

Diagnóstico económico-financiero de las cooperativas agroalimentarias en España (2015-2017)

Narciso Arcas Lario
Domingo García Pérez de Lema
Jorge Luis Sánchez Navarro
(Universidad Politécnica de Cartagena)

63

I N F O R M E S

Este trabajo es resultado del Proyecto de Investigación 2019-99-13-0002 financiado por la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia. Consejería de Empleo, Investigación y Universidades. Dirección General de Economía Social y Trabajo Autónomo.

Los autores agradecen a la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (FECOAM), al Servicio de Economía Social de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia y a Roberto García y David Uclés, del Grupo Cooperativo Cajamar, la colaboración recibida para la realización de este trabajo.



Universidad
Politécnica
De Cartagena

Campus
de Excelencia
Internacional



Diagnóstico económico-financiero de las cooperativas agroalimentarias en España (2015-2017)

© Texto: autores

© Edición: Cajamar Caja Rural

© Imágenes (excepto mención expresa): Gettyimages

Proyecto realizado por:

Narciso Arcas Lario | Universidad Politécnica de Cartagena

Domingo García Pérez de Lema | Universidad Politécnica de Cartagena

Jorge Luis Sánchez Navarro | Universidad Politécnica de Cartagena

EDITA y PUBLICA

Cajamar Caja Rural

www.publicacionescajamar.es | publicaciones@cajamar.com

MAQUETA

Beatriz Martínez Belmonte | Cajamar Caja Rural

ISBN-13: 978-84-95531-99-5

Depósito legal: AL 383-2020

Imprime: Avicam ediciones

Fecha de publicación: diciembre 2019

Impreso en España / Printed in Spain

Cajamar Caja Rural no se responsabiliza de la información y opiniones contenidas en esta publicación, siendo responsabilidad exclusiva del autor o autores de los mismos, y no reflejan necesariamente los puntos de vista de las entidades que apoyan económicamente el proyecto.

© Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente, imprenta, fotocopia, microfilm, offset o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita de los titulares del Copyright.





I N F O R M E S

ÍNDICE

1. Introducción	07
2. Importancia de las cooperativas agroalimentarias	09
3. Diagnóstico económico y financiero	14
3.1. Metodología de la investigación	16
3.2. Muestra	18
3.3. Análisis de los datos	19
3.4. Dimensión y crecimiento económico	20
3.5. Posición de liquidez y equilibrio financiero	27
3.6. Nivel de endeudamiento	34
3.7. Análisis de la rentabilidad	42
3.8. Clasificación de las cooperativas según su comportamiento económico-financiero	50
4. Conclusiones	53
Referencias bibliográficas	59

I N F O R M E S





1. INTRODUCCIÓN

Las cooperativas agroalimentarias constituyen una herramienta fundamental para la mejora de la competitividad de las explotaciones agrarias, de la actividad económica y de la cohesión social en las zonas rurales. Para ello, prestan a sus socios una gran variedad de servicios (aprovisionamiento, formación, información, comercialización, etc.) e incrementan su poder de negociación frente a proveedores y clientes (Arcas *et al.*, 2011a).

Esta importancia de las cooperativas agroalimentarias es ampliamente reconocida por instituciones de diferente ámbito. Así, la Organización de las Naciones Unidas declaró 2012 como Año Internacional de las Cooperativas, y el 11 de julio de 2012 el Comité Económico y Social Europeo (CESE) aprobó un dictamen sobre «Cooperativas y desarrollo agroalimentario». Según sus conclusiones, el cooperativismo se erige como una alternativa competitiva y eficiente, que promueve el empleo, la seguridad alimentaria, la participación y la responsabilidad social (CESE, 2012).

Por otra parte, este protagonismo de las cooperativas agroalimentarias viene propiciando un creciente interés, tanto en el mundo académico como en el empresarial, por estudiar el rendimiento y la situación competitiva de estas organizaciones. Efectivamente, en la medida en que las mismas sean eficientes podrán sobrevivir en un entorno cada vez más competitivo y, de esta forma, seguir contribuyendo a la mejora de la competitividad del sector agroalimentario.

La medición del desempeño o rendimiento en las organizaciones resulta bastante controvertida, siendo uno de sus principales problemas la elección del criterio más apropiado para su evaluación. Esto ha propiciado que en la literatura encontremos diferentes indicadores del mismo, entre los que destacan las ventas, la cuota de mercado, los beneficios y la rentabilidad, los cuales han sido utilizados de forma individual o combinados según el propósito de la investigación (Kumar *et al.*, 1992).

La problemática de la medida del desempeño tiene especial incidencia en las empresas que adoptan la forma cooperativa. Frente a las empresas mercantiles, entre los objetivos de las cooperativas destaca el maximizar los beneficios de sus socios a través de la prestación de una serie de servicios cuya finalidad va más allá de optimizar la rentabilidad de sus aportaciones a capital (James y Sykuta, 2005). Por ello, la medida del desempeño de las cooperativas mediante el uso de ratios económico-financieros tradicionales debe ser complementada con el uso de otros indicadores (Lermant y Parliament, 1991; Pratt, 1998; Hind, 1998).

Las limitaciones de los ratios económico-financieros como medida del desempeño de las cooperativas se manifiestan especialmente cuando estos se comparan con los de las empresas mercantiles, dadas las ya comentadas diferencias entre ambos tipos de organizaciones. Sin embargo, las ventajas de los mismos, relacionadas con su carácter objetivo y su mayor facilidad de acceso, han propiciado su uso (Arcas *et al.*, 2011b). Además, estas limitaciones se reducen cuando se utilizan para hacer comparaciones entre cooperativas, resultando interesantes para conocer la evolución de las mismas,



o el comportamiento de una cooperativa o grupo de ellas en comparación con la media de otros grupos o del conjunto.

En este contexto, la finalidad de este trabajo es generar un mayor conocimiento sobre la situación económica y financiera de las cooperativas agroalimentarias españolas, considerando factores de caracterización como el tamaño, la antigüedad, el sector de actividad y el tipo de cooperativa (primero o segundo grado), de cara a establecer estrategias que mejoren su competitividad. En concreto, este trabajo tiene los siguientes objetivos en el ámbito de las cooperativas agroalimentarias españolas:

- 1) Analizar su situación económica en relación con el crecimiento y la rentabilidad.
- 2) Analizar su situación financiera en relación con la liquidez, el equilibrio financiero y el nivel de endeudamiento.
- 3) Detectar posibles diferencias de la situación económico-financiera de las cooperativas agroalimentarias en función de su tamaño, antigüedad, sector de actividad y tipo de cooperativa (primero o segundo grado).

Para ello, se realiza un estudio empírico con una muestra de 447 cooperativas agroalimentarias y sociedades agrarias de transformación españolas (SAT)¹. Los resultados de este informe resultarán de interés, dado que proporcionan pautas a los consejos rectores y gerentes de estas organizaciones de cara a conocer sus fortalezas y debilidades, y así poder corregir sus desequilibrios. Adicionalmente, los resultados serán de utilidad a las entidades financieras y a las administraciones públicas que fomentan el desarrollo del cooperativismo. Los mismos les ofrecen nuevas perspectivas, respecto a la importancia de reforzar sus programas de actuación que redunden en un mayor impacto en la competitividad de las cooperativas agroalimentarias españolas.

Para lograr el objetivo planteado, el trabajo se estructura en cuatro apartados. Tras esta introducción, el epígrafe siguiente pone de relieve la importancia socioeconómica de las cooperativas agroalimentarias españolas. A continuación, se realiza un diagnóstico económico y financiero de las mismas en el período 2015-2017. El trabajo finaliza con un apartado dedicado a las conclusiones y otro a las referencias bibliográficas utilizadas.

• • • • • • • • • •

¹ En la población objeto de estudio empírico, junto a las cooperativas agroalimentarias, también se han incluido aquellas sociedades agrarias de transformación que comparten las características de las cooperativas.



2.

IMPORTANCIA DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS

Por su importancia socioeconómica, tanto desde el punto de vista cualitativo como cuantitativo, las cooperativas agroalimentarias han jugado un papel fundamental en la competitividad de las empresas agrarias y, por extensión, del sector agroalimentario. Así, el aumento de la competitividad de las empresas agrarias ha estado fuertemente impulsado por el incremento de su poder de negociación frente a clientes y proveedores, a través de su incorporación a cooperativas, y por los servicios que estas les prestan. Entre otros, proveen a sus socios de los servicios de aprovisionamiento de factores de producción, asistencia técnica, formación, información, transformación, comercialización, etc.

Estos servicios mejoran la eficiencia de las explotaciones de los socios, y les permiten responder a las exigencias del mercado y capturar valor en la cadena agroalimentaria. Además, las cooperativas agroalimentarias abastecen a la población de alimentos saludables y de calidad, y contribuyen al desarrollo y la cohesión social del medio rural en la medida que mejoran la renta de los agricultores y fijan la población al territorio (Arcas y Munuera, 1998; Baamonde, 2009; Juliá *et al.*, 2010).

En términos cuantitativos, las cooperativas agroalimentarias presentan una gran importancia socioeconómica en la Unión Europea (UE) y en España, en particular, tanto en número, como en generación de empleo y volumen de negocio. Según datos de la Confederación Europea de Cooperativas Agrarias (COGECA) de 2014, en la UE existían unas 21.769 cooperativas agroalimentarias que facturaron 347.000 millones de euros, lo que supone en torno al 40 % de la producción, transformación y comercialización de los productos agrarios (COGECA, 2015).

Del total de la UE, 3.699 cooperativas agroalimentarias corresponden a España. Según datos de 2017, estas cooperativas agrupan a 1.172.226 socios, generan 102.148 empleos directos, y con una facturación de 31.358 millones de euros aportan el 67 % de la producción final agraria y el 29 % del valor de las ventas de la industria alimentaria española (Cooperativas Agro-alimentarias, 2019).

Al igual que en el resto de la UE, las cooperativas agroalimentarias españolas también vienen experimentando un proceso de concentración empresarial, aunque insuficiente, para alcanzar un tamaño medio equivalente al de los países que cuentan con un mayor nivel de desarrollo (Dinamarca y Holanda).

Así, en el periodo 2013-2017 se ha producido un incremento del 22,1 % de la facturación total de las cooperativas agroalimentarias españolas, pasando de 25.688 millones de euros a 31.358 millones, y un descenso del 3,6 % en el número de empresas (Gráfico 1). Este comportamiento opuesto de la evolución del número de cooperativas, con relación al de la facturación, ha conllevado un incremento del tamaño medio de las cooperativas del 26,7 % en el referido periodo, pasando de 6,7 millones de euros de facturación media en 2013 a 8,5 millones en 2017 (Gráfico 2).



Gráfico 1.
Evolución de las cooperativas agroalimentarias en España (2013-2017)

- Facturación (millones de euros)
- Número de entidades
- Número de socios (miles)

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2019)

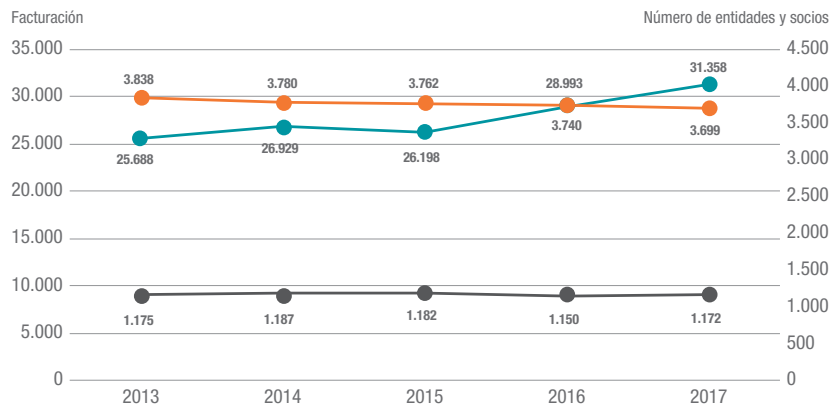
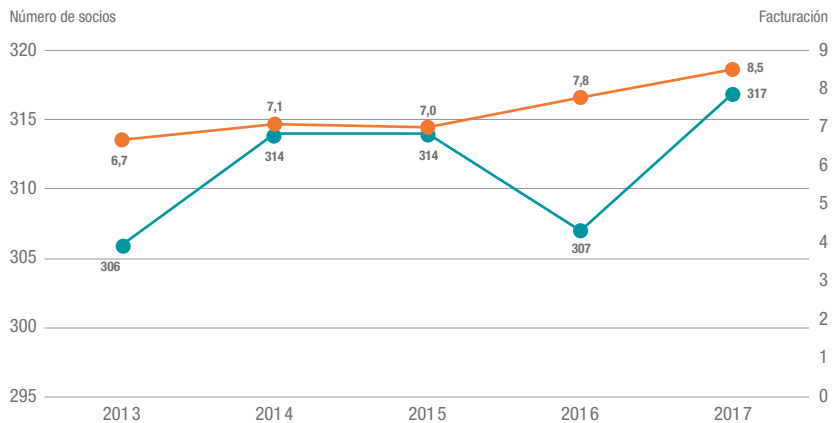


Gráfico 2.
Evolución del tamaño medio de las cooperativas agroalimentarias en España (2013-2017)

- Núm. medio de socios por cooperativa
- Facturación media por cooperativa (millones de euros)

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2019)



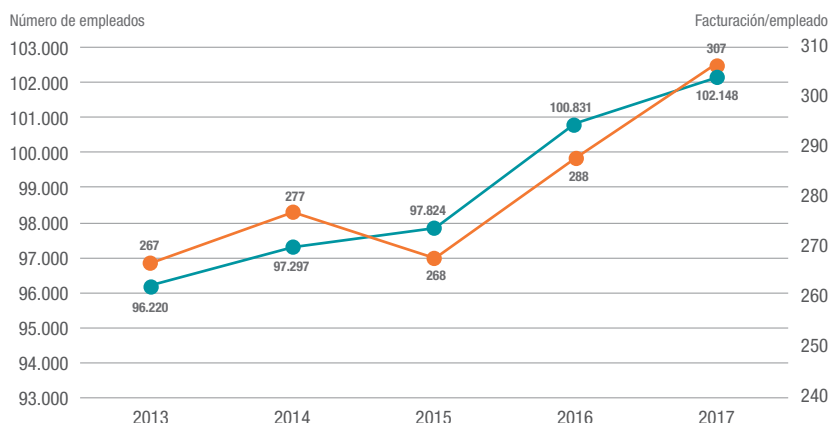
Este incremento del tamaño medio de las cooperativas podría explicar, en gran medida, la evolución favorable de la productividad por empleado, la cual ha experimentado un crecimiento del 15 % en el periodo 2013-2017, hasta alcanzar los 307.000 euros en 2017, frente a los 267.000 euros de 2015. Por ende, esta evolución favorable de la productividad por empleado ha ido acompañada de un ligero incremento del número de trabajadores (6,2 %), situándose en 2017 en 102.148 empleos directos, tras contar con 96.220 en 2015. Este dato revela que las cooperativas agroalimentarias son una importante fuente de generación de empleo, a la vez que incrementan la productividad (Gráfico 3).



Gráfico 3.
Evolución de la facturación media por empleado de las cooperativas agroalimentarias en España (2013-2017)

● Núm. de empleados
● Facturación/empleado (miles de euros)

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2019)



A pesar del referido incremento del tamaño, la mayoría, en concreto el 42 % (1.097 cooperativas), son empresas micro, aportando tan solo el 2,8 % de la facturación total (Tabla 1). En cambio, el 58 % restante factura el 97,2 % del total. De estas, solo 122 son consideradas grandes empresas, lo que supone el 5 % del total. Pero en términos de facturación representan el 49,2 % de la misma, con una media de 98 millones de euros por cooperativa.

