



Informes y Monografías / 52

**Diagnóstico económico
y financiero
de las cooperativas
agroalimentarias en España
(2011/2013)**

Diagnóstico económico y financiero de las cooperativas agroalimentarias en España (2011/2013)

Narciso Arcas Lario

Domingo García Pérez de Lema

María del Carmen Martínez Victoria

María Luz Maté Sánchez de Val

(Universidad Politécnica de Cartagena)





cátedra **cajamar** de cooperativismo agroalimentario
Universidad Politécnica de Cartagena



**Universidad
Politécnica
de Cartagena**

Los autores agradecen a D. Roberto García, D. David Uclés y Dña. Ana Cabrera, del Grupo Cooperativa Cajamar, la ayuda prestada para la realización de este trabajo.

DIAGNÓSTICO ECONÓMICO Y FINANCIERO DE LAS COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS EN ESPAÑA (2011/2013)

© 2016 del texto y las imágenes que se reproducen (excepto mención expresa): los autores

© 2016 de la edición: Cajamar Caja Rural

Edita: Cajamar Caja Rural

www.publicacionescajamar.es
publicaciones@cajamar.com

Diseño y maquetación: Beatriz Martínez Belmonte

Foto de cubierta: (Aeya/iStock/Thinkstock)

Depósito Legal: AL-2924-2007

Fecha de publicación: abril 2016

Impreso en España / *Printed in Spain*

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

Índice

1. Introducción.....	7
2. Importancia de las cooperativas agroalimentarias.....	9
3. Diagnóstico económico y financiero	18
3.1. <i>Metodología de la investigación</i>	19
3.2. <i>Muestra</i>	21
3.3. <i>Análisis de los datos</i>	23
3.4. <i>Dimensión y crecimiento económico.....</i>	23
3.5. <i>Posición de liquidez y equilibrio financiero</i>	32
3.6. <i>Nivel de endeudamiento</i>	40
3.7. <i>Análisis de la rentabilidad</i>	49
4. Conclusiones	59
Referencias bibliográficas.....	66

1. Introducción

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

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

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

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

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

Las limitaciones de los ratios económico-financieros como medida del desempeño de las cooperativas se manifiestan especialmente cuando se comparan con las de las empresas mercantiles, dadas las ya comentadas diferencias entre las mismas. Sin embargo, las ventajas de los mismos, relacionadas con su carácter objetivo y su mayor facilidad de acceso, han propiciado su uso (Arcas *et al.*, 2011b). Además, estas limitaciones se reducen cuando se utilizan para hacer comparaciones entre cooperativas, resultando interesantes para conocer la evolución de las mismas, o el comportamiento de una cooperativa o grupo de ellas en comparación con la media de otros grupos o del conjunto.

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

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

Para ello, se realiza un estudio empírico con una muestra de 981 cooperativas agroalimentarias y sociedades agrarias de transformación españolas (SAT)¹. Los resultados de este informe resultarán de interés, dado que proporcionan pautas a los gerentes de estas organizaciones de cara a conocer sus fortalezas y debilidades, y así poder corregir sus desequilibrios. Adicionalmente, los resultados serán de utilidad a las entidades financieras y a las públicas que fomentan el desarrollo del cooperativismo. Los mismos les ofrecen nuevas perspectivas respecto a la importancia de reforzar sus programas de actuación que redunden en un mayor impacto en la competitividad de las cooperativas agroalimentarias españolas.

Para lograr el objetivo planteado, el trabajo se estructura en cuatro apartados. Tras esta introducción, el epígrafe siguiente pone de relieve la importancia socioeconómica de las cooperativas agroalimentarias españolas. A continuación se realiza un diagnóstico económico y financiero de las mismas en el período 2011-2013. El trabajo finaliza con un apartado dedicado a las conclusiones y otro a las referencias bibliográficas utilizadas.

2. Importancia de las cooperativas agroalimentarias

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

Estos servicios mejoran la eficiencia de las explotaciones de los socios, y les permiten responder a las exigencias del mercado y capturar valor en la cadena agroalimentaria. Además, las cooperativas agroalimentarias abastecen a la población de alimentos saludables y de calidad, y contribuyen al desarrollo y la cohesión social del medio rural en

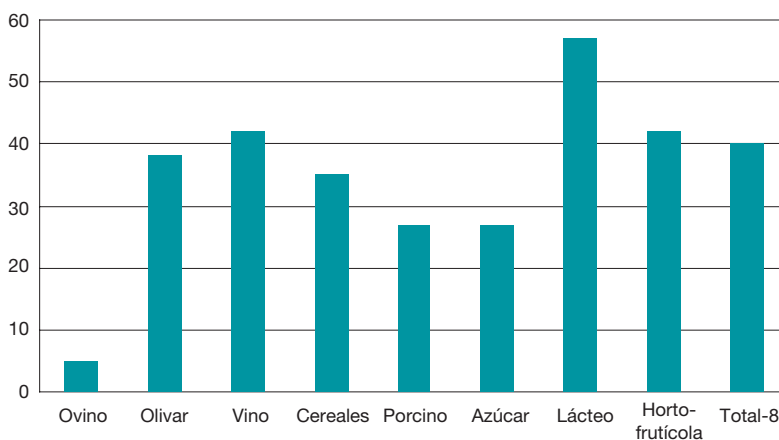
¹ En la población objeto de estudio empírico, junto a las cooperativas agroalimentarias, también se han incluido aquellas sociedades agrarias de transformación que comparten las características de las cooperativas.

la medida que mejoran la renta de los agricultores y fijan la población al territorio (Arcas y Munuera, 1998; Baamonde, 2009; Juliá *et al.*, 2010).

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

Sin embargo, estas grandes cifras esconden realidades diferentes, existiendo una gran heterogeneidad tanto por subsectores en los que operan como por países. Los subsectores donde la presencia de las cooperativas es mayor son el lácteo, el hortofrutícola y el del vino, en los que su participación supera a la media del 40 % correspondiente a la cuota de mercado del conjunto de cooperativas de la UE-27. A continuación figuran el olivar y los cereales, seguidos del porcino, el azúcar y, en última posición, el ovino (Gráfico 1).

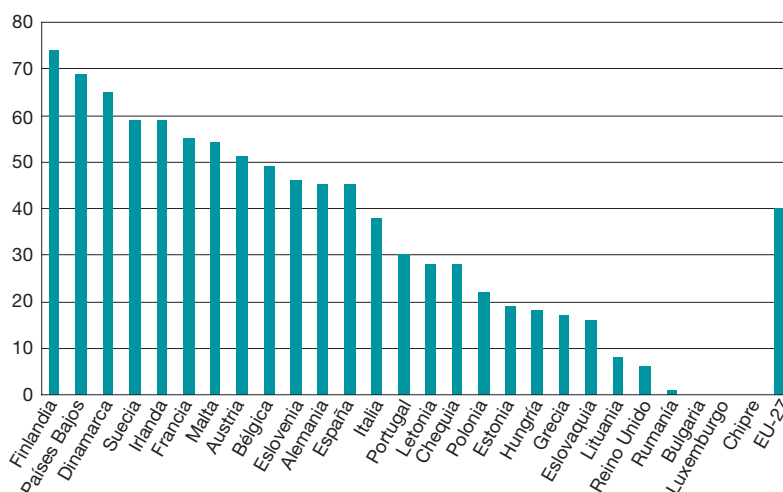
Gráfico 1. Participación de las cooperativas agroalimentarias en la UE-27, por subsectores (2010). Cuota de mercado. En porcentaje



Fuente: Bijman *et al.* (2012).

