



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

ADE

Facultad de Administración
y Dirección de Empresas /UPV

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Facultad de Administración y Dirección de Empresas

Análisis financiero del sector de las cooperativas
agroalimentarias de la Comunidad Valenciana.

Trabajo Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas

AUTOR/A: Peláez Bover, Luis

Tutor/a: Meliá Martí, Elena

Cotutor/a: Lajara de Camilleri, Natalia

CURSO ACADÉMICO: 2022/2023

Resum

L'objectiu del treball és fer una anàlisi econòmica financera sectorial en profunditat de les cooperatives agroalimentàries de la Comunitat Valenciana. Es parteix d'una explicació del funcionament de les cooperatives incidint especialment en les seves particularitats respecte a altres tipus de societats, descrivint-ne la població i les característiques. La font d'informació sobre la qual es realitza l'anàlisi són els comptes anuals dipositats als registres respectius, tant de cooperatives com mercantils, de la Comunitat Valenciana. Addicionalment aquesta informació es completa amb els comptes anuals disponibles a la base de dades SABI. Els comptes es processen per extraure les dades que siguin rellevants per a l'anàlisi. Es calculen estats financers agregats i es fa l'estudi de masses patrimonials, ràtios (liquiditat, endeutament, rotació), beneficis, rendibilitats i costos. S'analitza tant verticalment com horitzontalment per entendre l'evolució del sector en els darrers anys. Es té en compte el total de població i s'identifiquen els segments més rellevants sobre la base del tipus de producció o la mida de la cooperativa, amb vista a analitzar-los de forma diferencial. El treball es fa en col·laboració amb la Càtedra d'Integració Empresarial de Cooperatives Agroalimentàries (CATIECA) de la UPV.

Paraules clau: anàlisi financera, liquiditat, rendibilitat, cooperatives, informació financera

Resumen

El objetivo del trabajo es realizar un análisis económico financiero sectorial en profundidad de las cooperativas agroalimentarias de la Comunidad Valenciana. Se parte de una explicación del funcionamiento de las cooperativas incidiendo especialmente en sus particularidades con respecto a otros tipos de sociedades, describiendo la población y sus características. La fuente de información sobre la que se realiza el análisis son las cuentas anuales depositadas en los respectivos registros, tanto de cooperativas como mercantiles, de la Comunidad Valenciana. Adicionalmente esta información se completa con las cuentas anuales disponibles en la base de datos SABI. Las cuentas se procesan para extraer los datos que sean de relevancia para el análisis. Se calculan estados financieros agregados y se realiza el estudio de masas patrimoniales, ratios (liquidez, endeudamiento, rotación) beneficios, rentabilidades y costes. Se analiza tanto de forma vertical como de forma horizontal para entender la evolución del sector en los últimos años. Se tiene en cuenta el total de la muestra y se identifican los segmentos más relevantes en base al tipo de producción o el tamaño de la cooperativa, en orden a analizarlos de forma diferencial. El trabajo se realiza en colaboración con la Cátedra de Integración Empresarial de Cooperativas Agroalimentarias (CATIECA) de la UPV.

Palabras clave: análisis financiero, liquidez, rentabilidad, cooperativas, información financiero

Abstract

The goal of this work is to carry out an in-depth sectorial economic financial analysis of the agri-food cooperatives of the Valencian Community. The starting point is an explanation of the functioning of the cooperatives, with special emphasis on their particularities with respect to other types of companies, describing the population and its characteristics. The source of information on which the analysis is based is the annual accounts deposited in the respective registries, both of cooperatives and companies, of the Valencian Community. Additionally, this information is completed with the annual

accounts available in the SABI database. The accounts are processed to extract the data relevant to the analysis. Aggregate financial statements are calculated and the study of assets and liabilities, ratios (liquidity, indebtedness, turnover), profits, profitability and costs is carried out. It is analyzed both vertically and horizontally to understand the evolution of the sector in recent years. The total population is taken into account and the most relevant segments are identified based on the type of production or the size of the cooperative, in order to analyze them differentially. The work is carried out in collaboration with the Chair of Business Integration of Agrifood Cooperatives (CATIECA) of the UPV.

Key words: financial analysis, liquidity, profitability, cooperatives, financial reporting

Índice general

Índice general	V
Índice de figuras	VII
Índice de tablas	VII
<hr/>	
1 Introducción	1
1.1 Objetivos	1
1.2 Orden documental	2
2 Marco sectorial	3
2.1 Definición y concepto de cooperativas agroalimentarias	3
2.2 Contexto legal y regulación	4
2.3 Beneficios fiscales	5
2.4 Principios y valores cooperativos aplicados al sector agroalimentario	7
2.5 Tipos de cooperativas agroalimentarias	8
2.6 Antecedentes históricos de las cooperativas agroalimentarias	9
2.7 Importancia e impacto de las cooperativas agroalimentarias	11
2.8 Desafíos, soluciones y perspectivas del sector	14
3 Marco económico-financiero	15
3.1 Propuestas teóricas	15
3.2 Rentabilidad en las cooperativas	17
3.3 Dimensión social	18
3.4 Estudio de ratios	19
4 Metodología	21
4.1 Extracción de datos	21
4.2 Población y muestra	22
4.2.1 Descripción de la población	22
4.2.2 Muestra	22
4.2.3 Estados financieros agregados	24
4.2.4 Segmentos por tamaño, sector y ubicación geográfica	24
4.3 Beneficios de las cooperativas	26
4.4 Proceso de análisis	26
5 Análisis	29
5.1 Estados financieros agregados	29
5.2 Análisis del balance	34
5.2.1 Activo no corriente	34
5.2.2 Activo corriente	35
5.2.3 Patrimonio neto	36
5.2.4 Pasivo no corriente	37
5.2.5 Pasivo corriente	37
5.2.6 Fondo de maniobra	38
5.3 Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias	39
5.3.1 Importe neto de cifra de negocios	39
5.3.2 Aprovisionamientos y margen bruto	39

5.3.3	Gastos de personal, EBITDA y BAI	39
5.3.4	Resultado financiero y BAI	40
5.3.5	Impuesto de sociedades y resultado del ejercicio	40
5.4	Liquidez	40
5.5	Endeudamiento	41
5.6	Rotación	43
5.7	Plazos	43
5.8	Beneficios	44
5.9	Gastos	45
5.10	Rentabilidades	46
5.11	Segmentación geográfica	48
5.11.1	Activo	48
5.11.2	Patrimonio neto y pasivo	49
5.11.3	Cuenta de pérdidas y ganancias	49
5.11.4	Ratios	50
5.11.5	Rentabilidades	50
5.12	Segmentación por tipo de producción	51
5.12.1	Balance	51
5.12.2	Cuenta de pérdidas y ganancias	52
5.12.3	Ratios	52
5.13	Segmentación por tamaño	53
5.13.1	Balance	53
5.13.2	Cuenta de pérdidas y ganancias	53
5.13.3	Ratios	54
5.13.4	Rentabilidades	55
6	Conclusiones	57
	Bibliografía	61
<hr/>		
	Apéndice	
	A ODS	65

Índice de figuras

2.1	Resumen legislación cooperativas	5
2.2	Resumen beneficios fiscales	7
2.3	Resumen datos del sector	11
2.4	Facturación por comunidades autónomas	12
2.5	Top cooperativas España	13
2.6	Facturación por sectores de las cooperativas agroalimentarias	13
3.1	Teoría de la Jerarquización de las fuentes financieras	17
4.1	Resumen datos población Comunidad Valenciana	22
4.2	Distribución geográfica cooperativas Comunidad Valenciana	23

Índice de tablas

4.1	Tamaño muestra por año	23
4.2	Segmentos por tamaño	24
4.3	Segmentación por tamaño estándar	25
4.4	Segmentos por sector de producción	25
4.5	Segmentos provincias	26
5.1	Balance agregado por mediana	30
5.2	Balance agregado por media	31
5.3	Cuentas de pérdidas y ganancias agregada por mediana	32
5.4	Cuentas de pérdidas y ganancias agregada por media	33
5.5	Corrección partidas beneficios	34
5.6	Porcentaje inversión inmovilizado inmaterial	35
5.7	Tabla existencias	36
5.8	Cooperativas patrimonio neto negativo	36
5.9	Cooperativas sin deudas a largo plazo	37
5.10	Cooperativas sin deudas a corto plazo	38
5.11	Cooperativas fondo de maniobra negativo	38
5.12	Beneficios negativos pérdidas y ganancias	39
5.13	Resultado negativo y beneficios en el impuesto de sociedades	40
5.14	Ratios liquidez	41
5.15	Ratios endeudamiento	42
5.16	Ratios rotación	43
5.17	Plazos cobro y pago	43
5.18	Beneficios	44

5.19 Gastos	45
5.20 Ratios rentabilidad sin aprovisionamientos	46
5.21 Ratios rentabilidad con aprovisionamientos	47
5.22 Porcentaje cooperativas provincia	49
5.23 Activo por provincia	49
5.24 Patrimonio neto y pasivo por provincia	49
5.25 Cuenta de pérdidas y ganancias por provincia	50
5.26 Ratios por provincia	50
5.27 Rentabilidades por provincia	51
5.28 Segmentación por sector	51
5.29 Balance por producción	52
5.30 Cuenta de pérdidas y ganancias por producción	52
5.31 Ratios por producción	53
5.32 Cooperativas por tamaño	53
5.33 Balance por tamaño	54
5.34 Cuenta de pérdidas y ganancias por tamaño	54
5.35 Ratios por tamaño	54
5.36 Rentabilidades por tamaño	55

CAPÍTULO 1

Introducción

La industria agroalimentaria desempeña un papel fundamental en la economía global y regional, y las cooperativas agroalimentarias representan un componente esencial de este sector. En la Comunidad Valenciana, conocida por su clima favorable y tierras fértiles, las cooperativas agroalimentarias juegan un papel crucial en la producción y distribución de una amplia gama de productos alimentarios, desde cítricos hasta hortalizas, aceites y vinos.

Este estudio se centra en el análisis económico financiero de las cooperativas agroalimentarias en la Comunidad Valenciana. Las cooperativas, al ser organizaciones democráticas y orientadas a los intereses de sus miembros, desempeñan un papel crucial en la promoción de la equidad y la estabilidad en el sector agrario, al tiempo que contribuyen significativamente a la generación de empleo y riqueza en la región. Son importantes en el bienestar de la comunidad al generar empleo en áreas rurales y promover la cohesión social.

Las cooperativas agroalimentarias representan una parte significativa de la economía valenciana. Comprender su situación financiera y su contribución económica es esencial para tomar decisiones informadas y promover el desarrollo sostenible de la región. En un momento en que la sostenibilidad y la preservación del medio ambiente son prioritarias, las cooperativas pueden desempeñar un papel esencial en la promoción de prácticas agrícolas sostenibles y la adopción de tecnologías más limpias.

Por otra parte, el sector agroalimentario es altamente competitivo a nivel nacional e internacional. Está en constante evolución debido a cambios en los hábitos de consumo, la globalización y las demandas de los consumidores. Deben ser resistentes y competitivas para enfrentar los desafíos económicos y climáticos. Evaluar su situación financiera y económica es esencial para garantizar su capacidad de adaptación y supervivencia en un mercado en constante transformación.

1.1 Objetivos

El objetivo principal del trabajo es analizar la situación de las cooperativas agroalimentarias de la Comunidad Valenciana desde un punto de vista financiero y económico. Para lograr esto, debemos conseguir una serie de objetivos particulares:

- Analizar su evolución y estado actual. Para considerar nuestro análisis como completo deberemos enfocarlo de manera horizontal para los años disponibles y de manera vertical para el año más reciente.

- Aportar un buen marco teórico del sector y sus particularidades, así como de las teorías financieras que lo rodean. Esto lo lograremos con los dos capítulos más teóricos que abren la memoria.
- Crear una base de datos específica para el estudio. Esta base de datos debe ser lo más completa posible, tanto en número de cooperativas como en cantidad de información individual de cada una de las mismas. No disponemos de los datos completos del sector, por ello, si queremos realizar un análisis que sea extrapolable al sector en general, nuestra muestra, en forma de base de datos, debe ser adecuada.
- Realizar el análisis de forma general y segmentada. Será necesario que lo enfoquemos desde varios puntos de vista. Segmentaremos la información en base a ciertas características de las cooperativas.
- Aportar valores de referencia para estudios posteriores o complementarios que se realicen en la materia. Principalmente, serán valores de los ratios más importantes y rentabilidades. Pero también será interesante conocer los valores de ciertas partidas contables.
- Identificar los problemas del sector. Es importante para poder realizar un diagnóstico sobre la situación del sector.
- Aportar soluciones o mejoras a esos problemas.

1.2 Orden documental

Tras esta introducción, encontraremos primero dos capítulos de corte más teórico. El capítulo dos contiene un marco sectorial para describir el sector de las cooperativas agroalimentarias. Hablaremos del concepto, regulación, historia, los tipos que hay y la importancia el sector. En el capítulo tres, continuando con la parte más teórica, nos centraremos más en la parte económico-financiera. Veremos las principales teorías sobre estructura financiera de las sociedades, hablaremos sobre cómo medir la rentabilidad de las cooperativas y de cómo se afronta un estudio a través de ratios.

Continuaremos con el capítulo cuatro, donde expondremos la metodología del análisis. Explicaremos cómo hemos confeccionado la base de datos del análisis, caracterizaremos la población y la muestra; y haremos algunos apuntes sobre el proceso de análisis. Con esto llegaremos al capítulo cinco. En él, realizaremos un análisis general del sector de las cooperativas agroalimentarias de la Comunidad Valenciana. Estudiaremos: balance, cuenta de pérdidas y ganancias, liquidez, endeudamiento, rotación, plazos, ingresos, gastos y rentabilidades. Para finalizar el análisis, realizaremos segmentaciones por provincia, tipo de producción y tamaño en la muestra, identificando las diferencias más relevantes entre segmentos.

Finalizaremos la memoria con el capítulo seis donde extraeremos las conclusiones pertinentes. La memoria se completa con la bibliografía y un apéndice relacionado con los objetivos de desarrollo sostenible.

CAPÍTULO 2

Marco sectorial

Tras la introducción, vamos a dedicar este capítulo a contextualizar el sector de las cooperativas agroalimentarias tanto a nivel nacional como a nivel de la Comunidad Valenciana. Veremos los conceptos más relevantes y la situación que atraviesan.

2.1 Definición y concepto de cooperativas agroalimentarias

Las cooperativas agroalimentarias son organizaciones empresariales basadas en la cooperación y la participación democrática de sus miembros, que se dedican a la producción, transformación, comercialización y distribución de productos agrícolas y alimentos. Estas entidades tienen como objetivo principal mejorar la situación económica y social de los agricultores y productores agroalimentarios, así como fomentar el desarrollo sostenible en el sector agrícola y alimentario.

En las cooperativas agroalimentarias, los agricultores, productores y trabajadores del sector se unen para desarrollar actividades en común. Estas actividades pueden incluir la producción de materias primas, como cultivos agrícolas o productos ganaderos, así como la transformación y procesamiento de los alimentos, su comercialización y distribución [Fajardo García, 2019].

Los socios de la cooperativa aportan recursos, ya sea en forma de capital, trabajo, tierras o productos, y comparten los riesgos y beneficios generados por las actividades de la cooperativa. La toma de decisiones se realiza de forma democrática, con cada socio teniendo igualdad de voto, lo que promueve la participación activa y la responsabilidad compartida en el desarrollo de la cooperativa.

Aunque las cooperativas agroalimentarias trabajan en colaboración, conservan su independencia y autonomía. Cada miembro mantiene su individualidad y gestiona su actividad productiva de forma autónoma, mientras que la cooperativa actúa como un ente coordinador y facilitador de las acciones colectivas.

La principal motivación para formar parte de una cooperativa agroalimentaria es el beneficio que esta proporciona a sus socios. Los agricultores y productores se unen para mejorar su posición en el mercado, obtener mejores precios y condiciones de venta, reducir costos mediante economías de escala y acceder a recursos y servicios que, de manera individual, podrían ser difíciles de alcanzar.

2.2 Contexto legal y regulación

El marco legal de las cooperativas agroalimentarias en España se encuentra desarrollado principalmente por la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Esta ley establece el marco jurídico que regula el funcionamiento y la constitución de las cooperativas en el país, incluyendo aquellas dedicadas al sector agroalimentario.

La Ley 27/1999 establece los requisitos y procedimientos para la constitución de una cooperativa, tanto en su forma de sociedad cooperativa como en la de sociedad cooperativa de segundo grado. Los requisitos incluyen la voluntariedad de los socios, un número mínimo de miembros, la adhesión a los principios cooperativos y la redacción de unos estatutos que regulen su funcionamiento interno. La ley establece los derechos y obligaciones de los socios de las cooperativas agroalimentarias, incluyendo el derecho a participar en la toma de decisiones, recibir información sobre la gestión de la cooperativa y participar en los excedentes económicos generados.

Las cooperativas están obligadas a destinar una parte de sus excedentes económicos a la constitución de reservas obligatorias, que sirven para fortalecer la solvencia y estabilidad de la cooperativa. También deben destinar una parte de sus beneficios al Fondo de Educación y Promoción, que se utiliza para formación y promoción del cooperativismo. En el marco legal de las cooperativas agroalimentarias en España, es importante destacar que estas entidades gozan de ciertas ventajas y beneficios fiscales, como la exención o reducción de impuestos en algunos casos. La figura 2.1 contiene un resumen de la Ley 27/1999.

Además de la Ley de Cooperativas a nivel nacional, cada comunidad autónoma en España puede contar con normativas específicas que regulan aspectos adicionales de las cooperativas agroalimentarias en su territorio. Estas normativas regionales pueden establecer requisitos particulares, beneficios fiscales adicionales y otros aspectos relevantes para el sector agroalimentario. A nivel de la Comunidad Valenciana, la principal es la Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. Ésta ha sido modificada por el Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, y más recientemente por el Decreto Ley 4/2023.

Esta ley se aplica a todas las cooperativas con domicilio social en la Comunidad Valenciana, sin importar el tipo de actividad económica que realicen. Afecta tanto a las cooperativas agrícolas y agroalimentarias como a las de consumo, vivienda, trabajo y otros tipos de cooperativas presentes en la región. Esta ley fue aprobada con el objetivo de actualizar y modernizar el marco normativo para adaptarlo a las necesidades y realidades actuales del sector cooperativo en la región.

Existe también la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario. Esta ley tiene como objetivo promover la integración de las cooperativas agroalimentarias y otras entidades asociativas para mejorar la competitividad y sostenibilidad del sector agroalimentario. Facilita la creación de uniones de cooperativas, centrales y agrupaciones de productores, así como la fusión y transformación de cooperativas.

Dado que España forma parte de la Unión Europea, también existen regulaciones y directivas europeas que pueden afectar a las cooperativas agroalimentarias, especialmente en temas relacionados con la agricultura, alimentación, comercio y protección del consumidor. La más relevante es la Política Agraria Común (PAC).

Por otra parte, las cooperativas agroalimentarias están incluidas en la conocida como economía social. La economía social es un concepto que engloba un conjunto de acti-

Forma jurídica	Sociedad Cooperativa
Definición	Sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático.
Legislación	Ley General de Cooperativas 27/1999, de 16 de julio y las legislaciones propias de cada comunidad autónoma.
Capital Social mínimo	Fijado en los Estatutos
Número de socios	Cooperativas de primer grado mínimo: tres socios Cooperativas segundo grado mínimo: dos cooperativas
Personalidad	Jurídica
Responsabilidad	Limitada al capital aportado
Denominación Social	Será exclusiva. Incluirá necesariamente "Sociedad Cooperativa" o "S. Coop.". Reglamentariamente podrán establecerse sus requisitos.
Constitución	Escritura Pública que se inscribirá en el Registro de Sociedades Cooperativas
Registro Mercantil	Se inscribe en el Registro de Cooperativas.
Régimen Fiscal	Impuesto de sociedades, régimen especial
Órganos de Administración	Asamblea General, Consejo Rector e Intervención

Figura 2.1: Cuadro resumen de la legislación de las cooperativas en España [Gábilos, 2023].

vidades económicas y organizaciones cuyo objetivo principal es combinar la actividad económica con la promoción del bienestar social y la satisfacción de las necesidades de sus miembros y de la comunidad en general. Las empresas que forman parte de la economía social tienen la capacidad de suplir las necesidades o deficiencias que el Estado no ha podido resolver debido a los cambios constantes en el ámbito social, político, tecnológico y económico, que han dejado un impacto en la sociedad [CEPES, 2023].

Las cooperativas representan la forma de organización más frecuente dentro de la economía social y tienen la habilidad de fomentar el desarrollo empresarial en zonas rurales que enfrentan el riesgo de despoblación. En este sentido, la despoblación conlleva la degradación y el abandono de recursos y espacios de importancia ecológica y social. La importancia del desarrollo regional y territorial, especialmente a través del respaldo a las entidades de economía social, se vuelve esencial en situaciones de crisis económica [Mas Tur and Rey Martí, 2021].

2.3 Beneficios fiscales

Las cooperativas en la Comunidad Valenciana, al igual que en el resto de España (con las particularidades contempladas en los regímenes forales de las regiones vascas y navarras), operan bajo un régimen tributario específico que es establecido por una normativa

estatal. En este apartado debemos fijarnos en la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas. A efectos fiscales las cooperativas se clasifican en tres grupos, cada uno de ellos disfrutando de unos beneficios diferentes.

Comenzaremos con las cooperativas fiscalmente no protegidas. Se refieren a aquellas cooperativas que, habiendo sido establecidas de manera adecuada y estando oficialmente registradas en el Registro de Cooperativas, han enfrentado una de las 16 situaciones establecidas en el artículo 13 de la Ley 20/1990 (LRFC). Debido a estas circunstancias, estas cooperativas han perdido el estatus de ser consideradas fiscalmente protegidas como cooperativas. La pérdida de la protección no implica necesariamente que la cooperativa no tenga derecho a ningún trato especial. A pesar de esta sanción, que en la realidad conlleva la aplicación de las normas tributarias generales, la cooperativa seguirá estando sujeta a las normas especiales contenidas en relación con el Impuesto sobre Sociedades. Es importante destacar que la pérdida de la protección fiscal no es una situación permanente e irreversible, sino que únicamente prevalece mientras persista la circunstancia que la originó. Por lo tanto, una cooperativa que haya perdido su estado de protección puede recuperarlo nuevamente.