Tabla 1.
Distribución de las cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias según tamaño (2018)

Tamaño	Cooperativas			Facturación	
	Número	Total (%)	Millones de euros	Total (%)	Media (millones de euros)
Micro	1.097	42	677	2,8	0,6
Pequeñas	993	38	4.262	17,5	4,3
Medianas	420	16	7.408	30,5	18
Grandes	122	5	11.946	49,2	98

* Se han seguido los criterios de número de empleados y volumen de negocio para los estratos de tamaño, establecidos por la Comisión Europea del 17 de junio de 2014 en el Reglamento (UE) n.º 651/2014.

Facturación directa sin incluir mercantiles participadas.

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2019).

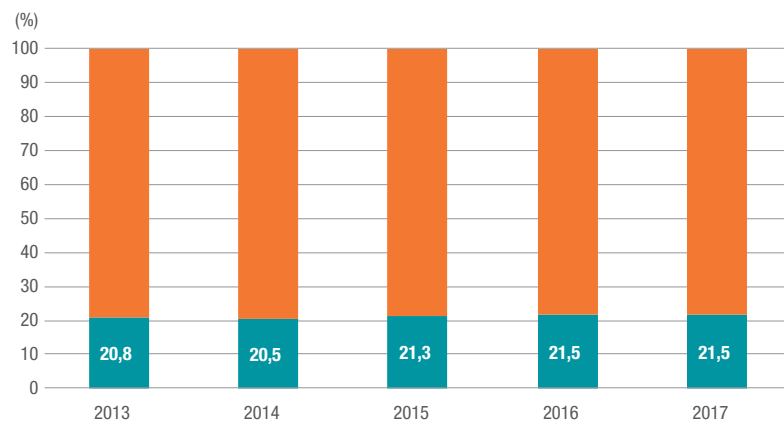


Además, se observa que, en general, las cooperativas de mayor dimensión experimentan tasas de crecimiento mayores, tal y como se aprecia en el Gráfico 4, en el que aparece la evolución del porcentaje de facturación de las 20 cooperativas de mayor dimensión, respecto al total.

Gráfico 4.

Evolución del porcentaje de facturación de las top 20 cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias, respecto al total (2013-2017)

- Top 20
- Resto



Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2019)

Atendiendo a la ubicación geográfica de las cooperativas, la Tabla 2 muestra la distribución de las mismas en cuanto a número y facturación. Andalucía es la comunidad autónoma que aporta un mayor número de cooperativas (22 %) y de cifra de negocio (40,5 %). A continuación, destacan, en número, Castilla-La Mancha (13,3 %), Castilla y León (10,7 %) y la Comunidad Valenciana (10,4 %), y en volumen de negocio, Castilla-La Mancha (8,6 %), la Comunidad Valenciana (8,2 %) y Castilla y León (6,8 %).

Un primer indicador de mayor dimensión media lo obtenemos al comparar el peso de las comunidades autónomas en la facturación total con el que presentan en el número de cooperativas. Si el primero es mayor que el segundo, en esta comunidad, las cooperativas serán mayores que la media (Gráfico 5). Tal es el caso de Andalucía, Galicia, Murcia, Navarra y Asturias. Lo contrario sucede en el caso, sobre todo, de Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña y Extremadura.

En cuanto a la distribución de las cooperativas por subsectores, el mayor número (sin considerar las de suministros) opera en el del aceite de oliva (34%), seguidas del hortofrutícola (24 %), los servicios (22 %), el vino (21 %) y los cultivos herbáceos (19 %). Respecto a la facturación, las cooperativas hortofrutícolas presentan una mayor participación (27 %), seguidas de las del aceite de oliva (18 %), suministros (12 %) y alimentación animal (8 %), alcanzando conjuntamente estos cuatro subsectores más del 60 % de la cifra de negocio de todas las cooperativas agroalimentarias españolas (Gráfico 6).



Tabla 2.
Distribución geográfica de las cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias (2017)

Comunidad autónoma	Cooperativas		Facturación
	Número	%	%
Andalucía	710	22,02	40,50
Castilla-La Mancha	430	13,33	8,60
Castilla y León	345	10,70	6,80
Comunidad Valenciana	335	10,39	8,20
Cataluña	298	9,24	6,70
Extremadura	281	8,71	6,20
Aragón	193	5,89	5,10
Galicia	169	5,24	6,10
Región de Murcia	127	3,94	4,10
Comunidad Foral de Navarra	92	2,85	3,90
País Vasco	66	2,05	1,20
Islas Canarias	61	1,89	0,02
La Rioja	46	1,43	0,71
Islas Baleares	31	0,96	0,32
Comunidad de Madrid	20	0,62	0,09
Principado de Asturias	16	0,5	1,30
Cantabria	5	0,16	0,23
Total	3.379	100,0	100,0

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2019).



Gráfico 5.
Distribución geográfica de las cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias (2017)

● Cooperativas
● Facturación

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2019)

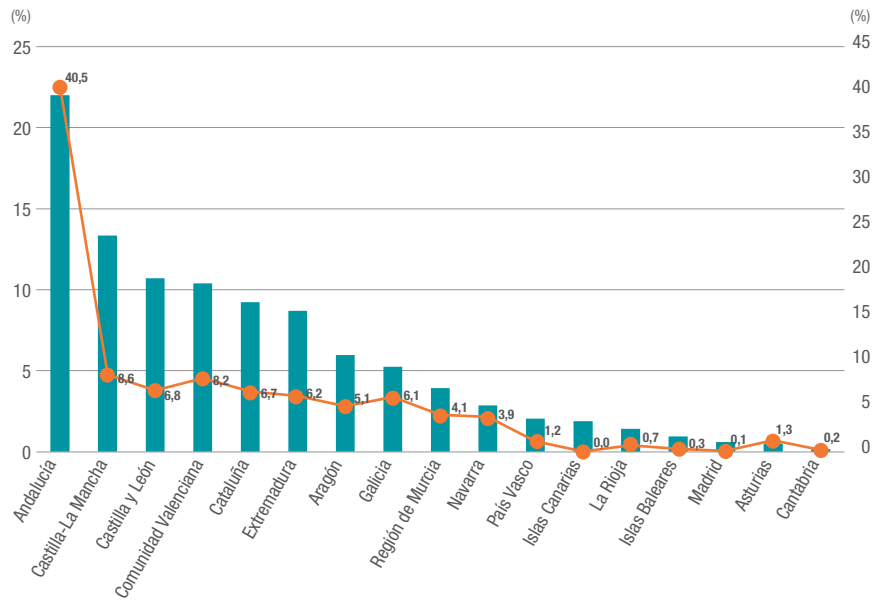
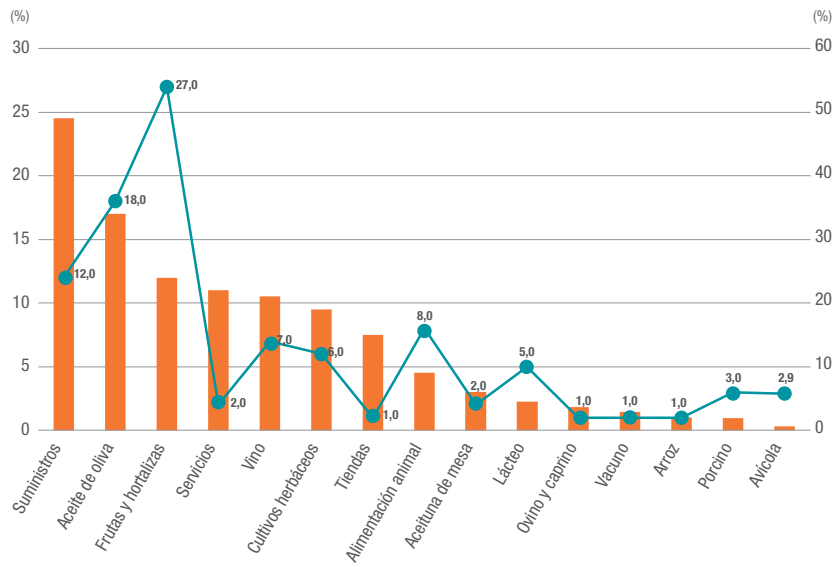


Gráfico 6.
Distribución por subsectores de las cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias (2017)

● Cooperativas
● Facturación

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2019)



3. DIAGNÓSTICO ECONÓMICO-FINANCIERO

Las empresas con su actividad pretenden el logro de diferentes objetivos, tales como el crecimiento económico, obtener la rentabilidad esperada de la inversión, y alcanzar una seguridad o estabilidad de permanencia en el tiempo. En un sistema de mercado, la supervivencia de la empresa depende, por



un lado, del logro de un crecimiento estable de los ingresos, acompañado de un beneficio suficiente para remunerar a todos los agentes que intervienen en el proceso de generación de valor añadido y, por otro lado, del mantenimiento de una adecuada estructura de endeudamiento que mantenga su equilibrio financiero.

A partir de estos objetivos, los órganos ejecutivos de las empresas deciden una serie de estrategias que delimitan una situación coyuntural económica y financiera, que se plasma, en parte, en los estados contables, pudiendo así analizar periódicamente el grado de cumplimiento de sus objetivos. La utilización de documentos contables nos permite, de esta forma, obtener una información cuantificable, objetiva y sistemática de la realidad de la empresa. El diagnóstico económico y financiero constituye, pues, una valiosa herramienta para la planificación de las estrategias a seguir por la empresa y para evaluar y controlar su gestión.

En este apartado se pretende realizar un diagnóstico de las cooperativas agroalimentarias españolas, al objeto de analizar su crecimiento, rentabilidad y nivel de endeudamiento, en un intento de identificar sus características y evaluar los resultados de su gestión, considerando la incidencia del tamaño, la edad, el sector de actividad y el tipo de cooperativa (primer o segundo grado). El estudio empírico se realiza para el periodo 2015 a 2017 con una muestra de 447 cooperativas y SAT².

Para el factor «tamaño» se ha seguido el criterio de la Comisión Europea adoptado el 17 de junio de 2014 en el Reglamento (UE) n.º 651/2014. El texto define los tipos de empresa y fija un método transparente para calcular los límites financieros y de número de empleados. En la Tabla 3 pueden verse los estratos de tamaño establecidos por la Comisión Europea atendiendo a diferentes criterios, entre los que figura el volumen de negocio considerado en este trabajo. En cuanto a la «edad», definimos como «jóvenes» aquellas cooperativas que tienen una antigüedad desde la fecha de su constitución inferior o igual a 15 años, «consolidadas» cuando su edad está comprendida entre 16 y 30 años, y «maduras» si tienen más de 30 años de antigüedad. Para establecer el factor «sector de actividad» se utiliza la clasificación del CNAE 2009, y para el «tipo de cooperativa» la condición de primer o segundo grado, resultando finalmente la clasificación y la agrupación que aparece en la Tabla 4.

Tabla 3.
Clasificación de las cooperativas según tamaño

Tamaño	Empleados	Volumen de negocio (millones de euros)	Balance general (millones de euros)
Micro	< 10	≤ 2	≤ 2
Pequeña	< 50	≤ 10	≤ 10
Mediana	< 250	≤ 50	≤ 43
Grande	≥ 250	> 50	> 43

• • • • •

2 Aunque, como ya se ha indicado, la muestra del estudio empírico la integran cooperativas y SAT, puesto que estas comparten las características de las cooperativas, en lo sucesivo nos referiremos a todas ellas utilizando el término cooperativas.



Tabla 4.
Clasificación de las cooperativas según sector de actividad

Sector de actividad	Códigos CNAE 2009
Cereales	111, 112, 4621
Frutas y hortalizas	113, 122, 123, 124, 125, 4631, 1032, 1039, 4721
Vino	121, 1102
Lácteo	141, 1053, 1054
Ganadería	142, 145, 146, 147, 149, 1013, 1011, 4623, 4632, 4722
Mixto (agricultura y ganadería)	150
Actividades de apoyo	161, 162, 2015, 4329, 4612
Aceite de oliva	1043
Alimentación animal	1091, 1092
Otros	Resto de códigos

3.1. Metodología de la investigación

Para llevar a cabo el diagnóstico se ha utilizado la información contable de la base de datos SABI (Informa. Informaciones Económicas, SA) para el período 2015-2017. Los plazos que se regulan en la legislación sobre la formulación, aprobación y depósito de las cuentas anuales en el Registro Mercantil han imposibilitado incluir en el estudio el ejercicio 2018.

La información contable derivada de la muestra seleccionada ha sido objeto de un minucioso estudio con el fin de detectar y subsanar, en su caso, posibles anomalías o incidencias significativas contables que pudieran distorsionar el análisis final. Tras el proceso de verificación de las empresas que configuran la muestra, se ha procedido a la homogeneización de la información contable en un marco que permita una reclasificación operativa de los estados financieros, delimitando variables de comprobación al efecto de eliminar posibles errores en el manejo de los datos. El modelo de diagnóstico construido viene limitado por la información contable disponible, al presentar gran parte de las cooperativas cuentas anuales abreviadas.

Para dar validez al análisis y a la metodología seguida es preciso introducir la problemática de la fiabilidad de la información contable tratada. La mayoría de las sociedades, en la práctica y atendiendo a su tamaño, presentan cuentas anuales abreviadas y, por tanto, no sujetas a la obligación de ser auditadas independientemente, única garantía suficiente de calidad y fiabilidad de la información contable. Es por ello que se hace necesario un planteamiento conceptual de establecimiento de niveles de fiabilidad de los elementos integrantes de los estados contables, que se tendrán en cuenta



a lo largo de todo el estudio. No obstante, lo anterior no anula en ningún modo la validez de la información tratada, debido, por una parte, al carácter dinámico y comparado que hemos seguido en todo momento en la interpretación de los resultados y, por otra, a la utilización de técnicas de análisis externo, donde la problemática planteada queda resuelta mediante el manejo de aquellos indicadores que recogen con mayor exactitud la realidad empresarial.

Indicadores económicos y financieros

La posición económica y financiera de las cooperativas agroalimentarias españolas se ha analizado considerando su dimensión, posición de liquidez, equilibrio financiero, nivel de endeudamiento y rentabilidad. En la Tabla 5 aparecen los indicadores utilizados para medir estas dimensiones.

Tabla 5.
Indicadores económico-financieros utilizados

Indicador	Indicadores
Dimensión	Ventas
	Activo total
	Gastos de personal
	Empleo
	Valor añadido
Posición de liquidez	Liquidez a corto plazo
	Garantía a largo plazo
Equilibrio financiero	Porcentaje de capital circulante sobre activo total
Endeudamiento	Autonomía financiera
	Endeudamiento a largo plazo
	Endeudamiento a corto plazo
	Capacidad devolución de la deuda
Rentabilidad	Carga financiera
	Rentabilidad económica
	Margen de explotación
	Rotación de las ventas sobre los activos
	Recursos generados sobre ventas
	Rentabilidad financiera



3.2. Muestra

La población objeto de estudio está formada por las cooperativas agroalimentarias y las SAT españolas. Del total de ellas, se cuenta con información de 447, las cuales integran la muestra utilizada. En las siguientes tablas se puede observar la caracterización de la muestra a partir de su distribución en función de su tamaño (Tabla 6), edad (Tabla 7), tipo de entidad (Tabla 8) y sector de actividad (Tabla 9).