Por países, los más destacados en cuanto a la participación de sus cooperativas en la cuota de mercado son Finlandia, Países Bajos y Dinamarca, que superan el 60 %. En España este porcentaje, estimado en el 45 %, supera la media de la UE-27 (40 %), demostrando la importancia de las cooperativas agroalimentarias en nuestro país (Gráfico 2).

Gráfico 2. Participación de las cooperativas agroalimentarias en la UE-27, por países (2010). Cuota de mercado. En porcentaje



Fuente: Bijman *et al.* (2012).

Aproximadamente, el 17,7 % de las cooperativas agroalimentarias de la UE, 3.838, corresponden a España. Según datos de 2013, estas cooperativas agrupan a 1.175.074 socios, generan 96.220 empleos directos, y con una facturación de 26.183 millones de euros aportan el 60 % de la producción final agraria (Cooperativas Agro-Alimentarias, 2016).

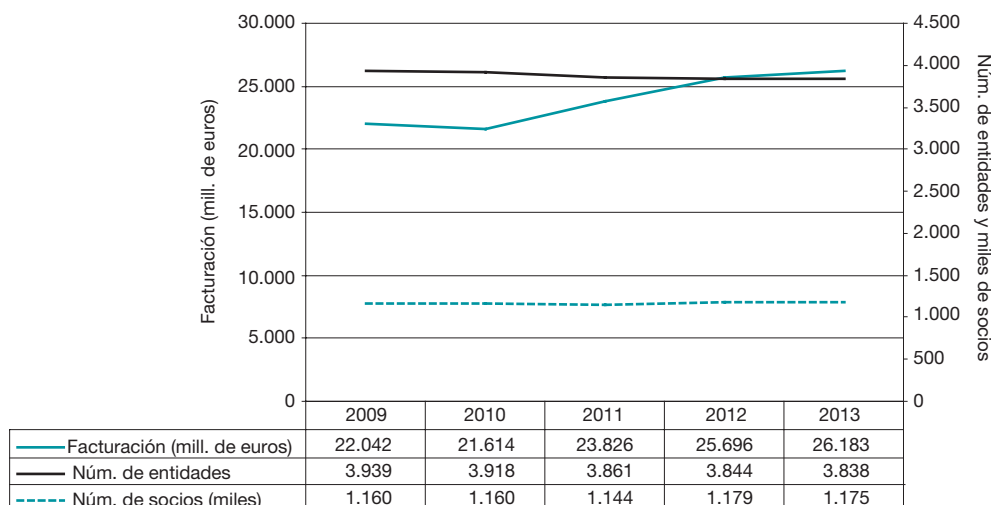
Al igual que en el resto de la UE, las cooperativas agroalimentarias españolas también vienen experimentando un proceso de concentración empresarial, aunque insuficiente, para alcanzar un tamaño medio equivalente al de los países donde cuenta con un mayor nivel de desarrollo (Dinamarca y Holanda).

Así, en el periodo 2009-2013 se ha producido un incremento del 18,8 % de la facturación total de las cooperativas agroalimentarias espa-

ñolas, pasando de 22.042 millones de euros a 26.183 millones de euros, y un descenso del 2,6 % en el número de cooperativas (Gráfico 3). Este comportamiento opuesto de la evolución del número de cooperativas, con relación al de la facturación, ha conllevado un incremento medio del tamaño de las cooperativas del 21,9 % en el referido periodo, pasando de 5,6 millones de euros de facturación media en 2009 a 6,8 millones de euros en 2013 (Gráfico 4).

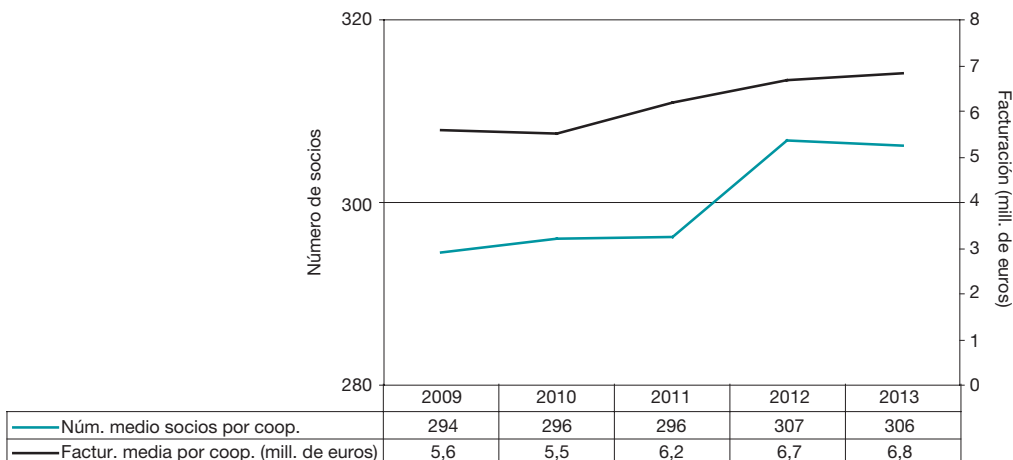
Este incremento del tamaño medio de las cooperativas podría explicar, en gran medida, la evolución favorable de la productividad por empleado, la cual ha experimentado un crecimiento del 22,3 % en el periodo 2009-2013, hasta alcanzar los 0,26 millones de euros en 2013, frente a los 0,24 millones de euros de 2009. Esta evolución favorable de la productividad por empleado ha ido acompañada de un ligero descenso del número de trabajadores (-2,9 %), situándose en 2013 en 96.220 empleos directos, tras contar con 99.079 en 2009. Este dato cobra importancia al producirse en un contexto de crisis económica caracterizado por la pérdida generalizada de empleo por las empresas, y revela que las cooperativas agroalimentarias han tenido un mejor comportamiento que el conjunto de empresas (Gráfico 5).

Gráfico 3. Evolución de las cooperativas agroalimentarias en España (2009-2013)



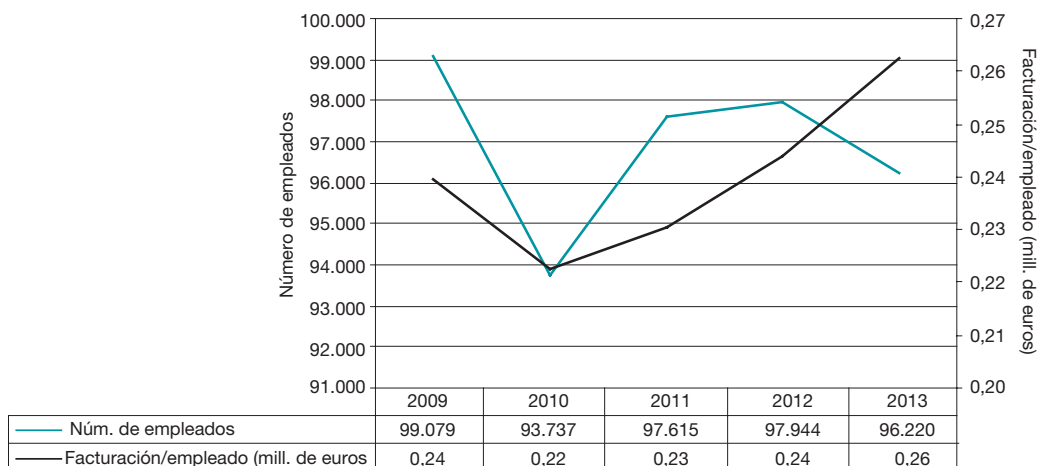
Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2016).

Gráfico 4. Evolución del tamaño medio de las cooperativas agroalimentarias en España (2009-2013)



Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2016).

Gráfico 5. Evolución de la facturación media por empleado de las cooperativas agroalimentarias en España (2009-2013)



Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2016).

