la obligación de entrega proviene de contratos individuales otorgados entre cooperativa y miembro, o deviene de una norma estatutaria (o de reglamentos de régimen interior que desarrollen las normas generales de aquella).

#### *3.1. Opiniones sobre la naturaleza contractual:*

Entre ellas tenemos: a) Compra-venta: lo más frecuente es mediante el *contrato de suministro*, entendido como un contrato de compraventa de ejecución sucesiva, por el cual el productor se obliga a favor de la cooperativa a hacerle entregas periódicas y continuas de productos agrícolas, y ésta, a

pagarle el precio convenido (Texier, 2005); b) Gestión de venta: la cooperativa gestiona la venta de los productos de los miembros, que son quienes señalan el precio, salvo que delegan esta función en la cooperativa, que actúa como intermediario; c) Contrato de comisión: la cooperativa practica actos a nombre propio ante terceros por cuenta de los intereses de los miembros, siendo el objeto de los actos los bienes que los mismos entregan a su cooperativa; d) Mandato gratuito: la cooperativa actúa como mandatario gratuito de sus miembros por lo que no puede ser considerada como intermediaria entre el productor y el consumidor. Las cooperativas no adquieren la producción de sus miembros. El miembro no vende ni consigna. Lo que hace es otorgar poderes, conforme a los estatutos, y el deber de ejercer esos poderes, que la cooperativa asume (Ladeira, 2000: 408); e) Delegación cooperativa: la sociedad recibe un mandato específico, opera en su propio nombre pero para los miembros, prestándole servicios perfectamente establecidos. Hace la venta en su propio nombre pero de acuerdo a las instrucciones de aquellos, prestándoles un servicio sin finalidad de lucro, pagado por ellos el costo correspondiente, por lo que no habría mandato gratuito sino no lucrativo (Bulgarelli, Apud Pastorino, 1993, 117). f) Mandato sin representación: se trata de una gestión de intereses ajenos, que puede identificarse como la propia de un mandatario sin representación, por tanto, gestiona la compra y venta de bienes y servicios por cuenta de sus miembros, recayendo directamente sobre estos la titularidad de dichos bienes (Fajardo, 2007, 26).

### **Efectos**

Si se considera que la relación es contractual habría una duplicidad de relaciones jurídicas conformadas, por un lado, por el contrato de sociedad; y

del otro, por las relaciones mutualistas, por medio de contratos independientes que pueden diferir en sus términos y contenido. Y esas relaciones se regirán en primer lugar por el específico régimen contractual estipulado (normas del contrato en cuestión), por los pactos particulares y condiciones estipuladas entre el miembro y la cooperativa, y solo de manera subsidiaria se aplicarán las leyes cooperativas, los estatutos y los acuerdos de los órganos internos (Vargas, 2006, 106).

*b) Tesis societaria:*

Se considera que en el marco de relaciones típicas de la cooperativa con sus miembros no hay una pluralidad de contratos sino un propio contrato de sociedad en el que existen unas cláusulas inherentes típicas a este tipo de sociedades (Vargas, 2006, 174). Esas relaciones se regularán por las normas del derecho cooperativo (estatutos, reglamentos internos, acuerdos de los órganos sociales) y de manera subsidiaria por el régimen contractual que más se asemeje a este tipo de relación. “La relación miembro-sociedad se halla genética y funcionalmente ligada al contrato de sociedad sin que haya una contraposición de intereses entre los miembros y la cooperativa, por lo que solo hay *actos debidos* por la sociedad a los miembros, insertados en el contrato de sociedad y no contratos de cambio” (Verrucoli, 1958, 940).

*c) Tesis ecléctica:*

Plantea que no se puede afirmar de manera categórica que tengan un carácter contractual o un carácter societario, sino que habrá que ver en cada caso concreto cómo se han articulado esas relaciones y cual ha sido la voluntad de las partes en la configuración de la misma (Vargas y Aguilar, 2006, 203).