Por tamaño, en la muestra son mayoritarias las cooperativas pequeñas (35,3 %), seguidas de las micro (26,8 %) y de las medianas (26,6 %), siendo menos numerosas las grandes, que solo representan el 11,2 % (Tabla 6). En cuanto a la edad, las cooperativas jóvenes representan el 5,8 % de la muestra, mientras que las consolidadas suponen el 28,2 % y las maduras el 63,5 % (Tabla 7). Atendiendo a los sectores de actividad (Tabla 9), predominan las cooperativas de frutas y hortalizas (28 %), seguidas de cereales (17,4 %) y vino (13,4 %). Por último, también son mayoría las cooperativas de primer grado, el 88,4 %, mientras que las de segundo grado representan el 11,6 % (Tabla 8).

Tabla 6.
Clasificación de las cooperativas según tamaño

Tamaño	Número	Porcentaje
Micro	120	26,8
Pequeña	158	35,3
Mediana	119	26,6
Grande	50	11,2
Total	447	100,0

Tabla 7.
Clasificación de las cooperativas según edad

Edad	Número	%
Joven	26	5,8
Consolidada	126	28,2
Madura	284	63,5
No disponible	11	2,5
Total	447	100,0



Tabla 8.
Clasificación de las cooperativas según tipo

Tipo	Número	%
Primer grado	395	88,4
Segundo grado	52	11,6
Total	447	100,0

Tabla 9.
Clasificación de las cooperativas según sector de actividad

Sector de actividad	Número	%
Cereales	78	17,45
Frutas y hortalizas	125	28,0
Vino	60	13,4
Lácteo	12	2,7
Ganadería y cárnico	23	5,1
Mixto	13	2,9
Actividades de apoyo	36	8,1
Aceite de oliva	43	9,6
Alimentación animal	35	7,8
Otros	22	4,9
Total	447	100,0

3.3. Análisis de los datos

Dado que no pretendemos realizar estimaciones de magnitudes agregadas –para lo que deberíamos recurrir a las medias muestrales– y que es habitual la aparición de valores extremos en las ratios que pueden llegar a desvirtuar la interpretación de la media como índice del comportamiento tipo del conjunto de empresas sobre las que se calcula, consideramos que la medida de tendencia central que más se adecua a nuestros propósitos es la media recortada al 5 %. Este estadístico tiene la ventaja de ser robusto frente a la presencia de valores extremos y de tener, en conjunción con los percentiles, una interpretación directa sobre la distribución de las empresas en el rango de movimiento de la ratio. Por el contrario, presenta mayores dificultades para realizar inferencias, y su valor para un experimento concreto, al coincidir exactamente con una de las observaciones muestrales, presenta una mayor dependencia de la muestra particular utilizada.



3.4. Dimensión y crecimiento económico

Las variables que utilizaremos para caracterizar la dimensión y el crecimiento económico de las cooperativas agroalimentarias son la cifra de ventas, el total del activo como indicador de las inversiones, los gastos de personal, el número de empleados y el valor añadido (VAB). Además, para conocer la evolución de estas variables a lo largo del periodo analizado (2015-2017), se aportará, para cada una de ellas, la tasa media anual acumulada (TMAA), entendida como la tasa constante a la que ha crecido una variable desde el año 2015 para alcanzar el valor de 2017.

Considerando el conjunto de las cooperativas, se aprecia un importante crecimiento económico en el periodo analizado (Tabla 10). Las variables que ofrecen una mejor evolución son las ventas y la inversión en activos, presentando una TMAA del 6,65 % y 6,66 %, respectivamente. En efecto, las ventas medias de las cooperativas en 2015 fueron de 13.893.435 euros, incrementándose hasta 15.802.525 euros en 2017. Algo similar sucede con las inversiones, de forma que en 2015 el tamaño medio de las cooperativas, medido por la cifra de activos totales, se situó en 8.803.506 euros, aumentando a 10.015.623 euros en 2017. En cambio, algo inferior ha sido el incremento de los gastos de personal y, aún más inferior, el de los valores medios del VAB y el del empleo. Estos datos evidencian un crecimiento sostenible de las cooperativas agroalimentarias. Además, es importante destacar su función como entidades generadoras de riqueza y empleo, y que confirman, una vez más, el dinamismo e importancia socioeconómica de las cooperativas agroalimentarias en el tejido empresarial español.

Tabla 10.
Dimensión

Dimensión	2015	2016	2017	TMAA (%)
Ventas (euros)	13.893.435	14.617.004	15.802.525	6,65
Activo (euros)	8.803.506	9.232.085	10.015.623	6,66
Gastos de personal (euros)	925.281	957.567	1.023.364	5,17
Empleo	38,0	38,3	41,1	4,00
VAB (euros)	1.407.231	1.488.487	1.523.057	4,03

Segmentando por tamaños, los datos de la Tabla 11 revelan que, en el periodo 2015-2017, las cooperativas grandes y medianas son las que mayor crecimiento han experimentado. Ambas han visto incrementadas todas las dimensiones del mismo. Las mayores TMAA de las ventas (5,88 %), los gastos de personal (6,36 %) y del VAB (5,09 %) corresponden a las medianas, mientras que las grandes cuentan con la mayores TMAA de la inversión en activos (9,07 %) y del empleo (6,02 %). En menor medida han crecido las cooperativas pequeñas, las cuales ofrecen también una TMAA positiva de todas las dimensiones del crecimiento analizadas, y en especial la del empleo (TMAA del 5,36 %). Por su parte, las micro cooperativas ofrecen TMAA positivas de las ventas, activos, gastos



de personal y VAB, pero negativas en lo referente al empleo. Estos datos revelan las dificultades que las cooperativas más pequeñas tienen para crear empleo.

Tabla 11.
Dimensión según tamaño

Tamaño	2015	2016	2017	TMAA (%)
Micro				
Ventas (euros)	829.809	837.768	893.456	3,76
Activo (euros)	1.119.481	1.128.231	1.183.469	2,82
Gastos de personal (euros)	84.756	81.927	84.936	0,11
Empleo	4,6	4,2	4,5	-1,09
VAB (euros)	142.062	141.551	150.239	2,84
Pequeña				
Ventas (euros)	4.785.961	4.793.387	5.261.798	4,85
Activo (euros)	3.484.479	3.584.249	3.756.416	3,83
Gastos de personal (euros)	263.932	265.539	288.051	4,47
Empleo	10	10,3	11,1	5,36
VAB (euros)	442.008	451.642	477.838	3,97
Mediana				
Ventas (euros)	20.334.993	21.157.508	22.795.550	5,88
Activo (euros)	13.398.965	13.846.453	14.432.068	3,78
Gastos de personal (euros)	1.630.792	1.735.560	1.844.913	6,36
Empleo	73,5	74,7	78	3,02
VAB (euros)	2.343.233	2.537.463	2.587.844	5,09
Grande				
Ventas (euros)	122.136.230	126.143.051	133.833.058	4,68
Activo (euros)	63.680.042	67.589.491	75.750.783	9,07
Gastos de personal (euros)	5.430.100	5.643.497	6.124.796	6,20
Empleo	186,3	195,4	209,4	6,02
VAB (euros)	8.708.211	8.755.095	9.490.201	4,39



Atendiendo a la antigüedad de las cooperativas, los datos de la Tabla 12 muestran que las jóvenes (menos de 16 años) son las que ofrecen unos valores más elevados, para el último año del que se tiene datos (2017), respecto a las ventas, los gastos de personal, el empleo y el VAB, y tan solo son superadas por las maduras (más de 30 años) en la inversión en activos. Por otro lado, también revelan el crecimiento en el periodo 2015-2017 de todas las dimensiones consideradas, independientemente de la edad de la cooperativa, aunque dicho crecimiento ha sido menor en las cooperativas maduras, ya que a ellas corresponden las TMAA más bajas del periodo analizado. Por su parte, las consolidadas (entre 16 y 30 años) presentan la mayor TMAA de ventas e inversión en activos, y las jóvenes en el resto de dimensiones.

Por sectores de actividad, se observa que las cooperativas que presentan un mayor volumen de ventas son las del sector «mixto», con una media de 47.057.123 euros en 2017, seguidas de «alimentación animal», con 30.694.730 euros, y «lácteo» con 23.425.436 euros (Tabla 13). En cambio, las de los sectores «vino» y «aceite de oliva» con unas cifras de negocio de 9.132.762 y 11.138.288 euros, respectivamente, son las que presentan un menor volumen de ventas. Una situación intermedia, con una facturación media de entre 12 y 24 millones de euros, la ocupan las cooperativas dedicadas a «ganadería y cárnico», «frutas y hortalizas», «cereales» y «actividades de apoyo».

Tabla 12.
Dimensión según edad

Edad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Joven (≤ 15 años)				
Ventas (euros)	17.251.151	17.958.125	18.845.668	4,52
Activo (euros)	8.900.708	9.607.536	10.439.169	8,30
Gastos de personal (euros)	1.248.978	1.458.434	1.669.593	15,62
Empleo	55,7	66,9	76,5	17,19
VAB (euros)	1.792.688	2.097.737	2.171.454	10,06
Consolidada (16-30 años)				
Ventas (euros)	9.645.386	10.744.548	12.062.103	11,83
Activo (euros)	4.631.664	4.931.055	5.560.564	9,57
Gastos de personal (euros)	599.421	643.205	682.341	6,69
Empleo	27,2	28,8	32,4	9,14
VAB (euros)	892.387	1.036.598	975.504	4,55
Madura (> 30 años)				
Ventas (euros)	17.251.498	17.739.393	18.684.522	4,07
Activo (euros)	11.893.905	12.249.804	13.429.046	6,26
Gastos de personal (euros)	1.093.988	1.116.684	1.203.372	4,88
Empleo	42,8	42,2	44,2	1,62
VAB (euros)	1.709.112	1.751.147	1.860.891	4,35



En cuanto a la evolución experimentada por la cifra de ventas, los datos de la Tabla 13 revelan que las cooperativas de todos los sectores han experimentado un aumento generalizado, con la excepción de las que pertenecen al sector «cereales» que han visto contraerse sus ventas con una TMAA de -0,83 % en el periodo 2015-2017. Los incrementos más elevados se han producido en las cooperativas del sector «ganadería y cárnico», con una TMAA del 10,45 % y, sobre todo, del «aceite de oliva» en las que la TMAA ha sido del 17,52 %. Estos datos sectoriales vuelven a poner de manifiesto, junto a los obtenidos del análisis del tamaño y la edad, la sostenibilidad del crecimiento económico de las cooperativas agroalimentarias.

Tabla 13.
Ventas según sector de actividad (euros)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	14.562.027	13.594.741	14.321.469	-0,83
Frutas y hortalizas	16.096.220	17.616.284	18.883.794	8,31
Vino	7.561.474	7.826.253	9.132.762	9,90
Lácteo	23.322.992	21.723.412	23.425.436	0,22
Ganadería y cárnico	16.547.639	18.513.449	20.187.356	10,45
Mixto	43.976.190	44.604.505	47.057.123	3,44
Actividades de apoyo	11.324.792	11.776.687	12.298.092	4,21
Aceite de oliva	8.065.464	12.334.629	11.138.288	17,52
Alimentación animal	27.095.116	27.492.930	30.694.730	6,44
Otros	8.168.440	8.202.384	9.895.848	10,07

Respecto a la variable inversión en activos (Tabla 14), al igual que sucede con las ventas, se aprecia que las cooperativas que presentan un mayor volumen de activos son las del sector «mixto», con una media de 36.144.226 de euros en 2017, seguidas de las de «lácteo» y de «alimentación animal» con unos activos medios respectivos de 16.117.358 y 13.758.256 euros (Tabla 14). Menor volumen de activos (12.318.532 de euros) presentan las cooperativas del «vino». Por su parte, las de «cereales», con unos activos medios de 8.445.326 de euros, y, en mayor medida, la de «actividades de apoyo» con 5.727.487 euros de activos medios, son las que presentan una cifra inferior. Una situación intermedia, con unos activos medios de entre 9 y 10 millones de euros, la ocupan las cooperativas del sector «frutas y hortalizas», «ganadería y cárnico» y «aceite de oliva».



Tabla 14.
Activos según sector de actividad (euros)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	7.788.049	8.033.005	8.445.326	4,13
Frutas y hortalizas	8.554.356	9.047.468	9.711.411	6,55
Vino	10.859.505	11.577.621	12.318.532	6,51
Lácteo	14.947.322	15.544.652	16.117.358	3,84
Ganadería y cárnico	8.083.459	8.492.134	9.831.338	10,28
Mixto	32.595.643	34.298.396	36.144.226	5,30
Actividades de apoyo	5.291.793	5.330.572	5.727.487	4,04
Aceite de oliva	5.918.162	6.179.737	9.038.456	23,58
Alimentación animal	12.287.330	12.872.156	13.758.256	5,82
Otros	15.836.906	17.436.656	17.628.900	5,51

La evolución seguida por la cifra de activos también ofrece un comportamiento similar a la experimentada por las ventas, pues las cooperativas de todos los sectores han experimentado un crecimiento generalizado. Al igual que sucedía para el caso de las ventas, los mayores aumentos se han producido en las de «ganadería y cárnico», con una TMAA del 10,28 % y, sobre todo, del «Aceite de oliva» en las que la TMAA ha sido del 23,58 %. En contraste, los activos de las cooperativas de los sectores «lácteo», «actividades de apoyo» y «cereales» son los que han experimentado el menor incremento en el periodo analizado, cuantificado en una TMAA del 3,84 %, 4,04 % y 4,13 %, respectivamente.

Continuando con los mismos criterios, pero considerando ahora los gastos de personal (Tabla 15) y el número de empleados (Tabla 16), se aprecia que las cooperativas más intensivas en mano de obra, con diferencia, son las del sector «frutas y hortalizas», que en 2017 presentaban unos gastos medios de personal de 2.339.749 euros y una media de 107 empleados. A gran distancia se encuentran las cooperativas del sector «mixto», con unos gastos de 1.351.025 euros y una media de 38 trabajadores. En cambio, las cooperativas menos intensivas en mano de obra son las del sector «cereales» (gastos medios de personal de 468.176 euros y una media de 16 empleados) y «aceite de oliva» (gastos medios de personal de 293.052 euros y una media de 10 empleados).



Tabla 15.
Gastos de personal según sector de actividad (euros)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	431.242	441.250	468.176	4,19
Frutas y hortalizas	2.112.102	2.176.202	2.339.749	5,25
Vino	628.030	639.671	678.286	3,92
Lácteo	926.549	954.882	989.762	3,35
Ganadería y cárnico	695.061	744.153	811.391	8,04
Mixto	1.234.508	1.253.396	1.351.025	4,61
Actividades de apoyo	471.132	484.213	506.461	3,68
Aceite de oliva	265.581	268.225	293.052	5,04
Alimentación animal	823.408	875.182	921.452	5,79
Otros	751.768	778.039	1.014.491	16,17

Tabla 16.
Empleo según sector de actividad

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	14	14	16	6,90
Frutas y hortalizas	105	104	107	0,95
Vino	20	22	21	2,47
Lácteo	25	26	27	3,92
Ganadería y cárnico	23	25	26	6,32
Mixto	36	37	38	2,74
Actividades de apoyo	14	15	14	0,00
Aceite de oliva	10	10	10	0,00
Alimentación animal	26	27	28	3,77
Otros	23	23	29	12,29

En cuanto a la evolución de ambas dimensiones, se observa que el gasto medio de personal se ha incrementado en las cooperativas de todos los sectores. En especial, el de «ganadería y cárnico» es el que presenta la mayor TMAA (8,04 %), le siguen los sectores «alimentación animal», «frutas y hortalizas» y «aceite de oliva» con una TMAA del 5,79 %, 5,25 % y 5,04 % respectivamente. Por su



parte, los sectores que menor TMAA presentan son el «mixto» (4,61 %), «cereales» (4,19 %), «vino» (3,92 %), «actividades de apoyo» (3,68 %) y, en especial, el «lácteo» (3,35 %). Asimismo, se aprecia un incremento en el empleo medio de las cooperativas de la mayoría de los sectores, con la excepción de las correspondientes a los de «actividades de apoyo» y «aceite de oliva» que han mantenido constante el número de empleados en el periodo 2015-2017.