A pesar del referido incremento del tamaño, la mayoría de las cooperativas, en concreto el 72,7 % (1.933 cooperativas), presentan un volumen de negocio inferior a los 5 millones de euros, aportando tan solo el 13,4 % de la facturación total (Tabla 1). En cambio, el 27,3 % restante facturan el 86,6 % del total. De estas, solo 24 cooperativas, el 1 %, tienen una facturación superior a los 100 millones de euros, pero en conjunto aportan el 30 % de la facturación total.

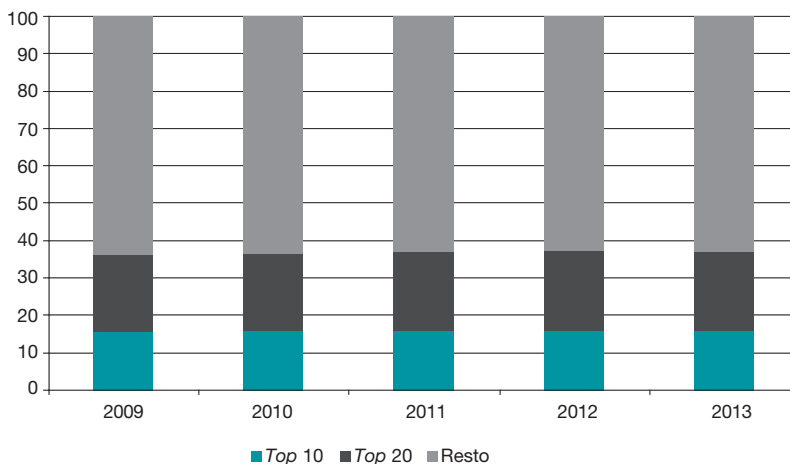
Además, se observa que, en general, las cooperativas de mayor dimensión experimentan tasas de crecimiento positivas, tal y como se aprecia en el Gráfico 6, en el que aparece la evolución del porcentaje de facturación de las 10 (*top 10*) y 20 (*top 20*) cooperativas de mayor dimensión, respecto al total.

Tabla 1. Distribución de las cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias, según tamaño (2013)

Facturación (mill. de euros)	Cooperativas		Facturación		
	Núm.	Total (%)	Mill. de euros	Total (%)	Media (mill. de euros)
< 1	1.008	37,9	370	1,8	0,4
1 - < 5	925	34,8	2.320	11,6	2,5
5 - < 15	476	17,9	4.055	20,3	8,5
15 - < 50	195	7,3	5.116	25,8	26,5
50 - < 100	32	1,2	2.148	10,5	65,8
100 - < 500	20	0,8	2.877	16,2	161,8
500 - < 1100	4	0,2	2.695	13,8	689,7

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2016).

Gráfico 6. Evolución de facturación de las top 10 y top 20 cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias, respecto al total. En porcentaje



Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2016).

Atendiendo a la ubicación geográfica de las cooperativas, la Tabla 2 muestra la distribución de las mismas en cuanto al número y facturación. Andalucía es la comunidad autónoma que aporta un mayor número de ellas (21,6 %) y de cifra de negocio (30,3 %). A continuación destacan, en número, Castilla-La Mancha (12,9 %), Castilla y León (11,2 %) y la Comunidad Valenciana (10,6 %), y en volumen de negocio la Comunidad Valenciana (9,9 %), Castilla-La Mancha (9,2 %) y Cataluña (8,0 %).

Tabla 2. Distribución geográfica de las cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias (2013)

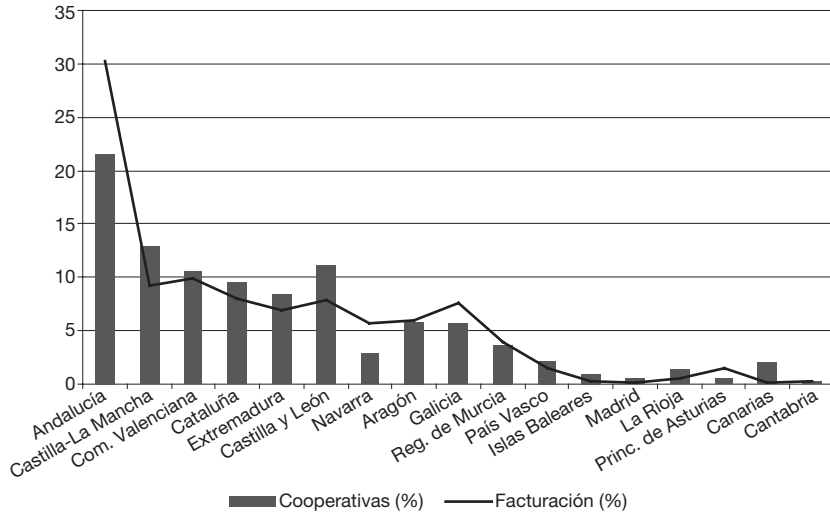
Comunidad Autónoma	Cooperativas		Facturación
	Número	%	%
Andalucía	729	21,6	30,3
Castilla-La Mancha	435	12,9	9,2
Comunidad Valenciana	359	10,6	9,9
Cataluña	321	9,5	8,0
Extremadura	285	8,4	6,9
Catilla y León	377	11,2	7,9
Navarra	97	2,9	5,7
Aragón	196	5,8	6,0
Galicia	191	5,6	7,6
Región de Murcia	126	3,7	4,0
País Vasco	72	2,1	1,5
Islas Baleares	31	0,9	0,3
Madrid	19	0,6	0,1
Rioja	46	1,4	0,6
Principado de Asturias	18	0,5	1,5
Canarias	68	2,0	0,1
Cantabria	9	0,3	0,3
Total	3.379	100,0	100,0

Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2016).

Mayores porcentajes de aportación a la facturación, en comparación conl número de cooperativas, revelan una mayor dimensión de las cooperativas en las correspondientes comunidades autónomas (Gráfico 7). Tal es el caso de Andalucía, Navarra, Galicia y Asturias. Lo contrario sucede en el caso, sobre todo, de Castilla-La Mancha, Castilla y León y Cataluña.

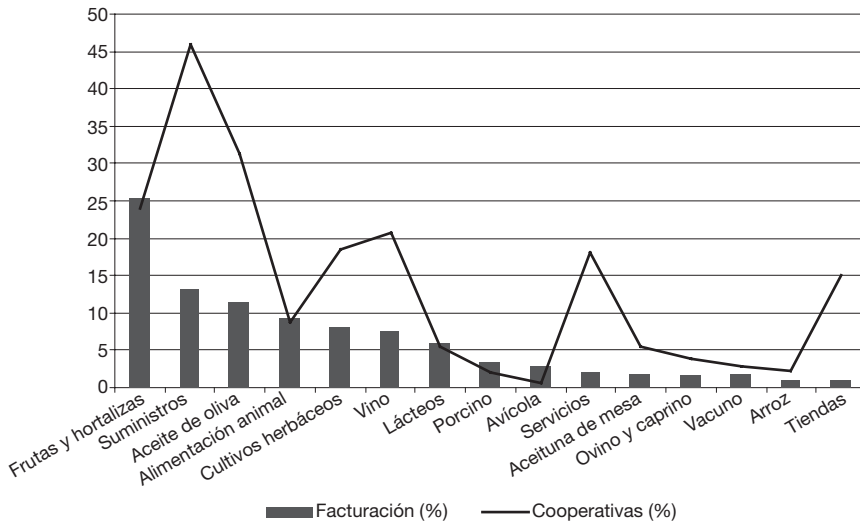
En cuanto a la distribución de las cooperativas por subsectores, el mayor número (sin considerar las de suministros) opera en el del aceite de oliva (31,4 %), seguidos del hortofrutícola (24,0 %), del vino (20,8 %) y de los cultivos herbáceos (18,5). Respecto a la facturación, las cooperativas hortofrutícolas presentan una mayor participación (25,4 %), seguidas de las del aceite de oliva (11,4 %), la alimentación animal (9,4 %) y los cultivos herbáceos (8,1 %), alcanzando las cooperativas de estos cuatro subsectores más del 50 % de la cifra de negocio de todas las agroalimentarias españolas (Gráfico 8).