*d) Actividad o acto cooperativo agrario de entrega*

Se sostiene que la entrega de productos es una actividad netamente cooperativa, llamada por parte de la doctrina española “actividad cooperativizada” y “actos cooperativos agrícolas” en la latinoamericana. Los productores constituyen la cooperativa para vender su producción y ello, precisamente, constituye parte de su objeto. De tal manera que los miembros productores en lugar de vender individualmente, venden en común sus productos a través de la cooperativa que han formalizado precisamente para ello. No hay por tanto, venta, transacción ni operación de mercado entre los miembros y sus cooperativas. Tampoco mandato civil o comisión comercial. Más simple que ello, son actos cooperativos (Qüesta, 2006, 23).

Pensamos, inspirados en Torres (1990, 181) que la situación se da en dos planos o se trata de dos actos cooperativos. El primero, asociativo, que señala obligatoriamente en el estatuto -en forma abstracta y genérica- la obligación de entrega al que se adhiere el miembro al momento del ingreso, puesto que se presume que conoce el estatuto. El segundo, individual, condicionado dentro del primero y regulado en los reglamentos internos respectivos, en donde se establecen para cada miembro, las modalidades de entrega, de acuerdo a sus propias y particulares potencialidades de producción (número de hectáreas o de animales, tecnologías, condiciones ambientales, etc.), y que son diferentes para cada uno de ellos. Y es con la suma de estos compromisos particulares, como la cooperativa puede preparar su plan de mercadeo y comprometerse con los terceros.

Pero, además, es incuestionable que se da una entrega material de los productos de los miembros, y que la cooperativa tiene un amplísimo “poder de disposición” de los bienes entregados por los miembros: dispone de especiales

facultades de manipulación post-cosecha (limpieza, selección y clasificación, almacenamiento, fraccionamiento o envasado, embalaje y unitarización) del producto entregado por el miembro y de una amplia libertad para la operación mercantil de venta de los productos, realmente excepcionales respecto del régimen común.

Todo lo anterior hace que las relaciones jurídicas provenientes de la entrega de productos de los miembros sean propiamente actos cooperativos agrícolas, que tienen caracteres que le son propios y le distinguen de los actos y contratos civiles y comerciales conocidos.

#### **4. Monto de la entrega**

##### *4.1. Clausulas:*

En los estatutos (o contratos, si fuese el caso) se establecen cláusulas de preferencia: por la que se dispone que el miembro debe entregar (más bien, ofertar) su producción en primer término a la cooperativa, quedando liberado de tal obligación por la parte de los productos que no le sean recibidos. Se determina si lo hará en forma exclusiva con la cooperativa, o en forma preferente respecto de otros canales o agentes de recepción de sus productos. Y lo puede hacer de forma absoluta (por ejemplo, 10.000 Kg.) o bien de forma relativa, siempre que dicha participación sea determinable de forma clara e inequívoca (el 50% de la cosecha); o cláusulas de exclusividad, consistente en el compromiso de entrega de la totalidad de su producción a la cooperativa, de manera que ésta adquiere un derecho exclusivo de disposición sobre la producción, y que el miembro no puede vender sus productos a terceros, salvo autorización de aquélla.

##### *4.2. Condiciones:*

Para que estas cláusulas sean obligatorias para los miembros se exige el cumplimiento de ciertas condiciones, a saber:

a) Temporalidad: la duración del compromiso debe estar prevista en los estatutos; puede ser igual a la duración de la sociedad o ser inferior. En este caso, el compromiso no cesa de pleno derecho a la expiración del término fijado, puesto que se renueva por tácita reconducción si el asociado no se ocupa de hacer conocer al menos con cierto avance su intención de retirarse (Lemeunier, 1969. K3). La Casación Francesa (27-04-1978) juzgó nulo el compromiso de aportar concluido por 50 años puesto que establecido por un lapso igual o superior a la duración promedio de la vida profesional del miembro, no respetaba su libertad individual (citado por Rizzo, 1999: 45);

b) Exigir ciertos requisitos a los productos que entrega el miembro, en cuanto a calidad, tamaño, variedad, preparación, fecha de siembra y de recolección, transporte, embalaje, pasar determinados controles, informar del volumen de cosechas, asistencia técnica, etc. En especial, el uso (o no uso) de agroquímicos, en particular, si se trata de producción agrícola “orgánica”;