Por otro lado, tenemos las cooperativas fiscalmente protegidas. Se refieren a todas las cooperativas que cumplen con los principios y regulaciones establecidos por la legislación cooperativa que les es aplicable. Esto implica que estén debidamente constituidas y registradas en el Registro de Cooperativas, y que no hayan incurrido en ninguna de las circunstancias que llevarían a la pérdida de la protección según lo dispuesto en el artículo 13 de la Ley de Régimen Fiscal de las Cooperativas (LRFC). Estas cooperativas, que en principio son todas, además de resultarles de aplicación las reglas especiales antes comentadas con relación al Impuesto sobre Sociedades para las cooperativas no protegidas (artículos 15 a 29 LRFC), tendrán derecho a disfrutar de algunos beneficios fiscales extra.

Hay un conjunto selecto de cooperativas a las cuales la Ley les brinda una protección en su máxima extensión, son las cooperativas especialmente protegidas. Por consiguiente, solo estas categorías de cooperativas tendrán acceso a los mayores beneficios que la Ley de Régimen Fiscal de las Cooperativas (LRFC) les otorga. Estas categorías son las siguientes:

- Cooperativas de trabajo asociado.
- Cooperativas agrarias.
- Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra.
- Cooperativas del mar.
- Cooperativas de consumidores y usuarios.

Sabiendo ahora los tres tipos de protección que existen, podemos ver claramente diferenciados los beneficios que existen en la figura 2.2. Las bonificaciones fiscales de las que disfrutaran serán relevantes cuando consideremos las diferentes estrategias de financiación que pueden seguir las cooperativas.

Por lo tanto, muchas cooperativas agroalimentarias pueden disfrutar del status de especialmente protegidas, pero podemos encontrarlas en cualquiera de los tres grupos de protección fiscal.

BENEFICIOS FISCALES	TIPO DE PROTECCIÓN		
	No protegidas	Protegidas	Especialmente Protegidas
Minoración de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en el 50% de la reserva obligatoria dotada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Minoración de la Base Imponible del Impuesto sobre Sociedades en las cantidades dotadas al Fondo de Formación y Promoción Cooperativa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I.T.P.A.J.D.: Exención para actos de: Constitución, ampliación de capital, fusión, escisión, constitución y cancelación de préstamos, y para adquisiciones de bienes y derechos con destino al Fondo de Formación y Promoción Cooperativa.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Impuesto sobre Sociedades: resultados cooperativos (tipo de gravamen del 20%, excepto cooperativas de crédito, que será del 25%).		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Impuesto sobre Sociedades: resultados extracooperativos (tipo de gravamen general: 25%).		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I.A.E. (bonificación del 95%).		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beneficios fiscales máximos de la Ley del Impuesto sobre Sociedades para fusiones y escisiones de cooperativas.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I.B.I. rústica (sólo para cooperativas agrarias y de explotación comunitaria de la tierra). Bonificación del 95%.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I.T.P.A.J.D.: exención para actos de adquisición de bienes y derechos tendentes al cumplimiento del fin social y estatutario.			<input type="checkbox"/>
Impuesto sobre Sociedades: bonificación del 50% de la cuota de las bases imponibles tanto cooperativa (tipo efectivo 10%) como extracooperativa (tipo efectivo 12'5%).			<input type="checkbox"/>

Figura 2.2: Cuadro resumen con los beneficios fiscales que pueden aplicarse las cooperativas según el tipo de protección que tengan [CONCOVAL, 2017].

2.4 Principios y valores cooperativos aplicados al sector agroalimentario

Los principios y valores cooperativos, establecidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), se aplican de manera relevante al sector agroalimentario. Estos principios y valores fundamentales guían el funcionamiento y la filosofía de las cooperativas agroalimentarias, permitiendo una gestión más equitativa, sostenible y solidaria. A continuación, se describen cómo se aplican estos principios y valores en el contexto del sector agroalimentario [ACI, 2023]:

- **Adhesión voluntaria y abierta:** Las cooperativas agroalimentarias operan bajo el principio de adhesión voluntaria y abierta. Los agricultores y productores que se unen a una cooperativa lo hacen de manera libre y voluntaria, sin discriminación de ningún tipo. Esta apertura a nuevos miembros permite fortalecer el poder de negociación colectiva y ampliar el alcance de la cooperativa.

- **Gestión democrática:** En el sector agroalimentario, la gestión democrática es esencial para las cooperativas. Cada socio tiene derecho a participar en la toma de decisiones a través de un voto, independientemente de la cantidad de capital que haya aportado. La asamblea general de socios es el órgano donde se toman las decisiones más importantes, lo que garantiza una participación activa y una voz igualitaria para todos.
- **Participación económica de los socios:** En las cooperativas agroalimentarias, los socios contribuyen económicamente a la entidad mediante la aportación de capital y la adquisición de una participación en la misma. La participación económica es equitativa, y los beneficios se distribuyen.
- **Autonomía e independencia:** Las cooperativas agroalimentarias mantienen su autonomía e independencia en la toma de decisiones y en su funcionamiento. Si bien pueden establecer alianzas y colaboraciones con otras organizaciones, conservan su identidad y objetivos propios.
- **Educación, formación e información:** Las cooperativas agroalimentarias promueven la educación y formación de sus socios y empleados para mejorar sus conocimientos y habilidades en el sector. También proporcionan información transparente sobre sus actividades y resultados para mantener una comunicación clara y abierta con sus miembros.
- **Cooperación entre cooperativas:** La cooperación entre cooperativas es un aspecto esencial del sector agroalimentario. Las cooperativas agroalimentarias pueden unirse en federaciones o asociaciones para fortalecer sus capacidades, compartir recursos y mejorar su capacidad de negociación en los mercados.
- **Interés por la comunidad:** Las cooperativas agroalimentarias tienen un fuerte enfoque en el bienestar de sus socios y de la comunidad en general. Además de satisfacer las necesidades económicas de sus miembros, también contribuyen al desarrollo sostenible de las zonas rurales, promoviendo prácticas agrícolas sostenibles, generando empleo local y apoyando proyectos de desarrollo comunitario.

La aplicación de estos principios y valores cooperativos en el sector agroalimentario contribuye a la creación de un modelo de agricultura más justo, sostenible y solidario. Las cooperativas agroalimentarias representan una forma de organización empresarial que favorece la cooperación y el beneficio mutuo de los productores, al tiempo que contribuye al desarrollo económico y social de las comunidades rurales.

2.5 Tipos de cooperativas agroalimentarias

A efectos de caracterización, las cooperativas agroalimentarias pueden clasificarse en dos grandes grupos. Cooperativas de suministros y cooperativas de comercialización o mercado.

Las cooperativas agroalimentarias de suministros, también conocidas como cooperativas de suministros agrícolas o agrosuministros, se centran en proporcionar a sus socios (generalmente agricultores y ganaderos) los insumos, herramientas y servicios necesarios para el desarrollo de sus actividades productivas. Estas cooperativas tienen como objetivo principal abastecer a sus miembros con productos y servicios relacionados con la producción agrícola y ganadera, lo que les permite obtener ventajas en términos de costos, calidad y acceso a tecnología [Yoldi, 2018]. Las actividades de una cooperativa agroalimentaria de suministros pueden incluir:

- Venta de semillas, fertilizantes, pesticidas y otros insumos agrícolas.
- Suministro de maquinaria agrícola y equipos.
- Comercialización de productos veterinarios y alimentos para animales.
- Ofrecimiento de servicios técnicos y asesoramiento agrícola.
- Gestión de almacenes y centros de acopio para los productos de los socios.

Estas cooperativas, al comprar y vender en grandes volúmenes, pueden negociar mejores precios con los proveedores y ofrecer condiciones favorables a sus socios, lo que contribuye a mejorar la competitividad de los agricultores y ganaderos que forman parte de ellas.

Por otro lado, tenemos las cooperativas agroalimentarias de comercialización, también conocidas como cooperativas de mercado, que están orientadas a la venta y distribución conjunta de los productos agrícolas o alimentos producidos por sus socios. El objetivo principal de estas cooperativas es agrupar la oferta de los productores para acceder a mercados más amplios y mejorar su posicionamiento en la cadena de valor [Hispancoop, 2023]. Entre las actividades de una cooperativa agroalimentaria de comercialización podemos encontrar:

- Coordinación de la producción de los socios para asegurar una oferta constante y de calidad.
- Comercialización de los productos agrícolas o alimentos en mercados locales, regionales, nacionales o internacionales.
- Negociación con compradores y distribuidores para obtener mejores condiciones de venta.
- Realización de actividades de promoción y marketing para dar a conocer los productos de los socios.

Al unir fuerzas, los productores pueden obtener economías de escala y reducir costos de comercialización, lo que les permite obtener precios más competitivos y mayores oportunidades de acceso a mercados que, de manera individual, serían difíciles de alcanzar. Dentro de las de comercialización podemos dividir las según el producto que comercializan: vino, aceite, hortalizas, frutas, etc.

Cabe señalar que los tipos no son excluyentes y que por tanto, una cooperativa de mercado, puede y suele, llevar a cabo servicios de suministro. Tanto las cooperativas agroalimentarias de suministros como las de comercialización juegan un papel crucial en el desarrollo del sector agrícola y alimentario, brindando a sus socios beneficios económicos, mayor poder de negociación y una mayor capacidad de adaptación a los desafíos del mercado. La cooperación y solidaridad que se promueven en estas cooperativas contribuyen a una gestión más eficiente y sostenible en toda la cadena de valor agroalimentaria.

2.6 Antecedentes históricos de las cooperativas agroalimentarias

Las primeras instancias de trabajo cooperativo, aunque no se reconocían formalmente bajo esa denominación, pueden rastrearse hasta las civilizaciones antiguas. Entre los

ejemplos se encuentran la práctica de la explotación conjunta de la tierra en Babilonia, así como las sociedades funerarias y de seguros en las culturas de la antigua Grecia y Roma. Sin embargo, el concepto moderno del cooperativismo surge durante la Revolución Industrial, que tuvo lugar en Europa entre los siglos XVIII y XIX. Es en este contexto histórico donde se establecen las bases y principios que definen al cooperativismo tal y como lo conocemos en la actualidad.

El surgimiento de iniciativas de cooperación puede explicarse por el contexto económico y social de la época. En aquellos tiempos, era común que muchos trabajadores recibieran su salario en forma de bienes o especies, lo que limitaba su capacidad para acceder a ciertos productos o servicios. Además, los precios de los artículos de primera necesidad eran considerablemente más altos en comparación con las retribuciones en efectivo. Esta disparidad llevaba a que numerosos comerciantes se aprovecharan de la situación, ofreciendo créditos a los clientes para la compra de productos, pero en condiciones muy desfavorables para los compradores [[Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana, 2015](#)].

Los antecedentes del cooperativismo en España se encuentran en la autorización concedida por la regente María Cristina en 1839, permitiendo la creación de Sociedades de Socorros Mutuos. Estas sociedades funcionaban como un precursor de las mutualidades de previsión social y ofrecían cobertura social a los trabajadores asociados.

En 1856 surgieron las primeras cooperativas en España, inspiradas por las experiencias británicas, gracias a Fernando Garrido Tortosa, quien había tenido contacto con el socialismo utópico y las ideas de Charles Fourier durante sus viajes por Europa. La Cooperativa Proletaria, inicialmente formada por sederos valencianos y luego convertida en una cooperativa de producción cuatro años después, y La Alianza, una cooperativa de consumo, fueron pioneras en este movimiento que se desarrolló rápidamente en regiones como Cataluña y la Comunitat.

Las cooperativas agrarias surgieron alrededor de 1890 con el propósito de colectivizar la producción agrícola y lograr una mayor rentabilidad para sus socios. En la Comunitat Valenciana, estas cooperativas fueron especialmente útiles para hacer frente a los problemas derivados del minifundismo tradicional que caracterizaba la estructura de la tierra en la región. A diferencia de otras zonas del país, donde la escasez de crédito y baja capitalización obstaculizaban el desarrollo cooperativo, en la Comunitat Valenciana se compensó esto con el surgimiento y consolidación del cooperativismo de crédito [[Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana, 2015](#)].

El 28 de marzo de 1943, se fundó la Unión Territorial de Cooperativas del Campo de Valencia (UTECA-Valencia) con la participación de 587 cooperativas. Su objetivo principal era llevar a cabo actividades de suministros, principalmente la distribución de fertilizantes. Posteriormente, en 1979, UTECA-Valencia se dividió en dos entidades independientes. La primera entidad fue la Unión Provincial de Cooperativas del Campo de Valencia, que continuó representando a las cooperativas agrarias de la provincia. La segunda entidad fue Cooperativas Agrícolas Reunidas de la Provincia de Valencia (COARVAL), que se enfocó en actividades de suministros y servicios para el sector agrícola. Con esta división, ambas entidades pudieron centrarse en sus respectivas funciones y seguir apoyando el desarrollo y bienestar de las cooperativas agrícolas en la región. Sucedió de igual manera en las provincias de Castellón y Alicante.

La Federación de Cooperativas Agrarias de la Comunidad Valenciana (FECOAV) se estableció como el órgano legítimo de representación del movimiento cooperativo agrario valenciano en diciembre de 1985. Para su creación, se unieron las Uniones Provinciales del Campo de Alicante, Castellón y Valencia. En la Asamblea general celebrada en Castellón, participaron un total de 554 cooperativas agrarias de toda la Comunitat, sentando

así las bases para una cooperación más sólida y efectiva entre las distintas cooperativas agrícolas en la región. FECOAV se constituye como una entidad sin ánimo de lucro, fundamentada en la asociación libre y voluntaria de las cooperativas agroalimentarias de la Comunitat Valenciana. Su principal misión es defender y representar al cooperativismo agrario en el ámbito geográfico valenciano. Como organización, busca promover y proteger los intereses de sus cooperativas asociadas, velando por su desarrollo y bienestar en el sector agroalimentario [Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana, 2015].

2.7 Importancia e impacto de las cooperativas agroalimentarias

Analizaremos ahora algunos datos del sector de las cooperativas agroalimentarias. Estos datos están extraídos del informe de actividad más reciente disponible que publica Cooperativas Agroalimentarias España, el cual corresponde al año 2021 [Cooperativas agroalimentarias España, 2021]. También hemos tenido en cuenta un informe sobre el sector agrícola español realizado por la consultora PWC [PWC, 2017].

La facturación directa total del cooperativismo agroalimentario, que incluye sociedades de capital participadas, representa el 68 % del valor de la Producción Final Agraria y el 28 % del valor de las Ventas netas de la Industria Alimentaria Española. Podemos considerarlas un pilar central del sector agroalimentario en general. Generan empleo directo para 123.700 personas, la mayoría de ellas en áreas rurales. Esto las convierte en un importante impulsor económico, social y cultural en las regiones menos pobladas de España. En la figura 2.3 vemos los KPIs (siglas en inglés de Indicador Clave de Desempeño) más importantes de sector a nivel nacional. El dato que sobresale es la tendencia a la baja del número de cooperativas, a pesar de lo cual, el número de socios se mantiene bastante estable. Tenemos menos cooperativas pero de mayor tamaño, tanto en socios y empleados, como en facturación media. Excepto por el número de cooperativas, el resto de tendencias a nivel nacional son positivas en el sector de las cooperativas. El descenso en el número de cooperativas unido al mantenimiento del número de socios hace pensar en estrategias de concentración.

 cooperativas agro-alimentarias España	2006	2016	2020	2021	Var 2020/21	Var 2006/21
Nº Cooperativas (agrarias+de explotación comunitaria de la tierra)	4.022	3.740	3.669	3.669	s/d	-8,8%
Nº Socios y socias	1.160.337	1.150.341	1.175.068	1.163.346	-1,0%	+0,3%
Facturación Global incluyendo mercantiles (MC)	20.095	30.992	34.186	38.428	+12,4%	+91%
Tamaño medio (MC) (Facturación directa/coop)	5,0	7,8	8,2	9,2	+12,3%	+85%
Empleo Total	95.342	100.831	119.708	123.700	+3,3%	+30%

Figura 2.3: Cuadro resumen de datos económicos del sector de las cooperativas agroalimentarias en España [Cooperativas agroalimentarias España, 2021].

Las exportaciones de las cooperativas agroalimentarias han experimentado un notable crecimiento en los últimos años, registrando un incremento significativo de más del 90 % en la facturación en mercados extranjeros entre 2011 y 2021. Durante el año 2021,

alrededor del 31 % de las cooperativas participaron en actividades de exportación, y el valor generado por estas operaciones representó aproximadamente el 30 % de la facturación total del colectivo [Cooperativas agroalimentarias España, 2021].

Además, se observó un aumento en la facturación global de las cooperativas, que aumentó un 4,4 % en 2021, impulsado principalmente por la recuperación de las ventas de Aceite de Oliva en el mercado internacional y el fuerte desempeño exportador en el sector de Frutas y Hortalizas. En términos de representación en el mercado exportador español, las cooperativas agroalimentarias tuvieron una destacada participación, contribuyendo con un 14 % de la facturación exportadora del conjunto del sector agroalimentario español, excluyendo el sector pesquero [Cooperativas agroalimentarias España, 2021].

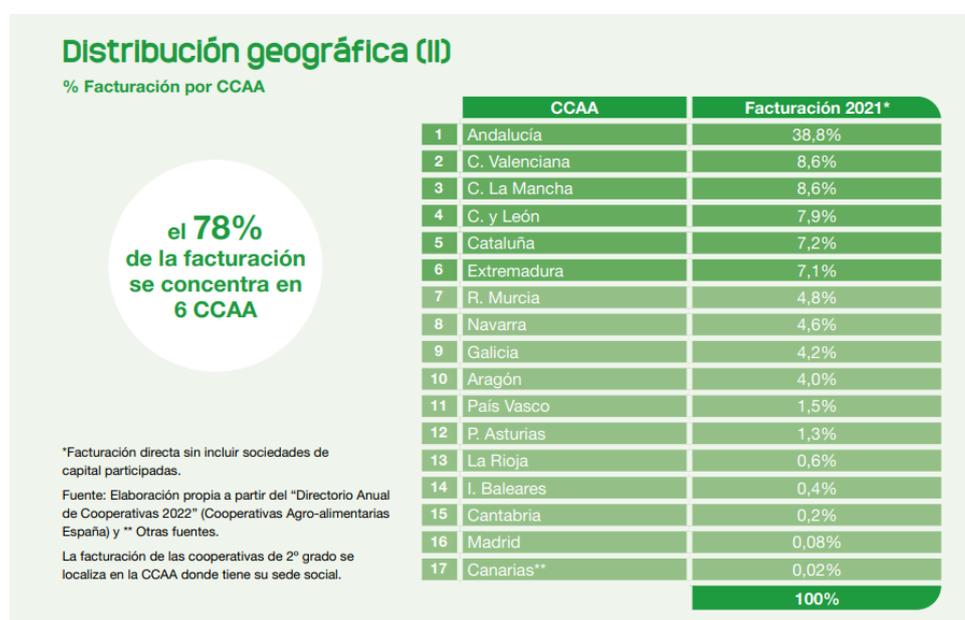


Figura 2.4: Facturación por comunidades autónomas [Cooperativas agroalimentarias España, 2021].

En la figura 2.4 vemos el porcentaje de facturación según comunidad autónoma. Claramente, Andalucía es la más relevante en este sentido, con mucha diferencia, representando casi el 40 % de la facturación nacional. La segunda, la Comunidad Valenciana. Esto nos indica lo concentrada que está la facturación en unas pocas regiones. Como nos dicen, el 78 % de la facturación se concentra en seis regiones. Otras, las últimas de la lista, apenas representan el 1 % del total cada una de ellas. Podemos concluir que la distribución geográfica de las cooperativas en el territorio español no es uniforme.

Continuamos con la figura 2.5, en la que se nos muestran las diez cooperativas más grandes de España según su facturación. Tenemos una valenciana: Anecoop. Además, si observamos la columna del número de empleados, vemos que son empresas generadoras de puestos de trabajo. Hay dispersión geográfica en la facturación por comunidades autónomas, y nuevamente Andalucía demuestra su importancia.

	Cooperativa	CCAA	Grado	Facturación global (M€) *	Empleados	Actividades
1	GRUPO AN	Navarra	2	1.849	1.858	Hortalizas, Cereales, Suministros, Avícola, Frutas y Tiendas
2	DCCOOP	Andalucía	2	1.371	689	Aceite de oliva, Aceituna de mesa, Suministros, Cultivos herbáceos, Vino, Leche, Porcino, Frutos Secos, Vacuno, Tiendas y Secciones de Crédito
3	COREN	Galicia	2	1.141	3.140	Piensos, Avícola, Porcino, Huevos, Vacuno de carne
4	ANECOOP	C. Valenciana	2	860	257	Hortalizas, Cítricos, Frutas, Vino, Suministros, Servicios y Producción de energía
5	CENTRAL LECHERA ASTURIANA/CAPSA	P. Asturias	1	779	17	Leche
6	COVAP	Andalucía	1	691	896	Leche, Piensos, Porcino, Vacuno, Ovino, Suministros y Tiendas
7	ÚNICA GROUP	Andalucía	2	424	62	Hortalizas, Cítricos y Fruta
8	COBADU	Castilla y León	1	396	231	Piensos, Vacuno, Porcino, Suministros, Leche, Cultivos Herbáceos, Ovino, Tiendas y Servicio de cualquier tipología
9	AGROPAL	Castilla y León	1	341	520	Cultivos Herbáceos, Forrajes, Alimentación, Vacuno, Ovino, Leche, Suministros y Tiendas
10	KAIKU	País Vasco	1	305	13	Leche
				8.158	7.683	

*Facturación 2021 incluyendo sociedades de capital participadas según % de capital social.