Por último, la variable VAB (Tabla 17), en general, presenta un comportamiento similar al descrito para las ventas y los activos en cuanto a su magnitud en las cooperativas de los diferentes sectores, siendo de nuevo las cooperativas del sector «mixto» las que destacan sobre el resto, con un VAB medio en 2017 de 3.076.707 euros. También aparecen en las primeras posiciones las del sector «frutas y hortalizas», con un VAB de 2.876.540 euros. Por su parte, las de «actividades de apoyo», junto con la de «cereales» y «aceite de oliva», ocupan las últimas posiciones con valores inferiores a un millón de euros. En posiciones intermedias se encuentran las cooperativas de «lácteos», «alimentación animal», «ganadería y cárnico» y «vino» con valores del VAB entre 1,2 y 1,7 millones de euros.

Si se analiza la evolución del VAB medio en el periodo 2015-2017, se aprecia que las cooperativas de todos los sectores lo han incrementado, a excepción de las del sector «lácteo» que han sufrido un importante descenso (TMAA del -29,75 %). El mayor incremento se puede observar en el sector «ganadería y cárnico» y, en especial, en el «mixto» con una TMAA del 22,69 %.

Tabla 17.
VAB según sector de actividad (euros)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	772.350	786.181	828.650	3,58
Frutas y hortalizas	2.615.384	2.794.759	2.876.540	4,87
Vino	1.108.573	1.106.610	1.158.662	2,23
Lácteo	3.311.621	1.567.040	1.634.274	-29,75
Ganadería y cárnico	1.106.426	1.149.540	1.397.598	12,39
Mixto	2.044.103	2.579.800	3.076.707	22,69
Actividades de apoyo	788.144	820.988	858.747	4,38
Aceite de oliva	510.119	521.618	557.954	4,58
Alimentación animal	1.441.987	1.609.611	1.637.701	6,57
Otros	1.365.259	1.390.114	1.839.024	16,06

Por último, considerando el tipo de cooperativa, como era de esperar, las de segundo grado presentan una mayor dimensión en todas las variables consideradas. Así, su cifra de ventas y activos multiplican por más de cinco y cuatro, respectivamente, las correspondientes a las de primer grado, mientras



que el gasto de personal y el empleo es casi el triple, superando dicho valor para el caso del VAB. En cuanto a la evolución del tamaño, se aprecia que todas las variables consideradas han experimentado una variación favorable, siendo de nuevo, dicha variación superior para las cooperativas de segundo grado. La variable que mayor crecimiento ha presentado son las ventas (5,45 %), para el caso de las cooperativas de primer grado, y el activo (11,69 %), para las de segundo (Tabla 18).

Tabla 18.
Dimensión según tipo de cooperativa

Tipo de cooperativa	2015	2016	2017	TMAA (%)
Primer grado				
Ventas (euros)	11.027.094	11.375.423	12.262.944	5,45
Activo (euros)	7.143.436	7.459.755	7.896.612	5,14
Gastos de personal (euros)	760.695	787.601	837.242	4,91
Empleo	31,6	31,6	34,2	4,03
VAB (euros)	1.170.653	1.221.956	1.253.871	3,49
Segundo grado				
Ventas (euros)	61.191.206	66.446.756	67.877.219	5,32
Activo (euros)	30.123.374	32.874.413	37.574.628	11,69
Gastos de personal (euros)	2.718.525	2.781.552	3.100.931	6,80
Empleo	86,9	91,5	96,9	5,60
VAB (euros)	4.328.513	4.441.813	4.845.742	5,81

3.5. Posición de liquidez y equilibrio financiero

Posición de liquidez

Para evitar tensiones financieras en la corriente monetaria (cobros-pagos) de las transacciones realizadas por la empresa es preciso sustentar una buena postura de liquidez a corto y largo plazo, de forma que no existan desajustes a la hora de hacer efectivas las obligaciones de pago contraídas. Esto es especialmente preocupante en los primeros años de vida de la empresa, momento en el que la posibilidad de obtener créditos es más reducida. Posiciones bajas de liquidez provocan con mayor facilidad situaciones de riesgo financiero, particularmente en épocas de recesión económica. Para analizar la posición de liquidez de las cooperativas determinaremos los siguientes indicadores:

- *Liquidez a corto plazo*, mide la relación entre la suma de los activos disponibles líquidos no inmovilizados en el proceso de explotación más aquellos que precisan únicamente de la fase de cobro para transformarse en tesorería, y los recursos ajenos con vencimiento a un año. Delimita la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo con sus activos circulantes, excluyendo las existencias.



- *Garantía a largo plazo*, mide la relación de los activos netos totales con el total de deudas, como garantía de liquidez a largo plazo que ofrece la empresa frente a terceros.

La situación de liquidez a corto de las cooperativas agroalimentarias presenta una posición muy favorable con una tendencia creciente, como así lo acreditan los valores positivos de la TMAA (Tabla 19). En 2015, el indicador de liquidez a corto plazo mostraba que los activos circulantes, excluyendo las existencias (elementos disponibles a corto plazo), eran capaces de cubrir el 118,32 % de los acreedores a corto plazo, mientras que en 2017 la cobertura era del 127,28 % (TMAA del 3,72 %), valores que denotan una capacidad de pago a corto plazo aceptable.

Sin embargo, la garantía a largo plazo, que mide la relación de los activos reales netos de la empresa con el total de sus acreedores, como garantía que se ofrece a largo plazo frente a terceros, muestra una ligera reducción en las cooperativas agroalimentarias españolas, aunque mantiene una buena posición. En la Tabla 19 los datos muestran una reducción del -4,96 % en la TMAA. Así, en 2015, las cooperativas con sus activos reales eran capaces de hacer frente al 221,13 % del total de sus deudas, disminuyendo al 199,72 % en 2017. Estos datos se sitúan en posiciones favorables, pues prácticamente por cada euro de deuda las cooperativas disponen de 2 euros de activos reales para hacerle frente.

Tabla 19.
Posición de liquidez y equilibrio financiero

Liquidez y equilibrio financiero	2015	2016	2017	TMAA (%)
Liquidez a corto plazo (%)	118,32	118,43	127,28	3,72
Garantía a largo plazo (%)	221,13	194,56	199,72	-4,96
Capital circulante sobre activo (%)	13,40	13,92	14,23	3,05

Segmentando por tamaños, los datos de la Tabla 20 revelan que, en general, la liquidez, tanto a corto como a largo plazo, disminuye con el incremento del tamaño de las cooperativas. Efectivamente, son las grandes las que presentan una peor posición de liquidez tanto a corto (98,1 % en 2017) como a largo plazo (155,3 % en 2017). Además, las micro cooperativas son las que muestran una mejor evolución de estas ratios en el periodo 2015-2017, ya que se ven incrementados (TMAA del 11,56 % para la liquidez a corto plazo y del 7,72 % para el largo plazo). De forma contraria, las medianas y grandes ven disminuir su TMAA en el periodo analizado.

En efecto, en 2015 las micro cooperativas podían hacer frente con sus activos más líquidos al 171,10 % de sus deudas, aumentando su liquidez hasta el 212,94 % en 2017. Sin embargo, en 2015, la liquidez a corto plazo de las cooperativas grandes fue del 98,17 % y se redujo al 98,01 % en 2017. De forma similar ocurre en la garantía a largo plazo; las micro cooperativas, en 2015, podían hacer frente al 261,33 % del total de sus deudas con sus activos reales, mejorando este dato hasta



el 283,69 % en 2017 (Tabla 20). En cambio, las cooperativas medianas y grandes presentan un valor negativo de su TMAA.

Tabla 20.
Posición de liquidez y equilibrio financiero según tamaño

Tamaño	2015	2016	2017	TMAA (%)
Micro				
Liquidez a corto plazo (%)	171,10	168,02	212,94	11,56
Garantía a largo plazo (%)	261,33	270,88	283,69	4,19
Capital circulante sobre activo (%)	14,09	14,18	16,35	7,72
Pequeña				
Liquidez a corto plazo (%)	121,44	124,15	128,38	2,82
Garantía a largo plazo (%)	182,95	186,77	188,53	1,51
Capital circulante sobre activo (%)	15,21	16,05	16,66	4,66
Mediana				
Liquidez a corto plazo (%)	97,99	101,85	99,82	0,93
Garantía a largo plazo (%)	171,69	172,47	170,52	-0,34
Capital circulante sobre activo (%)	10,52	11,41	10,49	-0,14
Grande				
Liquidez a corto plazo (%)	98,17	99,65	98,01	-0,08
Garantía a largo plazo (%)	156,81	158,63	155,32	-0,48
Capital circulante sobre activo (%)	11,77	11,85	10,44	-5,82

Si se considera la edad de las cooperativas, en la Tabla 21 se observa que las jóvenes (≤ 15 años) son las que presentan valores más altos de liquidez, tanto a largo como a corto plazo, siendo las más maduras (> 30 años) las que registran las peores posiciones para la liquidez a corto plazo y las consolidadas para la garantía a largo plazo. Además, en general, hay que destacar que se ha producido una evolución favorable de ambos ratios en todas las agrupaciones relacionadas con la edad en el periodo analizado. En 2017 la mejor posición de liquidez a corto plazo fue de las empresas jóvenes, donde con sus activos más líquidos podían hacer frente al 177,67 % de sus pasivos a corto plazo. Al igual que en la garantía a largo plazo, donde en 2017 las más jóvenes con sus activos reales podían hacer frente al 205,05 % de sus deudas totales. En cambio, en este mismo año las cooperativas consolidadas hacían frente al 189,92 %.



Tabla 21.
Posición de liquidez y equilibrio financiero según edad

Edad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Joven (≤ 15 años)				
Liquidez a corto plazo (%)	120,72	131,36	177,67	21,32
Garantía a largo plazo (%)	189,39	179,71	205,50	4,17
Capital circulante sobre activo (%)	11,95	12,65	13,80	7,46
Consolidada (16-30 años)				
Liquidez a corto plazo (%)	130,21	128,28	141,71	4,32
Garantía a largo plazo (%)	175,77	176,57	189,92	3,95
Capital circulante sobre activo (%)	13,25	12,87	14,97	6,29
Madura (> 30 años)				
Liquidez a corto plazo (%)	113,97	114,90	119,30	2,31
Garantía a largo plazo (%)	193,48	200,18	199,89	1,64
Capital circulante sobre activo (%)	13,69	14,52	14,05	1,31

Por sector de actividad, la mejor posición de liquidez a corto plazo, en 2017, corresponde, por este orden, a «mixto» (492,46 %), «frutas y hortalizas» (182,14 %), «actividades de apoyo» (164,57 %) y «lácteo» (134,20 %). En cuanto a la evolución experimentada por esta ratio en el periodo 2015-2017, se observa que la mayoría de sectores ha experimentado crecimientos positivos, salvo el sector «vino» (TMAA: -3,36 %) y «ganadería y cárnico» (TMAA: -0,85 %) (Tabla 22).

Los sectores en los que las cooperativas presentan una mayor garantía a largo plazo en 2017, son «mixto» (624,18 %), «actividades de apoyo» (286,72 %) y «frutas y hortalizas» (247,29 %). En cambio, el sector con una garantía a largo plazo más baja es «ganadería y cárnico» (156,07 %), seguido del sector «alimentación animal» (170,93 %). Además, en el periodo 2015-2017, esta ratio ha tenido una evolución favorable en la mayoría de los sectores analizados (crecimientos en sus valores de TMAA), salvo nuevamente en los sectores «vino» (TMAA: -2,13%) y «ganadería y cárnico» (TMAA: -0,93%) (Tabla 23).



Tabla 22.
Liquidez a corto plazo según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	104,88	108,99	108,37	1,65
Frutas y hortalizas	163,05	154,90	182,14	5,69
Vino	99,73	96,63	93,14	-3,36
Lácteo	108,10	109,84	134,20	11,42
Ganadería y cárnico	103,82	98,94	102,07	-0,85
Mixto	376,72	174,33	492,46	14,33
Actividades de apoyo	143,00	290,91	164,57	7,28
Aceite de oliva	112,76	103,18	126,02	5,72
Alimentación animal	108,81	113,73	110,03	0,56
Otros	94,54	108,44	125,79	15,35

Tabla 23.
Garantía a largo plazo según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	172,06	184,52	180,38	2,39
Frutas y hortalizas	232,56	220,84	247,29	3,12
Vino	192,61	191,73	184,48	-2,13
Lácteo	178,17	176,06	183,28	1,42
Ganadería y cárnico	159,02	156,46	156,07	-0,93
Mixto	212,51	307,52	624,18	71,38
Actividades de apoyo	245,46	299,17	286,72	8,08
Aceite de oliva	188,67	197,89	214,49	6,62
Alimentación animal	169,74	177,96	170,93	0,35
Otros	155,55	179,23	181,52	8,03

Por último, atendiendo al tipo de cooperativa, se observa que las de primer grado presentan una mejor situación de liquidez, tanto a corto como a largo plazo. Así, en 2015, el indicador de liquidez a corto plazo mostraba que los activos circulantes excluyendo las existencias (elementos disponibles a corto plazo) de las cooperativas de primer grado eran capaces de cubrir el 122,34 % de las deudas



a corto plazo, mientras que las cooperativas de segundo grado cubrían el 100,22 % (Tabla 24). De forma similar, el indicador de garantía a largo plazo de las cooperativas de primer grado en 2015 (196,14 %) también supera al de las de segundo grado (161,46 %). En cuanto a la evolución, en ambos estratos analizados, se puede apreciar una variación positiva en el periodo 2015-2017.

Tabla 24.
Posición de liquidez y equilibrio financiero según tipo de cooperativa

Tipo de cooperativa	2015	2016	2017	TMAA (%)
Primer grado				
Liquidez a corto plazo (%)	122,34	121,87	131,14	3,53
Garantía a largo plazo (%)	196,14	199,93	205,29	2,31
Capital circulante sobre activo (%)	13,46	13,87	14,04	2,13
Segundo grado				
Liquidez a corto plazo (%)	100,22	103,41	107,98	3,80
Garantía a largo plazo (%)	161,46	164,31	169,85	2,57
Capital circulante sobre activo (%)	12,27	13,32	14,65	9,27

Equilibrio financiero

Las cooperativas deben ofrecer un equilibrio entre su estructura económica (activo) y financiera (pasivo y neto) para desarrollar con estabilidad su actividad. Para obtener este equilibrio las fuentes financieras deben ajustarse, de acuerdo a un plan financiero, a las inversiones. Los elementos acíclicos y circulantes necesarios para la continuidad del ciclo de explotación tienen que estar financiados con recursos propios y recursos ajenos a largo plazo en su correcta proporción. El desequilibrio financiero más frecuente en las empresas surge, generalmente, del inadecuado diseño de la financiación de los inmovilizados, lo que puede acarrear a corto plazo serios problemas de liquidez o tensiones financieras innecesarias.

El equilibrio financiero lo mediremos a través del cálculo del capital circulante (diferencia entre el activo circulante y los acreedores a corto plazo), y para facilitar la comparabilidad determinamos el porcentaje que representa el capital circulante sobre el total del activo. Cuando el capital circulante es positivo, significa que parte del activo circulante está siendo financiado con recursos permanentes, ya sean propios o ajenos a largo plazo. Por contra, un capital circulante negativo, implica que parte del inmovilizado está siendo financiado con deudas a corto plazo.