c) Reciprocidad: que la cooperativa se encuentre en condiciones reales de recibir todos los productos del miembro, lógicamente, siempre que sean de la calidad previamente determinada. “La *exclusiva* agrega a la obligación de adquirir (obligación positiva) una obligación negativa, de no hacer, de no adquirir a otra (o de vender a otro) otra mercadería del género de la comprometida en el contrato” (Barbero, 1967: IV, 84);

d) Relación de la cláusula con la restricción de la competencia. Para Henry (2000, 4.4.1.) se podría, en cierta medida, obligar a los miembros a utilizar los servicios ofrecidos por la cooperativa. Ahora bien, opina que aunque una

disposición semejante favorecería, en un primer momento el desarrollo de la cooperativa, es incompatible con la regla de la libre competencia y, a largo plazo, influiría negativamente en su competitividad. Sin embargo, tal disposición no sería violatoria del derecho de la competencia, si tal medida no tiene por objeto restringir la competencia, sino garantizar el buen funcionamiento de la entidad. La cláusula sería procedente por vía excepcional en el caso de una cooperativa que decidiese efectuar una inversión importante y de una rentabilidad esencial para su supervivencia. Los miembros podrían entonces decidir, con carácter temporal, la prohibición de obtener el servicio prestado de otras fuentes.

e) Podría reservarse a cada productor destinar para la venta directa al consumidor final de un porcentaje de su producción, como en el caso de la hortofloricultura en la Europa comunitaria que lo fija en no menos de un 10% (Reglamentación de 2007, citado por Jannarelli, 2008, 35).

#### 4.3. *Liberación o dispensa:*

El miembro quedaría liberado de su obligación de entrega preferente o exclusiva de su producción a la cooperativa mediante una regulación estatutaria básica, puesto que se trata de una excepción al principio de paridad de trato entre los miembros y afecta al alcance y extensión de una determinada relación pasiva u obligacional del miembro. Requiere decisión del órgano directivo cuando exista causa justificada y en la cuantía que proceda y según las circunstancias que concurran (sequía, plagas) y el tiempo (Vargas, 2006, 339).

Casos especiales de liberación de la entrega preferente o exclusiva serían:

a) La falta de capacidad material de la cooperativa para recibir los productos, o por la negativa de la misma de hacerlo. De manera que el miembro quedaría liberado por el excedente o por el sobrante de su producción que no le reciba la cooperativa, que –entonces- podría comercializarlo con terceros (otras entidades), hecho que puede quedar libre o estar condicionado, pero, en todo caso, requiere de la autorización expresa de la cooperativa;

b) Algunos consideran que podría librarse de la entrega si con ello se causare un daño al miembro, el que –pensamos- debería ser de singular gravedad y particularidad, en el sentido que sólo a él o a un reducido número de miembros –por alguna circunstancia excepcional- se le cause el daño. Sin embargo, en opinión del maestro Münkner (1982, 59) en los casos en que incluso la utilización regular de los servicios de la cooperativa no determina la promoción de las empresas asociadas, queda en tela de juicio en sentido de la participación voluntaria en la cooperativa;

c) En caso de liquidación de la cooperativa los miembros no estarían obligados a continuar cumpliendo su obligación de entregar los productos, puesto que se trata de una obligación de hacer que requiere de la continuidad jurídica de la entidad receptora.

## **5. Modalidades de la entrega**

### *5.1. Propiedad de los bienes entregados:*

El meollo del asunto tiene que ver con la identificación de los productos. Siguiendo a Fajardo (1997: 91) se trata de tres fases: “En primer lugar, mientras los productos están identificables, son propiedad del miembro, y son embargables por sus acreedores personales, respetando los derechos preferentes que pueda tener la cooperativa, cuando los compromisos de

aportación se contraen con bastante antelación. En segundo lugar, cuando los bienes dejan de estar identificados, el miembro continúa siendo copropietario del conjunto de bienes que como los suyos, comercializa la cooperativa, pero sus acreedores personales no tienen derecho de embargarlos, aunque si un derecho expectante sobre el precio que sobre ellos obtenga la cooperativa y acuerden los miembros distribuirse. En esta fase, la cooperativa se manifiesta al exterior como propietaria de esos bienes y comercializa en nombre propio los mismos, aunque lo haga por cuenta de los miembros. Finalmente, una vez vendidos los productos, el miembro deja de ser copropietario de los mismos...”