Fuente: Directorio anual de cooperativas 2022 (Cooperativas Agro-alimentarias de España).

Figura 2.5: Top cooperativas de España según facturación [*Cooperativas agroalimentarias España, 2021*].

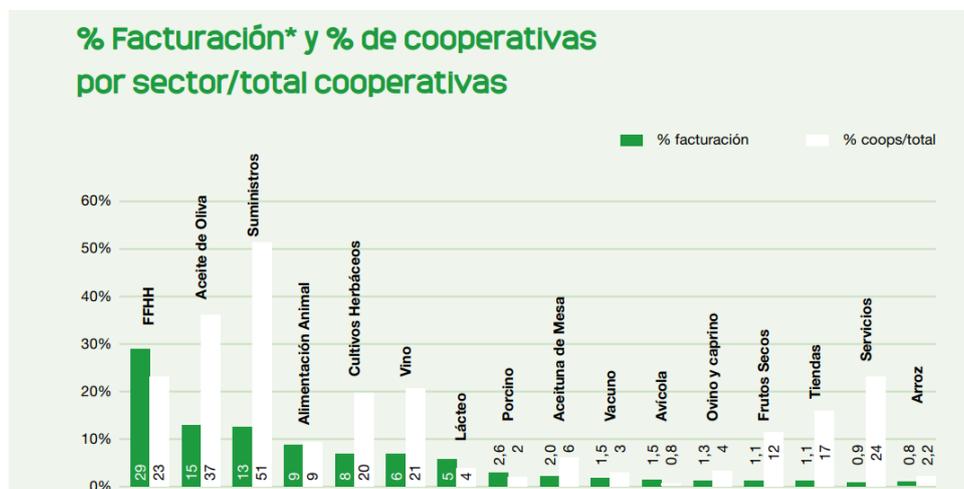


Figura 2.6: Facturación por sectores de las cooperativas agroalimentarias [*Cooperativas agroalimentarias España, 2021*].

Por último, en la figura 2.6 vemos los diferentes tipos de producción de las cooperativas agroalimentarias y el porcentaje que representa cada uno en términos de facturación y de número de cooperativas. Podemos observar que no existe una relación estricta entre ambos criterios. Mayor número de cooperativas no significa mayor porcentaje de facturación necesariamente. Frutas y hortalizas, aceite de oliva y suministros encabezan la lista de ambos criterios.

Las cifras anteriores demuestran claramente la relevancia del cooperativismo y su papel fundamental en el sector agroalimentario español. No solo contribuyen al crecimiento económico, sino que también cumplen su compromiso con las zonas rurales donde

operan, generando empleo y desplegando un impacto positivo en el desarrollo social y económico de estas regiones.

2.8 Desafíos, soluciones y perspectivas del sector

En las últimas décadas, a pesar del mantenimiento del número de socios en el sector, el porcentaje de la población dedicada a la actividad agraria ha experimentado una drástica reducción, y esta tendencia sigue a la baja. Como resultado, muchas empresas agrarias, especialmente las cooperativas, están enfrentando una disminución en su base productiva. El abandono de explotaciones y la falta de profesionalización tienen un impacto directo en la productividad y rentabilidad de estas empresas. La falta de relevo generacional es uno de los problemas más significativos tanto para el sector agrario español en general como para el valenciano en particular.

La globalización y el cambio climático tienen un impacto directo en el sector agroalimentario. El cambio climático provoca condiciones de producción cambiantes, mientras que la globalización afecta a las condiciones comerciales y a la sanidad vegetal. La transformación digital es otro gran desafío que el sector agroalimentario está afrontando, pero también ofrece oportunidades y nuevos escenarios tanto para la agricultura como para las zonas rurales. Existe una necesidad de adaptarse a un entorno en constante cambio, con una población agraria envejecida y en muchas áreas, especialmente en el interior, afectada por la despoblación [PWC, 2017].

El desarrollo personal está estrechamente vinculado con las oportunidades de desarrollo profesional en el entorno rural, especialmente para las personas jóvenes y formadas, quienes deben encontrar en el medio rural un estilo de vida que se ajuste a sus expectativas. Es esencial dignificar la profesión agraria, ya que proporciona alimentos seguros y de alta calidad, de proximidad y que son exportados a nivel mundial. Este valor es de gran importancia, pero lamentablemente estamos perdiendo la conexión con él.

La mayoría de las cooperativas agroalimentarias valencianas son polivalentes, lo que significa que pueden desarrollar otras actividades además de la agraria, lo que indica que han optado por estrategias de diversificación. Como resultado, pueden ofrecer nuevos servicios tanto a sus socios como a la población en general. Estos servicios incluyen supermercados, gasolineras, gestorías, actividades turísticas, servicios de telefonía o energéticos, entre otros. La implementación de estos servicios ha sido clave para llenar vacíos en las zonas rurales, donde de otra manera muchos de estos servicios no estarían disponibles [Mestre, 2020].

Cuando se habla de fortalecer la dimensión territorial, se hace referencia al hecho de que en muchas zonas rurales de la Comunitat Valenciana, las cooperativas son la única empresa o, al menos, una de las más relevantes. Estas cooperativas no se deslocalizan y los beneficios que generan repercuten directamente en el territorio local.

Es fundamental visualizar la cooperativa agroalimentaria en las zonas rurales como un núcleo empresarial, ya que tiene la capacidad de generar proyectos rentables e inspiradores que atraigan a los jóvenes al sector agroalimentario. Además, estas cooperativas promueven el desarrollo de nuevos servicios y actividades económicas en las zonas rurales, tanto directa como indirectamente. Su presencia es clave para impulsar el crecimiento económico y social en estas áreas, brindando oportunidades y perspectivas atractivas para las generaciones futuras. La cooperativa agroalimentaria se convierte así en un pilar esencial para la sostenibilidad y el dinamismo de las zonas rurales [Mestre, 2020].

CAPÍTULO 3

Marco económico-financiero

Pasaremos ahora a comentar de forma más detallada algunos detalles económico-financieros de las cooperativas. Es necesario aclarar algunas peculiaridades ya que serán de interés a la hora de realizar el análisis del sector.

3.1 Propuestas teóricas

El trabajo pionero en la investigación de la estructura financiera es el de Modigliani-Miller [[Modigliani and Miller, 1958](#)], que establece, bajo ciertos supuestos restrictivos, que en mercados financieros perfectos, la estructura de capital de una empresa no afecta su valor de mercado, ya que este se determina por sus inversiones. Establece que no existe una estructura de capital óptima, las decisiones de financiamiento no afectan a la empresa. Las suposiciones son:

- Sin impuestos: El teorema asume que no hay impuestos sobre los ingresos de las empresas ni sobre los ingresos de los inversionistas.
- Sin costos de quiebra: Se asume que no hay costos asociados a la quiebra o al incumplimiento de las obligaciones financieras de la empresa.
- Sin asimetría de información: Se supone que los inversionistas y acreedores tienen acceso a la misma información y no hay asimetría de información entre ellos y la empresa.
- Mercados perfectos y sin fricciones: Se considera que los mercados de capitales son perfectos y sin fricciones, lo que significa que los inversionistas pueden prestar o pedir prestado a la misma tasa de interés, sin restricciones en el acceso a la información y a los mercados.

Sin embargo, investigaciones posteriores han demostrado que estas conclusiones son insuficientes en los modernos mercados financieros imperfectos. Podemos apreciar que las suposiciones no son del todo realistas. Se ha evidenciado que existen conexiones positivas o negativas entre la forma de financiamiento de una empresa y variables como su resultado financiero o su nivel de eficiencia. Esto indica que la estructura financiera puede tener un impacto relevante en el desempeño y valoración de las empresas en un contexto de mercados financieros no perfectos. Aun así, Modigliani-Miller es un punto de partida para la investigación y el desarrollo de modelos más complejos que tienen en cuenta los aspectos reales y las imperfecciones de los mercados financieros [[Miller, 2009](#)].

En esta línea, se pueden destacar varias propuestas para explicar la estructura financiera de las empresas. La Teoría del Óptimo Financiero (*Trade-off Theory*) [Kraus and Litzenberger, 1973] sugiere que existe una estructura de capital óptima para cada empresa, es decir, una combinación ideal de financiamiento propio y ajeno que maximiza el valor de mercado de la empresa y minimiza el coste medio de los recursos utilizados para financiar sus actividades. En este enfoque, las empresas buscan equilibrar los beneficios fiscales y de endeudamiento con los costos asociados al financiamiento con deuda, considerando los riesgos y las oportunidades de crecimiento que enfrentan. De esta manera, se intenta encontrar una estructura financiera que permita maximizar la eficiencia y la creación de valor para los accionistas.

La Teoría del Óptimo Financiero sugiere que el endeudamiento puede tener efectos positivos en una empresa al permitir una combinación de fuentes de financiación, tanto propias como ajenas, que maximiza su valor y minimiza el coste promedio de los recursos utilizados. Uno de estos efectos favorables es la ventaja fiscal que puede obtenerse al utilizar financiación ajena, debido a que los gastos financieros son fiscalmente deducibles. Esto significa que la reducción de los ingresos fiscales a través del pago de intereses asociados a la deuda podría ser un incentivo para utilizar deuda como fuente de financiación, ya que permite reducir la carga tributaria y, en consecuencia, aumentar el valor para los accionistas. Sin embargo, las cooperativas en España ya disfrutaban de ciertos beneficios fiscales [Ramírez-Herrera and Palacín-Sánchez, 2018].

Las entidades que ya disponen de importantes incentivos fiscales no vinculados a la financiación ajena probablemente recurrirán menos a la deuda como fuente de financiamiento. En caso de necesitar deuda, es probable que opten por deuda a largo plazo para asegurarse de que las ventajas fiscales resultantes no sean inferiores a los costos de incurrir en nueva deuda a corto plazo. De esta manera, buscan maximizar los beneficios fiscales mientras mantienen una estructura financiera sostenible y eficiente. La elección entre financiación propia y ajena dependerá de la situación particular de cada entidad y de su estrategia financiera a largo plazo.

Más recientemente, la Teoría de la Jerarquización de las fuentes financieras (*Pecking order theory*) [Myers and Majluf, 1984] propone que, debido a problemas de información asimétrica relacionados con la financiación externa, las empresas ajustan sus decisiones de financiación siguiendo una jerarquía, sin necesariamente buscar una estructura financiera óptima. En esta teoría, la financiación interna se prefiere sobre la externa, es decir, las empresas utilizan primero sus recursos internos antes de recurrir a fuentes de financiación externa. Dentro de las fuentes externas, se prefiere la financiación ajena (por ejemplo, préstamos) antes que la emisión de capital (como la emisión de acciones). Además, entre las opciones de financiación ajena, se prioriza primero la deuda sin coste, luego la deuda a largo plazo y finalmente las emisiones de obligaciones convertibles. La emisión de capital se relega a la última alternativa en la jerarquía de financiación. Esta teoría busca explicar cómo las empresas toman decisiones de financiación en un entorno donde la información sobre la calidad crediticia y las perspectivas futuras puede ser asimétrica entre las empresas y los inversores [Frank and Goyal, 2003]. En la figura 3.1 la vemos de forma gráfica.

Por otra parte, si nos fijamos en el tamaño, la mayoría de los estudios sugieren que hay una correlación positiva entre el tamaño de la empresa y su nivel de endeudamiento. Esto se debe a la posibilidad de las grandes empresas de obtener economías de escala a través de deudas a largo plazo y de acceder con mayor facilidad a los mercados de capital, entre otras razones [Frank and Goyal, 2003]. Sin embargo, los estudios no son concluyentes, y especialmente en las cooperativas, no parece claro que el tamaño sea un factor beneficioso ya que encontramos ejemplos a favor y en contra.

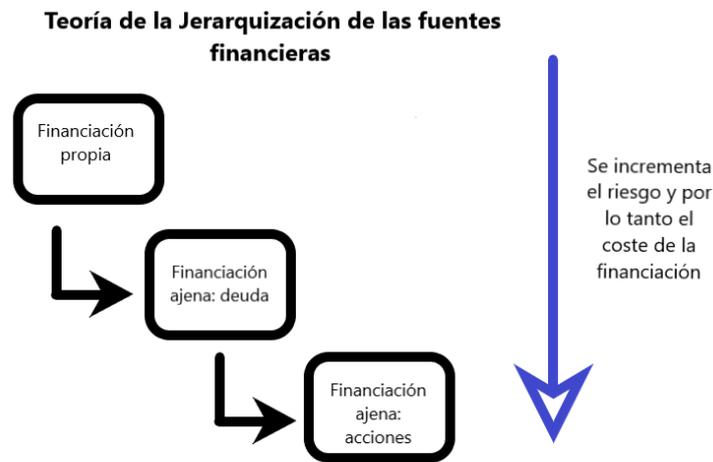


Figura 3.1: Representación gráfica de la Teoría de la Jerarquización de las fuentes financieras. Conforme cambia el origen de la financiación, aumenta el riesgo y por lo tanto el coste es mayor.

Según los resultados del marco teórico, podemos afirmar que quedan algunas cuestiones por resolver en relación con la caracterización de la estructura financiera de las empresas. Esto se debe a que los diferentes tipos de financiación y su efecto sobre las magnitudes clave pueden variar según la tipología empresarial analizada.

3.2 Rentabilidad en las cooperativas

La medición de la rentabilidad de las cooperativas es un aspecto particular. En la mayoría de sociedades mercantiles tendemos a usar el resultado del ejercicio como uno de los datos clave en la rentabilidad que la empresa ofrece a sus socios. Esto no podemos aplicarlo a las cooperativas agroalimentarias.

En términos generales, las cooperativas operan en el mercado buscando obtener el mejor precio en sus actividades y realizan actividades comerciales cuyas ganancias pueden ser distribuidas a los socios de dos formas: a través de precios de liquidación o mediante la distribución de excedentes generados. Sin embargo, podemos considerar que el precio de liquidación a los socios es el indicador más valorado para evaluar el desempeño de la cooperativa. Esto sugiere que los socios pueden actuar más como proveedores que como propietarios, y que su principal preocupación puede ser lograr resultados a corto plazo [Lajara-Camilleri and Mateos-Ronco, 2012].

Es común que las cooperativas agrarias, a diferencia de las empresas capitalistas, no tengan como objetivo principal maximizar sus beneficios, sino más bien buscar incrementar al máximo las liquidaciones que realizan a sus socios por los productos que estos entregan a la cooperativa. Es decir, se enfocan en maximizar la utilidad y el beneficio de sus socios. Debido a esto, la rentabilidad obtenida por los socios de una cooperativa agraria suele analizarse no solo por su excedente contable, sino también por el diferencial de precios que la cooperativa paga a sus socios sobre el precio de mercado estándar. Este enfoque permite evaluar el impacto real que la cooperativa tiene en el bienestar económico de sus socios, al ofrecerles precios más favorables por sus productos en comparación con el mercado habitual.

El comportamiento habitual de las cooperativas agrarias, donde prevalecen los objetivos a corto plazo a través de precios de liquidación en lugar de una orientación empresarial a largo plazo con prioridad en la solidez financiera, parece ir en contra de la lógica

y algunas de las teorías mencionadas. Otorgan mucha relevancia al reparto de beneficios a través de precios de liquidación a sus socios. Esto implica que la generación de excedentes y la acumulación de capital interno no son la principal prioridad financiera para estas entidades. En lugar de ello, se enfocan en maximizar los beneficios y la utilidad de sus socios a corto plazo, lo cual puede conducir a un enfoque más orientado a satisfacer las necesidades inmediatas de los socios en lugar de buscar una mayor solidez financiera a largo plazo [Lajara-Camilleri and Mateos-Ronco, 2012].

Además, estas entidades utilizan también la estrategia de liquidación como una forma de distribuir de manera encubierta los excedentes cooperativos, evitando así un mayor impacto fiscal o mayores exigencias en la dotación de fondos obligatorios.

En zonas donde existen varias cooperativas agrarias dedicadas a la misma actividad, los agricultores suelen utilizar el precio que la cooperativa fija para el producto entregado como el principal indicador para evaluar su rentabilidad. Debido a esto, muchos agricultores cambian de cooperativa, optando por aquellas que pagan precios más altos y dejando aquellas que ofrecen precios inferiores. Esta dinámica conduce a una competencia entre las cooperativas, donde algunas entran en una espiral de aumentar los precios para no perder socios y asegurarse el volumen de producción necesario para cubrir, al menos, los costos fijos de la cooperativa [Domingo, 2001].

Como resultado de esta dinámica, las cooperativas suelen aumentar sus precios hasta que los costos totales se equiparan con los ingresos, lo que puede llevar a que obtengan resultados que no permiten la generación de Reservas. Estas Reservas son fundamentales para el desarrollo sostenible y el crecimiento lógico de la empresa.

Muchos presidentes y gerentes de cooperativas agrarias son conscientes de que una política de precios que no permita la autofinanciación puede ser un camino hacia el fracaso empresarial a largo plazo. Sin embargo, se enfrentan a la dificultad de romper con una política de precios máximos debido a la falta de argumentos convincentes para persuadir a los socios de que, a largo plazo, una política de ahorro en muchas ocasiones es lo más beneficioso para el bienestar general de la cooperativa y sus socios [Domingo, 2001].

3.3 Dimensión social

La medición del rendimiento de las sociedades cooperativas debe considerar tanto su dimensión empresarial como su dimensión social, en coherencia con la doble naturaleza que caracteriza a este tipo de organizaciones. En el presente trabajo nos centraremos únicamente en el analizar la parte empresarial, al ser este un estudio financiero. Sin embargo, no está de más que mencionemos la importancia del aspecto social, especialmente el impacto positivo que las cooperativas pueden tener en un territorio. Según estudios realizados [Mas Tur and Rey Martí, 2021] podemos localizar seis elementos clave para que una cooperativa tenga éxito en este sentido:

- Para hacer frente a la competencia global, las cooperativas deben ofrecer diversas materias primas y productos de mayor valor.
- El hecho de tener un producto estrella posiciona a las cooperativas como líderes en su territorio. Esto les confiere un papel de árbitros, velando por los intereses de todos sus socios.
- El sólido posicionamiento de las cooperativas estudiadas también se debe a su diversificación de actividades. Además de sus productos principales, se enfocan en crear nuevos productos relacionados.

- La internacionalización o posibilidad de exportación de productos es otro factor clave en el éxito de estas cooperativas.
- Deben mantener estrecho contacto con otras cooperativas, lo que contribuye a su crecimiento y expansión.
- Para tener un impacto significativo en el territorio, las cooperativas deben comprometerse con las personas y la comunidad. Los beneficios de las cooperativas se reinvierten tanto en la propia cooperativa como en el desarrollo del territorio en el que operan.

Estos son, de forma sintética, los principales factores que influyen en el éxito de la dimensión más social de las cooperativas [Mas Tur and Rey Martí, 2021].

3.4 Estudio de ratios

Analizar las cuentas anuales implica examinarlas utilizando diversas técnicas y llegar a conclusiones sobre la situación económica y financiera real de la empresa o conjunto de empresas analizadas. Para llevar a cabo este tipo de estudio, el analista dispone de diferentes instrumentos y puede seleccionar aquellos más adecuados para sus objetivos específicos. En esta investigación, se ha elegido el análisis de ratios como herramienta, ya que es una de las metodologías más utilizadas en este tipo de estudios. El análisis de ratios proporciona una visión detallada de la salud financiera de una empresa, permitiendo evaluar su rendimiento, solvencia, liquidez y eficiencia operativa, entre otros aspectos relevantes.

Casi todos los análisis de ratios están principalmente dirigidos al estudio de empresas mercantiles en general, por lo que en principio son adecuados para ser aplicados a empresas agroalimentarias de carácter capitalista. Sin embargo, es importante señalar que las particularidades del régimen económico de las cooperativas hacen que un plan diseñado específicamente para su análisis no se ajuste completamente a los planes propuestos en las referencias de carácter general, que están principalmente dirigidas a empresas mercantiles. Las cooperativas tienen características únicas que requieren consideraciones adicionales en el análisis financiero y en la interpretación de los ratios para obtener una visión más precisa de su situación económica y financiera. Esto es especialmente relevante al analizar su rendimiento, como hemos comentado anteriormente en este capítulo [Domingo, 2001].

El analista se enfrenta a un problema previo en su tarea de establecer un diagnóstico financiero, que consiste en seleccionar los ratios más adecuados entre una gran cantidad de opciones posibles. Para la elección, el primer y fundamental criterio es que los ratios puedan ser calculados por el analista con la información disponible. Esto es especialmente relevante cuando el estudio se realiza desde una perspectiva externa a las empresas, y solo ciertos datos están disponibles para el analista. Por lo tanto, solo se considerarán ratios que puedan ser obtenidos a partir de la información proporcionada en las cuentas anuales de las empresas.

Para ello, nos hemos basado en estudios económico-financieros similares realizados sobre cooperativas agroalimentarias en la provincia de Lleida [Montegut Salla et al., 2002] y otros en Castilla y León [Gómez-Limón Rodríguez et al., 2003].

Así mismo, también nos hemos apoyado en la asignatura de Análisis y Consolidación Contable, y por ende, en su bibliografía principal [Amat, 2008] [Llorente Olier, 2017] y complementaria [Gonzalez Pascual, 2016] [Rivero Torre, 2011].

Resulta de especial interés las bases establecidas en [Rivero Torre, 2011] para el cálculo y la comparación de ratios de esta naturaleza. Las tendremos en cuenta especialmente cuando hagamos análisis segmentados. Algunos de estos condicionantes son:

- Que se utilicen sistemas de contabilidad uniformes y normas de valoración semejantes.
- Que se comparen períodos de tiempo iguales para cada empresa.
- Que el grupo de empresas realice una actividad perteneciente al mismo sector económico.
- Que los estados financieros contables presenten datos reales y fiables.
- Que las comparaciones se hagan entre magnitudes relacionadas con la actividad principal de las empresas y no con las de carácter extraordinario.