El capital circulante mide si la empresa está financiando correctamente sus inversiones. En este sentido, las cooperativas agroalimentarias españolas presentan por término medio un capital circulante con signo positivo a lo largo de la serie analizada y con una tendencia favorable, evidenciando que



financian con recursos permanentes (propios y ajenos a largo plazo) todo su inmovilizado productivo y una parte de su activo circulante (Tabla 19). Así, en 2015, el capital circulante representaba el 13,40 % de los activos, aumentando este valor hasta el 14,23 % en 2017 (TMAA del 3,05%). Es importante para las cooperativas agroalimentarias mantener su equilibrio financiero, y utilizar en mayor medida recursos permanentes para financiar la expansión de sus inmovilizados para, de esta forma, dotarse de una mayor estabilidad.

En 2015, la situación más equilibrada la obtienen las cooperativas de tamaño pequeño y las consolidadas. En cuanto al tamaño, en 2015 las pequeñas disponían de un capital circulante sobre activos del 15,21 %, incrementando su valor hasta el 16,66 % en 2017. De forma contraria, la posición más ajustada del equilibrio financiero la tienen las cooperativas medianas y grandes, que arrojan una evolución negativa de esta ratio en el periodo 2015-2017 (Tabla 20). Respecto a la edad, son las cooperativas consolidadas las que obtienen un mayor equilibrio financiero (13,25 % en 2015 a 14,97 % en 2017). No obstante, las diferencias observadas con las jóvenes y maduras son muy reducidas. Otro aspecto a destacar es que se aprecia en todas las cooperativas, con independencia de su antigüedad, una evolución positiva en este indicador, especialmente en las jóvenes, que son las que presentan la TMAA más elevada, del 7,46 %, frente a una TMAA de las maduras del 1,31 % (Tabla 21).

Por sectores de actividad, las cooperativas que en 2017 disponían de un mayor equilibrio financiero pertenecen a «actividades de apoyo» (19,13 %), «alimentación animal» (15,77 %) y «cereales» (15,46 %). Contrariamente, el sector con un menor equilibrio financiero fue «aceite de oliva» (7,83 %). En relación a la evolución del equilibrio en el periodo analizado, se aprecia que en la mayoría de sectores se produjo una variación positiva (en particular en el «lácteo»). Una excepción fueron los sectores «vino», «mixto» y «alimentación animal», en los que se produjo una disminución del equilibrio financiero (Tabla 25).

Tabla 25.
Capital circulante sobre activo según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	14,18	15,04	15,46	4,42
Frutas y hortalizas	12,28	12,59	13,94	6,54
Vino	15,90	16,37	14,61	-4,14
Lácteo	8,78	10,70	13,20	22,61
Ganadería y cárnico	12,16	12,69	12,29	0,53
Mixto	13,69	10,17	10,75	-11,39
Actividades de apoyo	17,80	19,32	19,13	3,67
Aceite de oliva	7,56	7,51	7,83	1,77
Alimentación animal	16,60	17,86	15,77	-2,53
Otros	5,62	11,94	15,74	67,35



En cuanto al tipo de cooperativa, los datos de la Tabla 24 revelan que, en 2017, el equilibrio financiero de las cooperativas de segundo grado (14,65 %) supera ligeramente al correspondiente a las de primer grado (14,04 %). Además, las de segundo grado tuvieron una evolución más favorable del 2015 al 2017, al tener una TMAA positiva de 9,27 % frente al 2,13 % de las de primer grado.

3.6. Nivel de endeudamiento

La estructura financiera de la cooperativa ofrece información sobre el origen y composición de los recursos financieros, propios o ajenos, aplicados en el conjunto de elementos que integran la estructura económica de la misma. Para que se dé un correcto equilibrio, la cooperativa debe conjugar con acierto los siguientes aspectos: obtener recursos o fuentes financieras apropiadas para llevar a cabo la inversión, y disponer de ellos en el momento preciso y al menor coste posible. El estudio de la composición de las fuentes financieras se erige en la clave principal del análisis financiero. En concreto, en este trabajo se analizan las siguientes ratios:

- *Autonomía financiera*, estudia el porcentaje que representan los recursos propios sobre el total de la estructura financiera. Constituye el grado de capitalización de la empresa.
- *Endeudamiento a largo plazo* o porcentaje que representan los acreedores a largo plazo sobre el total de la estructura financiera.
- *Endeudamiento a corto plazo*, estudia el porcentaje que representan los acreedores a corto plazo sobre el total de la estructura financiera.
- *Capacidad de devolución de deuda*, expresada por la relación entre los recursos generados durante el ejercicio con el total de deudas a corto y largo plazo, resultando ser un excelente indicador de la posición de riesgo de una empresa. Mide la suficiencia de la empresa para hacer frente al total de sus deudas con los recursos (beneficios + amortizaciones) que ella misma es capaz de generar.
- *Carga financiera* o porcentaje que suponen los gastos financieros sobre el total de ingresos de la explotación. Un elevado coste financiero repercute directamente en la rentabilidad final alcanzada por la empresa. Por ello, se debe analizar con prudencia la relación del endeudamiento bancario/autofinanciación de la empresa, y no abusar de los recursos bancarios, aunque se tenga fácil acceso a ellos.

La capitalización media de las cooperativas agroalimentarias en España resulta muy favorable y, aunque de forma leve, se incrementa en el periodo analizado (Tabla 26). En 2015, los recursos propios representaban el 37,77 % del total de la estructura financiera (pasivo + neto), aumentando este valor hasta el 39,03 % en 2017 (TMAA del 1,65%).

Respecto a la composición del endeudamiento (Tabla 26), prácticamente se produce una estabilidad en el periodo 2015-2017, en lo referente al endeudamiento a corto plazo, en torno al 43,20 %. Por



su parte, el endeudamiento a largo plazo desciende ligeramente al pasar de 15,98 % en 2015 al 14,71 % en 2017 (-4,06 %).

Tabla 26.
Nivel de endeudamiento

Endeudamiento	2015	2016	2017	TMAA (%)
Autonomía financiera (%)	37,77	38,20	39,03	1,65
Endeudamiento a largo plazo (%)	15,98	15,61	14,71	-4,06
Endeudamiento a corto plazo (%)	43,24	43,20	43,12	-0,14
Capacidad devolución deuda (%)	8,03	8,95	9,05	6,16
Carga financiera (%)	0,69	0,52	0,42	-21,98

Otro aspecto a considerar con relación al endeudamiento son los gastos financieros que se originan en las cooperativas. El bajo nivel de la carga financiera que soportan y su mejoría en el periodo analizado (TMAA del -21,98 %) ha dotado a las cooperativas de una gran fortaleza para hacer frente a los retos de la inversión y la competitividad, ya que elevados gastos financieros imposibilitan la concurrencia en el mercado al no poder competir vía precios. Así, podemos apreciar cómo, tanto en 2015 como en 2017, la carga financiera que soportaban las cooperativas tan solo giraba en torno al 0,50 %. Esto viene a indicar que de cada 100 euros facturados por ventas las cooperativas destinaron 0,5 euros a pagar gastos financieros (Tabla 26).

Un buen indicador del riesgo financiero viene dado por la capacidad de devolución de la deuda de la organización. Podemos observar una evolución positiva de este indicador en las cooperativas agroalimentarias, presentando una TMAA del 6,16 %. Así, En 2015, con sus recursos generados (beneficios + amortizaciones) podían devolver por término medio el 8,03 % del total de su deuda a corto y largo plazo, sin necesidad de recurrir a nuevo endeudamiento, incrementando este valor hasta el 9,05 % en 2017 (Tabla 26).

Si consideramos el tamaño de las cooperativas, se aprecia que las más capitalizadas en 2017 son las micro, con el 48,79 %, seguidas de las pequeñas, con el 38,29 % y, en menor medida, las medianas y grandes con un porcentaje ligeramente por encima del 33,00 % (Tabla 27). Además, se observa que, precisamente, son las microcooperativas las que mayor esfuerzo han realizado en incrementar su capitalización en el periodo 2015-2017 (TMAA del 3,83 %), seguidas de las pequeñas (TMAA del 1,63 %), lo que contrasta con el ligero descenso de las medianas y grandes (TMAA del -0,24 % para las medianas, y del -1,91 % para las grandes).

La mayor reducción del endeudamiento a largo plazo se produjo en las cooperativas grandes y micro, pasando de representar el 17,54 % (en las grandes) y el 17,40 % (en las micro), en 2015, al 15,24 % y 16,06 %, respectivamente, en 2017. Por su parte, las pequeñas y medianas, aunque en menor



proporción, también han reducido el endeudamiento a largo plazo (TMAA en torno al -3,00 %). En lo referente al endeudamiento a corto plazo, encontramos tasas positivas para las cooperativas grandes (3,87 %) y medianas (1,28 %), siendo negativas para las micro (-3,51 %) y pequeñas (-3,02 %).

Tabla 27.
Nivel de endeudamiento según tamaño

Tamaño	2015	2016	2017	TMAA (%)
Micro				
Autonomía financiera (%)	45,26	46,41	48,79	3,83
Endeudamiento a largo plazo (%)	17,40	16,56	16,06	-3,93
Endeudamiento a corto plazo (%)	33,48	33,08	31,17	-3,51
Capacidad devolución deuda (%)	10,68	14,07	15,68	21,17
Carga financiera (%)	1,31	1,13	0,75	-24,34
Pequeña				
Autonomía financiera (%)	37,07	37,16	38,29	1,63
Endeudamiento a largo plazo (%)	15,30	15,20	14,39	-3,02
Endeudamiento a corto plazo (%)	45,03	45,13	44,35	-0,76
Capacidad devolución deuda (%)	8,18	8,46	8,58	2,42
Carga financiera (%)	0,55	0,38	0,32	-23,72
Mediana				
Autonomía financiera (%)	33,94	34,21	33,78	-0,24
Endeudamiento a largo plazo (%)	15,25	15,67	14,20	-3,50
Endeudamiento a corto plazo (%)	48,17	47,56	49,41	1,28
Capacidad devolución deuda (%)	7,11	7,93	7,62	3,52
Carga financiera (%)	0,59	0,43	0,36	-21,89
Grande				
Autonomía financiera (%)	32,97	32,91	31,72	-1,91
Endeudamiento a largo plazo (%)	17,54	15,98	15,24	-6,79
Endeudamiento a corto plazo (%)	47,60	49,62	51,36	3,87
Capacidad devolución deuda (%)	6,39	6,66	6,41	0,16
Carga financiera (%)	0,40	0,32	0,28	-16,33



Respecto a la carga financiera, los datos de la Tabla 27 revelan que disminuye conforme se incrementa el tamaño de las cooperativas. Así, en 2017, la de las micro cooperativas (0,75 %) casi triplica a la de las grandes (0,28 %), presentando niveles intermedios las pequeñas (en torno al 0,34 %). No obstante, todas las cooperativas, con independencia de su tamaño, comparten la reducción de su carga financiera en el periodo 2015-2017, siendo esta reducción mayor conforme los niveles de carga financiera también lo eran. Así la mayor reducción la encontramos en las micro (TMAA del -24,4 %).

Por otra parte, se observa que la capacidad de devolución de la deuda disminuye con el incremento del tamaño de las cooperativas (Tabla 27). De esta forma, en 2017, las micro cooperativas, con un 15,68 % de capacidad de devolución de su deuda, casi multiplican por dos la correspondiente a las pequeñas (8,58 %), y por algo más de dos a la de medianas y grandes (7,62 % y 6,41 %, respectivamente). Además, cabe destacar la mejora de la capacidad de devolución de la deuda de todos los segmentos, y en especial de las micro (TMAA del 21,17 %).

La evolución positiva de la capitalización también se produce cuando analizamos la edad de las cooperativas. Los resultados muestran un aumento de la autonomía financiera, de mayor intensidad para las jóvenes (TMAA del 2,79%) y consolidadas (TMAA del 2,87%). Sin embargo, surgen diferencias importantes entre los estratos de edad considerados. Así, las jóvenes y consolidadas están menos capitalizadas, de forma que en 2017 la autonomía financiera de las cooperativas con una edad inferior a 16 años era del 35,82 %, y en las consolidadas, con una edad entre 16 y 30 años, del 35,42 %, mientras que, en las maduras, con más de 30 años, este valor ascendía a 40,22 % (Tabla 28).

Por otra parte, se aprecia que la carga financiera más elevada la soportan las jóvenes (0,46 %) y la menor, las consolidadas (0,35 %). Además, las cooperativas de todas las edades han experimentado una mejoría de este indicador en el periodo 2015-2017, y en especial, las consolidadas con una TMAA del -23,62 %. Asimismo, el análisis de la capacidad de devolución de la deuda, considerando la edad de la cooperativa, revela una evolución favorable en todos los estratos, pero de nuevo las consolidadas son las que mayor mejoría han experimentado de este indicador (TMAA del 13,04 %). Además, conforme disminuye su edad, presentan una situación más favorable (Tabla 28). En concreto, las cooperativas jóvenes podían hacer frente en 2015 al 10,11 % del total de sus deudas con los recursos que eran capaces de generar, pasando este valor al 11,38 % en 2017 (frente al 10,21 % en las de entre 16 y 30 años y al 8,3 % en las de más de 30 años).

Por sectores de actividad se aprecia que, en 2017, las cooperativas agroalimentarias más capitalizadas pertenecen a los sectores de «actividades de apoyo» (46,76 %), «frutas y hortalizas» (40,52 %) y «aceite de oliva» (40,42 %). Además, todos los sectores, con la excepción del «vino», han mejorado su grado de capitalización en el periodo 2015-2017, presentando los incrementos mayores las de «aceite de oliva» (TMAA del 5,10 %), «cereales» (TMAA del 2,73 %) y «frutas y hortalizas» (TMAA del 2,40 %) (Tabla 29).

El menor endeudamiento a largo plazo lo presentan los sectores de «actividades de apoyo» (9,68 %), «alimentación animal» (11,29 %), «cereales» (12,15 %) y «ganadería y cárnico» (13,47 %). Salvo las cooperativas de «cereales» y «mixto», las del resto de sectores han visto mejorar su endeudamiento a largo plazo, correspondiendo la mejor evolución a las de «alimentación animal» (TMAA del -27,70 %), «actividades de apoyo» (TMAA del -24,16 %), y «lácteo» (TMAA del -10,11 %) (Tabla 30).