### *5.2. Valoración de los productos y liquidación*

Hay dos sistemas diferentes para hacerlo, recordando que hay dos momentos: el de la entrega del producto que hace el miembro a la cooperativa, y el – posterior- de venta de los productos que hace la cooperativa.

a) Si los productos se valoran en el momento de la venta, los precios de liquidación a los miembros dependerán directamente de los resultados netos, una vez descontados de los ingresos todos los gastos ordinarios. Las liquidaciones se hacen al final del ejercicio, tratándose de maximizar los precios para los miembros, y representan un precio medio por campaña, por lo que no se recogen las fluctuaciones del mercado;

b) En cambio si la valoración se hace en el momento de la entrega, en función de las normas y reglas del mercado, haciéndose la liquidación en ese momento, el resultado del ejercicio se obtendrá como un valor residual, por diferencia entre los géneros entregados por la venta de los productos en los mercados y los costes de adquisición, transformación y comercialización. Con este método se pueden discriminar los precios según la calidad de los

productos (López y López, 2007, 135). Périus (2003, 141) observa que el sistema de recibir los productos sustentado en los *precios del día*, en abandono de los precios medios, transforma las operaciones entre miembros y cooperativas prácticamente en actos comerciales y ya no actos cooperativos.

### *5.3. Naturaleza de los pagos*

Depende de la naturaleza de la entrega. Si es contractual, el pago se considera como una contraprestación o remuneración por lo entregado por el miembro (coste para la cooperativa) y se trata de un crédito del miembro frente a la sociedad, cuya exigibilidad está sujeta a los pactos y condiciones que regulen la concreta relación contractual entablada. Si –por el contrario- es un acto o actividad cooperativa, se tiene como participación de los miembros en los resultados positivos de la cooperativa en el ejercicio y la remuneración está sujeta a las normas que regulan el régimen económico de la cooperativa (Paniagua, 1987, 317)

### *5.4. Financiamiento*

Ahora bien, como los miembros generalmente necesitan de efectivo para cancelar sus gastos personales y los costos de la cosecha, casi siempre se da un anticipo en el momento en que tiene lugar la operación de entrega, y al final del ejercicio se liquida definitivamente.

Para poder pagar el anticipo (normalmente el 50% del valor esperado) o, si fuese el caso, la totalidad del valor de los productos entregados, la cooperativa puede optar por varios mecanismos de financiamiento:

1. Con los recursos provenientes de los certificados de aportación que hubieren pagado anticipadamente los miembros, proporcionales al potencial volumen de

sus entregas, al número de hectáreas bajo cultivo, al número y tipo de animales de que dispusiere, etc.;

2. Mediante el Fondo Rotatorio acumulado, constituido por un porcentaje del anticipo recibido por los productos entregados –o liquidados definitivamente– por cada miembro, cuyos recursos se acreditan a la cuenta de los mismos y se cargan al fondo. Están representados en certificados que pueden devengar intereses y ser redimibles en el plazo estipulado por los estatutos;

3. Sistemas de pago adelantado convenidos en contratos de suministro o en contratos agroindustriales, entendidos como contratos de compraventa entre un empresario que requiere para su industria determinada clase, calidad y cantidad de productos agrícolas de características cualitativas determinadas, y la cooperativa. A cambio de un precio determinado esta se compromete no solamente a la entrega de su producción futura, sino también a desarrollar el cultivo bajo el control de la otra parte y según precisas directivas, en función de programas de producción en el tiempo y con técnicas previamente establecidas (Texier, 2005).