CAPÍTULO 4

Metodología

4.1 Extracción de datos

El período del análisis se ha establecido en 2016-2021. Las cuentas anuales se han obtenido de SABI y de los propios Registros Mercantiles para aquellas cooperativas que o bien no están registradas en SABI o no tienen datos para los años que estamos considerando. La participación del alumno en un proyecto relacionado con la materia, el cual se está desarrollando desde la Cátedra de Integración Empresarial de Cooperativas Agroalimentarias (CATIECA) de la FADE, le ha permitido acceder a esta información. En el mencionado proyecto, el alumno es el encargado del desarrollo de una app de consulta de datos económico-financieros dirigida a las cooperativas de la Comunidad Valenciana, para la cual, se está desarrollando un base de datos encargada de nutrir la app. Una de las fuentes para la base de datos son las cuentas anuales en formato XBRL, que han sido proporcionados directamente por los Registros Mercantiles.

El formato XBRL (*eXtensible Business Reporting Language*) es un estándar de lenguaje de marcado diseñado específicamente para la presentación y el intercambio de información financiera y de negocios. XBRL permite que los datos financieros y contables sean etiquetados de manera semántica, lo que facilita su comprensión, análisis y procesamiento automatizado. El objetivo principal de XBRL es mejorar la eficiencia en la presentación, análisis y difusión de informes financieros y otros datos relacionados con los negocios. A través de etiquetas específicas, XBRL permite identificar y describir con precisión cada elemento de los informes, como ingresos, gastos, activos, pasivos, etc. Esto facilita la comparación y el análisis de datos entre diferentes entidades y períodos. Al ser un formato estándar, fue posible convertir estos archivos de forma automática a Excel haciendo uso de un *script* específicamente desarrollado.

Se ha decidido hacer uso de estos archivos ya que no requieren de una revisión exhaustiva como sí lo hacen, por ejemplo, las cuentas anuales escaneadas. Por ello, para asegurarnos de la corrección de los datos y a la vez disponer de un volumen suficiente, hemos decidido combinar los datos de SABI y los archivos en formato XBRL. Son formatos con un nivel de detalle distinto, ya que desde XBRL tenemos un detalle mucho mayor al incluir todas las partidas del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias. Desde SABI podemos extraer las más relevantes pero no la totalidad de las partidas.

El primer paso fue establecer una serie de partidas comunes que podamos obtener tanto en SABI como en XBRL. Bien de forma directa o bien derivándolas de otras existentes. Más adelante mostraremos las correspondientes partidas. Una vez hemos convertido ambas fuentes de datos al formato estándar que hemos decidido, las podemos combinar. Con ello, podemos comenzar la limpieza de datos. A dicho efecto se eliminan duplicados y no se incluyen aquellas cooperativas que no tienen datos para algunas partidas que

consideramos críticas para el análisis y sin las cuales no nos resultan de interés, por ello las eliminamos también. Todo este proceso se ha llevado a cabo desde Excel.

4.2 Población y muestra

4.2.1. Descripción de la población

A partir del informe publicado para el año 2020 obtenemos información sobre la población del estudio [[Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana, 2020](#)]. En la figura 4.1 vemos algunos de los datos más relevantes del sector en la Comunidad Valenciana. Podemos considerarlos una buena aproximación a los datos de nuestra población total. La base social representa el número de socios. Resulta de especial interés el número total de cooperativas, para compararlo con el tamaño de nuestra muestra. En este informe solo consideran las cooperativas que forman parte de la Federació de Cooperatives Agroalimentàries de la Comunitat Valenciana y otras cooperativas que han facilitado los datos. Sin embargo, el mismo organismo estima en estudios posteriores que el número total de cooperativas agroalimentarias en la Comunidad Valenciana es de 374, aunque probablemente el número sea algo superior a día de hoy. Este será el número que usaremos para comparar el tamaño de nuestra muestra.

Caracterización del sector		
Número de cooperativas	Base social	Empleos directos
261	178.264	19.397
Facturación		
Facturación agregada	Valor final prod. comercializada	Facturación socios de Federació
2.153M€	1.263M€	97%
Exportación		
Valor de las exportaciones	Exportaciones a UE	Exportaciones a zona Euro
943M€	77%	64%

Figura 4.1: Cuadro resumen de datos económicos del sector de las cooperativas agroalimentarias en la Comunidad Valenciana para el año 2020 [[Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana, 2020](#)].

En cuanto a la distribución geográfica de la población, podemos verla en la figura 4.2. Por un lado, en el mapa con la distribución por comarca y por otro lado en la tabla, distribución por provincia. Vemos que la mayoría se encuentran en la provincia de Valencia, y que la provincia de Alicante es la que presenta más escasez. En cuanto a comarcas destacan La Plana Baixa, Utiel-Requena (probablemente por la producción de uva y vino) y La Ribera Alta. De nuevo, este informe que estamos desgranando no contiene el total de la población de las cooperativas, pero es el más extenso en la materia, y sirve como una buena aproximación para ver la distribución geográfica y los datos más relevantes. Combinando esta información y la de los capítulos iniciales de la memoria, disponemos ya de un conocimiento general suficiente de la población del análisis.

4.2.2. Muestra

Una de las características más relevantes de la muestra debe ser su tamaño. En este caso, ha estado limitado por el número de cooperativas disponibles en SABI y las cuentas

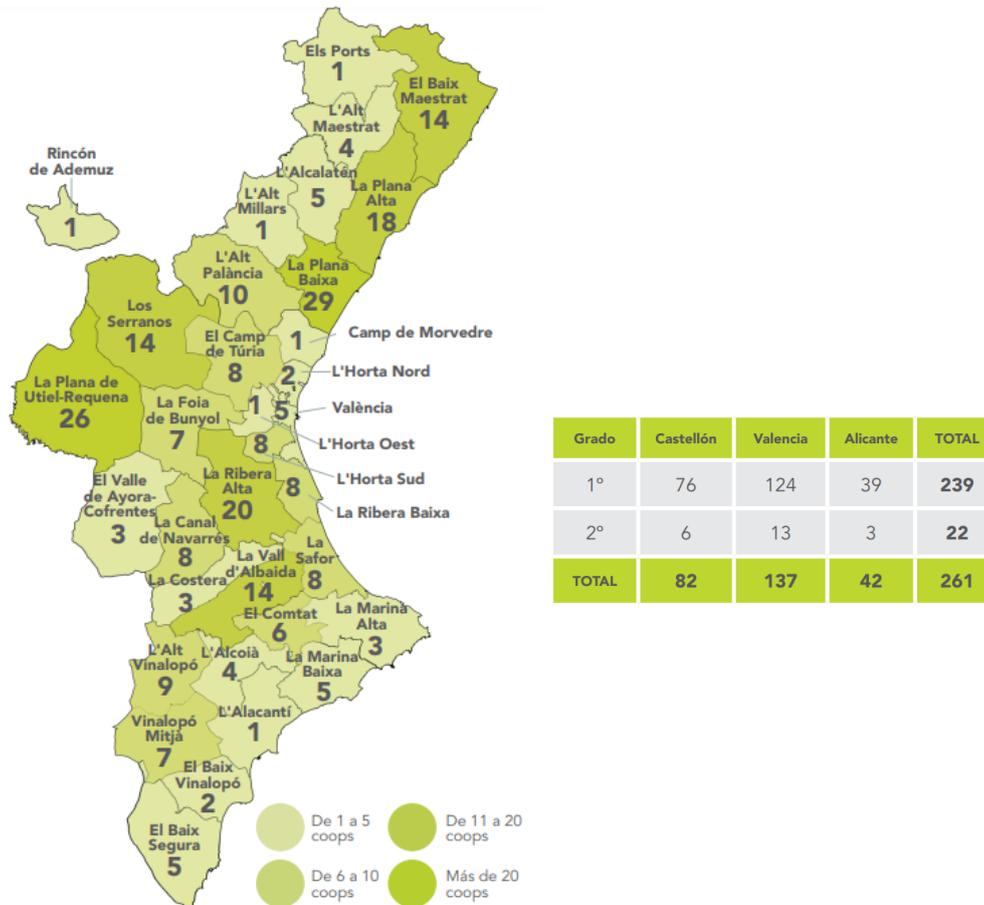


Figura 4.2: Mapa con la distribución geográfica de las cooperativas por comarca. Tabla con la distribución por provincia. Año 2020. [Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana, 2020].

anuales depositadas en alguno de los registros de cooperativas o mercantiles de la Comunidad Valenciana en formato XBRL. Hemos dividido la muestra por años, ya que el número de cooperativas con cuentas anuales disponibles variaba de año a año. Podemos ver el tamaño de nuestra muestra según el año en la tabla 4.1. En primer lugar, vemos que para 2022 no hemos sido capaces de reunir una muestra de buen tamaño, por lo que limitaremos los años de análisis al periodo 2016-2021. Si tenemos en cuenta que el tamaño de la población es en torno a 374, excepto para los años 2018 y 2019 donde es algo más reducida la muestra, el tamaño en general es bueno. Es interesante disponer de un buen tamaño de muestra especialmente para los años más recientes, 2021 y 2020 en este caso.

Año	Nº Cooperativas
2016	253
2017	200
2018	155
2019	156
2020	241
2021	204
2022	30

Tabla 4.1: Tabla con el tamaño de la muestra para cada año.

4.2.3. Estados financieros agregados

Para el análisis usaremos estados financieros agregados. En el análisis general, agregaremos los estados de todas las cooperativas de la Comunidad Valenciana. Por otra parte, cuando analicemos ciertos segmentos, agregaremos solo los datos de las cooperativas que cumplan ciertos requisitos de tamaño, localización o producción.

Para la agregación de las cuentas anuales hemos decidido usar la mediana, no la media. La mediana puede ser preferible en ciertas situaciones debido a algunas de sus propiedades frente a la media, principalmente:

- **Robustez ante valores atípicos:** La mediana es menos sensible a los valores extremos o atípicos en comparación con la media. Si los datos contienen valores que se desvían significativamente del resto, la mediana no se verá tan influenciada por estos valores. Esto puede ocurrir en nuestro caso ya que contamos con algunas cooperativas de gran tamaño frente a otras de zonas más despobladas y mucho menor tamaño.
- **Distribuciones asimétricas:** En distribuciones sesgadas o asimétricas, la mediana puede proporcionar una mejor representación de la ubicación central de los datos. La media puede verse influida por la dirección del sesgo, mientras que la mediana simplemente se basa en el valor central, lo que la hace más apropiada para describir la tendencia central en estas situaciones.

En nuestro caso resulta de interés usar la mediana, principalmente por la presencia de algunos *outliers* debido a cooperativas muy grandes o muy pequeñas. Además, la distribución no es en absoluto simétrica. Algunos apuntes con respecto a la agregación que hemos realizado, ya que no debemos analizarlo como si fueran las cuentas anuales de una sociedad. La suma de las subpartidas que veremos no es igual a la que las engloba. Por dos motivos. Por un lado, no tenemos el desglose de todas las partidas, hemos incluido únicamente a las que teníamos acceso de forma común desde las dos fuentes de datos que hemos usado. Por otro lado, al usar medianas se seleccionan valores de distintas cooperativas como valor de la mediana para cada partida, y la suma de las medianas no es igual a la mediana de la suma. Lo mismo para la agregación por media. Por ello, debemos analizar estos datos de medias y medianas de cada partida por separado, no en conjunto como las cuentas anuales de una sociedad.

4.2.4. Segmentos por tamaño, sector y ubicación geográfica

Para el análisis segmentado consideraremos tres variables: tamaño de la cooperativa, sector de producción en el que opera y ubicación geográfica. En la tabla 4.2 vemos los diferentes tamaños que consideramos y las horquillas para cada uno de ellos.

Tamaño	INCN
Micro	Hasta 100.000
Pequeña	100.000 - 1.000.000
Mediana	1.000.000 - 5.000.000
Grande	Más de 5.000.000

Tabla 4.2: Tabla con los diferentes segmentos de tamaño que asignamos a las cooperativas en función de su importe neto de cifra de negocio. Unidades: euros.

Estas horquillas las hemos establecido específicamente para nuestra muestra. La clasificación habitual es la recogida en la Recomendación de la Comisión Europea, de 6 de

mayo de 2003, que es la que vemos en la tabla 4.3. Sin embargo, no las hemos aplicado para nuestro análisis ya que daban lugar a segmentos de pequeño tamaño especialmente en las grandes. Para que el análisis segmentado tenga sentido, necesitamos tener suficientes cooperativas en cada uno de los segmentos. Por ello hemos establecido nuestras propias horquillas.

Tamaño	INCEN
Micro 1	Hasta 700.000
Micro 2	700.000 - 2.000.000
Pequeña 1	2.000.000 - 4.000.000
Pequeña 2	4.000.000 - 10.000.000
Mediana	10.000.000 - 50.000.000
Grande	Más de 50.000.000

Tabla 4.3: Segmentación por tamaño según Recomendación de la Comisión Europea, de 6 de mayo de 2003. Unidades: euros.

En la tabla 4.4 vemos los sectores productivos que consideraremos. Apuntar que las cooperativas no tienen por qué dedicarse de forma exclusiva a un tipo de producción, pueden estar en varios a la vez. Por ello, para nuestra segmentación, asignamos a cada cooperativa el sector en el que opera de forma mayoritaria. La división la hemos realizado a través de los códigos CNAE. Hemos elegido solo tres grupos para tener una muestra suficientemente grande de cada uno de ellos a la hora de analizar.

Sector de producción
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
Industria manufacturera
Comercio al por mayor y al por menor

Tabla 4.4: Tabla con los diferentes sectores productivos que asignamos a las cooperativas.

Dentro de cada uno de los segmentos de tipo de producción encontramos los siguientes tipos de cooperativas concretos:

- **Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca:** Cultivo de arroz, Cultivo de la vid, Cultivo de cítricos, Cultivo de frutos con hueso y pepitas, Cultivo de otros árboles y arbustos frutales y frutos secos, Explotación de ganado ovino y caprino, Explotación de ganado porcino, Producción agrícola combinada con la producción ganadera, Actividades de apoyo a la agricultura, Tratamiento de semillas para reproducción.
- **Industria manufacturera:** Otro procesado y conservación de frutas y hortalizas, Fabricación de aceite de oliva, Preparación de leche y otros productos lácteos, Fabricación de pan y de productos frescos de panadería y pastelería, Fabricación de productos para la alimentación de animales de granja, Elaboración de vinos, Fabricación de cerveza, Reparación de maquinaria, Captación, depuración y distribución de agua.
- **Comercio al por mayor y al por menor:** Comercio al por mayor de cereales, tabaco en rama, simientes y alimentos para animales, Comercio al por mayor de frutas y hortalizas, Comercio al por mayor de productos químicos, Comercio al por menor de flores, plantas, semillas, fertilizantes, animales de compañía y alimentos para los mismos en establecimientos especializados, Comercio al por menor de pan y productos de panadería, confitería y pastelería en establecimientos especializados.

Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca representa la primera fase de producción, el sector más primario, agricultura y ganadería. Industria manufacturera es el punto intermedio, por una parte, se dedica a procesar los productos del primer grupo y por otra también ofrece servicios al resto de cooperativas en forma de suministros para la producción y reparación de maquinaria. Comercio al por mayor y al por menor es la última fase del ciclo de vida de los productos de las cooperativas, se encargan de la distribución al consumidor final o a otros distribuidores. Con esto, pretendemos analizar por separado cooperativas que se centran en cada uno de los tres pasos de la producción. Los abreviaremos como agropecuario, manufactura y comercio respectivamente en las tablas posteriores por ahorrar espacio.

Por último, en la tabla 4.5 vemos la distribución geográfica. Hemos decidido por sencillez dividir únicamente por provincia, ya que es un dato que está presente en todas las cuentas anuales y es de fácil acceso.

Provincia
Castellón
Valencia
Alicante

Tabla 4.5: Tabla con las tres provincias que consideramos.

4.3 Beneficios de las cooperativas

Como hemos comentado ya, los aspectos relacionados con los beneficios en las cooperativas agroalimentarias son ciertamente relativos. Es por ello que la partida de resultado del ejercicio de las cuentas anuales no resulta un buen indicador de los beneficios o el rendimiento que está obteniendo la cooperativa. Sucede lo mismo para otras partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias que representan beneficios de alguna forma: BAIL, BAI o EBITDA. En los beneficios se debe tener en cuenta la compra de producto a los agricultores al mejor precio posible.

Es por ello que consideramos necesario adoptar nuevas mediciones que sean más representativas de este aspecto y que podamos calcular a partir de los datos de las cuentas anuales, en este caso debemos fijarnos en la partida de aprovisionamientos.

En el contexto de las cuentas anuales de una sociedad, la partida de «Aprovisionamientos» se refiere a los bienes y materiales que la empresa adquiere para su uso en la producción de bienes o la prestación de servicios. Estos aprovisionamientos son parte integral de la operación comercial de la empresa y son necesarios para llevar a cabo su actividad principal. En el caso particular de las cooperativas agroalimentarias, una gran parte de esas adquisiciones que se representan en la partida se refieren a las compras que la cooperativa ha hecho a sus socios. Por tanto, es una representación bastante directa del servicio de más relevancia que presta a su socio comprándole sus productos. Considerando los aprovisionamientos, lo que haremos para corregir todas esas partidas que representan beneficios es sumarles el valor de la partida de aprovisionamientos.

4.4 Proceso de análisis

En lo que respecta al análisis, nos centraremos en varios aspectos económicos y especialmente financieros. Primero haremos un análisis general del sector para toda la Comunidad Valenciana. Realizaremos tanto análisis vertical de los años más recientes como

horizontal para estudiar la evolución en el tiempo. Luego, los mismos tipos de ratios e indicadores que hemos usado en el análisis general, los aplicaremos al análisis segmentado. Nos enfocaremos en comentar los aspectos más relevantes que podamos encontrar en los distintos segmentos.

Agregaremos las cuentas anuales como hemos comentado anteriormente. En cierta manera, seguiremos el orden de análisis como si se tratase de una única empresa conjunta. Primero, haremos un análisis de las masas patrimoniales para ver la situación general. Después, pasaremos al estudio a través de ratios, en particular liquidez, endeudamiento y rotación. Analizaremos también los beneficios. Por último, haremos un análisis de las rentabilidades, teniendo en cuenta las particularidades de las cooperativas, así como de su estructura de costes.

CAPÍTULO 5

Análisis

5.1 Estados financieros agregados

En las siguientes páginas tenemos agregados tanto por media como por mediana los balances y las cuentas de pérdidas y ganancias de las cooperativas para cada año. Los de la mediana son los que usaremos en nuestro análisis, como hemos comentado, pero hemos decidido añadir también los de la media de forma ilustrativa.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
A) Activo no corriente	195.572,54	170.414,62	257.228,17	378.844,97	316.968,60	347.362,73
1) Inmovilizado inmaterial	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2) Inmovilizado material	114.564,76	114.292,93	224.661,95	280.438,90	264.453,67	294.481,44
3) Otro activo no corriente	12.446,41	12.327,72	17.836,79	24.054,02	19.053,97	19.861,88
B) Activo corriente	214.667,10	221.268,29	282.985,90	321.188,52	315.322,92	287.222,26
4) Existencias	22.218,14	19.074,69	68.893,67	80.164,50	65.690,01	63.904,09
5) Deudores	47.267,11	49.724,00	87.065,67	95.108,18	85.875,54	88.187,46
6) Otros activos líquidos	12.912,12	8.959,18	27.093,74	33.945,78	44.142,23	48.566,90
7) Disponible	41.830,90	42.470,80	53.188,61	61.475,57	49.482,96	55.302,12
Total activo	500.102,14	523.418,19	706.417,58	839.969,85	715.932,88	703.082,00
C) Patrimonio Neto	223.851,18	203.329,69	311.959,60	451.376,65	393.342,96	372.541,98
8) Capital	12.000,91	15.000,00	36.831,59	37.602,58	24.044,24	28.425,46
9) Otro Patrimonio Neto	73.524,52	53.584,54	134.655,87	175.620,91	200.089,35	155.630,71
D) Pasivo no corriente	55.000,00	49.656,09	68.629,63	88.769,91	97.554,24	90.242,26
10) Deudas a largo plazo	25.772,90	20.535,53	31.307,84	54.869,27	60.164,42	40.805,20
11) Otro pasivo no corriente	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E) Pasivo corriente	122.040,65	115.024,19	169.833,74	192.327,96	128.200,48	159.621,28
12) Deudas a corto plazo	8.981,24	11.390,70	31.984,52	27.665,64	34.633,65	38.005,75
13) Acreedores comerciales	49.030,30	34.586,43	75.694,32	73.553,51	61.646,05	64.179,28
14) Otro pasivo corriente	0,00	0,00	6.731,70	7.106,69	17.924,88	16.365,40
Total PN y pasivo	500.102,14	523.418,19	706.417,59	839.969,85	715.932,88	703.082,00
Fondo de maniobra	35.325,90	41.892,63	62.131,79	93.279,79	102.124,58	60.261,38