Gráfico 7. Distribución geográfica de las cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias (2013). En porcentaje



Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2016).

Gráfico 8. Distribución por subsectores de las cooperativas pertenecientes a Cooperativas Agro-alimentarias (2013). En porcentaje



Fuente: Cooperativas Agro-alimentarias (2016).

3. Diagnóstico económico y financiero

Las empresas desarrollan su actividad bajo el cumplimiento de diferentes objetivos, tales como el crecimiento económico, obtener la rentabilidad esperada de la inversión, y alcanzar una seguridad o estabilidad de permanencia en el tiempo. En un sistema de mercado, la supervivencia de la empresa depende, por un lado, del logro de un crecimiento estable de los ingresos, acompañado de un beneficio suficiente para remunerar a todos los agentes que intervienen en el proceso de generación de valor añadido y, por otro lado, del mantenimiento de una adecuada estructura de endeudamiento que mantenga el equilibrio financiero de la empresa.

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

En este apartado se pretende realizar un diagnóstico de las cooperativas agroalimentarias españolas, al objeto de analizar su crecimiento, rentabilidad y nivel de endeudamiento, en un intento de identificar sus características y evaluar los resultados de su gestión, considerando la incidencia del tamaño, la edad, el sector de actividad y el tipo de cooperativa (primer o segundo grado). El estudio empírico se realiza para el periodo 2011 a 2013 con una muestra de 981 cooperativas y SAT².

Para el factor *tamaño* solo se ha considerado el volumen de negocio, considerando los intervalos recogidos por la Comisión Europea en una Recomendación del 6 de mayo de 2003 sobre la definición de pyme, que modifica la Recomendación de 1996. El texto define los tipos de empresa y fija un método transparente para calcular los límites financieros y de número de empleados. En la Tabla 3 pueden verse los estratos de tamaño establecidos por la Comisión Europea atendiendo a diferentes criterios, entre los que figura el volumen de negocio finalmente considerado en este trabajo. En cuanto a la *edad*, definimos como «jóvenes»

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

aquellas cooperativas que tienen una antigüedad desde la fecha de su constitución inferior o igual a 15 años, «consolidadas» cuando su edad está comprendida entre 16 y 30 años, y «maduras» si tienen más de 30 años de antigüedad. Para establecer el factor *sector de actividad* se utiliza la descomposición a 4 dígitos del CNAE 2009, y para el *tipo de cooperativa* la condición de primer o segundo grado, resultando finalmente la clasificación y la agrupación que aparece en la Tabla 4.

Tabla 3. Clasificación de las cooperativas según tamaño

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

Tabla 4. Clasificación de las cooperativas según sector de actividad

Sector de actividad	Códigos CNAE 2009
Cereales	111, 4621
Frutas y hortalizas	113, 122, 123, 124, 125, 4631, 1032, 1039
Vino	121, 1102
Lácteo	141, 1053, 1054
Ganadería	142, 145, 146, 147
Cárnico	149, 1013
Mixto (agricultura y ganadería)	150
Actividades de apoyo	161, 162
Aceite de oliva	1043
Alimentación animal	1091
Otros	El resto de códigos

3.1. Metodología de la investigación

Para llevar a cabo el diagnóstico se ha utilizado la información contable de la base de datos SABI (Informa. Informaciones Económicas, SA) para el período 2011-2013. Los plazos que se regulan en la legislación sobre la formulación, aprobación y depósito de las cuentas anuales en el Registro Mercantil han imposibilitado incluir en el estudio el ejercicio 2014.

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

Para dar validez al análisis y a la metodología seguida es preciso introducir la problemática de la fiabilidad de la información contable tratada. La mayoría de las sociedades, en la práctica y atendiendo a su tamaño, presentan cuentas anuales abreviadas y, por tanto, no sujetas a la obligación de ser auditadas independientemente, única garantía suficiente de calidad y fiabilidad de la información contable. Es por ello que se hace necesario un planteamiento conceptual de establecimiento de niveles de fiabilidad de los elementos integrantes de los estados contables, que se tendrán en cuenta a lo largo de todo el estudio. No obstante, lo anterior no anula en ningún modo la validez de la información tratada, debido, por una parte, al carácter dinámico y comparado que hemos seguido en todo momento en la interpretación de los resultados y, por otra, a la utilización de técnicas de análisis externo, donde la problemática planteada queda resuelta manejando aquellos indicadores que recogen con mayor exactitud la realidad empresarial.

Indicadores económicos y financieros

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

Tabla 5. Indicadores económico-financieros utilizados

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

3.2. Muestra

La población objeto de estudio está formada por las cooperativas agroalimentarias y SAT españolas. Del total de ellas se dispone de información de 981, las cuales integran la muestra utilizada. En las siguientes tablas se puede observar la caracterización de la muestra a partir de su distribución en función de su tamaño (Tabla 6), edad (Tabla 7), tipo de entidad (Tabla 8) y sector de actividad (Tabla 9).

Por tamaño, en la muestra son mayoritarias las cooperativas micro (58,3 %), seguidas de las pequeñas (22,7 %) y de las medianas (14,2 %), siendo menos numerosas las grandes, que solo representan el 4,8 % (Tabla 6). En cuanto a la edad, las cooperativas jóvenes representan el 19,6 % de la muestra, mientras que las consolidadas suponen el 43,5 % y las maduras el 32,8 % (Tabla 7). Atendiendo a los sectores de actividad (Tabla 9), predominan las cooperativas de frutas y hortalizas (23,6 %), seguidas de cereales (16,5 %) y ganadería (10,2 %). Por último, también son mayoría las cooperativas de primer grado, el 96,3 %, mientras que las de segundo grado solo representan el 3,7 % (Tabla 8).

Tabla 6. Clasificación de las cooperativas de la muestra según tamaño

Tamaño	Número	Porcentaje
Micro	572	58,3
Pequeña	223	22,7
Mediana	139	14,2
Grande	47	4,8
Total	981	100,0

Tabla 7. Clasificación de las cooperativas de la muestra según edad

Edad	Número	porcentaje
Joven	192	19,6
Consolidada	427	43,5
Madura	322	32,8
No disponible	40	4,1
Total	981	100,0

Tabla 8. Clasificación de las cooperativas de la muestra según tipo

Tipo	Número	Porcentaje
Primer grado	945	96,3
Segundo grado	36	3,7
Total	981	100,0

Tabla 9. Clasificación de las cooperativas de la muestra según sector de actividad

Sector de actividad	Número	Porcentaje
Cereales	162	16,5
Frutas y hortalizas	232	23,6
Vino	53	5,4
Lácteo	59	6,0
Ganadería	100	10,2
Cárnico	19	1,9
Mixto	74	7,5
Actividades de apoyo	57	5,8
Aceite de oliva	29	3,0
Alimentación animal	34	3,5
Otros	162	16,5
Total	981	100,0

3.3. *Análisis de los datos*

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

3.4. *Dimensión y crecimiento económico*

Las variables que utilizaremos para caracterizar la dimensión y el crecimiento económico de las cooperativas agroalimentarias son la cifra de ventas, el total del activo como indicador de las inversiones, los gastos de personal, el número de empleados y el valor añadido (VAB). Además, para conocer la evolución de estas variables a lo largo del periodo analizado (2011-2013), se aportará, para cada una de ellas, la Tasa Media Anual Acumulada (TMAA), entendida como la tasa constante a la que ha crecido una variable desde el año 2011 para alcanzar el valor de 2013.