4. A través de mecanismos convencionales como préstamos de entidades financieras públicas o privadas, mediante pignoración de la cosecha, etc.;

## **5. El incumplimiento**

Entendemos por incumplimiento la no entrega a la cooperativa de los productos de los miembros en las condiciones establecidas en la normativa interna y, o en los contratos individuales concertados, sin que existiese una causa justificada de liberación. Se produce en los siguientes casos:

### **5.1. Causales:**

a) La utilización de canales ajenos a los de la cooperativa para la comercialización de los productos agrícolas de los miembros, cuando los estatutos disponían la obligación de la aportación de la totalidad de la producción. Ello representa “no solo un deber sino también una competencia marginal, y así se incumple una obligación participativa impuesta en una de sus proyecciones de mayor trascendencia” (TSJ, España, 9/5/1994). Igualmente, el negociar en forma concurrencial con la cooperativa, sea en nombre propio o a través de interpuesta persona o empresa, como lo establece la normativa portuguesa de 1999. Ello se agrava si se entregan productos a empresas o sociedades de la competencia de la propia cooperativa;

b) La no entrega de toda la producción, no siendo posible un cumplimiento parcial, como sería la venta de sus mejores productos privadamente y entrega a la cooperativa de productos de calidad inferior (Stephenson, 1965, 11);

c) La entrega del producto pero sin prestar consideración a las indicaciones sobre la calidad de los mismos, o incluso que la establezcan con poca honradez, lo que configura una deslealtad con la cooperativa. El Tribunal Supremo de España, reconoce que “conforme a los estatutos de la cooperativa demandada es perfectamente correcto el acuerdo de sancionar por medio del órgano adecuado de la misma la calidad de los productos aportados por los miembros cooperadores a los almacenes de la cooperativa” (Fajardo, 1997: 82)

### *5.2. Efecto del incumplimiento de entrega*

El incumplimiento por parte del miembro de la entrega de productos en los términos establecidos acarrea la iniciación de un expediente sancionador, por cuanto el incumplimiento va en contra de la propia esencia de funcionamiento

de la entidad, cual es facilitar la comercialización de los productos de los miembros, que puede conducir a:

1. La aplicación de sanciones internas que necesariamente debe estar previa y expresamente establecidas en la normativa interna, como multas, clausula penal, o impedir al miembros el ejercicio de los derechos sociales (no poder participar en las asambleas, votar o ser electo como directivo). Sin embargo, se ha observado que el incumplimiento parcial de las entregas por parte del miembro no da derecho a la cooperativa a negarse a recibir productos del miembro hasta tanto no haya aplicado la suspensión de sus derechos (Gómez, 2006, 93);

2. La eliminación como miembro (exclusión) de quienes no entregan su producción a la cooperativa, todo lo que se fundamenta en la doble condición del miembro como dueño del capital y su beneficiario, lo que lo obliga a operar con su empresa, derivado del deber de fidelidad con la misma. Ello es especialmente notorio en el “sistema integrado” que no tolera infidelidad, por cuanto la cooperativa programa la producción y la distribución de bienes y servicios en cantidades y cualidades, según las exigencias mercadológicas, para atender una clientela previamente definida o contratada (Péruis, 2001, 44-45). Sin embargo, aún el miembro que pierde su condición de tal no puede recuperar su derecho de explotar su cosecha hasta que se realice el levantamiento de la cosecha.

3. Pago de los daños y perjuicios que el incumplimiento del miembro haya ocasionado efectivamente a la cooperativa. Dice Coronado (2001, 692) que sería adecuado establecer en los propios estatutos las bases para la cuantificación de la responsabilidad por daños y perjuicios que pueda ser

reclamada por la cooperativa. Y ello, porque el incumplimiento del principio de exclusividad le origina una serie de inconvenientes, como, por ejemplo, la reducción del nivel de utilización de las instalaciones lo que repercute en incrementos importantes de los costes unitarios, la disminución de la calidad por las desviaciones de productos de mayor calidad, dificultad para los órganos de gestión de una planificación de la producción adecuada, etc. (Moyano y Fidalgo, 2001, 116).

4. Autoriza a la entidad a –si fuese necesario- a abastecerse en el mercado y cargarle al miembro el coste que ello le acarrea. En tal sentido, el cumplimiento del principio de exclusividad de los miembros es un aspecto delicado que las denominadas “cooperativas de nueva generación” han sabido resolver relacionando de manera directa el capital social y los derechos de entrega, que especifican la participación en cuanto a cantidad y calidad de los bienes entregados y cuyo incumplimiento autoriza a la cooperativa a abastecerse en el mercado y cargarle al miembro el coste (Buendía, 2001: 75).