Tabla 5.1: Balance agregado por mediana de las cooperativas agroalimentarias de la Comunidad Valenciana. Unidades: euros.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
A) Activo no corriente	1.765.954,25	1.535.145,47	1.874.877,85	2.256.482,27	1.959.068,24	1.681.948,23
1) Inmovilizado inmaterial	45.838,20	40.575,86	60.318,57	71.631,10	60.397,09	32.921,97
2) Inmovilizado material	1.175.837,40	1.044.325,56	1.222.075,51	1.471.799,78	1.358.550,63	1.221.407,20
3) Otro activo no corriente	570.943,60	476.152,27	640.028,69	766.010,38	596.594,90	477.847,53
B) Activo corriente	2.459.408,39	2.048.982,81	2.717.153,56	2.750.182,77	2.317.875,51	1.872.577,80
4) Existencias	380.839,33	329.923,78	421.664,59	388.328,57	369.566,05	282.823,81
5) Deudores	739.924,62	648.844,75	860.521,95	922.777,01	801.812,44	630.435,76
6) Otros activos líquidos	817.058,59	782.145,73	1.037.954,87	1.037.160,71	886.692,41	882.830,16
7) Disponible	962.989,95	642.721,28	846.150,01	805.097,84	613.270,92	445.276,84
Total activo	4.225.347,93	3.584.128,35	4.592.031,41	4.974.363,98	4.276.958,74	3.554.526,03
C) Patrimonio Neto	2.122.910,01	1.772.089,76	2.250.578,34	2.401.430,73	2.034.176,62	1.751.114,28
8) Capital	331.584,63	294.813,54	381.549,88	369.004,28	323.456,51	301.099,79
9) Otro Patrimonio Neto	1.709.279,75	1.419.786,80	1.803.160,76	1.963.756,72	1.657.904,62	1.409.466,75
D) Pasivo no corriente	434.734,11	406.375,83	448.891,38	608.061,92	527.357,26	444.873,02
10) Deudas a largo plazo	362.287,94	346.415,28	373.921,72	463.088,23	390.888,18	343.389,36
11) Otro pasivo no corriente	82.036,87	75.799,29	91.724,44	162.301,12	151.953,60	121.870,60
E) Pasivo corriente	1.695.075,13	1.444.164,22	1.950.109,73	2.055.099,87	1.783.981,31	1.406.005,57
12) Deudas a corto plazo	479.899,35	465.311,84	622.415,16	666.243,81	575.658,31	450.802,66
13) Acreedores comerciales	1.002.123,74	825.986,92	1.179.724,76	1.200.163,27	956.953,96	726.172,86
14) Otro pasivo corriente	336.049,86	306.550,89	404.385,27	452.656,21	469.035,94	444.324,30
Total PN y pasivo	4.225.347,93	3.584.128,35	4.592.031,41	4.974.363,98	4.276.958,74	3.554.526,03
Fondo de maniobra	672.277,31	568.135,19	739.663,93	746.702,56	687.392,57	504.093,42

Tabla 5.2: Balance agregado por media de las cooperativas agroalimentarias de la Comunidad Valenciana. Unidades: euros.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
1) Importe Neto de Cifra de Negocio	316.459,34	217.368,53	484.322,55	700.064,23	484.699,93	545.300,89
2) Aprovisionamientos	134.048,78	100.771,15	316.369,11	347.625,32	310.537,63	355.661,23
3) Margen bruto	111.746,70	97.612,03	139.969,11	133.864,99	135.165,02	129.372,73
4) Gastos de personal	65.971,07	51.071,41	80.563,90	91.592,16	74.365,81	89.605,87
5) EBITDA	5.459,01	5.845,25	6.378,98	20.725,60	21.338,08	20.424,77
6) Resultado de explotación (BAII)	4.861,45	4.530,08	3.098,78	10.290,42	7.458,60	6.699,28
7) Ingresos financieros	0,66	1,60	27,77	38,73	39,88	73,53
8) Gastos financieros	656,83	561,53	1.306,58	1.343,07	1.358,20	2.311,42
9) Resultado financiero	-105,58	-55,39	-193,79	-980,21	-901,77	-1.144,47
10) Resultado antes de impuestos (BAI)	3.682,94	2.733,49	3.044,61	8.121,03	5.368,81	3.483,92
11) Impuesto de sociedades	211,74	146,01	221,47	735,16	409,95	400,07
12) Resultado del ejercicio	3.619,74	2.145,99	2.954,00	7.186,82	5.292,00	3.079,64

Tabla 5.3: Cuentas de pérdidas y ganancias agregada por mediana de las cooperativas agroalimentarias de la Comunidad Valenciana. Unidades: euros.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
1) Importe Neto de Cifra de Negocio	7.214.376,59	5.741.443,39	7.537.347,23	8.602.773,22	6.626.250,57	5.311.887,42
2) Aprovisionamientos	6.272.871,17	5.010.649,01	6.607.371,00	7.451.869,05	5.643.776,01	4.502.732,46
3) Margen bruto	949.732,96	739.255,86	938.763,93	1.154.525,97	982.881,96	813.926,68
4) Gastos de personal	627.561,31	486.293,59	664.596,07	818.392,98	699.741,30	578.968,34
5) EBITDA	73.573,47	67.145,04	35.627,88	107.605,34	88.844,15	102.643,55
6) Resultado de explotación (BAII)	90.658,20	67.166,99	62.242,81	85.542,82	56.463,32	55.599,56
7) Ingresos financieros	15.873,01	6.324,85	13.219,93	14.526,02	12.721,42	10.482,24
8) Gastos financieros	14.297,28	10.972,03	10.133,44	12.716,40	13.432,98	14.963,44
9) Resultado financiero	2.196,88	-3.104,99	3.316,65	-230,74	-2.514,50	-4.789,71
10) Resultado antes de impuestos (BAI)	93.312,49	64.328,93	65.982,42	85.866,05	54.219,92	51.011,48
11) Impuesto de sociedades	13.842,79	9.582,02	9.343,42	13.444,18	7.509,87	7.009,19
12) Resultado del ejercicio	79.401,50	54.706,98	56.578,72	72.334,57	46.672,32	43.974,47

Tabla 5.4: Cuentas de pérdidas y ganancias agregada por media de las cooperativas agroalimentarias de la Comunidad Valenciana. Unidades: euros.

En las cuentas agregadas que acabamos de mostrar no está aplicada la modificación de sumar los aprovisionamientos a los beneficios que hemos comentado en la metodología. Si hacemos esta corrección sobre la agregación por mediana obtenemos los valores que vemos en la tabla 5.5. Hay que tener en cuenta las particularidades que hemos comentado, y no considerar los valores con esta corrección como una medida directa de los beneficios, aunque sí que es una aproximación al verdadero servicio que prestan las cooperativas. Tendremos en cuenta estas condiciones cuando usemos estas partidas para el análisis.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Margen bruto*	334.930,75	227.104,20	508.861,99	700.064,23	484.699,94	545.300,89
EBITDA*	182.358,55	142.788,93	342.616,65	409.069,84	343.246,38	380.493,73
BAII*	181.082,39	149.895,89	336.828,53	403.108,90	334.376,65	374.672,52
BAI*	176.066,66	144.660,89	334.153,98	403.108,90	324.414,42	364.930,63
Resultado*	169.758,04	149.129,53	337.743,58	402.322,85	321.507,00	369.200,18

Tabla 5.5: Tabla con los nuevos valores agregados por mediana de las partidas que representan beneficios tras sumarles los aprovisionamientos. Unidades: euros.

5.2 Análisis del balance

Comenzaremos con un análisis general de las partidas del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, ambas agregados por mediana.

5.2.1. Activo no corriente

Lo primero que llama la atención es la evolución en el período 2016-2021 de las partidas de activo no corriente. Veremos que esto es una constante en el análisis horizontal de todas las partidas. La mediana de la partida de activo no corriente ha pasado de 347.362,73 € en el año 2016 a 195.572,54 € en el año 2021. La tasa de variación es del -43,70 %. Vemos pues que las cooperativas están reduciendo sus activos estructurales de manera significativa. En el caso de las cooperativas agroalimentarias suelen ser bienes inmuebles, maquinaria y equipos que se utilizan en la producción de alimentos y otros productos agrícolas. También pueden incluir inversiones a largo plazo en otras empresas. Las reducciones más significativas las tenemos de los años 2018 a 2019 y 2019 a 2020. Durante 2021 y 2020 el activo no corriente de las cooperativas no alcanza los 200.000 € de valor mediano. Sin embargo, se ha producido un ligero aumento entre los años 2020 y 2021.

El activo no corriente también incluye activos como patentes, propiedad industrial o software, que se incluyen en el inmovilizado inmaterial de nuestro balance. En el caso de las cooperativas es especialmente bajo, no suelen invertir en este tipo de activos. Para los seis años que estamos estudiando todos tienen valor cero de la mediana. Es decir, más de la mitad de las cooperativas no tiene inversiones en inmovilizado inmaterial en esos años. Podemos calcular el porcentaje de cooperativas que han invertido en estos activos para cada año, lo vemos en la tabla 5.6. Exceptuando el año 2020 donde es algo más bajo, todos los años se sitúa en torno a un 40 % de las cooperativas. Esto de cierta manera nos apunta a que las cooperativas se centran en la producción material y no tanto al desarrollo o investigación de métodos innovadores de producción por ejemplo, los cuales en algunos casos aparecen en esta partida.

Año	Inmov. Inmat. >0
2021	40,69 %
2020	36,51 %
2019	43,59 %
2018	43,23 %
2017	41,00 %
2016	41,67 %

Tabla 5.6: Tabla con el porcentaje de cooperativas que tenían inversión en inmovilizado inmaterial en cada uno de los años de estudio.

La mayor parte del activo no corriente se concentra en el inmovilizado material. Es con diferencia la partida más relevante del activo no corriente y sigue una tendencia similar a la que hemos comentado sobre la partida de activo no corriente en general. Aquí se encuentran los bienes inmuebles, terrenos y la mayoría de la maquinaria de producción que usa la cooperativa. La variación ha sido de -61,10 % en los últimos 6 años. Es relevante la caída que hay entre 2019 y 2020, probablemente propiciado por el efecto del covid si algunas cooperativas se vieron obligadas a reducir su producción o tuvieron problemas de liquidez por lo que se ven obligadas a vender parte del inmovilizado. Entre 2020 y 2021 el valor es casi exacto, no se nota esa ligera subida que hemos comentado antes en la partida general del activo no corriente.

Por último, en la partida de otro activo no corriente se incluyen inversiones, principalmente financieras o inmobiliarias de largo plazo. Tienen un peso relativamente bajo en el total del activo no corriente, pero vemos que la gran mayoría tiene inversiones de este tipo con unos valores medianos de entre 10.000 y 20.000 € en todos los años excepto en 2018 que se eleva hasta los 24.000 aproximadamente.

5.2.2. Activo corriente

La partida general de activo corriente sigue una tendencia similar a la de activo no corriente, con una menor reducción pero manteniendo valores absolutos muy cercanos. La disminución entre los años 2016 y 2021 es del -25,26 %. En general hay un reparto casi equitativo entre activo corriente y no corriente, ambos situándose en una mediana en torno a los 200.000 € en 2020 y 2021.

Primeramente, tenemos las existencias, los activos menos líquidos de los corrientes. Al consultar los datos nos hemos podido percatar de que, a pesar de que la mediana es mayor que cero, en todos los años hay un número importante cooperativas con la partida de existencias igual a cero. Lo tenemos representado en la tabla 5.7. Vemos además que es una tendencia que va en aumento con los años, situándose por encima del 35 % de las cooperativas en los dos últimos años. La razón detrás del reducido valor de las existencias se debe a la naturaleza perecedera de los productos, lo cual impide su almacenamiento y exige su pronta comercialización, además de la fecha de cierre contable.

Continuamos con la partida de deudores, que es la más relevante del activo corriente. Esta cuenta está compuesta casi en su totalidad por deudores comerciales, es decir, clientes. Es relevante, ya que se trata de la cuenta que recoge parte de las ventas del producto que la cooperativa ha comprado sus socios y vendido a terceros, ya sean intermediarios comerciales, distribuidores o consumidores finales. Tiene un volumen importante, lo cual nos indica que no todos los clientes de la cooperativa pagan al contado.

En otros activos líquidos encontramos sobre todo inversiones financieras a corto plazo. Ha habido una reducción importante entre 2016 y 2021, del -73,41 %. Las cooperativas

Año	Existencias = 0
2021	35,29 %
2020	37,34 %
2019	28,21 %
2018	29,68 %
2017	27,50 %
2016	26,59 %

Tabla 5.7: Tabla con el porcentaje de cooperativas en las que la partida de existencias tiene un valor igual a cero.

están prescindiendo de este tipo de fuentes de ingresos, no buscan ingresos financieros, especialmente a corto plazo donde la reducción ha sido más drástica que en las inversiones a largo plazo. Ha pasado de ser una partida con cierto peso en los primeros años a ser casi irrelevante en los últimos.

Para finalizar, tenemos el disponible (efectivo o tesorería), se trata de la partida más importante del activo corriente junto con la de deudores. Aquí encontramos los recursos líquidos que tienen las cooperativas. Vemos que en general tienen una cantidad importante de efectivo, cosa que trataremos cuando analicemos la liquidez.

5.2.3. Patrimonio neto

En cuanto al patrimonio neto de las entidades vemos que es relativamente elevado en los primeros años, especialmente para el año 2018, produciéndose luego una disminución, la variación es del -39,91 %. Sin embargo, viendo los datos, observamos que hay algunas cooperativas con patrimonio neto negativo, podemos ver el desglose por años en la tabla 5.8. Los porcentajes no son despreciables, especialmente para los años más recientes, en 2021 llega a situarse incluso por encima del 10 %.

Año	PN < 0
2021	11,27 %
2020	7,88 %
2019	7,05 %
2018	4,52 %
2017	5,00 %
2016	5,56 %

Tabla 5.8: Tabla de las cooperativas con patrimonio neto negativo.

El patrimonio neto de una empresa es la diferencia entre sus activos y pasivos. Si el patrimonio neto de una sociedad mercantil es negativo, significa que sus pasivos son mayores que sus activos. Esto puede ser un indicador de que la empresa está en una situación financiera difícil. Según la Ley de Sociedades de Capital, si el patrimonio neto de una sociedad limitada se reduce a menos de la mitad del capital social, la sociedad debe disolverse. Si bien tener un patrimonio neto negativo no siempre significa que una empresa esté en quiebra, es importante que los administradores tomen medidas para mejorar la situación financiera de la empresa y evitar posibles sanciones.

En cuanto a las subpartidas del patrimonio neto no hemos tenido disponible el desglose completo, pero tenemos algunas. Por un lado, el capital, el cual es bastante reducido en comparación con el patrimonio neto total. También se ha reducido con los años. Pero vemos que en general no es relevante en el total del patrimonio neto.

La otra es la que hemos llamado otro patrimonio neto. Aquí encontramos principalmente el resultado del ejercicio y sobre todo las reservas. Por las razones que hemos expuesto, el resultado del ejercicio de las cooperativas agroalimentarias tiende a ser mínimo, como veremos cuando analicemos la cuenta de pérdidas y ganancias. Por lo tanto, la relevancia de las reservas en el patrimonio neto es muy importante, siendo mucho mayores en general que el capital social.

5.2.4. Pasivo no corriente

Continuamos con las partidas de pasivo no corriente. En general no es muy elevado, especialmente si lo comparamos con el pasivo corriente. Esto nos indica que las cooperativas tienden a financiarse a corto plazo, probablemente más por necesidad que por preferencia. Como viene siendo tendencia, también se ha reducido considerablemente con los años.

Las deudas a largo plazo (principalmente con entidades de crédito) no son muy importantes. De hecho, a pesar de tener una mediana positiva, hay una gran parte de cooperativas que no usan en absoluto esta vía de financiación. Lo tenemos en la tabla 5.9. Se sitúan en valores entre el 40 % y el 50 %. No es una vía de financiación representativa para las cooperativas.

Año	Deudas l/p = 0
2021	43,14 %
2020	48,96 %
2019	42,31 %
2018	43,87 %
2017	40,00 %
2016	34,52 %

Tabla 5.9: Tabla de cooperativas sin financiación con deudas a largo plazo.

En otro pasivo no corriente lo más relevante que se incluye son impuestos diferidos y acreedores comerciales no corrientes, pero vemos que más de la mitad de las cooperativas tiene estas partidas con valor cero.

5.2.5. Pasivo corriente

La suma del pasivo corriente es mucho mayor que la del no corriente, siendo más del doble en los últimos años. Las cooperativas se financian significativamente más con deuda a corto plazo que a largo plazo.

Las deudas a corto plazo con entidades de crédito es la primera partida que nos encontramos dentro del pasivo corriente. Es de volumen muy reducido y se ha decrementado mucho con el tiempo, la evolución en los seis años que tenemos es del -76,37 %. Muchas cooperativas ni siquiera usan este tipo de financiación, lo observamos en la tabla 5.10. Éstas, no recurren a préstamos a corto plazo para financiarse.

Seguimos con la partida de acreedores comerciales donde encontramos básicamente a los proveedores. Esta es una cuenta interesante ya que los proveedores de las cooperativas son principalmente los propios socios los que les venden su producto (o suministradores si son de suministros). Es la partida más significativa del pasivo corriente. Además, de todas las partidas del balance es la que menos se ha reducido en el periodo de 2016 a 2021, solo un -23,60 %. Esta es una de las cuentas importante del servicio que da la cooperativa a los socios. Podemos suponer además que las cooperativas no pagan

Año	Deudas c/p = 0
2021	25,00 %
2020	31,18 %
2019	24,76 %
2018	22,22 %
2017	19,86 %
2016	16,36 %

Tabla 5.10: Tabla de cooperativas sin financiación con deudas a corto plazo.

todas sus compras al contado, recibiendo cierta financiación temporal por parte de sus socios que queda registrada en esta partida.

Finalmente, tenemos otro pasivo corriente donde incluimos el resto de pasivos a corto plazo que no se pueden incluir en las otras dos cuentas. De todas formas, tiene una importancia muy baja en el volumen del pasivo corriente, sobre todo en los dos últimos años donde la mediana se sitúa en cero.

5.2.6. Fondo de maniobra

Para acabar con el balance analizaremos el fondo de maniobra y las posibles situaciones patrimoniales. Vemos que la mediana de los fondos de maniobra de las cooperativas es positiva, por lo tanto, según su mediana, las cooperativas están en equilibrio económico-financiero sin llegar a la ociosidad, lo cual es una buena noticia ya que sobre el papel es la situación ideal. Sin embargo, esto es una agregación y no es el caso particular de todas las cooperativas. En la tabla 5.11 vemos el porcentaje de cooperativas con un fondo de maniobra de cero o negativo. Estas pueden considerarse en riesgo de suspensión de pagos o de quiebra técnica directamente. Éstas últimas ya las hemos visto (activo < pasivo) en la tabla 5.8, las cuales tenían un patrimonio neto negativo.

Año	FM <= 0
2021	25,00 %
2020	29,46 %
2019	24,36 %
2018	18,06 %
2017	16,50 %
2016	16,33 %

Tabla 5.11: Tabla de cooperativas con un fondo de maniobra negativo.

Vemos que el porcentaje de cooperativas con un fondo de maniobra negativo ha aumentado casi en diez puntos porcentuales entre 2016 y 2021. Este es un dato preocupante en lo que al estado patrimonial de las cooperativas del sector se refiere. En 2020 casi el 30 % y en 2021 el 25 %. Es algo que se debe vigilar de cerca, y puede ser una de las causas del cierre de muchas cooperativas, ya que vemos que los porcentajes no son en absoluto despreciables, una de cada cuatro en el último año disponible.

5.3 Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias

5.3.1. Importe neto de cifra de negocios

Comenzaremos con una de las medidas más importantes en cualquier sociedad, su volumen de ventas. Como venía siendo tónica en el balance, tenemos una reducción importante, un -41,97% en seis años, más de 200.000 €. Podemos considerar que las cooperativas de la Comunidad Valenciana están perdiendo mucho volumen de mercado. Y de nuevo, el año 2018 se presenta como un repunte positivo en las cooperativas. Además, vemos que el año 2020 fue especialmente bajo, probablemente por la pandemia.

5.3.2. Aprovisionamientos y margen bruto

Esta es una de las partidas más importantes de todas las cuentas anuales para el análisis del rendimiento de las cooperativas. Aquí podemos ver las compras de materia prima y producto que hacen las cooperativas, es decir, compras a sus socios. Es especialmente preocupante la reducción que se ha producido en esta partida, debido a su importancia y a la cuantía de la reducción, del -62,31%, mayor reducción que la cifra de ventas. Esto puede implicar una posible reducción de la liquidación a socios.

Con esto llegamos al margen bruto de las ventas de la cooperativa. Aquí estamos observando la versión sin la corrección que podemos aplicarle, es decir, sin sumarle los aprovisionamientos. Ocurrirá lo mismo para el resto de partidas de pérdidas y ganancias que analicemos ahora. Más adelante, cuando hablemos de beneficios, miraremos más de cerca las versiones corregidas.

Las medianas de todas las cuentas que representan beneficios son positivas, siendo a priori, una buena señal. Sin embargo, es interesante que veamos cuántas cooperativas no tienen valores positivos en estas partidas, lo vemos en la tabla 5.12. Son porcentaje elevados, sin embargo, no son especialmente preocupantes ya que como hemos comentado, la mayoría de cooperativas no buscan tener unos beneficios elevados, es algo secundario. En el caso del margen bruto no son demasiadas.

Año	MB <= 0	EBITDA <= 0	BAII <= 0	Res. Financiero <= 0	BAI <= 0
2021	8,33 %	38,73 %	35,78 %	81,86 %	33,50 %
2020	15,35 %	43,98 %	36,93 %	79,25 %	37,92 %
2019	7,05 %	41,03 %	33,97 %	72,44 %	32,26 %
2018	4,52 %	29,03 %	27,10 %	74,19 %	25,32 %
2017	5,00 %	32,00 %	31,50 %	72,00 %	29,65 %
2016	5,56 %	27,38 %	30,95 %	75,79 %	28,69 %

Tabla 5.12: Cooperativas con valores negativos en los beneficios de la cuenta de pérdidas y ganancias.

5.3.3. Gastos de personal, EBITDA y BAI

Los gastos de personal también se han reducido, pero no tanto como otras partidas, lo cual puede no ser bueno a nivel de estructura de gastos, solo un -26,38% comparado con el -41,97% de la cifra de ventas, por ejemplo. En cuanto al EBITDA (*Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization*) las medianas son de una cuantía muy discreta, al igual que el BAI.

5.3.4. Resultado financiero y BAI

Observando los valores de las partidas financieras, es posible apuntar que la actividad financiera no es relevante para las cooperativas agroalimentarias. De mediana, los ingresos financieros son casi inexistentes y los gastos son bastante bajos. Como hemos comentado en el balance, las cooperativas recurren poco a financiación crediticia a largo o corto plazo, lo que les genera unos gastos por intereses muy reducidos. El resultado financiero es negativo todos los años, pero con unas cantidades anecdóticas. Todos los años, entre el 70 % y el 80 % de las cooperativas tienen resultado financiero negativo. Con esto llegamos a un BAI que no dista mucho de los valores del BAI. Hay poco peso en estas partidas. Además, EBITDA, BAI y BAI tienen porcentajes similares en cuanto al número de cooperativas que tienen esas partidas con valores negativos.