Considerando el conjunto de las cooperativas, se aprecia un importante crecimiento económico en el periodo analizado 2011-2013 (Tabla 10). Las variables que ofrecen una mejor evolución son las ventas y la inversión en activos, presentando una TMAA del 4,55 y 2,72 %, respectivamente. En efecto, las ventas medias de las cooperativas en 2011 fueron de 4.759.770 euros, incrementándose hasta 5.202.487 euros en 2013. Algo similar sucede con las inversiones, de forma que en 2011 el tamaño medio de las cooperativas, medido por la cifra de activos totales, se situó en 3.194.587 euros, aumentando a 3.370.656 euros en 2013. En cambio, ha sido inferior el incremento de los valores medios del VAB y, sobre todo, de los gastos de personal, mientras que el empleo se mantiene constante en 14 trabajadores por cooperativa. Estos datos evidencian

un crecimiento sostenible de las cooperativas agroalimentarias. Además, son especialmente relevantes si consideramos la recesión experimentada por la economía española y en el empleo en el periodo analizado, y confirman, una vez más, el dinamismo e importancia socio-económica de las cooperativas agroalimentarias en el tejido empresarial español.

Tabla 10. Dimensión

Dimensión	2011	2012	2013	TMAA (%)
Ventas (euros)	4.759.770	4.969.756	5.202.487	4,55
Activo (euros)	3.194.587	3.283.062	3.370.656	2,72
Gastos de personal (euros)	380.523	376.770	381.734	0,16
Empleo	14	14	14	0,00
VAB (euros)	528.836	533.710	539.759	1,03

Segmentando por tamaños, los datos de la Tabla 11 revelan que, en el periodo 2011-2013, el crecimiento experimentado por las cooperativas ha sido mayor en las medianas y, sobre todo, en las grandes. Ambas han visto incrementadas todas las dimensiones del mismo, especialmente las ventas, con una TMAA del 5,82 % para las medianas y del 7,36 % para las grandes. En menor medida, también han crecido las cooperativas pequeñas, las cuales ofrecen TMAA positivas de las ventas, activos, y VAB, pero estables en lo relativo al empleo y negativas en los gastos de personal. En cambio, las microcooperativas han experimentado descensos, tanto de las ventas como de los gastos de personal y del VAB, que contrastan con el crecimiento de los activos, y la estabilidad del empleo. Estos datos revelan las dificultades que las cooperativas más pequeñas tienen para crecer e incrementar su tamaño.

Tabla 11. Dimensión según tamaño

Tamaño	2011	2012	2013	TMAA (%)
Micro				
Ventas (euros)	440.347	443.060	436.709	-0,41
Activo (euros)	632.870	652.498	660.378	2,15
Gastos de personal (euros)	68.460	67.006	65.283	-2,35
Empleo	4	4	4	0,00
VAB (euros)	106.800	105.598	105.084	-0,81
Pequeñas				
Ventas (euros)	4.340.856	4.536.606	4.629.172	3,27
Activo (euros)	3.187.996	3.367.709	3.414.765	3,50
Gastos de personal (euros)	353.984	359.225	345.661	-1,18
Empleo	17	17	17	0,00
VAB (euros)	543.563	562.571	553.630	0,92
Medianas				
Ventas (euros)	21.097.033	22.105.535	23.622.501	5,82
Activo (euros)	12.258.096	12.415.329	12.692.888	1,76
Gastos de personal (euros)	1.555.430	1.577.026	1.662.021	3,37
Empleo	63	62	65	1,57
VAB (euros)	2.185.621	2.255.453	2.359.342	3,90
Grandes				
Ventas (euros)	116.028.878	129.021.121	133.742.980	7,36
Activo (euros)	58.272.416	60.394.326	61.284.467	2,55
Gastos de personal (euros)	5.920.804	5.796.541	5.999.624	0,66
Empleo	175	191	182	1,98
VAB (euros)	8.854.815	8.866.108	9.632.459	4,30

Atendiendo a la antigüedad de las cooperativas, los datos de la Tabla 12 ponen de manifiesto, de un lado, que la dimensión de las mismas se incrementa en paralelo a su antigüedad, de forma que las maduras (más de 30 años) son las que ofrecen valores más elevados para todas las variables consideradas, seguidas de las consolidadas (entre 16 y 30 años) y de las jóvenes (menos de 16 años). Por otra parte, también revelan el crecimiento, en el periodo 2011-2013, de la cifra de ventas, de los activos y, en menor medida, del VAB, independientemente de la edad de la cooperativa, siendo de mayor intensidad para las ventas y

los activos conforme disminuye su antigüedad. Asimismo, se observa que las cooperativas consolidadas ofrecen TMAA positivas de todas las variables consideradas. Este comportamiento contrasta con las TMAA negativas que el resto de cooperativas presentan en los gastos de personal (TMAA del -2,09 % en las jóvenes y del -1,28 en las maduras) y del empleo en el caso de las maduras (TMAA del -3,64 %).

Tabla 12. Dimensión según edad

Edad	2011	2012	2013	TMAA (%)
Joven (≤ 15 años)				
Ventas (euros)	2.151.364	2.332.712	2.397.299	5,56
Activo (euros)	1.430.878	1.534.621	1.559.007	4,38
Gastos de personal (euros)	176.016	182.960	168.731	-2,09
Empleo	8	9	9	6,07
VAB (euros)	242.119	265.319	246.316	0,86
Consolidada (16-30 años)				
Ventas (euros)	3.131.012	3.264.313	3.414.330	4,43
Activo (euros)	2.019.057	2.099.299	2.194.277	4,25
Gastos de personal (euros)	260.505	264.316	267.298	1,30
Empleo	11	11	11	0,00
VAB (euros)	366.881	373.029	388.923	2,96
Madura (> 30 años)				
Ventas (euros)	10.190.021	10.510.271	10.981.762	3,81
Activo (euros)	7.067.392	7.190.028	7.285.695	1,53
Gastos de personal (euros)	771.386	737.835	751.803	-1,28
Empleo	28	26	26	-3,64
VAB (euros)	1.081.989	1.061.770	1.093.950	0,55

Por sectores de actividad, se observa que las cooperativas que presentan un mayor volumen de ventas son las de «alimentación animal», con una media de 24.248.962 euros en 2013, seguidas de «frutas y hortalizas», con 10.774.790 euros, y «cárnico», «aceite de oliva» y «cereales», con una facturación media en torno a los 5.800.000 euros (Tabla 13). En cambio, los sectores «lácteo», «ganadería» y «mixto», dedicadas a la agricultura y ganadería, con una cifra de negocio en torno a los 800.000 euros, son las que presentan un menor volumen de

ventas. Una situación intermedia, con una facturación media próxima a 2.000.000 euros, la ocupan las cooperativas dedicadas a «actividades de apoyo».