Tabla 28.
Nivel de endeudamiento según edad

Edad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Joven (≤ 15 años)				
Autonomía financiera (%)	33,90	33,69	35,82	2,79
Endeudamiento a largo plazo (%)	16,31	14,91	16,28	-0,09
Endeudamiento a corto plazo (%)	46,34	47,81	43,97	-2,59
Capacidad devolución deuda (%)	10,11	8,64	11,38	6,10
Carga financiera (%)	0,60	0,64	0,46	-12,44
Consolidada (16-30 años)				
Autonomía financiera (%)	33,47	33,36	35,42	2,87
Endeudamiento a largo plazo (%)	16,17	14,90	14,37	-5,73
Endeudamiento a corto plazo (%)	46,90	48,43	46,67	-0,25
Capacidad devolución deuda (%)	7,99	10,49	10,21	13,04
Carga financiera (%)	0,60	0,44	0,35	-23,62
Madura (> 30 años)				
Autonomía financiera (%)	39,19	39,96	40,22	1,31
Endeudamiento a largo plazo (%)	15,71	15,72	14,61	-3,56
Endeudamiento a corto plazo (%)	42,83	41,87	42,68	-0,18
Capacidad devolución deuda (%)	7,75	8,34	8,30	3,49
Carga financiera (%)	0,70	0,52	0,42	-22,54



Tabla 29.
Autonomía financiera según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	35,97	37,74	37,96	2,73
Frutas y hortalizas	38,64	38,10	40,52	2,40
Vino	41,59	41,35	39,99	-1,94
Lácteo	36,59	34,48	37,04	0,61
Ganadería y cárnico	31,59	30,07	31,79	0,32
Mixto	29,59	28,98	29,85	0,44
Actividades de apoyo	46,23	45,42	46,76	0,57
Aceite de oliva	36,59	38,71	40,42	5,10
Alimentación animal	36,88	38,57	37,01	0,18
Otros	26,25	37,77	38,46	21,04

Tabla 30.
Endeudamiento a largo plazo según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	11,98	11,55	12,15	0,71
Frutas y hortalizas	17,99	17,73	17,12	-2,45
Vino	18,35	18,76	17,09	-3,49
Lácteo	20,31	20,02	16,41	-10,11
Ganadería y cárnico	16,41	17,22	13,47	-9,40
Mixto	9,19	10,63	15,52	29,95
Actividades de apoyo	16,83	14,47	9,68	-24,16
Aceite de oliva	15,48	14,24	14,36	-3,69
Alimentación animal	21,60	20,43	11,29	-27,70
Otros	11,98	11,55	21,33	33,43

Respecto al endeudamiento a corto plazo, los menores valores se corresponden con los sectores de «frutas y hortalizas» (38,54 %), «vino» (41,18 %) y «actividades de apoyo» (41,25 %). Además, han experimentado una evolución favorable «cereales» (TMAA del -2,34 %), «actividades de apoyo» (TMAA del -1,67 %), «frutas y hortalizas» (TMAA del -1,17 %) y «aceite de oliva» (TMAA del -1,02 %) (Tabla 31).



Las mayores capacidades de devolución de la deuda pertenecen a los sectores «actividades de apoyo» (14,90 %), «frutas y hortalizas» (12,44 %), y, en especial, «mixto» (40,04 %). (Tabla 32). Además, las cooperativas de todos los sectores, con la excepción de «vino», «ganadería y cárnico» y «alimentación animal» han mejorado su capacidad de devolución de la deuda en el periodo analizado, presentando los incrementos mayores las de «mixto» (TMAA del 117,29 %), «actividades de apoyo» (TMAA del 29,53 %) y «aceite de oliva» (TMAA del 25,30 %).

Tabla 31.
Endeudamiento a corto plazo según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	50,31	48,80	47,98	-2,34
Frutas y hortalizas	39,46	40,45	38,54	-1,17
Vino	38,51	38,13	41,18	3,41
Lácteo	40,89	43,18	43,47	3,11
Ganadería y cárnico	48,45	50,44	52,35	3,95
Mixto	47,75	51,24	51,69	4,04
Actividades de apoyo	42,66	41,14	41,25	-1,67
Aceite de oliva	43,64	44,28	42,75	-1,02
Alimentación animal	45,88	45,62	49,67	4,05
Otros	48,43	38,53	36,86	-12,76

Tabla 32.
Capacidad de devolución de deuda según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	6,42	6,50	6,77	2,69
Frutas y hortalizas	11,91	11,95	12,44	2,20
Vino	8,10	7,31	6,43	-10,90
Lácteo	8,96	6,67	8,99	0,17
Ganadería y cárnico	9,03	11,57	7,88	-6,58
Mixto	8,48	19,01	40,04	117,29
Actividades de apoyo	8,88	11,80	14,90	29,53
Aceite de oliva	6,51	11,80	10,22	25,30
Alimentación animal	7,66	9,39	7,39	-1,78
Otros	-2,45	7,10	13,24	-



Las cooperativas con menor carga financiera son de los sectores «alimentación animal» (0,31 %), «cereales» (0,32 %), «actividades de apoyo» (0,34 %) y «frutas y hortalizas» (0,35 %) (Tabla 33). Todos los sectores han experimentado una mejoría de esta ratio, presentando los mayores avances los sectores de «aceite de oliva» (TMAA del -41,02 %), «mixto» (TMAA del -31,02 %) y «ganadería y cárnico» (TMAA del -29,00 %).

Tabla 33.
Carga financiera según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	0,51	0,43	0,32	-20,79
Frutas y hortalizas	0,48	0,37	0,35	-14,61
Vino	0,94	0,72	0,52	-25,62
Lácteo	0,91	0,77	0,74	-9,82
Ganadería y cárnico	1,21	0,95	0,61	-29,00
Mixto	1,45	1,19	0,69	-31,02
Actividades de apoyo	0,43	0,32	0,34	-11,08
Aceite de oliva	1,61	0,85	0,56	-41,02
Alimentación animal	0,44	0,40	0,31	-16,06
Otros	1,22	0,90	0,69	-24,80

Por último, considerando el tipo de cooperativa, se observa un buen comportamiento de todas las ratios relacionados con el nivel de endeudamiento para el conjunto. Siendo este mejor para las de primer grado, en lo referente a autonomía financiera (TMAA del 1,67 %) y a capacidad de devolución de la deuda (TMAA del 6,99 %), y para las de segundo en endeudamiento a corto plazo (-0,45 %), endeudamiento a largo plazo (-4,38 %) y carga financiera (-26,15 %). Así, en 2017, la autonomía financiera de las cooperativas de primer grado era del 39,87 %, frente al 33,36 % de las de segundo grado, la capacidad de devolución de la deuda del 9,18 % (8,24 % en las de segundo grado) y el endeudamiento a corto plazo del 41,96 % (51,8% en las de segundo). Por su parte, el endeudamiento a largo plazo del 15,08 % de las cooperativas de primer grado es superior al que presentan las de segundo (12,06%), al igual que sucede con la carga financiera, que alcanza el valor del 0,43 % en las cooperativas de primer grado y del 0,36 % en las de segundo (Tabla 34).



Tabla 34.
Nivel de endeudamiento según tipo de cooperativa

Tipo de cooperativa	2015	2016	2017	TMAA (%)
Primer grado				
Autonomía financiera (%)	38,57	39,04	39,87	1,67
Endeudamiento a largo plazo (%)	16,40	16,08	15,08	-4,11
Endeudamiento a corto plazo (%)	42,05	41,93	41,96	-0,11
Capacidad devolución deuda (%)	8,02	9,07	9,18	6,99
Carga financiera (%)	0,70	0,54	0,43	-21,62
Segundo grado				
Autonomía financiera (%)	32,45	32,52	33,36	1,39
Endeudamiento a largo plazo (%)	13,19	12,44	12,06	-4,38
Endeudamiento a corto plazo (%)	52,27	52,52	51,80	-0,45
Capacidad devolución deuda (%)	8,21	8,25	8,24	0,18
Carga financiera (%)	0,66	0,37	0,36	-26,15

3.7. Análisis de la rentabilidad

La rentabilidad expresa los rendimientos que produce una determinada inversión. Toda cooperativa, para asegurar su funcionamiento, debe buscar una posición de equilibrio entre una situación financiera estable y un nivel de rentabilidad adecuado. No se trata de maximizar el beneficio en uno o unos pocos ejercicios a costa de poner en riesgo la supervivencia de la cooperativa, sino de maximizar el beneficio en el largo plazo. Por ello, el beneficio debe cumplir una doble función: por un lado, retribuir de manera conveniente a los propietarios del capital; y por otro, capitalizar la empresa de forma que se asegure un correcto equilibrio financiero. En el caso particular de las cooperativas debemos prestar atención a la hora de analizar estos indicadores, dadas las singularidades que presentan estas organizaciones en relación a la rentabilidad. Su principal objetivo es maximizar los beneficios de sus socios a través de la prestación de una serie de servicios cuya finalidad va más allá de optimizar la rentabilidad de sus aportaciones a capital, por lo que podrían presentar valores más bajos que los de una empresa mercantil.

En este apartado analizaremos la rentabilidad desde una doble perspectiva, la económica y la financiera. La rentabilidad económica mide la relación entre el beneficio antes de impuestos e intereses (BAII) y el activo total, y representa la rentabilidad en tanto por ciento que se obtiene de las inversiones sin considerar la estructura financiera de la empresa. Para explicar mejor su evolución vamos a efectuar una descomposición en los dos factores de los que depende: el margen de explotación sobre las ventas y la rotación de las ventas sobre el activo.



El margen de explotación sobre las ventas expresa el nivel de eficiencia del sistema productivo de la empresa. En cambio, la rotación de las ventas sobre el activo explica la capacidad de las inversiones para generar ingresos de la explotación, siendo un buen indicador de la eficiencia de la dimensión del patrimonio de la empresa. La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre organizaciones sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. En cambio, la rentabilidad financiera expresa el porcentaje de rendimiento obtenido en la organización sobre los recursos propios. Esto nos permite, en términos financieros, juzgar las rentas que alcanzan los propietarios en función al riesgo asumido.

En general, podemos apreciar una evolución favorable en los indicadores de rentabilidad de las cooperativas agroalimentarias, tanto en lo relacionado con la parte económica como en la financiera. La rentabilidad económica de las cooperativas ha experimentado un crecimiento continuo en el periodo analizado (Tabla 35). Así, en 2015, la rentabilidad de los activos se situó en el 0,69 %, aumentando con una TMAA del 36,73 % hasta alcanzar el 1,29 %, en el año 2017.

Tabla 35.
Análisis de la rentabilidad

Rentabilidad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Rentabilidad económica (%)	0,69	1,23	1,29	36,73
Margen de explotación (%)	0,41	0,72	0,76	36,15
Rotación ventas sobre activos	2,09	2,05	2,12	0,72
Recursos generados sobre ventas (%)	3,13	3,27	3,21	1,27
Rentabilidad financiera (%)	2,68	3,78	4,10	23,69

Para analizar con mayor detalle las causas de la evolución de la rentabilidad económica se ha efectuado una descomposición en los dos factores de los que depende: el margen de explotación y la rotación de ventas sobre activos (Tabla 35). Se puede apreciar que el aumento de la rentabilidad económica en el periodo analizado obedece, sobre todo, al incremento en el margen de explotación. Así, mientras la rotación de los activos sobre las ventas, que mide si la dimensión de la cooperativa es la adecuada, se mantiene casi constante a lo largo del periodo analizado, el margen de explotación experimentó un importante incremento (TMAA del 36,15 %). De esta forma, en 2015, el margen de explotación sobre las ventas en las cooperativas agroalimentarias fue del 0,41 %, aumentado hasta el 0,76 % en 2017. Mientras que la ratio de rotación ventas sobre activos se mantuvo en torno a 2 puntos. Este dato revela que las cooperativas, por término medio, consiguen facturar 2 euros por



cada euro invertido en activos. En esta ratio se produjo un ligero incremento que representó un TMAA del 0,72 %.

En cuanto a la capacidad de generar recursos (beneficios + amortizaciones), se aprecia, nuevamente, una evolución estable en general. En 2015, el porcentaje de recursos generados sobre ventas era del 3,13 %, aumentando muy ligeramente en 2017 (3,21 %). Por último, respecto a la rentabilidad financiera, las cooperativas siguieron el mismo comportamiento que la rentabilidad económica, presentando una tendencia positiva (TMAA del 23,69 %). En 2015, la rentabilidad financiera se situó en el 2,68 %, aumentando al 4,10 % en 2017 (Tabla 35). Esto indica que los socios de las cooperativas, por cada 100 euros de recursos propios que mantuvieron en la cooperativa, en 2017, consiguieron un rendimiento de 4,10 euros. Y, ello, sin contar las liquidaciones y los servicios bonificados prestados a los socios.

Considerando el tamaño de las cooperativas, en 2015, la rentabilidad económica más elevada la presentaron las más grandes (1,16 %), seguidas de las medianas (1,02 %). Las micro y las pequeñas fueron las que tuvieron menos rentabilidad económica. Sin embargo, la evolución fue diferente para cada tipo. Así, las micro cooperativas fueron las que más crecieron hasta alcanzar en 2017 una rentabilidad económica del 1,70 %, mientras que las grandes redujeron su rentabilidad hasta el 1,09 % (Tabla 36). Si analizamos cómo se compone la rentabilidad económica: margen x rotación, podemos apreciar que las cooperativas micro basaron su incremento fundamentalmente vía margen de explotación (en 2017 obtuvieron un margen del 2,53 % lo que supuso un TMAA del 91,49 %). Lo contrario ocurrió con las grandes, que vieron disminuir su porcentaje de margen hasta un exiguo 0,44 %. Las cooperativas pequeñas y medianas sí aumentaron su margen de explotación, aunque no alcanzaron la intensidad de las microcooperativas.

Además, se aprecia que conforme aumenta el tamaño de la cooperativa también lo hace la rotación de ventas sobre los activos y, por lo tanto, su contribución a la rentabilidad económica. Este comportamiento es totalmente contrario a lo que ocurre con el margen de explotación, que disminuye con el aumento del tamaño de las cooperativas. Esto viene a señalar que en cierta medida las cooperativas más grandes utilizan estrategias más dirigidas al aprovechamiento de la dimensión de sus activos, y las cooperativas más pequeñas optan por la vía de adquirir una mayor rentabilidad económica por la vía de su margen de explotación. Esto tiene una importante implicación en los recursos generados sobre ventas. Las micro cooperativas en 2017 consiguieron un porcentaje muy superior al resto (6,62 %).

La evolución positiva de la rentabilidad económica y financiera, en el periodo 2015-2017, se puede ver en todos los estratos de tamaño analizados (Tabla 36), excepto en el caso de la rentabilidad económica de las cooperativas grandes que se redujo ligeramente. Las cooperativas que han experimentado un mayor crecimiento en la rentabilidad fueron las micro cooperativas (rentabilidad económica: TMAA del 551,92 % y rentabilidad financiera: TMAA del 127,64 %).



Tabla 36.
Análisis de la rentabilidad según tamaño

Tamaño	2015	2016	2017	TMAA (%)
Micro				
Rentabilidad económica (%)	0,04	1,51	1,70	551,92
Margen de explotación (%)	0,69	1,82	2,53	91,49
Rotación ventas sobre activos	1,14	1,21	1,31	7,20
Recursos generados sobre ventas (%)	6,05	6,09	6,62	4,60
Rentabilidad financiera (%)	0,77	2,04	3,99	127,64
Pequeña				
Rentabilidad económica (%)	0,62	0,85	0,92	21,81
Margen de explotación (%)	0,28	0,30	0,35	11,80
Rotación ventas sobre activos	2,33	2,23	2,32	-0,21
Recursos generados sobre ventas (%)	2,84	2,79	2,72	-2,14
Rentabilidad financiera (%)	2,97	3,47	3,66	11,01
Mediana				
Rentabilidad económica (%)	1,02	1,32	1,36	15,47
Margen de explotación (%)	0,43	0,71	0,59	17,14
Rotación ventas sobre activos	2,36	2,34	2,46	2,10
Recursos generados sobre ventas (%)	2,44	2,87	2,46	0,41
Rentabilidad financiera (%)	3,23	4,69	4,34	15,92
Grande				
Rentabilidad económica (%)	1,16	1,19	1,09	-3,06
Margen de explotación (%)	0,45	0,50	0,44	-1,12
Rotación ventas sobre activos	3,08	2,96	2,80	-4,65
Recursos generados sobre ventas (%)	1,90	2,07	2,07	4,38
Rentabilidad financiera (%)	3,97	4,71	4,39	5,16

Atendiendo a la edad, los datos de la Tabla 37 revelan que las cooperativas consolidadas (16-30 años) son las que presentan una posición económica más favorable. En 2017 su rentabilidad económica fue del 2,17 % y la financiera del 5,09 %. Valores superiores a los de las jóvenes y maduras. Esta buena posición de las cooperativas consolidadas, además, está basada tanto en el crecimiento del margen de la explotación como en el aprovechamiento de los activos. En cuanto a la evolución de los



indicadores, podemos apreciar que el mayor crecimiento de la rentabilidad económica en el periodo 2015-2017 se da en las cooperativas jóvenes (TMAA: 80,74 %). El mayor crecimiento del margen de explotación fue en las maduras (TMAA: 22,47 %), y el mayor crecimiento en la rotación de ventas sobre activos y en la rentabilidad financiera se registró en las cooperativas consolidadas (TMAA: 2,36 %, TMAA: 34,35 %, respectivamente).