### ***Seguro agrícola combinado***

Para garantizarse la cobertura de los daños es aconsejable que la cooperativa gestione un seguro agrícola combinado que cubra los riesgos de daños en las producciones agrícolas, pecuarias y forestales de sus miembros. Se trata de un seguro que la propia cooperativa contrate y sea la titular del interés sobre las producciones agrarias de sus miembros. En caso de siniestro, la cooperativa será beneficiaria de una indemnización equivalente al valor de las entregas esperadas que se contabilizará como un ingreso más. El miembro que tuvo el siniestro, participará como los demás en el resultado del ejercicio como si no se hubiese producido la pérdida (Carrión, Martínez y Vargas, 2002).

## Conclusiones

Los miembros de la cooperativa agraria tienen la obligación de entregar el total o parte de los productos de sus explotaciones agrícolas en forma preferente o exclusiva a la cooperativa para que ésta los comercialice, siempre que los estatutos así lo dispongan; obligación que debería ser respaldada por la ley, y que constituye un acto cooperativo agrario de entrega. Esta obligación surge desde el momento mismo del ingreso a la cooperativa y tiene su fundamento en los estatutos –si así lo disponen- y no en contratos individuales celebrados con los miembros, salvo disposición expresa en contrario. En ellos (o en otra normativa interna subordinada) se debe establecer el alcance, las condiciones, las modalidades, la valoración y pago de las entregas, los casos de liberación temporal de cumplimiento, así como el procedimiento a seguir y las sanciones aplicables en caso del incumplimiento.

## Referencias

- Antonio Jannarelli, “Organizzazioni di produttori ortofrutticoli e loro associazioni dopo la recenté reforma comunitaria del 2007: prime riflessioni”, *Rivista di diritto agrario*, anno 87, Fasc. 1, Milano, Giuffré, 2008, pp. 25-48
- Carlos Torres y Torres, *Derecho Cooperativo. La teoría del acto cooperativo*. Lima, Inesla, 1990, pp. 247
- Carlos Vargas Vaserot, “Los derechos y obligaciones del socio”. *Cooperativas agrarias y SAT*. Madrid, Dykinson, 2.006, pp. 309-349
- Carlos Vargas Vaserot, “La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus miembros y con terceros”, *Derecho de sociedades*, monografía 27. Navarra, Aranzadi, 2.006, pp. 247
- Doménico Barbero, *Sistema de Derecho Privado IV. Contratos*. Buenos Aires, Ejed, 1967, PP. 756
- Elia García y Carmen Ruiz, “La ética de la sociedad cooperativa agraria en la relación con sus grupos de interés”, *Revesco*, 76, Madrid, Aecoop, 2002, pp. 89-107

- Fabrice Rizzo, "Le principe d'intangibilité des engagements des associés", *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique* 1, Paris, Dalloz, 1999, pp. 26-69
- Francesco Messineo, "Relaciones Obligatorias Singulares", *Manual de Derecho Civil y Comercial*, Tomo V, Buenos Aires, Ejea, 1955
- Gemma Fajardo, *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los miembros*. Valencia. Tecnos, 1997, pp. 245
- Germán Texier, "Aspectos jurídicos de la comercialización agrícola. Los contratos de comercialización". *Diplomado en Derecho Agrario*, Mérida, Lidara-Ula, 2005, 100
- Guilherme Krueger, "O estado atual da legislação cooperativa e a regência legal das cooperativas no Brasil", *Régimen legal de las cooperativas em los países Del Mercosur*, Buenos Aires, Intercoop-Recma, 2005, PP. 51-61
- Hagen, Henry, *Cuadernos de legislación cooperativa*, Ginebra, Coopefrom-OIT, 2000, pp. 57
- Hans Münkner, *Nueve lecciones de Derecho Cooperativo*, Marburg, Fundación Friedrich-Ebert, 1982, pp. 127
- Inmaculada Buendía, "Las cooperativas en América Latina: estado de situación". *Economía social e Iberoamérica*, Valencia, Ciriec, 2001, pp. 67-86
- Inmaculada Buendía. "El nuevo marco de la participación de los agentes externos en las empresas cooperativas: en el camino hacia la desmutualización", *Cayapa*, 1, Mérida, Ciriec-Venezuela, 2001, 76-86
- José Luis Del Arco, "Análisis de la ley de cooperativas en su aspecto agrario", *Revesco*, 4, Madrid, Aecoop, 1963, pp.3-30
- José Manuel Qüesta, *Cooperativas de comercialización o transformación de productos agrarios (su agrariedad)*, Santa Fé, 2006, 5-6
- José Moyano y Fermín Fidalgo, "El impacto de la dimensión en la sociedad cooperativa agraria", *Revesco* 72, Madrid, Aecoop, 2001, pp. 95-121
- Juan Miguel Del Real, "Reflexiones sobre la baja voluntaria de socios en las cooperativas agrarias en el nuevo marco jurídico de la Ley 27/1999, de 16 de abril, de cooperativas", *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión social*, Madrid, Ibidem, 1999, pp. 121-156