Tabla 13. Ventas según sectores de actividad. En euros

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA (%)
Cereales	5.176.338	5.627.858	5.746.615	5,36
Frutas y hortalizas	9.664.125	9.977.361	10.774.790	5,59
Vino	3.026.791	3.466.294	4.065.076	15,89
Lácteo	661.669	696.887	805.637	10,34
Ganadería	531.116	578.348	585.130	4,96
Cárnico	6.109.236	6.009.680	5.833.198	-2,29
Mixto	773.739	826.456	774.735	0,06
Actividades de apoyo	1.757.626	1.779.123	1.873.835	3,25
Aceite de oliva	5.560.024	6.073.027	5.750.163	1,70
Alimentación animal	25.495.918	25.006.978	24.248.962	-2,48
Otros	4.463.536	4.591.743	4.858.232	4,33

En cuanto a la evolución experimentada por la cifra de ventas, los datos de la Tabla 13 revelan que las cooperativas de todos los sectores han experimentado un aumento generalizado, con la excepción del «cárnico» y la «alimentación animal» que han visto descendidas sus ventas con una TMAA próxima al -2,5 % en el periodo 2011-2013. Los incrementos más elevados se han producido en las cooperativas del sector «lácteo», con una TMAA del 10,34 % y, sobre todo, del «vino» en las que la TMAA ha sido del 15,89 %. Estos datos sectoriales vuelven a poner de manifiesto, junto a los obtenidos del análisis del tamaño y la edad, la sostenibilidad del crecimiento económico de las cooperativas agroalimentarias.

Respecto a la variable inversión en activos (Tabla 14), al igual que sucede con las ventas, se aprecia que las cooperativas que presentan un mayor volumen de activos son las de «alimentación animal», con una media de 10.988.231 euros en 2013, seguidas de las de «frutas y hortalizas» y las de «aceite de oliva», ambas con unos activos medios en torno a los 6.000.000 euros (Tabla 14). Similar volumen de activos, aunque ligeramente inferior (5.472.139 euros), presentan las cooperativas del

«vino». En cambio, las de los sectores «lácteo» y «mixto», con unos activos medios de aproximadamente 1.200.000 euros, y, en mayor medida, las de «ganadería», con 583.819 euros de activos medios, son las que presentan una cifra inferior. Una situación intermedia, con unos activos medios de unos 3.250.000 euros, la ocupan las cooperativas de «cereales» y «cárnico».

Tabla 14. Activos según sectores de actividad. En euros

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA (%)
Cereales	3.064.383	3.267.318	3.334.290	4,31
Frutas y hortalizas	6.042.237	6.056.888	6.227.515	1,52
Vino	5.258.105	5.272.733	5.472.139	2,01
Lácteo	1.173.514	1.162.252	1.219.827	1,95
Ganadería	530.030	568.881	583.819	4,95
Cárnico	3.452.641	3.381.414	3.208.178	-3,61
Mixto	1.061.940	1.064.206	1.115.445	2,49
Actividades de apoyo	1.564.984	1.704.664	1.708.961	4,50
Aceite de oliva	6.201.579	6.564.411	6.056.750	-1,17
Alimentación animal	10.352.568	10.561.968	10.988.231	3,02
Otros	2.822.766	2.933.056	2.953.169	2,28

La evolución seguida por la cifra de activos también ofrece un comportamiento similar a la experimentada por las ventas, siendo mayoría los sectores en los que sus cooperativas los han incrementado. En esta ocasión, los mayores aumentos se han producido en las cooperativas de «ganadería», «actividades de apoyo» y «cereales», con TMAA del 4,95, 4,50 y 4,31 %, respectivamente. Por el contrario, los activos de las cooperativas de los sectores «cárnico» y «aceite de oliva» han experimentado un descenso cuantificado en unas TMAA del -3,61 y -1,17 %, respectivamente.

Continuando con los mismos criterios, pero considerando ahora los gastos de personal (Tabla 15) y el número de empleados (Tabla 16), se aprecia que las cooperativas más intensivas en mano de obra, con diferencia, son las del sector «frutas y hortalizas», que en 2013 presentaban unos gastos medios de personal de 1.300.000 euros y una media de 50 empleados. A gran distancia se encuentran las cooperativas del sector

«alimentación animal», con unos gastos de 699.554 euros y una media de 18 trabajadores. A continuación figuran las de los sectores »cárnico», «cereales», «aceite de oliva» y «vino» con gastos de personal por importe de 250.000 euros y en torno a unos 10 trabajadores de media. En cambio, las cooperativas de «actividades de apoyo», «mixto», «lácteo» y «ganadería», las últimas con unos 4 empleados y unos gastos medios de personal inferiores a 70.000 euros, son las menos intensivas en mano de obra.

Tabla 15. Gastos de personal según sectores de actividad. En euros

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA (%)
Cereales	245.387	250.318	260.862	3,10
Frutas y hortalizas	1.230.710	1.247.509	1.287.704	2,29
Vino	250.078	258.817	252.075	0,40
Lácteo	88.172	89.164	92.324	2,33
Ganadería	71.262	67.572	66.009	-3,76
Cárnico	278293	267293	278229	-0,01
Mixto	97.383	97.494	100.188	1,43
Actividades de apoyo	151.486	159.601	163.254	3,81
Aceite de oliva	276.951	277.035	259.513	-3,20
Alimentación animal	964.557	729.501	699.554	-14,84
Otros	297.956	294.846	293.977	-0,67

Tabla 16. Empleo según sectores de actividad

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA (%)
Cereales	8	7	7	-6,46
Frutas y hortalizas	50	50	50	0,00
Vino	9	9	9	0,00
Lácteo	6	5	5	-8,71
Ganadería	4	4	4	0,00
Cárnico	10	9	9	-5,13
Mixto	6	6	6	0,00
Actividades de apoyo	12	13	12	0,00
Aceite de oliva	10	11	10	0,00
Alimentación animal	21	20	18	-7,42
Otros	12	13	13	4,08

En cuanto a la evolución de ambas dimensiones, se observa que el gasto medio de personal se ha incrementado en las cooperativas de los sectores «actividades de apoyo» (TMAA del 3,81 %), «cereales» (TMAA del 3,10 %), «lácteo» (TMAA del 2,33 %) y «frutas y hortalizas» (TMAA del 2,29 %). En cambio, en los sectores «ganadería» (TMAA del -3,76 %), «aceite de oliva» (TMAA del -3,20 %) y, especialmente, en «alimentación animal» (TMAA del -14,84 %) el gasto medio en personal ha sufrido un importante descenso. Asimismo, se aprecia una estabilidad en el empleo medio de las cooperativas de la mayoría de los sectores, con la excepción de las correspondientes a los sectores «cereales», «cárnico» y, especialmente, las de «alimentación animal» y «lácteo» que han experimentado un descenso del número medio de empleados, presentando unas TMAA en torno al -6 % las dos primeras y al -8 % las últimas, en el periodo 2011-2013.

Por último, la variable VAB (Tabla 17), en general, presenta un comportamiento similar al descrito para las ventas y los activos en cuanto a su magnitud en las cooperativas de los diferentes sectores. Pero, en esta ocasión, son las de «frutas y hortalizas» las que destacan sobre el resto, con un VAB medio en 2013 de 1.597.128 euros. También aparecen en las primeras posiciones las del sector «cárnico», con un VAB de 1.225.777 euros, y las de «alimentación animal» con 1.156.651 euros. A continuación figuran las del «vino» y «aceite de oliva», con valores ligeramente superiores a 500.000 euros, las de «cereales» con 384.147 euros, las de «actividades de apoyo» y «lácteo» con valores medios en tono a los 200.000 euros y, en última posición, las «mixtas» y las de «ganadería» con un VAB medio inferior a 200.000 euros.

Si se analiza la evolución del VAB en el periodo 2011-2013, se aprecia que las cooperativas del sector «alimentación animal» han sufrido un importante descenso (TMAA del -11,79 %). Aunque en menor medida, el VAB también ha disminuido en las cooperativas de «aceite de oliva» (TMAA del -4,29 %). En cambio, las cooperativas de los otros sectores han visto incrementado su VAB medio, especialmente las del sector «cárnico», que presentan una TMAA del 10,33 %, seguidas de «ganadería» (TMAA del 6,33 %), «lácteo» (TMAA del 5,01 %) y «mixto» (TMAA del 3,95 %). El VAB de las cooperativas del resto de sectores («cereales», «frutas y hortalizas» y actividades de apoyo») ha crecido con una TMAA inferior al 3 % (Tabla 17).