5.3.5. Impuesto de sociedades y resultado del ejercicio

Llegamos al final de la cuenta de pérdidas y ganancias. En general, el impuesto de sociedades que pagan las cooperativas es muy bajo, ya que muchas de ellas disfrutan de bonificaciones fiscales que hemos comentado en la primera parte de la memoria. Además, al tener muchas el BAI negativo, no pagan impuesto de sociedades, esta partida ha variado en un -47,07 %. Todo esto nos lleva a un resultado del ejercicio también reducido, pero positivo al menos. De hecho, es la única partida de todas las cuentas anuales que no se reduce, de hecho, aumenta un 17,54 % entre 2016 y 2021, a pesar de tener repuntes en 2017 y sobre todo 2018 mucho mayores que los valores de 2020 o 2021. Esto contrasta con un aumento del número de cooperativas con pérdidas, como veremos en la siguiente tabla.

En la tabla 5.13 vemos el porcentaje de cooperativas que no pagan Impuesto de Sociedades y el porcentaje que no tienen resultado del ejercicio positivo. Como era de esperar, son porcentaje considerables y que van en aumento.

Año	IS <= 0	Res. Ejercicio <0
2021	44,12 %	28,08 %
2020	45,64 %	28,33 %
2019	41,03 %	29,68 %
2018	39,35 %	25,32 %
2017	39,50 %	28,64 %
2016	36,90 %	26,69 %

Tabla 5.13: Cooperativas con resultado negativo y beneficios en el impuesto de sociedades.

Con esto ya hemos analizado las principales masas patrimoniales de las cuentas anuales. Pasaremos ahora al análisis de ratios. Apuntar que los ratios no se han calculado a partir del balance agregado, si no para cada cooperativa. Es decir, es la mediana de todos los ratios de cada cooperativa, no los ratios calculados a partir de la mediana de las partidas, ya que lo segundo no sería correcto.

5.4 Liquidez

Vemos los valores de los principales ratios de liquidez en la tabla 5.14.

La liquidez general se sitúa todos los años cerca del 1,5. En general, según la literatura, alrededor de 1,5 es un valor correcto para las sociedades. Más cerca del 2 puede suponer cierta ociosidad. Más cerca del uno supone cierto riesgo en atender los pagos y

		2021	2020	2019	2018	2017	2016
Liquidez	AC/PC	1,5156	1,3987	1,4344	1,6898	1,8187	1,6315
Tesorería	(Relizable + Efect.)/PC	1,2694	1,2049	1,1728	1,4255	1,6418	1,4619
Disponible	Efectivo/PC	0,3723	0,3705	0,3037	0,3759	0,3437	0,3468

Tabla 5.14: Mediana de los ratios de liquidez de las cooperativas.

la cooperativa debería evaluar la situación. Como hemos visto las cooperativas tienden a financiarse con deuda a corto plazo, pero la mayoría de sus activos son también a corto plazo, por lo que en principio no debería ser un problema. Teniendo esto en cuenta, aún tienen cierto margen para reducir su liquidez si pueden obtener más rendimientos de esta forma, dependerá del caso particular de cada cooperativa. A lo largo de los años la variación no ha sido importante aunque sí que ha presentado cierta reducción. El activo corriente y el pasivo se han reducido en cuantías muy similares. El repunte del año 2017 se debe a un aumento del activo corriente y una reducción del pasivo de forma simultánea.

Si nos centramos en el ratio de tesorería, la literatura recomienda valores en torno a 1. Este ratio elimina el efecto de las existencias de la liquidez, centrándose en activos más líquidos. Como hemos comentado antes, las existencias no tienen un peso importante en el activo corriente, por ello obtenemos un ratio algo elevado en este caso. Las cooperativas se centran en activos más líquidos. Al comercializar alimentos, en muchos casos perecederos, las existencias no pueden mantenerse mucho en el tiempo. Excepciones son cooperativas que se dedican a la producción de bienes de mayor duración como puede ser el vino o el aceite. El ratio se ha reducido ligeramente. Esto se debe principalmente a la reducción de la partida de deudores comerciales (clientes), la cual se ha reducido en un -46 % en comparación con el -23 % que se ha reducido el pasivo corriente.

El ratio de disponibilidad tiene solo en cuenta el efectivo, el dinero líquido. Los valores recomendables son alrededor de 0,2 - 0,3, por lo tanto, las cooperativas están en una buena situación con los valores que vemos. Además, es un ratio que ha variado poco. El efectivo y el pasivo corriente se han reducido en proporciones similares, -24 % aproximadamente. Se puede considerar que es un poco elevado según los estándares. Lo cual sugiere perfiles conservadores en cuanto a gestión del disponible.

En general, la situación de liquidez del sector es buena. No tiene problemas aparentes de cobro o pago (clientes y proveedores). Como mejora, podrían considerar reducir algo su liquidez general, en principio reduciendo su realizable. En este sentido es también interesante reducir el disponible, que hemos visto que era elevado. Pueden estar incurriendo en cierta ociosidad. Con esos fondos pueden considerar invertir en activo no corriente, de más largo plazo que les de rentabilidad. Por un lado, inversiones financieras o inmobiliarias que les puedan generar ingresos pasivos. Otra opción, invertir en elementos productivos. El inmovilizado intangible que tienen tan bajo es una posible aplicación de esos fondos, desarrollo en i + D.

5.5 Endeudamiento

Continuamos estudiando el endeudamiento, vemos sus ratios en la tabla 5.15.

El ratio de endeudamiento general del sector estudiado es bueno. Valores entre 0,4 y 0,6 son los recomendados habitualmente. Todos los años se ha situado en valores muy cercanos al 0,45. Sin embargo, en el último año ha subido hasta el 0,5. Se financian algo más con fondos propios que con deuda, excepto en el último año, donde la proporción

		2021	2020	2019	2018	2017	2016
Endeudamiento	Pasivo/(PN+Pasivo)	0,5025	0,4573	0,4672	0,4503	0,4520	0,4418
Solvencia	Activo / Pasivo	1,8343	1,8241	2,0976	2,1064	2,1914	2,1556
Calidad deuda	PC / Pasivo	0,7595	0,7601	0,8321	0,8331	0,8068	0,8021
GF sobre ventas	GF / INCN	0,0007	0,0006	0,0015	0,0016	0,0024	0,0028
Coste deuda	GF / Pas. coste	0,0039	0,0006	0,0058	0,0073	0,0158	0,0222
Cobertura GF	BAlI / GF	2,4206	2,9308	1,8970	2,1818	1,8636	1,5467

Tabla 5.15: Mediana de los ratios de endeudamiento de las cooperativas.

de pasivo respecto al patrimonio neto aumenta y reducen ligeramente la independencia financiera de los años previos. Son valores apropiados, tampoco es siempre aconsejable bajar de 0,4 mucho, ya que eso podría suponer un exceso de capital propio. Muchas veces es aconsejable para ganar rentabilidad financiarse con deuda.

El ratio de solvencia nos indica un buen estado del sector, están a una buena distancia de la quiebra técnica. Se ha reducido ligeramente con los años, lo cual no es malo, porque valores cercanos al 2 como teníamos, pueden ser excesivos. Con 1,8 teóricamente tienen suficientes activos para pagar con seguridad sus pasivos (atendiendo a la liquidez de cada uno) y tener buena rentabilidad.

El ratio de calidad de la deuda nos informa sobre la misma desde un punto de vista del plazo. No hay unos valores recomendados ya que es muy dependiente del sector, y sobre todo, de la liquidez que presenten las empresas. En general, son valores elevados del ratio, su valor máximo es 1, y se han reducido con el paso de los años. Es decir, el sector se financia principalmente con pasivo a corto plazo, aunque en los años 2020 y 2021 ha aumentado su uso del pasivo no corriente. El elevado valor del ratio en gran parte se entiende debido a la naturaleza de las deudas, muchas de ellas con proveedores, sus socios, cuyo pago afrontan en el corto plazo. A priori no es un problema, ya que hemos visto que los ratios de tesorería y especialmente disponible eran relativamente altos, por lo tanto el sector presenta una liquidez buena y puede permitirse un nivel considerable de deudas a corto plazo.

Seguimos con los gastos financieros sobre ventas y el coste de la deuda. No tienen demasiada relevancia en este caso porque hemos visto que los gastos financieros del sector eran casi inexistentes, pero sus valores son muy bajos lo cual es bueno. Las cooperativas se financian principalmente con pasivo sin coste, los intereses son casi inexistentes. Además, si miramos la cobertura de gastos financieros, vemos que el ratio es suficiente, y ha aumentado mucho con los años debido a que se han reducido mucho los gastos financieros. Para ese ratio hemos usado el BAlI sin incluir los aprovisionamientos, el cual es muy bajo en las cooperativas agroalimentarias. Aún así, con ese pequeño beneficio es suficiente para cubrir los pocos gastos financieros que tienen.

En términos generales, el sector presenta un buen estado en lo que a endeudamiento se refiere. Teniendo en cuenta la buena liquidez, el endeudamiento es adecuado. Usa poca deuda con coste y se centra en deuda a corto plazo, principalmente proveedores que son sus socios. De todos modos, deben vigilarlo porque con valores tan elevados de deuda a corto plazo, basta con tener un período corto de mala liquidez para incurrir en impagos de las deudas a corto plazo. Teniendo en cuenta que cuentan con buena cantidad de fondos propios, dependiendo de cada cooperativa una posible opción es financiarse con más pasivo para aumentar más su rendimiento y poder invertir en inmovilizado u otros activos, por ejemplo. En ocasiones el uso de la deuda puede ser beneficioso, y viendo que no es un sector muy endeudado, es una opción a estudiar para algunas cooperativas.

5.6 Rotación

Nos centramos ahora en los principales ratios de rotación, los vemos en la tabla 5.16.

		2021	2020	2019	2018	2017	2016
Rotación de activo	INCEN / Activo	0,92	0,72	0,85	0,90	0,84	0,82
Rotación existencias	INCEN / Existencias	12,42	13,74	11,15	12,22	12,55	13,19
Rotación de clientes	INCEN / Clientes	6,85	4,89	5,86	6,30	6,53	7,62

Tabla 5.16: Mediana de los ratios de rotación de las cooperativas.

Para el cálculo hemos tomado como INCEN las ventas y los deudores comerciales como clientes. Para estos ratios no hay valores establecidos pero es conveniente tener valores lo más altos posible, por ello es más interesante analizar la evolución a lo largo de los años. Por un lado, la rotación de activo ha aumentado ligeramente, aunque ha seguido una tendencia poco constante con los años, subiendo y bajando. El aumento en general es bueno, esto significa que el sector está obteniendo más rendimiento de los activos que posee. Con las rotaciones de existencias y clientes ha ocurrido al contrario, se han reducido ligeramente. Las cooperativas están obteniendo menos rendimiento por sus existencias y por su cartera de clientes.

De todas formas, las variaciones que han experimentado los tres ratios son bastante pequeñas, el sector no ha evolucionado mucho en este sentido. La importante bajada del volumen de ventas se corresponde también con una reducción de activo, existencias y clientes. En este sentido podemos considerar que las cooperativas han sabido adaptarse a los cambios externos e internos del sector que han afectado a su cifra de ventas reduciendo los activos correspondientes para mantener una estructura constante con respecto a su cifra de negocio.

5.7 Plazos

Nos centraremos ahora en los plazos de cobro y pago de las cooperativas (tabla 5.17).

		2021	2020	2019	2018	2017	2016
Plazo de cobro	(Clientes/INCEN)*365	36	43	57	49	51	43
Plazo de pago	(Proveedores/Compras)*365	52	41	57	47	49	37

Tabla 5.17: Mediana de los ratios de los plazos de cobro y pago de las cooperativas. Unidades: días.

Hemos usado deudores y acreedores comerciales para clientes y proveedores respectivamente. Para las compras hemos usado los aprovisionamientos. Redondeamos al entero superior ya que la representación de estos plazos es en días.

El plazo de cobro, de 2016 a 2021 se ha reducido. Hay algunos plazos altos como el del año 2019. En general para todos los años, los valores son adecuados, se sitúan por debajo de los 60 días. No aportan financiación de forma muy relevante a sus clientes. En los últimos años se han reducido, en 2021 es de 36 días. Esto nos indica que los clientes de las cooperativas pagan de forma regular en plazos cortos, lo cual es preferible para la cooperativa.

El plazo de pago con sus socios y proveedores es el conocido como plazo de pago. En las sociedades en general se busca tener un plazo que no sea muy elevado para no incurrir en impago pero tampoco que sea muy bajo. La razón es que cuanto más alto es

el plazo más financiación obtiene la sociedad de sus proveedores, financiación a 30, 60 o 90 días que en la mayoría de casos es sin coste (sin intereses). Sin embargo, el caso de las cooperativas es particular. A diferencia de las sociedades mercantiles comunes, las cooperativas tiene una relación especial con sus proveedores, son también los socios. Por lo tanto, no conviene demorarse mucho en el pago a proveedores por este motivo. Hay que tener en cuenta que la Ley 16/2021, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, establece un plazo máximo de pago de 30 días para productos de alimentación frescos y perecederos, y de 60 días para productos de alimentación no perecederos.

Si miramos los valores del ratio, vemos que en general el ratio va en alza. En 2016 se pagaba en poco más de un mes a los proveedores, lo cual es bastante rápido. En los años posteriores, excepto en el años 2020, el resto se ha situado cerca de los 50 días, siendo en 2021 el plazo de 52 días. No es un aumento muy preocupante, aunque está alejado de los 30 días que establece la Ley 16/2021. Por una parte podemos considerar que no es deseable el aumento, ya que tardamos más en pagar a los socios, pero por otra, a nivel de financiación, las cooperativas disfrutan de más días de financiación gratis. Dependerá de cada cooperativa si quieren priorizar uno u otro objetivo, y del tipo de productos de que se trate.

5.8 Beneficios

En la tabla 5.18 tenemos las partidas de beneficios de la cuenta de pérdidas y ganancias junto con su tasa de variación, MB representa el margen bruto. Primero tenemos las partidas sin alterar, después las partidas a las que se han agregado los aprovisionamientos, con un asterisco.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016	Var.
INCN	316.459,34	217.368,53	484.322,56	700.064,23	484.699,94	545.300,89	-41,97 %
MB	111.746,70	97.612,03	139.969,11	133.864,99	135.165,03	129.372,73	-13,62 %
EBITDA	5.459,01	5.845,25	6.378,98	20.725,60	21.338,08	20.424,77	-73,27 %
BAII	4.861,45	4.530,08	3.098,78	10.290,42	7.458,61	6.699,28	-27,43 %
BAI	3.682,94	2.733,50	3.044,61	8.121,04	5.368,81	3.483,92	5,71 %
Resultado	3.619,74	2.145,99	2.954,00	7.186,83	5.292,00	3.079,65	17,54 %
MB*	316.459,34	217.368,53	484.322,56	700.064,23	484.699,94	545.300,89	-41,97 %
EBITDA*	182.358,55	142.788,93	342.616,65	409.069,84	343.246,38	380.493,73	-52,07 %
BAII*	181.082,39	149.895,89	336.828,53	403.108,90	334.376,65	374.672,52	-51,67 %
BAI*	176.066,66	144.660,89	334.153,98	403.108,90	324.414,42	364.930,63	-51,75 %
Resultado*	169.758,04	149.129,53	337.743,58	402.322,85	321.507,00	369.200,18	-54,02 %

Tabla 5.18: Mediana de los beneficios del sector, sin y con aprovisionamientos. Unidades: euros.

Como hemos expuesto en el análisis de las masas patrimoniales, el primer grupo de indicadores basados en el beneficios tiene unos valores muy ajustados, ya que obtener beneficios no es el objetivo de la cooperativa. En el segundo grupo de indicadores (que integra los aprovisionamientos), obtenemos valores mucho más elevados. Si consideramos este beneficio global, las cooperativas ofrecerían muy buenos resultados monetarios a sus socios, serían empresas con buena rentabilidad.

Si observamos, para los tres últimos años, 2019-2021, la diferencia entre EBITDA y el resultado final muy pequeña. Sin embargo, entre los años 2016 y 2018 es más amplia. Esto nos indica que las cooperativas han reducido su gasto en varias partidas, particularmente: intereses, deterioros y amortizaciones. No eran especialmente altas en los primeros años, pero en el periodo 2016-2021 las han reducido más si cabe.

Es interesante analizar los beneficios del primero grupo de indicadores. Vemos que con el tiempo ha habido una pequeña reducción, no muy acusada y que incluso el resultado final ha aumentado en 2021 con respecto a 2016 y otros años. Esto nos puede llevar a pensar que los beneficios del sector están siendo mayores. Sin embargo, si observamos el segundo grupo de indicadores vemos que no es así, y que en 2020 y 2021, el sector presenta un resultado muy inferior al de 2016, 200.000 € inferior, algo muy alejado de la imagen que nos daba el primero grupo de indicadores.

Es por ello que es importante usar esta corrección en las cooperativas. El objetivo no es tanto ver el beneficio que obtiene la cooperativa en valor absoluto monetario, ya que los aprovisionamientos no son beneficios netos, pero sí que nos sirve como valor relativo para observar a evolución a lo largo de los años y nos permite ver si las cooperativas están dando mejor servicio a sus socios. Claramente vemos que con el paso de los años, el sector está en declive en este sentido. La reducción de la cifra de negocio ha ido acompañada de una reducción de los aprovisionamientos. La reducción es seguramente una combinación de reducción de volumen de compra a los socios pero también de compras a menor precio. El precio de compra es donde la cooperativa reparte sus beneficios en cierta manera.

Podemos concluir pues, con los valores del segundo grupo, que los beneficios de las cooperativas se están reduciendo entre 2016 y 2021. El INCN y el margen bruto* se han reducido un -40 %, y el resto de indicadores corregidos lo han hecho en torno a un -50 %. La excepción es de nuevo el año 2018, que fue un buen año para el sector. El objetivo para corregir esto es claro, aumentar las retribuciones a los socios por su entrega de producto, bien mejorando los ingresos por ventas u otros conceptos, o reduciendo otras partidas de gasto.

5.9 Gastos

Analizados los beneficios, podemos pasar a estudiar los principales gastos. En la tabla 5.19 los podemos ver junto con sus tasas de variación. GF representa los gastos financieros y Aprov. los aprovisionamientos.

	2021	2020	2019	2018	2017	2016	Var.
Aprov.	134.048,78	100.771,15	316.369,11	347.625,32	310.537,64	355.661,23	-62,31 %
Personal	65.971,07	51.071,41	80.563,91	91.592,16	74.365,81	89.605,87	-26,38 %
GF	656,83	561,53	1.306,58	1.343,07	1.358,21	2.311,42	-71,58 %
IS	211,74	146,01	221,47	735,16	409,96	400,07	-47,07 %

Tabla 5.19: Medianas de los principales gastos de las cooperativas. Unidades: euros.

El principal gasto de la cooperativa son los aprovisionamientos, es decir la compra de materia prima y producto. En el caso de las cooperativas, considerar esto como un gasto es algo relativo como ya hemos comentado. Es un gasto que realmente no se busca reducir como suele ser habitual con los costes en las sociedades. Al revés, un aumento de este gasto es un indicador de que la cooperativa está aportando mejor servicio a sus socios. Como hemos comentado, su reducción durante los último años es un problema importante. La variación entre 2016 y 2021 ha sido de -62,31 %. La caída entre 2019 y

2020 es muy llamativa, en un solo año se reduce a más de la mitad. Una de las posibles causas es la pandemia del covid. Lo único bueno que podemos comentar en este sentido es que de 2020 a 2021 ha habido un ligero aumento. Esto nos puede estar indicando cierta recuperación en el sector. Sería necesario disponer de datos de los años 2022 y 2023 para confirmar esta tendencia. Sin duda mejorar aquí debe ser una de las prioridades.

El otro gasto relevante es el de personal. Se ha reducido un -26,38 %. Es normal teniendo en cuenta la bajada cifra de negocio de las cooperativas. Posiblemente hayan tenido que recortar plantilla ante la situación. Sin embargo, se ha reducido bastante más la cifra de negocio (-41,97 %) que los gastos de personal. Parecería que las cooperativas evitan despedir a sus empleados a no ser que sea estrictamente necesario. Es una buena práctica, sobre todo si prevén que vaya a haber un repunte en el negocio que les permite aumentar la producción. La dependencia de factores meteorológicos y de mercado hace que la variación sea importante año a año. Si la situación no mejorase, el principal gasto en el que pueden recortar sería este. Es un gasto fijo que tiende a crear una estructura de costes más rígida, lo cual puede ser problemático en momentos de baja productividad ya que es independiente de la cifra de negocio.

Por último, en cuanto a los gastos financieros y el impuesto de sociedades, se trata de cantidades pequeñas, no son una prioridad a reducir en las cooperativas. No hay casi actividad financiera por lo tanto no hay casi gastos financieros. Teniendo en cuenta que resultado del ejercicio busca minimizarse, y las bonificaciones fiscales a las que pueden optar muchas de las cooperativas, la cuantía de este impuesto se mantiene muy baja.

Por lo tanto, en cuanto a las partidas de costes de las que disponemos, el sector debe vigilar no excederse mucho con los gastos de personal y sobre todo aumentar los aprovisionamientos en la parte que se corresponde con las adquisiciones a los socios.

5.10 Rentabilidades

Para finalizar el análisis general llegamos a los ratios de las rentabilidades. Los vemos en las tablas 5.20 y 5.21. La primera la hemos calculado considerando las partidas tal cual están en las cuentas anuales. La segunda aplicando la corrección de sumar los aprovisionamientos en las partidas que corresponde, y la hemos indicado con un asterisco. En ambas tablas, primeramente tenemos las dos rentabilidades ROA (*Return on Assets*) y ROE (*Return on Equity*), y después sus componentes para que podamos analizarlas.