Tabla 37.
Análisis de la rentabilidad según edad

Edad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Joven (≤ 15 años)				
Rentabilidad económica (%)	0,30	-0,36	0,98	80,74
Margen de explotación (%)	-0,52	-0,60	0,32	-
Rotación ventas sobre activos	2,16	2,01	2,20	0,92
Recursos generados sobre ventas (%)	3,65	3,84	3,78	1,77
Rentabilidad financiera (%)	5,44	5,68	3,76	-16,86
Consolidada (16-30 años)				
Rentabilidad económica (%)	0,90	1,79	2,17	55,28
Margen de explotación (%)	1,00	1,39	1,45	20,42
Rotación ventas sobre activos	2,72	2,78	2,85	2,36
Recursos generados sobre ventas (%)	3,82	4,19	3,72	-1,32
Rentabilidad financiera (%)	2,82	5,43	5,09	34,35
Madura (> 30 años)				
Rentabilidad económica (%)	0,73	1,05	0,93	12,87
Margen de explotación (%)	0,34	0,54	0,51	22,47
Rotación ventas sobre activos	1,98	1,90	1,98	0,00
Recursos generados sobre ventas (%)	2,88	3,01	2,92	0,69
Rentabilidad financiera (%)	2,52	3,12	3,57	19,02

Si analizamos al sector de actividad en el que se enmarcan las cooperativas agroalimentarias de la muestra, en 2017, se aprecia que las que presentan una posición más favorable de la rentabilidad económica corresponden a los sectores «alimentación animal» (3,16 %) y «ganadería y cárnico» (2,89 %). Y las que menos fueron las del sector «lácteo» (0,17 %) y «vino» (0,25 %) (Tabla 38).

Tienen un mayor margen de explotación las que pertenecen a los sectores «mixto» (2,61 %) y «ganadería y cárnico» (1,80 %). Por el contrario, las que experimentaron valores más bajos fueron las cooperativas de «vino» (0,28 %), «cereales» (0,40 %) y «aceite de oliva» (0,54 %) (Tabla 39).



Tabla 38.
Rentabilidad económica según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	0,90	1,13	1,05	8,01
Frutas y hortalizas	0,44	1,03	0,71	27,03
Vino	0,60	0,37	0,25	-35,45
Lácteo	-0,59	-0,62	0,17	-
Ganadería y cárnico	1,17	1,35	2,89	57,17
Mixto	7,95	1,25	2,60	-42,81
Actividades de apoyo	0,55	1,24	1,95	88,29
Aceite de oliva	-0,85	1,41	0,79	-
Alimentación animal	3,74	4,04	3,16	-8,08
Otros	-8,81	1,73	3,79	-

Tabla 39.
Margen de explotación según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	0,22	0,50	0,40	34,84
Frutas y hortalizas	0,46	0,76	0,55	9,35
Vino	0,66	0,35	0,28	-34,87
Lácteo	0,07	0,37	0,82	242,26
Ganadería	1,55	1,28	1,80	7,76
Mixto	4,54	1,46	2,61	-24,18
Actividades de apoyo	0,55	0,58	1,15	44,60
Aceite de oliva	-0,56	0,81	0,54	-
Alimentación animal	1,19	1,33	1,01	-7,87
Otros	-1,55	2,02	3,89	-

Las cooperativas con un mejor grado de aprovechamiento de los activos son de los sectores «alimentación animal» (3,10), «cereales» (2,71), «frutas y hortalizas» (2,52) y «lácteo» (2,48). Por el contrario, las que obtuvieron un menor aprovechamiento de sus activos fueron las relativas a los sectores de «vino» (0,81) y «mixto» (1,29) (Tabla 40).



Respecto a la capacidad para generar recursos, las que pertenecen a los sectores, «mixto» (6,90 %), «vino» (4,59 %) y «actividades de apoyo» (4,04 %) fueron las que obtuvieron los valores más destacados. Mientras que los sectores que generaron menos recursos fueron «alimentación animal» (1,50 %), «cereales» (1,83 %) y «aceite de oliva» (3,28 %) (Tabla 41).

Tabla 40.
Rotación ventas sobre activos según sector de actividad

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	2,88	2,61	2,71	-3,00
Frutas y hortalizas	2,38	2,49	2,52	2,90
Vino	0,80	0,80	0,81	0,62
Lácteo	2,62	2,35	2,48	-2,71
Ganadería y cárnico	2,26	2,23	2,26	0,00
Mixto	1,31	1,30	1,29	-0,77
Actividades de apoyo	2,30	2,23	2,32	0,43
Aceite de oliva	1,30	1,59	1,67	13,34
Alimentación animal	3,24	3,05	3,10	-2,18
Otros	1,84	1,56	1,66	-5,02

Tabla 41.
Recursos generados sobre ventas según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	1,70	1,76	1,83	3,75
Frutas y hortalizas	3,44	3,71	3,37	-1,02
Vino	5,39	5,14	4,59	-7,72
Lácteo	4,07	3,47	3,57	-6,34
Ganadería y cárnico	3,94	3,33	3,50	-5,75
Mixto	5,48	6,15	6,90	12,21
Actividades de apoyo	2,73	2,82	4,04	21,65
Aceite de oliva	3,33	4,15	3,28	-0,75
Alimentación animal	1,61	1,95	1,50	-3,48
Otros	0,45	4,20	6,19	270,88



En relación a la rentabilidad financiera, las cooperativas que obtuvieron valores más elevados fueron las que se enmarcan en los sectores «mixto» (13,43 %) y «ganadería y cárnico» (7,48 %). Y las que presentaron valores más bajos fueron las del sector «alimentación animal» (-0,30 %), «vino» (1,49 %) y «aceite de oliva» (2,01 %) (Tabla 42).

Si analizamos el tipo de cooperativa, se observa que la rentabilidad económica de las de primer grado es menor que la de las de segundo grado (en 2017 fueron del 1,28 % y 1,41 %, respectivamente). Sin embargo, las cooperativas de primer grado obtuvieron una evolución más favorable en su rentabilidad económica desde 2015 con una TMAA del 46,06 %. Este incremento se produjo principalmente vía margen de explotación (0,79 %), que fue superior al de las de segundo grado (0,62 %). No obstante, las cooperativas de segundo grado presentaron valores superiores en su aprovechamiento de los activos en toda la serie analizada (Tabla 43).

En relación con los recursos generados sobre ventas, las cooperativas de primer grado presentan una posición y evolución más favorable que las de segundo. Así, en 2015 las de primer grado generaron el 3,17 % de recursos sobre ventas (2,84 % las de segundo), incrementando este valor hasta el 3,27 % (2,83 % las de segundo). Finalmente, los datos muestran que las cooperativas de segundo grado presentaron valores más altos en su rentabilidad financiera en toda la serie analizada, llegando al 4,36 % en 2017.

Tabla 42.
Rentabilidad financiera según sector de actividad (%)

Sector de actividad	2015	2016	2017	TMAA (%)
Cereales	2,94	2,86	2,98	0,68
Frutas y hortalizas	4,26	5,22	5,03	8,66
Vino	1,55	1,75	1,49	-1,95
Lácteo	7,12	-5,62	2,38	-42,18
Ganadería y cárnico	4,66	6,93	7,48	26,69
Mixto	-16,41	-16,00	13,43	-
Actividades de apoyo	2,02	2,88	5,34	62,59
Aceite de oliva	-0,03	4,23	2,01	-
Alimentación animal	3,98	7,09	-0,30	-
Otros	3,05	0,71	6,16	42,12



Tabla 43.
Análisis de la rentabilidad según tipo de cooperativa

Tipo de cooperativa	2015	2016	2017	TMAA (%)
Primer grado				
Rentabilidad económica (%)	0,60	1,20	1,28	46,06
Margen de explotación (%)	0,40	0,73	0,79	40,53
Rotación ventas sobre activos	2,00	1,96	2,06	1,49
Recursos generados sobre ventas (%)	3,17	3,32	3,27	1,57
Rentabilidad financiera (%)	2,54	3,57	4,07	26,58
Segundo grado				
Rentabilidad económica (%)	1,45	1,38	1,41	-1,39
Margen de explotación (%)	0,45	0,71	0,62	17,38
Rotación ventas sobre activos	2,93	2,89	2,73	-3,47
Recursos generados sobre ventas (%)	2,84	3,05	2,83	-0,18
Rentabilidad financiera (%)	3,67	5,44	4,36	9,00

3.8. Clasificación de las cooperativas según su comportamiento económico-financiero

Una vez realizado el diagnóstico económico y financiero de las cooperativas agroalimentarias a nivel univariante a través de los diferentes indicadores o ratios planteados, en este apartado se realiza una clasificación de las cooperativas en función de su comportamiento. Para ello, se ha realizado un análisis clúster al objeto de clasificar todas las cooperativas en grupos que mantengan unas características relativamente homogéneas. El análisis clúster o de conglomerados es una técnica estadística multivariante que busca agrupar elementos, tratando de lograr la máxima homogeneidad en cada grupo y la mayor diferencia entre los diferentes grupos. Esta técnica permitirá, por tanto, identificar las cooperativas que han tenido un mejor o peor comportamiento económico y financiero.

Los resultados del análisis clúster arrojan cuatro grupos diferenciados (Tabla 44):

- El *grupo 1* (115 empresas que representan el 25,78 % de la muestra), integra aquellas cooperativas que tienen un mal comportamiento económico y un mal comportamiento financiero. Así este grupo en 2017 tuvo una disminución de sus ventas del 2,97 % y una rentabilidad económica negativa del 0,11 %. Su liquidez a corto plazo fue escasa (del 69,18 %) y su grado de capitalización (autonomía financiera) bajo (22,29 %).



- El *grupo 2* (89 cooperativas que representan el 19,96%) incluye a las que tienen un bajo comportamiento económico y un buen comportamiento financiero. Son cooperativas que por término medio han tenido un crecimiento aceptable de sus ventas (4,02 % en 2017), pero una rentabilidad económica negativa del 1,77 %. Sin embargo, presentan un buen comportamiento financiero. Su liquidez a corto plazo estaba en torno al 208,24 % y su autonomía financiera es muy aceptable (61,61 %).
- El *grupo 3* (119 cooperativas que representan el 26,68 %) engloba a aquellas que tienen un buen comportamiento económico y un buen comportamiento financiero; se pueden considerar por tanto como las mejores cooperativas. Por término medio han tenido un crecimiento positivo de sus ventas (5,81 % en 2017) y una rentabilidad económica del 5,11 % (la mayor de todos los grupos). Además, estas cooperativas presentan una posición financiera muy saneada. Su liquidez a corto plazo era superior al 200 % y su grado de capitalización del 56,73 %.
- El *grupo 4* (123 integrantes que representan el 27,58%) acumula cooperativas que tienen un buen comportamiento económico y un mal comportamiento financiero. Son empresas que por término medio han tenido un alto crecimiento positivo de sus ventas (28,43 % en 2017) y una rentabilidad económica del 1,34 %. Sin embargo, presentan una posición financiera muy débil. Su liquidez a corto plazo era del 78,35 % y su grado de capitalización muy bajo (del 22,23 %).

Si analizamos con detalle el grupo 3 compuesto por las cooperativas que disponen de una buena posición económica y financiera (es decir las mejores de las analizadas), podemos apreciar que principalmente pertenecen al segmento de las micro cooperativas (un 38,7 % de ellas forman parte de este grupo), al de las cooperativas maduras (31%), a los sectores «alimentación animal» (42,9 %) y «actividades de apoyo» (36,1 %).

Esta información puede resultar muy relevante para las cooperativas. Conocer la posición competitiva de cada una de ellas en cuanto a su situación económica y financiera puede ayudar a los gerentes a tomar las medidas necesarias para corregir aquellas debilidades que pueden mermar su competitividad.



Tabla 44.
Clasificación de las cooperativas según su comportamiento económico y financiero

Grupo del clúster		1	2	3	4
Posición económica	Tasa de variación ventas (%)	-2,97	4,02	5,81	28,43
	Rentabilidad económica (%)	-0,11	-1,77	5,11	1,34
Posición financiera	Liquidez a corto plazo (%)	69,18	208,24	229,41	78,35
	Autonomía financiera (%)	22,29	61,61	56,73	22,23
Número de cooperativas		115	89	119	123
%		25,78	19,96	26,68	27,58
	Grande	26,0	10,0	20,0	44,0
	Mediana	30,3	16,0	23,4	30,3
	Pequeña	25,9	24,7	22,2	27,2
	Micro	21,0	21,8	38,7	18,5
	Joven	23,1	11,5	30,8	34,6
	Consolidada	28,5	13,5	31,0	27,0
	Madura	28,4	13,3	31,0	27,3
	Cereales	29,5	20,5	23,1	26,9
	Frutas y hortalizas	26,4	26,4	27,2	20,0
	Vino	26,7	23,3	11,7	38,3
	Lácteo	16,7	25,0	33,3	25,0
	Ganadería	21,7	4,3	26,2	47,8
	Mixto	38,4	-	30,8	30,8
	Actividades de apoyo	22,2	19,5	36,1	22,2
	Aceite de oliva	23,3	18,6	25,6	32,5
	Alimentación animal	28,6	8,6	42,8	20,0
	Otros	14,4	19,0	33,3	33,3
	Primer grado	24,1	21,8	26,4	27,7
	Segundo grado	38,5	5,8	28,8	26,9



4. CONCLUSIONES

Las cooperativas agroalimentarias españolas tienen una gran importancia socioeconómica, tanto desde el punto de vista cualitativo como cuantitativo. En el primer caso, por su contribución a la mejora de la competitividad de las empresas agrarias asociadas, a través del amplio abanico de servicios que les prestan, y el incremento de su poder de negociación frente a clientes y proveedores. Y, en el segundo, por su capacidad para generar empleo y volumen de negocio. Este protagonismo justifica el creciente interés, tanto en el mundo académico como en el de los negocios, por conocer su rendimiento y situación competitiva. Por ello, en este trabajo se ha analizado el comportamiento económico y financiero de las cooperativas agroalimentarias en España, considerando el tamaño, la edad, la actividad y el grado de la cooperativa (primero o segundo). Para ello, se ha realizado un estudio empírico a partir de la información de 447 cooperativas agroalimentarias españolas para el periodo 2015-2017. De los resultados obtenidos podemos extraer las siguientes conclusiones:

- Las cooperativas agroalimentarias españolas han experimentado un importante crecimiento económico en el periodo analizado. Este crecimiento es especialmente relevante dado que se ha producido en un periodo de recuperación de la crisis que contrajo la economía española desde el año 2009. Esto pone de manifiesto el fuerte dinamismo del sector cooperativo, mostrándose como un importante motor del crecimiento de la economía española. Las ventas de las cooperativas y sus activos se han incrementado de forma constante desde 2015 a 2017. Además, este crecimiento económico viene acompañado por un incremento del valor añadido y del empleo, mostrando ganancias de competitividad.
- Las dimensiones de las cooperativas jóvenes son las que mejores valores ofrecen en el periodo analizado. Además, las de mayor tamaño pertenecen a los sectores «mixto», «alimentación animal» y «lácteo» y, como era de esperar, las de segundo grado superan en tamaño a las de primer grado.
- En el periodo 2015-2017, el crecimiento experimentado por las cooperativas, medido a través de la evolución de las ventas, activos y VAB, ha sido mayor en las medianas y grandes. Además, en general, el crecimiento ha sido más intenso en las cooperativas más jóvenes y en las de segundo grado, en comparación a las de primer grado.
- Las cooperativas presentan una excelente posición de liquidez, tanto a corto como a largo plazo, y con una evolución favorable a corto plazo, lo que reduce el riesgo de sufrir tensiones financieras. No obstante, sería recomendable seguir aplicando políticas de gestión del circulante y de planificación de su tesorería de cara a reforzar una mayor credibilidad financiera de estas empresas ante los agentes externos frente a los que actúa.