Tabla 17. VAB según sectores de actividad. En euros

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA (%)
Cereales	362.200	376.750	384.147	2,99
Frutas y hortalizas	1.517.037	1.546.498	1.597.128	2,61
Vino	510.606	537.625	534.953	2,36
Lácteo	187.241	187.765	206.491	5,01
Ganadería	109.178	111.536	123.433	6,33
Cárnico	1.007.006	1.040.142	1.225.777	10,33
Mixto	162.553	173.916	175.657	3,95
Actividades de apoyo	231.640	229.644	241.193	2,04
Aceite de oliva	558.621	537.730	511.722	-4,29
Alimentación animal	1.486.610	1.202.786	1.156.651	-11,79
Otros	420.566	405.324	409.572	-1,32

Por último, considerando el tipo de cooperativa, como era de esperar, las de segundo grado presentan una mayor dimensión en todas las variables consideradas³. Así, su cifra de ventas y activos multiplican por cinco y casi cuatro, respectivamente, las correspondientes a las de primer grado, mientras que el gasto de personal, el empleo y el VAB es en torno al doble. En cuanto a la evolución del tamaño, se aprecia que mientras las de primer grado han experimentado una evolución favorable de todas las variables consideradas, y especialmente de las ventas, que presentan una TMAA del 5,37 % (4,33 % en las de segundo grado), en las de segundo grado el gasto de personal y el empleo han evolucionado de forma negativa (Tabla 18).

³ Dado que ninguna de las 36 cooperativas de segundo grado de la muestra tiene un tamaño micro, la comparativa con las de primer grado de todos los indicadores de dimensión de las cooperativas se ha realizado en todos los apartados excluyendo las microcooperativas (572 cooperativas) y considerando el conjunto de las cooperativas de primer grado pequeñas, medianas y grandes (373).

Tabla 18. Dimensión según tipo de cooperativa

Tipo de cooperativa	2011	2012	2013	TMAA (%)
Primer grado				
Ventas (euros)	13.138.917	13.710.254	14.587.888	5,37
Activo (euros)	8.139.198	8.308.632	8.601.874	2,80
Gastos de personal (euros)	798.059	808.374	819.334	1,32
Empleo	41	41	42	1,21
VAB (euros)	1.432.487	1.454.966	1.522.605	3,10
Segundo grado				
Ventas (euros)	67.049.633	75.863.502	72.975.825	4,33
Activo (euros)	28.498.984	30.737.774	28.594.083	0,17
Gastos de personal (euros)	1.848.970	1.802.745	1.792.310	-1,54
Empleo	73	69	69	-2,78
VAB (euros)	3.295.914	3.503.827	3.356.119	0,91

3.5. Posición de liquidez y equilibrio financiero

Posición de liquidez

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

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

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

La situación de liquidez, tanto a corto como a largo plazo, de las cooperativas agroalimentarias presenta una posición muy favorable con una tendencia creciente, como así lo acreditan los valores positivos de la TMAA (Tabla 19). En 2011, el indicador de liquidez a corto plazo mostraba que los activos circulantes, excluyendo las existencias (elementos disponibles a corto plazo), eran capaces de cubrir el 133,58 % de los acreedores a corto plazo, mientras que en 2013 la cobertura era del 136,47 % (TMAA del 1,08 %), valores que denotan una capacidad de pago muy aceptable.

De forma similar, el indicador de garantía a largo plazo, que mide la relación de los activos reales netos de la empresa con el total de sus acreedores, como garantía que se ofrece a largo plazo frente a terceros, muestra en las cooperativas agroalimentarias españolas una buena posición. En la Tabla 19 los datos medios revelan un favorable incremento en el periodo analizado con una TMAA del 2,94 %. Así, en 2011, las cooperativas con sus activos reales eran capaces de hacer frente al 221,13 % del total de sus deudas, subiendo al 234,32 % en 2013. Estos datos se sitúan en posiciones favorables, pues prácticamente por cada euro de deuda las cooperativas disponen de 2,5 euros de activos reales para hacerle frente.

Tabla 19. Posición de liquidez y equilibrio financiero. En porcentaje

Liquidez y equilibrio financiero	2011	2012	2013	TMAA
Liquidez a corto plazo	133,58	129,88	136,47	1,08
Garantía a largo plazo	221,13	222,00	234,32	2,94
Capital circulante sobre activos	12,33	12,07	13,08	3,00

Segmentando por tamaños, los datos de la Tabla 20 revelan que, en general, la liquidez, tanto a corto como largo plazo, disminuye con el incremento del tamaño de las cooperativas. No obstante, son las cooperativas medianas las que presentan una peor posición de liquidez a corto plazo, mientras que a largo plazo la mantienen en posiciones similares a

las grandes. Además, las micro cooperativas son las que muestran una mejor evolución de estos ratios en el periodo 2011-2013, ya que se ven incrementados (TMAA del 2,24 % para la liquidez a corto plazo y del 5,65 % para el largo plazo), mientras que en el resto disminuyen ligeramente.

Tabla 20. Posición de liquidez y equilibrio financiero según tamaño. En porcentaje

Tamaño	2011	2012	2013	TMAA
Micro				
Liquidez a corto plazo	163,81	162,94	171,22	2,24
Garantía a largo plazo	266,58	280,84	297,53	5,65
Capital circulante sobre activos	12,41	12,90	14,28	7,27
Pequeña				
Liquidez a corto plazo	120,47	111,51	116,71	-1,57
Garantía a largo plazo	199,29	187,93	190,48	-2,24
Capital circulante sobre activos	12,58	11,50	13,09	2,01
Mediana				
Liquidez a corto plazo	98,34	96,18	95,27	-1,57
Garantía a largo plazo	164,21	162,00	160,46	-1,15
Capital circulante sobre activos	9,98	9,38	9,17	-4,14
Grande				
Liquidez a corto plazo	105,38	103,73	103,05	-1,11
Garantía a largo plazo	162,86	159,27	160,28	-0,80
Capital circulante sobre activos	13,09	12,50	11,44	-6,51

En efecto, en 2011 las microcooperativas podían hacer frente con sus activos más líquidos al 163,8 % de sus deudas, aumentando su liquidez hasta el 171,2 % en 2013. En cambio, en 2011, la liquidez a corto plazo de las cooperativas medianas y grandes fue del 98,34 % y del 105,4 %, respectivamente, descendiendo al 95,3 % y 103,1 % en 2013. De forma similar, las micro cooperativas, en 2011, podían hacer frente al 266,6 % del total de sus deudas con sus activos reales, mejorando este dato hasta el 297,5 % en 2013 (Tabla 20). Por su parte, las cooperativas medianas y grandes, en 2011, compartieron unos valores en torno al 163 %, descendiendo ligeramente en 2013 hasta el 160 %.

Si consideramos la edad de las cooperativas, en la Tabla 21 se observa que las consolidadas (de 16 a 30 años) presentan valores más altos de liquidez, tanto a largo como a corto plazo, siendo las más jóvenes las que presentan las peores posiciones. Además, en general, se ha producido una evolución favorable de ambos ratios en todas las cooperativas, con independencia de su edad, con la excepción de la liquidez a corto plazo de las cooperativas consolidadas que descendió desde el 144,9 % de 2011 hasta el 140,9 % de 2013 (TMAA del -1,41 %). En cambio, estas mismas cooperativas han mejorado su capacidad para afrontar el total de sus deudas, incrementando su garantía a largo plazo hasta el 247,7 % en 2013, frente al 240,6 % en 2011 (TMAA del 1,48 %).