		2021	2020	2019	2018	2017	2016
ROA	BaII / Activo	0,0071	0,0060	0,0060	0,0107	0,0091	0,0088
ROE	Resultado/ PN	0,0238	0,0110	0,0085	0,0170	0,0121	0,0105
Margen ventas	BaII / Ventas	0,0050	0,0052	0,0052	0,0092	0,0072	0,0078
Rotación de activo	INCEN / Activo	0,9193	0,7151	0,8473	0,8950	0,8363	0,8193
Apalancamiento financiero	(Activo/PN) (BAI/BAII)	1,4524	1,2765	1,4035	1,3279	1,3714	1,2645
Efecto fiscal	Resultado / BAI	0,8996	0,8617	0,8441	0,8428	0,8660	0,8590

Tabla 5.20: Mediana de los principales ratios de rentabilidad de las cooperativas. Calculado considerando los beneficios sin modificar.

Comencemos por el ROA. Mide la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de sus activos. Sus componentes son la rotación de activo y el margen de ventas. De la rotación de activo ya hemos comentado sus valores y evolución en una sección anterior y es el mismo sin importar si contamos los aprovisionamientos o no.

		2021	2020	2019	2018	2017	2016
ROA*	BaII*/Total Activo	0,5696	0,4195	0,5232	0,5748	0,5064	0,5206
ROE*	Resultado*/PN	0,9392	0,7183	0,9037	1,0263	0,9358	1,0134
Margen ventas*	BaII*/Ventas	0,6223	0,6495	0,7080	0,7113	0,7224	0,7399
Apalancamiento financiero*	(Activo/PN) (BAI*/BaII*)	1,6787	1,5664	1,6546	1,6672	1,6930	1,5767
Efecto fiscal*	Resultado*/BAI*	0,9987	0,9991	0,9995	0,9992	0,9992	0,9991

Tabla 5.21: Mediana de los principales ratios de rentabilidad de las cooperativas. Calculado considerando los beneficios incluyendo aprovisionamientos.

En la primera de las tablas tenemos un ROA bastante bajo, la causa es el margen de ventas. Estamos aplicando el ROA como medida para el común de las empresas mercantiles. Sin embargo, ya sabemos que el margen de ventas no es algo que se busque maximizar en las cooperativas, muchas veces al contrario. Por lo tanto, el primer ROA no nos aporta mucha información sobre la imagen del sector. El ROA* corregido si nos da más información. Presenta unos valores alrededor de 0,5, sin mucha variación. Esto es debido a que se han reducido bastante los aprovisionamientos, pero también lo ha hecho el activo mediano del sector. Recordemos que la reducción del activo no corriente ha sido del -43,70 %. El peor año vuelve a ser el 2020 y el 2018 el mejor, confirmando la tendencia que venimos comentando, y corroborando también el repunte del año 2021 con respecto a 2020.

Entendemos pues que, a pesar de que se ha reducido mucho los aprovisionamientos, las cooperativas han sabido (o se han visto forzadas) a ajustar su activo, manteniendo así un buen ROA*. Si quiere aumentarlo puede hacer tres cosas: reducir su activo, reducir sus gastos (excepto los aprovisionamientos) o aumentar sus ingresos.

Continuemos analizando el ROE. Mide la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de su capital propio, es la rentabilidad que ofrece a sus socios. La descomponemos usando el método de Parés con sus cuatro componentes: rotación de activo, margen de ventas, apalancamiento financiero y efecto fiscal. El ROE sin corregir, en este caso sí nos puede aportar cierta información. Suele ser una buena medida para comparar la inversión en la empresa con otras inversiones de riesgo similar y ver cual aporta más rentabilidad.

Sin embargo, las cooperativas al no maximizar beneficios, presentan un ROE algo bajo. Aún así, sin considerar aprovisionamientos, obtenemos rentabilidades de alrededor del 1 % casi todos los años y en 2021 sube hasta el 2,38 %. Para no buscar maximizar su beneficio, no está mal del todo, especialmente en 2021. El aumento del ROE se debe principalmente a que se ha mantenido constante el resultado del ejercicio pero el patrimonio neto de las cooperativas se ha reducido bastante, aumentando el ROE. El aumento lo vemos en las componentes de la rotación de activo y apalancamiento financiero.

Pasemos al ROE*. En este caso sí que no es una medida adecuada para compararse con otras inversiones, especialmente si no son cooperativas de la misma naturaleza. Vemos que presentan valores muy elevados, situándose incluso en el 1 en 2018 y 2016, lo cual no es algo realista en cuanto a rentabilidad, pero nos sirve para evaluar la evolución. Ha presentado una ligera reducción hasta el 2021, siendo 2020 el punto más bajo. Esto se debe a que la reducción del margen de ventas* (por reducirse los aprovisionamientos) ha tenido más efecto que el aumento de la rotación de activo y del apalancamiento financiero* (debido a la reducción del patrimonio neto).

Acabemos de desgranar las componentes, ya que margen de ventas y rotación de activo ya las hemos comentado. En ambas tablas, el efecto fiscal se mantiene muy constante:

las cooperativas disfrutaran durante todos los años de unas bonificaciones similares. Sin embargo, el apalancamiento financiero sí ha aumentado entre 2016 y 2021 en ambas tablas, sobre todo por la reducción del patrimonio neto y los bajos gastos financieros que presentan en el sector.

El apalancamiento financiero puede aumentar la rentabilidad de una inversión o empresa, pero también aumenta el riesgo. Puede ser beneficioso si la inversión o empresa genera suficientes ingresos para cubrir los costos de la deuda y generar ganancias para los accionistas. Lo primero y necesario es que el coste de la deuda (lo veíamos en los ratios de endeudamiento) sea menor que el ROA, lo cual se cumple tanto con aprovisionamientos como sin. El otro es que el valor del apalancamiento sea mayor que uno, lo cual se cumple también en ambas tablas.

Sobre el papel, cuanto mayor sea valor del apalancamiento financiero, mayor rentabilidad financiera podrá obtener la sociedad de su propia deuda, lo cual puede ser interesante, teniendo en cuenta que 2021 presenta el valor de apalancamiento financiero más alto. Es decir, parece indicarnos que las cooperativas deben financiarse más con deuda para aumentar su inversión y generar más rentabilidades. Puede ser un buen diagnóstico, pero hemos de tomar la información con precaución. Primero porque el aumento de la deuda aumenta también el riesgo. Segundo porque estos valores se están calculando sobre empresas que tienen una actividad financiera casi nula y unos gastos financieros muy bajos, lo cual beneficia al apalancamiento. Si se opta por tomar esta vía debe vigilarse muy cerca el coste de la deuda. Al tener poca actividad financiera, las cooperativas disfrutaban de intereses muy bajos. En el caso de que se aumente la financiación a través de deuda es fácil que aumente el coste de la misma junto con los gastos financieros, provocando que el apalancamiento deje de ser tan atractivo como ahora.

Podemos considerar pues, que los ratios de rentabilidad del sector presentan unos valores adecuados. Resulta difícil realizar comparativas para confirmarlo, ya que la naturaleza operativa de las cooperativas hace que presenten unos valores bastante únicos. Sobre el apalancamiento financiero, puede resultar interesante para las cooperativas aumentar su deuda si tienen buenos proyectos de inversión o pueden aumentar su cartera de proveedores comprando más a los socios. Sin embargo, esto último dependerá de cada cooperativa y se debe tener en cuenta que si aumenta la deuda, aumentarán los gastos financieros. Las cooperativas deberían asegurarse en ese caso de tener un BAII mayor para poder hacer frente a esos gastos. Esto es importante ya que hemos visto que las partidas de beneficios no son un fuerte de las cooperativas agroalimentarias.

5.11 Segmentación geográfica

Comenzamos ahora con la parte de segmentación. A efectos prácticos, haremos las segmentaciones solo con los datos del último año disponible, 2021. Así mismo, hemos seleccionado los que presentan mayor variación entre segmentos ya que consideramos que son más interesantes a nivel de análisis. Por lo tanto, los que no incluimos es porque no varían mucho entre segmentos y son similares al análisis general que ya hemos realizado. Empezaremos con la segmentación geográfica, dividimos la muestra por provincias. Para el año 2021, vemos la distribución de los datos en la tabla [5.22](#).

5.11.1. Activo

En la tabla [5.23](#) tenemos las partidas del activo con más variabilidad. En lo que respecta al activo no corriente, vemos que las cooperativas de Alicante tienen mucho más inmovilizado superando el millón, la sigue Castellón con algo más de medio millón. Des-

Provincia	% de cooperativas
Castellón	14 %
Valencia	71 %
Alicante	15 %

Tabla 5.22: Porcentaje de cooperativas de cada provincia para el año 2021.

taca lo pequeñas que son las cooperativas de Valencia en este sentido. Si miramos el activo corriente, no hay tanta diferencia, aunque Castellón y Alicante están parejas, muy por encima de Valencia. En existencias y en deudores (clientes) Valencia está por debajo de las otras dos. Sin embargo, destaca que las de Alicante mantienen muchas más existencias y las de Castellón tienen mayor cartera de clientes.

Provincia	Activo No Corriente	Activo corriente	Existencias	Deudores
Castellón	522.226,58	679.694,43	153.221,10	323.800,25
Valencia	58.406,69	102.481,43	6.662,52	25.656,98
Alicante	1.056.585,73	627.270,47	296.464,64	177.170,04

Tabla 5.23: Medianas de las partidas de activo segmentadas por provincia. Unidades: euros.

5.11.2. Patrimonio neto y pasivo

En la siguiente tabla, la 5.24, vemos el patrimonio neto y el pasivo. La tendencia es similar al activo, con la provincia de Valencia presentando valores muy por debajo de las otras dos provincias. Destaca el abultado patrimonio neto de las cooperativas de Alicante y el elevado fondo de maniobra de las cooperativas de Castellón.

Provincia	Patrimonio Neto	Pasivo no corriente	Pasivo Corriente	Fondo de maniobra
Castellón	589.781,59	223.043,02	231.267,74	373.778,79
Valencia	102.794,63	27.240,68	53.894,73	21.561,53
Alicante	1.037.971,89	272.548,93	447.729,21	117.926,26

Tabla 5.24: Medianas del patrimonio neto y pasivo segmentadas por provincia. Unidades: euros.

5.11.3. Cuenta de pérdidas y ganancias

Acabamos con las partidas de las cuentas anuales con la cuenta de pérdidas y ganancias. De nuevo Valencia se sitúa con los valores más bajos. Sin embargo, en este caso las cooperativas de Castellón presentan los valores más elevados en todas las partidas que hemos seleccionado. Cuentan con una elevada cifra de negocio, siendo cooperativas mucho más grandes que el resto, más de tres millones. Lo mismo en los aprovisionamientos, más de dos millones. También son las que presentan más gastos de personal, probablemente debido al volumen de ventas que tienen que manejar. El resultado corregido con los aprovisionamientos está cerca de los dos millones y medio. Las de la provincia de Alicante se sitúan muy por debajo de las de Castellón en todas estas partidas excepto en gastos de personal, donde están más cerca. Un indicador positivo de la provincia de Castellón es que tiene mucho más volumen de ventas y de aprovisionamientos que el resto de provincias, pero sus gastos de personal no son tan altos con respecto a las otras dos si comparamos con la diferencia de las otras partidas.

Provincia	INCEN	Aprovisionamientos	Gastos de personal	Resultado*
Castellón	3.176.953,66	2.269.817,53	261.857,01	2.419.700,17
Valencia	197.306,50	69.994,37	45.287,60	113.450,39
Alicante	867.615,41	435.501,49	164.913,01	484.414,81

Tabla 5.25: Medianas de la cuenta de pérdidas y ganancias segmentadas por provincia. Unidades: euros.

5.11.4. Ratios

Hemos seleccionado en la tabla 5.26 los ratios que muestran mayores diferencias. En cuanto a liquidez general, Castellón tiene valores muy elevados, posiblemente cayendo en la ociosidad de parte de sus recursos líquidos, en Valencia son adecuados y en Alicante, algo bajos. En disponible, Valencia es la que mayor volumen presenta, seguida de Castellón con un valor adecuado también. En disponible, Alicante de nuevo es la más baja, con un valor algo preocupante, y más teniendo en cuenta que la liquidez general era algo ajustada también. Las cooperativas alicantinas deben vigilar su liquidez para evitar incurrir en impagos, especialmente con sus socios.

Provincia	Liquidez general	Disponible	Rotación de activo	Plazo cobro	Plazo pago
Castellón	2,4303	0,3680	1,8904	35	28
Valencia	1,5699	0,41730	0,9167	28	38
Alicante	1,2201	0,2081	0,8256	80	127

Tabla 5.26: Medianas de los ratios segmentados por provincia.

La rotación de activo nos muestra a Castellón como muy fuerte, con un valor elevado, doblando a Valencia y Alicante que tienen valores similares. En cuanto a los plazos de cobro y pago, Valencia y Castellón presentan valores bastante buenos, relativamente reducidos, manteniéndose por debajo de los 40 días en ambos, incluso por debajo de los 30. Alicante presenta otra imagen, plazo de cobro elevado, 80 días, no llega a los 90 donde ya sería muy preocupante, pero no es ideal de todas formas. En el plazo de pago si presenta un dato preocupante, 127 días. Esto es una muy mala noticia para la cooperativa y especialmente para sus socios que están recibiendo los pagos por sus ventas de forma muy diferida. La causa es probablemente los problemas de liquidez que acabamos de comentar, especialmente en el ratio de disponible. Si a esto le añadimos el largo período de cobro, la situación empeora.

5.11.5. Rentabilidades

Tenemos los ratios de rentabilidad (incluyendo aprovisionamientos) en la tabla 5.27. En cuanto a ROA*, las cooperativas de Castellón se sitúan como las mejores, con un ratio muy alto. La razón principal es su buena rotación de activo. El margen de ventas* también les ayuda, pero no tanto, ya que vemos que los valores son más cercanos a las otras dos provincias. En cuanto al ROE*, Castellón es la primera de nuevo, era de esperar viendo el ROA* que tiene. Si nos centramos en el apalancamiento financiero, vemos que todas tienen valores superiores a 1, por lo tanto, puede ser interesante incrementar la deuda. El caso más llamativo es de Alicante, con un valor superior a dos. Debido a la estructura patrimonial de las cooperativas de la provincia, son las que más se podrían beneficiar del incremento de la deuda.

Podemos concluir pues, que la provincia de Valencia posee el mayor número de cooperativas pero analizando la mediana, son cooperativas mucho más pequeñas que

Provincia	ROA*	ROE*	Margen ventas*	Apalancamiento financiero*
Castellón	1,3245	2,0139	0,8002	1,7354
Valencia	0,4406	0,8467	0,4540	1,4805
Alicante	0,5159	1,2876	0,7314	2,1976

Tabla 5.27: Medianas de los ratios de rentabilidad segmentados por provincia.

las de las otras dos provincias. A pesar de su pequeño tamaño, presentan unos valores en los ratios muy adecuados con los estándares recomendables. Las de la provincia de Castellón y Alicante son mucho más grandes. Las de Castellón presentan la mejor imagen, con un elevado volumen de negocio, un valor de los ratios muy holgado y las mayores rentabilidades con bastante distancia a las otras dos. Las de Alicante presentan problemas de liquidez y en los plazos de cobro y pago, circunstancias que habitualmente van de la mano. Deben aumentar la liquidez, especialmente a corto plazo. La causa es probablemente la excesiva inversión que presentan el activo no corriente, más de un millón de euros de mediana, muy por encima de las otras provincias. Pueden redistribuir su activo, del no corriente al activo corriente para poder hacer frente a sus deudas en un plazo más corto o convertir deudas a corto plazo en deudas a largo plazo. Así mismo, sobre sus problemas de cobro, deben seleccionar clientes que paguen antes u ofrecer mecanismos, como descuentos por pronto pago. También deben vigilar sus existencias haciendo una mejor gestión de stock, ya que la partida es algo elevada para su volumen de ventas.

5.12 Segmentación por tipo de producción

Pasemos ahora a segmentar por tipo de producción. Vemos su distribución en la tabla 5.28, es bastante equilibrada. Podríamos haber considerado más sectores. Sin embargo, debido al tamaño de la muestra, queremos tener suficientes datos en cada segmento para que el análisis sea coherente. Hemos comentado los tipos concretos de cooperativas que se incluían en cada segmento en la metodología.

Sector	% de cooperativas
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	35 %
Industria manufacturera	38 %
Comercio al por mayor y al por menor	27 %

Tabla 5.28: Distribución de las cooperativas por sector de producción.

Conociendo ya la distribución y los segmentos, procedemos a su análisis. De nuevo, hemos seleccionado solo los datos del año 2021 que hemos considerado relevante por presentar una variación interesante entre los segmentos. Los datos que no hemos incluido es porque presentan valores muy similares.

5.12.1. Balance

Comencemos con las partidas del balance de la tabla 5.29. Sobre el inmovilizado inmaterial, todas tienen una inversión pequeña en este tipo de activos como hemos comentado en el análisis general. Sin embargo, las de manufactura invierten significativamente más en estos activos. Al dedicarse a trabajos más industriales es fácil que inviertan más en patentes, propiedad industrial, marcas, software, etc. En cuanto a los deudores, clientes principalmente, vemos que las de manufactura son las que presentan valores más bajos. Comercio las que más, lo cual es normal al ser las cooperativas que venden el producto

final. Las agropecuarias también tienen buena partida de clientes, ya que toda la producción la tienen que vender o bien a otras cooperativas o bien al cliente final.

En cuanto al disponible, las de comercio son las que más disponible poseen, seguidas de cerca por las de manufactura mientras que las agropecuarias se sitúan un escalón por debajo. Por último, tenemos el patrimonio neto, donde vemos que de mediana, las de comercio son mucho mayores al resto, seguidas por las agropecuarias.

Producción	Inmov. inmaterial	Deudores	Disponible	PN	Proveedores
Agropecuario	2.446,27	154.833,74	42.301,78	680.836,28	87.630,89
Manufactura	15.664,85	85.569,59	166.366,99	373.532,43	213.832,25
Comercio	2.474,59	268.175,17	204.900,85	1.008.463,08	201.399,85

Tabla 5.29: Medianas de las partidas del balance segmentadas por tipo de producción. Unidades: euros.

5.12.2. Cuenta de pérdidas y ganancias

Analizaremos ahora la cuenta de pérdidas y ganancias en la tabla 5.30. Sobre la cifra de negocio, las de comercio son con diferencia las más grandes, mientras que las agropecuaria y las de manufactura, tienen la mitad de negocio que las de comercio. En los aprovisionamientos vemos una imagen similar a lo que comentábamos sobre el disponible y los proveedores. Las de comercio son las que más producto compran con diferencia ya que su negocio se basa en compra-venta. Después, manufactura tiene algo más de compra de producto que las agropecuarias.

En cuanto a los gastos de personal, manufactura y comercio tienen unos valores casi idénticos, las agropecuarias tienen unos gastos de este tipo más reducidos, necesitan menos cantidad de personal para su producción.

Producción	INCEN	Aprovisionamientos	Gastos de personal
Agropecuario	1.017.698,23	598.061,33	93.639,74
Manufactura	924.577,16	738.057,88	166.968,90
Comercio	2.422.969,49	1.893.545,86	166.265,69

Tabla 5.30: Medianas de las partidas de la cuenta de pérdida y ganancias segmentadas por tipo de producción. Unidades: euros.

5.12.3. Ratios

Por último en esta segmentación, veremos algunos ratios, tabla 5.31. En cuanto a liquidez general, agropecuarias y comercio tienen un ratio muy holgado. En las de comercio puede ser entendible si tienen que atender constantemente deudas con proveedores. Sin embargo, en las de manufactura el ratio es algo bajo, por debajo de 1,5. No es grave, pero vemos que presentan mucha menor liquidez general que las otras cooperativas. En cuanto al disponible todas poseen buenos ratios, siendo el de las de comercio especialmente elevado, deben pagar constantemente sus compras de producto. Y por la misma razón, su rotación de activo es mucho mayor que el resto, compran y venden constantemente por lo tanto sus existencias y exigible varían bastante, además de tener una cifra de negocio superior.

En cuanto a las rentabilidades (con aprovisionamientos), vemos que el ROA* es superior en las de comercio debido a la componente de la rotación del activo que hemos

visto es superior. En cuanto al ROE*, las agropecuarias son las menos rentables en este ratio. Por un lado, porque tienen menos rotación de activo (sobre todo comparado con las comerciales) y por otro porque sus aprovisionamientos son menores que el resto de cooperativas.

Producción	Liquidez	Disponible	Rotación de activo	ROA*	ROE*
Agropecuario	2,1072	0,3549	0,8034	0,6190	0,9587
Manufactura	1,3737	0,3518	0,8970	0,7407	1,4050
Comercio	2,2772	0,6943	1,4087	1,1979	1,6634

Tabla 5.31: Medianas de los principales ratios segmentados por tipo de producción.

Por lo tanto, tenemos una imagen diferente a la de la segmentación geográfica, donde sí que identificábamos problemas en algún segmento. En este caso, todos los segmentos presentan una buena forma, siendo el de comercio el más grande y más rentable aparentemente. Distribuyen sus inversiones, especialmente el activo, de forma acorde al tipo de producción que llevan a cabo, teniendo en cuenta la naturaleza de su negocio. Esto se confirma con unos valores adecuados en los principales ratios.

5.13 Segmentación por tamaño

Finalizaremos las segmentaciones realizando agrupaciones por tamaño. Tomamos como medida el importe neto de cifra de negocio para medir el tamaño. De ahí, creamos cuatro segmentos. Los podemos ver en la tabla 5.32 junto con su porcentaje en la muestra. Como vemos, entre micro y pequeña contienen el 64 % de las cooperativas. Es algo común no solo en este sector si no en todo el tejido empresarial español donde tienen gran importancia las pymes. Analicemos los valores más importantes.

Tamaño	INCEN	% de cooperativas
Micro	Hasta 100.000	34 %
Pequeña	100.000 - 1.000.000	30 %
Mediana	1.000.000 - 5.000.000	18 %
Grande	Más de 5.000.000	18 %

Tabla 5.32: Tabla con el porcentaje de cooperativas de la muestra presentes en cada uno de los segmentos de tamaño. Unidades: euros.