- En general, la liquidez, tanto a corto como largo plazo, disminuye con el incremento del tamaño de las cooperativas. La mejor posición de liquidez a corto plazo y de garantía a largo plazo la presentan las micro cooperativas (212,94 % y 283,69 % respectivamente en 2017). De forma similar, podemos apreciar que, si se considera la edad, son las empresas jóvenes (≤ 15 años) las que alcanzan valores más altos de liquidez, tanto a largo como a corto plazo. Por sector de actividad, la mejor posición de liquidez a corto, en 2017, corresponde al sector «mixto» (492,46 %) y a «frutas y hortalizas» (182,14 %). Y las cooperativas con una mayor garantía a largo plazo en 2017 fueron las de «mixto» (624,18 %) y «actividades de apoyo» (286,72 %).
- Las cooperativas presentan un adecuado equilibrio financiero. Este indicador resulta positivo en la serie analizada, y con una evolución favorable. En 2017, el capital circulante representaba el 14,23 % de los activos. Esto significa que las cooperativas están financiando correctamente sus inversiones, evidenciando que financian con recursos permanentes (propios y ajenos a largo plazo) todo su inmovilizado productivo y una parte de su activo circulante.
- Las cooperativas que presentan un equilibrio financiero más estable son las pequeñas (16,66 % en 2017), las consolidadas (14,97 % en 2017) y las de segundo grado (14,65 %). Por sectores de actividad, las que en 2017 disponían de un mayor equilibrio financiero pertenecen a los sectores «actividades de apoyo» (19,13 %) y «alimentación animal» (15,77 %).
- La capitalización de las cooperativas es muy favorable y, aunque de forma leve, se incrementa en el periodo analizado. En 2015, los recursos propios representaban el 37,77 % del total de la estructura financiera (pasivo + neto), aumentando este valor hasta el 39,03 % en 2017. Para mantener el objetivo de estabilidad es importante aplicar políticas financieras que capitalicen convenientemente a la organización. Para ello, se debe fijar previamente, en función de las políticas básicas de cada cooperativa, cuál es el punto óptimo de capitalización, teniendo en cuenta el grado de apalancamiento financiero. Para aumentar la capitalización se deben seguir políticas de autofinanciación y reducir el nivel de endeudamiento a través de políticas de ajuste en el circulante.
- La capitalización de las cooperativas mejora con la disminución de su tamaño. Además, las mejor capitalizadas son las más antiguas, siendo también esta capitalización mayor en las cooperativas de primer grado y en las de los sectores «actividades de apoyo», «frutas y hortalizas» y «aceite de oliva». En cuanto a la evolución de este ratio, de nuevo, junto a las cooperativas de menor edad (jóvenes y consolidadas) y la de los sectores «aceite de oliva», «cereales» y «frutas y hortalizas», son las más pequeñas las que mejor comportamiento presentan.
- Respecto a la composición del endeudamiento, prácticamente se produce una estabilidad en los recursos permanentes (patrimonio neto + endeudamiento a largo plazo) en el periodo 2015-2017. El endeudamiento a largo plazo se reduce (TMAA del -4,06 %), y se sitúa en torno al 14,71 %, mientras que a corto plazo se mantiene casi constante alrededor del 43 % (TMAA del -0,14 %), lo que unido al comportamiento de la capitalización descrito en el



punto anterior genera un equilibrio en la composición del endeudamiento total. No obstante, sería conveniente, para reforzar la estabilidad, que se equilibraran las fuentes financieras de acuerdo a un plan financiero riguroso, para ajustarlas adecuadamente a las inversiones, y reducir su endeudamiento a corto plazo. Los elementos fijos y circulantes necesarios para la continuidad del ciclo de explotación tienen que estar financiados con recursos propios y recursos ajenos a largo plazo en su correcta proporción.

- La carga financiera es reducida y experimenta una evolución muy favorable durante el periodo 2015-2017 (TMAA del -21,98 %), lo que supone una verdadera fortaleza de las cooperativas agroalimentarias españolas. En 2017, la carga que soportaban estas organizaciones tan solo ascendía al 0,42 %. Esto indica que, de cada 100 euros facturados por ventas, las cooperativas destinaron 0,42 euros a pagar gastos financieros. Una baja carga financiera dota a las cooperativas de una gran fortaleza para hacer frente a retos de competitividad y de inversión, ya que elevados gastos financieros limitan la concurrencia en el mercado al reducir la competencia vía precios y realizar inversiones financiadas con deuda bancaria.
- La carga financiera disminuye conforme se incrementa el tamaño de las cooperativas, siendo también menor en las cooperativas de segundo grado y en las de los sectores «alimentación animal», «cereales», «actividades de apoyo» y «frutas y hortalizas». Por su parte, la evolución del comportamiento de este indicador mejora con la reducción del tamaño de las cooperativas, así como en las cooperativas de segundo grado en comparación a las de primero.
- La capacidad de devolución de deuda en las cooperativas también ha experimentado una evolución favorable. En el 2017 con sus recursos generados (beneficios + amortizaciones) podían devolver por término medio el 9,05 % del total de su deuda a corto y largo plazo. En este sentido, las cooperativas deben seguir ampliando este indicador al objeto de minimizar el riesgo de impago y facilitar el acceso al crédito bancario.
- La capacidad de devolución de la deuda aumenta conforme disminuye el tamaño y la edad de las cooperativas, siendo también mayor en las de primer grado y en las de los sectores «mixto», «actividades de apoyo», «frutas y hortalizas» y «aceite de oliva». Además, la evolución del comportamiento de esta ratio es mejor en las micro cooperativas y en las de primer grado.
- Se aprecia una evolución favorable en los indicadores de rentabilidad, tanto la económica como la financiera. La rentabilidad económica de las cooperativas ha experimentado un crecimiento continuo en el periodo analizado. Así, en 2015, la rentabilidad de los activos se situó en el 0,69 %, aumentando con una TMAA del 36,73 % hasta el 1,29 %, en el año 2017. La mejora de la rentabilidad económica obedece fundamentalmente al aumento del margen de la explotación. En 2015, dicho margen sobre las ventas representaba el 0,41 %, aumentando hasta el 0,76 % en 2017.
- En el resto de indicadores de rentabilidad se aprecia cómo los recursos generados sobre las ventas, aunque de forma leve, han crecido en el periodo analizado. La rentabilidad financiera también mostró una tendencia positiva. En 2015, se situó en el 2,68 %, aumentando al 4,10 % en 2017.



- La evolución más favorable de la rentabilidad económica fue la obtenida por las micro cooperativas que obtuvieron en 2017 una rentabilidad del 1,70 %, mientras que las grandes la redujeron hasta el 1,09 %. Las micro basaron este incremento fundamentalmente en el margen de explotación (en 2017 fue del 2,53 %). Lo contrario ocurrió con las grandes cooperativas, que vieron disminuir su porcentaje de margen hasta un exiguo 0,44 %.
- Se aprecia un mejor aprovechamiento de los activos conforme aumenta el tamaño de la cooperativa. Este comportamiento es totalmente contrario a lo que ocurre con el margen de explotación. Esto viene a señalar que, en cierta medida, las cooperativas más grandes utilizan estrategias más dirigidas al aprovechamiento de la dimensión de sus activos, mientras que las más pequeñas optan por adquirir una mayor rentabilidad económica por la vía de su margen de explotación.
- Las cooperativas consolidadas (16-30 años) son las que presentan una posición económica más favorable. En 2017 su rentabilidad económica fue del 2,17 % y su rentabilidad financiera del 5,09 %. Esta buena posición, además, está basada tanto en el crecimiento del margen de la explotación como en el aprovechamiento de los activos.
- Los sectores con una mayor rentabilidad económica en 2017 fueron los de «alimentación animal» (3,16 %) y «ganadería y cárnico» (2,89 %). El que tuvo un mayor margen de explotación fue el «mixto» (2,61 %). Y las cooperativas con un mejor grado de aprovechamiento de los activos fueron «alimentación animal» (3,10 %) y «cereales» (2,71 %).
- En relación a la rentabilidad financiera, las cooperativas que obtuvieron mayores valores fueron las del sector «mixto» (13,43 %) y «ganadería y cárnico» (7,48 %).
- La rentabilidad económica de las cooperativas de segundo grado es mayor que la de las de primer grado. Sin embargo, las de primer grado obtuvieron una evolución más favorable de su rentabilidad económica desde 2015 con una TMAA del 46,06 %. Este incremento se produjo principalmente vía margen de explotación (0,79 %), que fue superior al de las cooperativas de segundo grado (0,62 %). Finalmente, los datos muestran que las de segundo grado presentaron valores más altos en su rentabilidad financiera en toda la serie analizada, llegando al 4,36 % en 2017.

De lo expuesto, como conclusión principal, se puede extraer el buen comportamiento y la evolución favorable, en general, de todos los indicadores económicos (crecimiento y rentabilidad) y financieros (liquidez, el equilibrio financiero y el nivel de endeudamiento) analizados en el periodo 2015-2017. En la Tabla 45 aparece un resumen de la magnitud y la evolución de los mismos en función del tamaño, edad y tipo de cooperativa (primero o segundo grado).



Tabla 45.

Magnitud y evolución de los indicadores económicos y financieros en el periodo 2015-2017, en función del tamaño, edad y tipo de cooperativa

Indicadores	Total	Tamaño				Edad			Tipo	
		Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Joven	Consolidada	Madura	1.º grado	2.º grado
Dimensión y crecimiento										
Ventas (euros)	+	●+	●+++	●++++	●++	●++	●+++	●+	●+	●+
Activos (euros)	+	●+	●+++	●++	●++++	●++	●+++	●+	●+	●++
Gastos de personal (euros)	+	●=	●+	●+++	●++	●+++	●++	●+	●+	●++
Empleo	+	●-	●++	●+	●+++	●+++	●++	●+	●+	●++
VAB (euros)	+	●+	●++	●++++	●+++	●+++	●++	●+	●+	●++
Liquidez (%)										
Liquidez a corto plazo	+	●+++	●++	●+	●-	●+	●-	●++	●+	●+
Garantía a largo plazo	-	●++	●+	●-	●--	●++	●+	●+++	●+	●+
Equilibrio financiero (%)										
Capital circulante sobre activos	+	●++	●+	●-	●--	●+++	●+	●++	●+	●++
Endeudamiento (%)										
Autonomía financiera	+	●++	●+	●-	●--	●++	●++	●+	●++	●+
Endeudamiento a largo plazo	-	●--	●-	●++	●+	●=	●--	●-	●-	●--
Endeudamiento a corto plazo	-	●--	●-	●+	●++	●-	●---	●--	●-	●--
Capacidad devolución deuda	+	●++++	●++	●+++	●+	●++	●+++	●+	●++	●+
Carga financiera	-	●----	●---	●--	●-	●-	●---	●--	●-	●--
Rentabilidad										
Rentabilidad económica (%)	+	●+++	●++	●+	●-	●+++	●++	●+	●+	●-
Margen de explotación (%)	+	●+++	●+	●++	●-	●	●+	●++	●++	●+
Rotación ventas sobre activos	+	●++	●-	●+	●--	●+	●++	●=	●+	●-
Recursos generados sobre ventas (%)	+	●+++	●-	●+	●++	●++	●-	●+	●+	●-
Rentabilidad financiera (%)	+	●++++	●++	●+++	●+	●-	●++	●+	●++	●+

● Representa la magnitud del indicador en el año 2017. Una mayor intensidad de color implica un mayor valor del indicador dentro de cada una de las categorías (tamaño, edad y tipo de cooperativa).
 + Representa un incremento del indicador en el periodo 2015-2017.
 - Representa una disminución del indicador en el periodo 2015-2017.
 = Representa una estabilidad del indicador en el periodo 2015-2017. El mayor número de signos + o - indica la intensidad de la evolución del indicador dentro de cada una de las categorías (tamaño, edad y tipo de cooperativa) en el periodo 2015-2017.





Referencias bibliográficas

ARCAS, N. y MUNUERA, J. L. (1998): «El Cooperativismo como Estrategia para Mejorar la Competitividad de la Empresa Agroalimentaria»; *Distribución y Consumo* 42; pp. 55-71.

ARCAS, N.; ALCÓN, F.; CEGARRA, J. G.; HERNÁNDEZ, M.; LÓPEZ, E. I.; MARCOS, G.; MARTÍN, J. F.; MÍNGUEZ, A. y TANTIUS, P. (2011a): «El gobierno de las cooperativas agroalimentarias. Factores de éxito»; *Colección Economía* (16). Almería, Fundación Cajamar.

ARCAS, N.; GARCÍA, D. y GUZMÁN, I. (2011b): «Effect of size on performance of Spanish agricultural cooperatives»; *Outlook on Agriculture* 40(3); pp. 201-206.

BAAMONDE, E. (2009): «El cooperativismo agroalimentario»; en LAMO, J., coord.: «El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global»; *Mediterráneo Económico* (15); pp. 229-246.

CESE (2012): «Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema 'Cooperativas y desarrollo agroalimentario'»; en http://eescopinions.eesc.europa.eu/EESCopinionDocument.aspx?identifi er=ces\nat\nat541\ces1593-2012_ac.doc&language=ES.

COGECA (2015): «Development of Agricultural Cooperatives in the EU 2014»; en <http://www.agroalimentarias.coop/ficheros/doc/04519.pdf>.

COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS (2019): «Macromagnitudes del cooperativismo agroalimentario español»; *OSCAE* 2018.

HIND, A.M. (1998): «Assessment of co-operative performance. The World of Co-operative Enterprise»; *Scottish Agricultural Organisation Society*. Reino Unido; pp. 9-18.

JAMES, H. S. y SYKUTA, M. E. (2005): «Property right and organizational characteristics of producer-owned firms and organizational trust»; *Annals of Public and Cooperative Economics* 76(4); pp. 545-580.

JULIÁ, J.F.; GARCÍA, G. MELIÁ, E. y GALLEGRO, L.P. (2010): «Factores de competitividad de las cooperativas líderes en el sector agroalimentario europeo. Acciones a emprender por las cooperativas agrarias españolas»; *Colección Economía* (14). Almería, Fundación Cajamar.

KUMAR, N.; SCHEER, L. K. y ACHROL, R. S. (1992): «Assessing reseller performance from the perspective of the supplier»; *Journal of Marketing Research* (29); pp. 238-253.

LERMAN, Z. Y PARLIAMENT, C. (1991): «Size and Industry Effects in the Performance of Agricultural Cooperatives»; *European Review of Agricultural Economics* 6(1); pp. 15-29.

PRATT, G. (1998): «The need performance measurement in cooperatives: a practitioner's view. The World of Co-operative Enterprise»; *Scottish Agricultural Organisation Society*. Reino Unido; pp. 1-8.