- Manuel Botana, "As cooperativas agrárias", *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia*, Santiago de Compostela, Xunta de Galicia, 1999, PP. 231-236
- Manuel Paniagua, *Mutualidad y lucro en la sociedad cooperativa*. Madrid. McGraw-Hill, 1997, pp. 537
- María Gómez, "Las menciones estatutarias", 2006), *Cooperativas agrarias y SAT*. Madrid, Dykinson, 2.006, pp. 309-349
- María Ladeira de Almeida, "Cooperativas: novo perfil para a figura dos cooperados", *Direito Agrario* (2000),
- Pedro Caldentoy, *Redes de empresas y cooperativas agrarias de comercialización*. Córdoba. Universidad de Córdoba, 2002, pp. 18
- Rafael Carrión, Francisco Martínez y Carlos Vargas, "Aportación al seguro agrario a través de una póliza cooperativa". Jornada temática: la garantía de renta. *El seguro agrario*, Madrid, 2002, pp. 24
- Roberto Pastorino, *Teoría General del Acto Cooperativo*, Buenos Aires, Intercoop, 1993, pp. 192
- Thomas Stephenson, "*Problemas que se plantean a la gerencia de las cooperativas agrarias y ganaderas*", Revesco 7, Madrid, Aecoop, 1965, pp. 3-28
- Vergilio Périus, "A ausência de capital social nas sociedades cooperativas", *Cooperativismo e novo Código Civil*, Belo Horizonte, Mandamentos, 2003, PP. 131-148
- Vergilio Périus, *Cooperativismo e Lei*, Sao Leopoldo, Unisinos, 2001, pp. 351

**Mérida, abril de 2.009**

Abogado, doctor en derecho, Ex Director del Instituto Iberoamericano de Derecho Agrario y profesor titular jubilado de la Universidad de los Andes de Mérida, Venezuela, con dos maestrías en la Universidad de Paris. Autor de diez libros sobre temas de derecho cooperativo y de setenta publicaciones en revistas especializadas de Argentina, Perú, Colombia, México, Costa Rica, Brasil, España y Venezuela. Profesor visitante de universidades de Venezuela, Latinoamérica y España. Asesor de cooperativas, de organismos de integración cooperativa y entidades de economía solidaria nacionales e internacionales, así como asesor en la elaboración de proyectos de leyes de Puerto Rico, Colombia, México, Ecuador y Venezuela. Miembro del grupo de investigadores de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo con sede en Bilbao, España y asociado de la misma y profesor de diplomados semi-presenciales a distancia en “Instituciones de Derecho Cooperativo, Mutual y Solidario”, y de “Dirección y Gestión de Empresas Solidarias”. Maneja cuatro idiomas además del español.

Dirección: Urbanización Pompeya, Edificio La Vega 3B, Mérida, Venezuela

Teléfono: 58 274 2622931; Fax: 58 274 2492650

Dirección electrónica: [amuller@ula.ve](mailto:amuller@ula.ve)

Yo, Alberto García Müller, venezolano, casado, profesor universitario, cédula de identidad 3.030.442, residenciado en la ciudad de Mérida, Venezuela y hábil, por medio de la presente declaro que el trabajo de investigación “La entrega de productos de los miembros de las cooperativas agrarias” es inédito. Igualmente declaro que cedo los derechos de publicación del mismo a la Procuraduría Agraria, Administración Pública Federal del Gobierno de México.

En Mérida, el 22 de abril de 2009.

Alberto García Müller