5.13.1. Balance

Comencemos con las partidas del balance en la tabla 5.33. En este caso no las hemos seleccionado por su importancia, ya que los valores son los de esperar, pero aún así queríamos mostrar las principales partidas: activo no corriente, activo corriente, patrimonio neto, pasivo no corriente y pasivo corriente. Como se puede observar, la tendencia es clara, cuanto más grande es la cooperativa, más grandes son estas partidas.

5.13.2. Cuenta de pérdidas y ganancias

La situación es similar con la cuenta de pérdidas y ganancias, tabla 5.34. Resulta interesante el gran salto que hay en aprovisionamientos entre las medianas y las grandes, donde estas últimas se sitúan por encima de los nueve millones. Sucede algo similar con los gastos de personal, al pasar a la grande se incrementan mucho.

Tamaño	ANC	AC	PN	PNC	PC
Micro	10.970,61	19.831,51	8.959,30	953,04	15.497,77
Pequeña	117.738,65	197.546,32	188.048,04	19.645,57	105.843,67
Mediana	849.913,64	708.592,92	865.565,83	284.391,10	383.236,90
Grande	3.750.877,32	5.388.222,82	6.063.380,98	951.085,52	2.023.674,88

Tabla 5.33: Medianas de las partidas del balance segmentadas por tamaño. Unidades: euros.

Si estudiamos los gastos financieros, veremos que ni las más grandes, con más de 12.000.000 € de cifra de negocio tienen unos valores absolutos importantes, no llegan ni a los 20.000 €. Desde luego, la deuda con coste no es una de las opciones de financiación por las que optan las cooperativas, ni siquiera las más grandes. En cuanto al resultado del ejercicio (sin corregir) vemos que a pesar de que no es una prioridad, las cooperativas grandes ya presentan unas cantidades interesantes, aunque sean muy pequeñas comparadas con su cifra de negocio.

Tamaño	INCN	Aprovisionamientos	Personal	Gastos financ.	Resultado
Micro	39.170,58	3.605,17	12.073,11	0,00	-11,71
Pequeña	324.505,88	161.295,73	73.617,02	391,46	3.669,68
Mediana	1.975.591,97	1.766.653,85	167.220,35	3.639,30	7.755,95
Grande	12.134.066,18	9.225.730,26	1.595.350,45	17.600,70	87.850,70

Tabla 5.34: Medianas de las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias segmentadas por tamaño. Unidades: euros.

5.13.3. Ratios

Pasemos ahora a ver algunos ratios, que sí que pueden tener más interés. Lo primero que hemos de comentar es que, en general, la variabilidad entre segmentos en lo que a ratios se refiere es menor que en las otras dos segmentaciones realizadas. En liquidez vemos que las medianas y grandes son las más altas, pero los cuatro se encuentran en un buen rango, las micro y pequeñas algo bajo pero no es preocupante.

En cuanto al endeudamiento y calidad de la deuda, lo mismo, las micro un poco alto, sobre todo porque la liquidez no es holgada, pero si hacen una buena gestión no deberían presentar problemas importantes. Vemos que las medianas se financian con pasivo de mayor plazo con respecto al resto, sobre todo las micro y pequeñas que tienen más proporción de pasivo corriente. Si nos centramos en la rotación, vemos que aquí sí, el tamaño es un factor que ayuda, las medianas y las grandes tienen un ratio mayor que las micro y las pequeñas. Probablemente pueden manejar más producto y rotar más sus existencias.

Tamaño	Liquidez	Endeudamiento	Calidad de la deuda	Rotación activo
Micro	1,3208	0,6434	0,8818	0,7595
Pequeña	1,3500	0,5203	0,8410	0,8034
Mediana	1,9490	0,4292	0,5784	1,2142
Grande	1,5332	0,4283	0,7417	1,2779

Tabla 5.35: Medianas de los principales ratios segmentados por tamaño.

5.13.4. Rentabilidades

Acabamos la segmentación con las rentabilidades aplicando aprovisionamientos. Aquí el tamaño sí que juega un papel diferencial. Comencemos por las dos componentes que hemos seleccionado. El margen de ventas* se incrementa con el tamaño, a pesar de que el de las medianas sea un poco mayor que el de las grandes. Vemos que el de las micro, a pesar de sumarle los aprovisionamientos, presenta un valor bastante bajo. Las pequeñas algo más pero un escalón por debajo de medianas y grandes. En el apalancamiento financiero* no se acentúa tanto la diferencia entre tamaños. El de las micro es algo más bajo, pero las otras tres tienen valores parejos. El tamaño favorece mucho el margen de ventas y en menor medida el apalancamiento financiero.

Esto se traduce en los valores de ROA* y ROE*. Cuanto mayor tamaño, mayor rentabilidad en ambos casos, excepto el ROA* entre mediana y grande, pero no es determinante. Y vemos que las diferencias no son pequeñas, en el caso de las micro presentan unas rentabilidades muy bajas. Las de las pequeñas ya son más normales, y las de medianas y grandes son buenas. En el caso del ROA* es por las diferencias entre tamaños que ya hemos comentado en la rotación de activo y el margen de ventas. En el ROE*, a esas dos causas se les une el apalancamiento financiero en menor medida. Todo ello, sumado al valor de los aprovisionamientos, mayor cuanto mayor es el tamaño, crea estas diferencias.

Tamaño	ROA*	ROE*	Margen ventas*	Apalancamiento financiero*
Micro	0,0834	0,1609	0,2776	1,3230
Pequeña	0,4474	0,6653	0,5144	1,7079
Mediana	1,0395	1,8646	0,8295	1,6117
Grande	0,9087	1,9501	0,7534	1,7461

Tabla 5.36: Medianas de los ratios de rentabilidad segmentados por tamaño.

En general vemos que el tamaño de la cooperativa es un factor diferencial en algunos aspectos. En el valor de las partidas, evidentemente, pero donde realmente se muestra es en la rentabilidad y sí que resulta un factor de éxito en ese sentido. Las cooperativas más grandes con claramente más rentables. Por otro lado, en algunos ratios como los de liquidez o endeudamiento, no parecen haber diferencias significativas, en esos apartados, las cooperativas se adaptan adecuadamente a su tamaño.

CAPÍTULO 6

Conclusiones

En la presente memoria, en primer lugar, se ha contextualizado el sector de las cooperativas agroalimentarias, tanto a nivel nacional como a nivel de la Comunidad Valenciana. Se ha expuesto el concepto, las particularidades y la regulación específica de este tipo de sociedades. Hemos profundizado en su historia, su importancia y su situación actual. En una segunda parte, de corte económico-financiera, se han presentado las principales teorías sobre la estructura financiera de las empresas, sus rentabilidades y el estudio a través de ratios.

Tras la presentación de la metodología, hemos realizado un análisis de las partidas de balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias del sector. Tras esto, nos hemos centrado en medidas más concretas: liquidez, endeudamiento, rotación, plazos, beneficios, costes y rentabilidades. Hemos finalizado con tres pequeños análisis segmentados según provincia, tipo de producción y tamaño.

Con la primera parte, hemos podido ver la importancia del sector de las cooperativas agroalimentarias en la Comunidad Valenciana, especialmente en las zonas más rurales, donde ofrecen empleo y servicios de relevancia. Después, con el análisis hemos podido desglosar los datos del sector, del cual podemos extraer varias conclusiones.

Es un sector bastante complejo a nivel operativo, con muchas variables y productos distintos. Los plazos de pago y cobro son muy ajustados y deben dar un buen servicio a los socios. Por ello, no hay mucho margen para errores, retrasos o inconvenientes. Esto es especialmente problemático, ya que hay muchos factores externos que afectan a la producción y que las cooperativas no pueden controlar. Esto es algo que pasa en todos los sectores, pero es más acusado en este, al depender de factores como el clima o la meteorología en muchos casos. Basta con unas malas semanas a nivel meteorológico o incluso una jornada (por ejemplo, una granizada fuerte) para destrozar la producción de un año entero. Y siendo un sector con unos márgenes de beneficios y temporales tan ajustados, no es algo que se puedan permitir. Este y otros problemas extracontables que afrontan las cooperativas son difíciles de identificar en un análisis de este tipo, ya que muchas veces no se reflejan numéricamente y este tipo de problemas son causa habitual de cierre.

Los ratios más relevantes, los de liquidez y endeudamiento, son en general buenos en el sector. Son empresas que se financian mayormente a corto plazo y por ello necesitan liquidez también a corto plazo en forma de efectivo. Aún así, la liquidez del sector se puede considerar algo elevada, especialmente el disponible, se debe vigilar la ociosidad de una parte de los recursos líquidos. La financiación es a partes iguales fondos propios y financiación externa. No usan apenas financiación crediticia o con coste, por ello sus gastos financieros son muy bajos. Mucha de la financiación viene de los proveedores, requiriendo por tanto buenos valores en los ratios de liquidez.

Sobre la rentabilidad de las cooperativas, hemos visto que a nivel numérico y de interpretación es bastante relativo, debido a la peculiaridad que presentan en materia de beneficios. No buscan maximizar sus beneficios si no comprar en cantidad y al mejor precio el producto a sus socios, lo cual se ve reflejado en los aprovisionamientos. Es por esto que es difícil compararlas en cuanto a rentabilidad con otros sectores, pero sí es una buena medida para compararlas entre ellas.

En cuanto a la segmentación, hemos podido estudiar las diferencias. En las provincias, en Valencia encontramos cooperativas más pequeñas pero con unos valores de ratios adecuados y en buen estado. En Alicante, son de mayor tamaño, pero el sector presenta problemas de liquidez. En Castellón encontramos las cooperativas de mayor tamaño y en mejor estado aparente. En los segmentos de producción, no se identificaban problemas o ventajas de unos sobre otros. Lo que sí que observábamos es que las cooperativas de cada segmento adecuan las distintas partidas a la naturaleza productiva de su segmento, presentando en general los tres una situación correcta. En lo que se refiere al tamaño, vemos que sí que es un factor diferencial en cuanto a rentabilidad, siendo las cooperativas más grandes las más rentables del sector. Esto se debe en gran medida a que pueden manejar más producto y por tanto, obtienen ventajas de la economía de escala.

Si nos centramos en la evolución de la cifra de negocio y de los aprovisionamientos podemos diagnosticar ciertas situaciones. Es un sector que no presenta problemas graves aparentes a nivel de ratios. Son adecuados en liquidez, endeudamiento o rotación. Sin embargo, en cuanto a volumen de negocio se encuentra claramente en declive. La reducción del INCN no ha ido acompañada de una reducción en proporción similar de los gastos, por ejemplo los gastos de personal, que en 2016 representaban un 16 % sobre las ventas y en 2021 hemos pasado a 20,5 %. Ello a comportado una menor capacidad de retribuir al productor. En 2016 el porcentaje del INCN que se destinaba a aprovisionamientos fue del 65 %, en 2021 se queda en un 42 %. Todo ello a conllevado una reducción del margen de ventas* y del ROE*, o rentabilidad final del socio. Cada vez tienen menos volumen de ventas, y al final, mayor volumen y mayor tamaño hemos visto que son factores que aportan más rentabilidad a los socios. Por lo tanto, la pérdida de volumen de mercado es una principales preocupaciones que debe haber en el sector, ya que si continúa la tendencia de los seis años analizados, en unos pocos más el sector no tendrá un volumen de negocio suficiente para existir.

Dando un dato positivo, es cierto que la evolución en cifra de negocio ha sido muy mala ente 2016 - 2021, sin embargo, en la mayoría de valores relevantes para el éxito, incluidos los aprovisionamientos y la cifra de negocio, los valores de 2021 mejoran respecto a los de 2020. Es posible que estemos ante el inicio de una recuperación del sector en este sentido.

En cuanto al desarrollo, el estudio presenta ciertas limitaciones. Por una parte, ha sido difícil la creación de la base de datos desde cero usando dos fuentes distintas. Evidentemente la base no contiene todas las cooperativas de la población por lo que el análisis puede no representar al cien por cien algunos de los aspectos del sector. Además, ha sido necesario derivar varias partidas para poder tener disponibles los datos que requeríamos. Por otra parte, debido a la complejidad del sector y lo particular que es, muchas veces resulta complicado identificar si las situaciones financieras que presentan son las adecuadas. Por ello mismo, resulta difícil hacer diagnósticos e identificar problemas. Lo que se aplica a la mayoría de las sociedades mercantiles muchas veces no se aplica a las cooperativas agroalimentarias.

Sobre los objetivos del trabajo, consideramos que los hemos logrado de manera satisfactoria. El principal, el análisis el sector, ha sido extenso y desde varios de puntos de vista como teníamos intención. Hemos aportado un buen marco teórico con una biblio-

grafía que incluye varios estudios específicos del sector. Hemos logrado confeccionar una base de datos con suficientes datos para nuestro análisis. En el análisis, en las distintas tablas hemos ido mostrando los valores de referencia del sector para los distintos aspectos económico-financieros. Así mismo, hemos expuesto la situación del sector, identificando problemas y aportando algunas soluciones.

Bibliografía

- [ACI, 2023] ACI (2023). Identidad cooperativa: nuestros principios y valores. <https://www.ica.coop/es/cooperativas/identidad-alianza-cooperativa-internacional>.
- [Amat, 2008] Amat, O. (2008). *Análisis de Estados Financieros*. Grupo Planeta (GBS). Google-Books-ID: _IQ8owaD1NwC.
- [CEPES, 2023] CEPES (2023). ¿Qué es la Economía Social? <https://www.cepes.es/econ-social-que-es>.
- [Comisión Europea,] Comisión Europea. Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas.
- [Comunidad Valenciana, a] Comunidad Valenciana. Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana.
- [Comunidad Valenciana, b] Comunidad Valenciana. Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.
- [CONCOVAL, 2017] CONCOVAL (2017). Manual de Constitución y Funcionamiento. <https://concoval.es/wp-content/uploads/2017/01/manual-de-constitucion-y-funcionamiento-de-las-cooperativas-valencianas.pdf>.
- [Cooperativas agroalimentarias España, 2021] Cooperativas agroalimentarias España (2021). Datos del cooperativismo. <https://www.agro-alimentarias.coop/datos-cooperativismo>.
- [Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana, 2015] Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana (2015). Historia | Cooperatives Agro-alimentàries Comunitat Valenciana. <http://www.cooperativesagroalimentariescv.com/historia/>.
- [Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana, 2020] Cooperatives agroalimentàries Comunitat Valenciana (2020). Informe socioeconómico y de actividades 2020.
- [Domingo, 2001] Domingo, J. (2001). Ratios para el análisis de rentabilidad de las cooperativas agrarias andaluzas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (38):171–186.
- [España, a] España. Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario.
- [España, b] España. Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

- [España, c] España. Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas.
- [España, d] España. Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.
- [España, e] España. Real Decreto-ley 4/2023, de 11 de mayo, por el que se adoptan medidas urgentes en materia agraria y de aguas en respuesta a la sequía y al agravamiento de las condiciones del sector primario derivado del conflicto bélico en Ucrania y de las condiciones climatológicas, así como de promoción del uso del transporte público colectivo terrestre por parte de los jóvenes y prevención de riesgos laborales en episodios de elevadas temperaturas.
- [Fajardo García, 2019] Fajardo García, G. (2019). Las cooperativas agroalimentarias. In *Integración y concentración de empresas agroalimentarias*. Dykinson.
- [Frank and Goyal, 2003] Frank, M. Z. and Goyal, V. K. (2003). Testing the pecking order theory of capital structure. *Journal of Financial Economics*, 67(2):217–248.
- [Gonzalez Pascual, 2016] Gonzalez Pascual, J. (2016). *Análisis de la empresa a través de su información económico – financiera. Fundamentos teóricos y aplicaciones*. Ediciones Pirámide. Google-Books-ID: VxWIDwAAQBAJ.
- [Gábilos, 2023] Gábilos (2023). Gábilos - Sociedad Cooperativa: definición, constitución, legislación, etc. <https://www.gabilos.com/comosehace/formasjuridicas/textosociedadcooperativa.htm>.
- [Gómez-Limón Rodríguez et al., 2003] Gómez-Limón Rodríguez, J. A., Casquet Morate, E., and Atance Muñoz, I. (2003). Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias en Castilla y León. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (46):151–189.
- [Hispacoop, 2023] Hispacoop (2023). ¿Qué es una cooperativa de consumo? <https://hispacoop.es/que-es-una-cooperativa-de-consumidores/>.
- [Kraus and Litzenberger, 1973] Kraus, A. and Litzenberger, R. H. (1973). A State-Preference Model of Optimal Financial Leverage. *The Journal of Finance*, 28(4):911–922. Publisher: [American Finance Association, Wiley].
- [Lajara-Camilleri and Mateos-Ronco, 2012] Lajara-Camilleri, N. and Mateos-Ronco, A. (2012). Estructura financiera y logro empresarial en cooperativas agrarias: una aproximación empírica. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 12(2):77–101.
- [Llorente Olier, 2017] Llorente Olier, J. I. (2017). *Análisis de estados económico-financieros*. Centro de Estudios Financieros. Google-Books-ID: 3X0ycgAACAAJ.
- [Mas Tur and Rey Martí, 2021] Mas Tur, A. and Rey Martí, A. (2021). Impacto de las cooperativas agroalimentarias en el desarrollo territorial. *Cátedra Cooperativas Agroalimentarias*.
- [Mestre, 2020] Mestre, M. (2020). El Cooperativismo Agroalimentario Valenciano. In *Despoblamiento y desarrollo rural. Propuestas desde la Economía Social.*, pages 83–89. CIRIEC.
- [Miller, 2009] Miller, M. H. (2009). Las proposiciones de Modigliani y Miller pasados treinta años. *Revista asturiana de economía*, (43).

- [Modigliani and Miller, 1958] Modigliani, F. and Miller, M. H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, 48(3):261–297. Publisher: American Economic Association.
- [Montegut Salla et al., 2002] Montegut Salla, Y., Sabaté Prats, P., and Clop i Gallart, M. M. (2002). Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias productoras de aceite de oliva de la «D.O. Garrigues» (Lleida, España). *Investigación agraria. Producción y protección vegetales*, 17(3):423–440.
- [Myers and Majluf, 1984] Myers, S. C. and Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2):187–221.
- [PWC, 2017] PWC (2017). El futuro del sector agrícola español. Technical report.
- [Ramírez-Herrera and Palacín-Sánchez, 2018] Ramírez-Herrera, L. M. and Palacín-Sánchez, M. J. (2018). El estado del arte sobre la teoría de la estructura de capital de la empresa. *Cuadernos de Economía*, 37(73):143–165.
- [Rivero Torre, 2011] Rivero Torre, P. (2011). *Análisis de balances y estados complementarios*. Ediciones Pirámide. Google-Books-ID: DPd7QgAACAAJ.
- [Yoldi, 2018] Yoldi, M. (2018). Todos los tipos de cooperativa que existen y en qué consisten. <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/guias-de-emprendimiento/todos-tipos-cooperativa-existen-consisten/20181112173023018124.html>.

APÉNDICE A

ODS

Grado de relación del trabajo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Objetivos de Desarrollo Sostenible	Alto	Medio	Bajo	No procede
ODS 1. Fin de la pobreza.			X	
ODS 2. Hambre cero.			X	
ODS 3. Salud y bienestar.			X	
ODS 4. Educación de calidad.				X
ODS 5. Igualdad de género.				X
ODS 6. Agua limpia y saneamiento.				X
ODS 7. Energía asequible y no contaminante.				X
ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico.	X			
ODS 9. Industria, innovación e infraestructuras.		X		
ODS 10. Reducción de las desigualdades.			X	
ODS 11. Ciudades y comunidades sostenibles.		X		
ODS 12. Producción y consumo responsables.		X		
ODS 13. Acción por el clima.				X
ODS 14. Vida submarina.				X
ODS 15. Vida de ecosistemas terrestres.				X
ODS 16. Paz, justicia e instituciones sólidas.				X
ODS 17. Alianzas para lograr objetivos.				X

Reflexión sobre la relación del TFG/TFM con los ODS y con el/los ODS más relacionados.

Empezamos por los que tienen menos relación. Todos los que hemos marcado como «No procede» consideramos que no tienen relación alguna y no es necesario comentarlos. «Fin de la pobreza», «Hambre cero», «Salud y bienestar» y «Reducción de las desigualdades» los hemos colocado en «Bajo». Al ser un trabajo que tiene relación con el desarrollo económico, estado de las sociedades mercantiles, y sobre todo la producción de alimentos, podemos considerar que toca tangencialmente estos objetivos.

En el nivel medio hemos colocado tres objetivos. Primeramente, «Industria, innovación e infraestructura» lo incluimos sobre todo por la industria. Es un estudio concentrado en la industria agroalimentaria y que busca representar su imagen económico-financiera, ayudando a los interesados a conocer más sobre la misma. Los otros dos son «Ciudades y comunidades sostenibles» y «Producción y consumo responsables», que van muy de la mano. Esto tiene que ver especialmente con el consumo de productos locales y de proximidad. Si conseguimos que las cooperativas presenten una mejor forma financiera producirán más y mejor, y por lo tanto los ciudadanos podrán disfrutar de más alimentos de este tipo y a mejor precio. Así mismo, si queremos considerar la Comunidad Valenciana como una comunidad responsable debemos atender a nuestros agricultores ya que son parte esencial de la misma.

En el nivel más alto hemos colocado uno de los objetivos. «Trabajo decente y crecimiento económico» está claramente relacionado con nuestro estudio y consideramos que es el ODS que más la representa. El de las cooperativas es un sector muy afectado por los problemas económicos y la competitividad exterior. En este sentido nuestro estudio está dirigido a analizar ese crecimiento económico, observar en qué estado está el sector y cómo puede mejorar. Mejorando, se ayuda a los socios de las cooperativas, los agricultores, que tan a menudo tienen un trabajo muy duro y poco remunerado, de ahí el trabajo decente.

Estos son todos los ODS que hemos considerado relevantes en el proyecto. En general creemos que es un proyecto comprometido con estos objetivos.