**Tabla 21. Posición de liquidez y equilibrio financiero según edad.
En porcentaje**

Edad	2011	2012	2013	TMAA
Joven (≤ 15 años)				
Liquidez a corto plazo	112,31	105,84	118,45	2,70
Garantía a largo plazo	176,08	180,98	189,08	3,63
Capital circulante sobre activos	5,30	5,59	6,55	11,17
Consolidada (16-30 años)				
Liquidez a corto plazo	144,92	136,04	140,85	-1,41
Garantía a largo plazo	240,50	236,10	247,66	1,48
Capital circulante sobre activos	13,57	13,11	14,12	2,01
Madura (> 30 años)				
Liquidez a corto plazo	121,13	128,93	133,04	4,80
Garantía a largo plazo	225,31	227,82	243,17	3,89
Capital circulante sobre activos	14,37	14,34	15,31	3,22

Por sector de actividad, la mejor posición de liquidez a corto plazo, en 2013, corresponde, por este orden, a «actividades de apoyo» (208,9 %), «frutas y hortalizas» (140,5 %), «cárnico» (135,9 %), «cereales» (135,8 %) y «aceite de oliva» (128,3 %). En cuanto a la evolución experimentada por este ratio por las cooperativas de estos sectores en el periodo 2011-2013, se observa que mientras las de los tres primeros han sido favorables, en los dos últimos han sufrido un ligero descenso (Tabla 22).

Tabla 22. Liquidez a corto plazo según sector de actividad. En porcentaje

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	140,96	129,86	135,77	-1,86
Frutas y hortalizas	125,88	127,65	140,47	5,64
Vino	122,83	115,73	124,35	0,62
Lácteo	113,26	105,97	104,15	-4,11
Ganadería	133,94	133,66	125,20	-3,32
Cárnico	129,13	106,73	135,93	2,60
Mixto	125,63	136,41	121,52	-1,65
Actividades de apoyo	169,59	169,02	208,96	11,00
Aceite de oliva	130,91	109,73	128,25	-1,02
Alimentación animal	112,46	108,27	124,20	5,09
Otros	158,95	152,84	156,98	-0,62

Distintos son los sectores en los que las cooperativas presentan una mayor garantía a largo plazo. En primer lugar aparece el «aceite de oliva» (265,6 %), y a continuación, con valores próximos, «ganadería» (261,8 %), «actividades de apoyo» (259,9 %), «mixto» (258,8 %), «cárnico» (256,3 %) y «cereales» (248,8 %). Además, en el periodo 2011-2013, este ratio ha tenido una evolución favorable en las cooperativas de todos los sectores analizados (Tabla 23).

Tabla 23. Garantía a largo plazo según sector de actividad. En porcentaje

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	239,84	227,07	248,75	1,84
Frutas y hortalizas	201,11	207,17	211,18	2,47
Vino	227,07	217,47	236,60	2,08
Lácteo	204,46	209,36	206,71	0,55
Ganadería	239,51	254,04	261,81	4,55
Cárnico	233,10	242,83	256,33	4,86
Mixto	238,83	269,59	258,83	4,10
Actividades de apoyo	237,42	242,43	259,96	4,64
Aceite de oliva	233,05	216,06	265,56	6,75
Alimentación animal	165,93	161,78	168,66	0,82
Otros	237,04	230,65	249,29	2,55

Por último, atendiendo al tipo de cooperativa, se observa que las de primer grado presentan una mejor situación de liquidez, tanto a corto como a largo plazo. Así, en 2013, el indicador de liquidez a corto plazo mostraba que los activos circulantes excluyendo las existencias (elementos disponibles a corto plazo) de las cooperativas de primer grado eran capaces de cubrir el 107,9 % de los acreedores a corto plazo, mientras que las cooperativas de segundo grado cubrían solo el 97,5 % (Tabla 24). De forma similar, el indicador de garantía a largo plazo de las cooperativas de primer grado (181,5 %) también supera al de las de segundo grado (149,2 %). En cambio, son las cooperativas de segundo grado las que, en el periodo 2011-2013, han incrementado ambos tipos de liquidez, como así lo demuestran las TMAA positivas en torno al 2,5 %, situación que contrasta con el descenso en el caso de las cooperativas de primer grado (TMAA en torno al -1,50 %).

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

Tipo de cooperativa	2011	2012	2013	TMAA
Primer grado				
Liquidez a corto plazo	112,76	105,72	107,92	-2,17
Garantía a largo plazo	186,34	181,87	181,50	-1,31
Capital circulante sobre activo	12,72	11,70	12,37	-1,39
Segundo grado				
Liquidez a corto plazo	91,74	95,47	97,51	3,10
Garantía a largo plazo	143,43	143,44	149,17	1,98
Capital circulante sobre activo	8,35	8,57	8,06	-1,75

Equilibrio financiero

Las cooperativas deben ofrecer un equilibrio entre su estructura económica (activo) y financiera (pasivo y neto) para desarrollar con estabilidad su actividad. Para obtener este equilibrio las fuentes financieras deben ajustarse, de acuerdo a un plan financiero, a las inversiones. Los elementos acíclicos y circulantes necesarios para la continuidad del ciclo de explotación tienen que estar financiados con recursos propios y recursos ajenos a largo plazo en su correcta proporción. El desequilibrio financiero más frecuente en las empresas surge, generalmente, del in-

adecuado diseño de la financiación de los inmovilizados, lo que puede acarrear a corto plazo serios problemas de liquidez o tensiones financieras innecesarias.

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

El capital circulante mide si la empresa está financiando correctamente sus inversiones. En este sentido, las cooperativas agroalimentarias españolas presentan por término medio un capital circulante con signo positivo a lo largo de la serie analizada y con una tendencia favorable, evidenciando que financian con recursos permanentes (propios y ajenos a largo plazo) todo su inmovilizado productivo y una parte de su activo circulante (Tabla 19). Así, en 2011, el capital circulante representaba el 12,3 % de los activos, aumentando este valor hasta el 13,1 % en 2013 (TMAA del 3 %). Es importante para las cooperativas agroalimentarias mantener su equilibrio financiero, y utilizar en mayor medida recursos permanentes para financiar la expansión de sus inmovilizados para, de esta forma, dotarse de una mayor estabilidad.

En 2013, la situación más equilibrada la obtienen las cooperativas micro y pequeñas y las de mayor edad. En cuanto al tamaño, en 2011 las micro cooperativas disponían de un capital circulante sobre activos del 12,4 % (12,6 % las pequeñas), incrementando su valor hasta el 14,3 % (13,1 % las pequeñas) en 2013. En cambio, la posición menos equilibrada la tienen las cooperativas medianas, las cuales, además, junto a las grandes, ofrecen una evolución negativa de este ratio en el periodo 2011-2013, mostrando una TMAA en torno al -5 % (Tabla 20).

Respecto a la edad, aparecen diferencias más pronunciadas. En concreto, las cooperativas maduras (mayores de 30 años) son las que obtienen un mayor equilibrio financiero (15,3 % en 2013), presentando las consolidadas valores muy próximos a ellas (14,1 %). En cambio, las jóvenes presentan peor equilibrio financiero, de forma que su capital

circulante representó en el año 2013 solo un 6,6 % del activo. Asimismo, se aprecia que todas las cooperativas, con independencia de su antigüedad, también han visto mejorado este ratio en 2013, respecto a 2011, especialmente las jóvenes, que son las que presentan la TMAA más elevada, del 11,2 %, frente a una TMAA de las consolidadas y de las maduras, del 2,0 y 3,2 %, respectivamente (Tabla 21).

Por sectores de actividad, las cooperativas que en 2013 disponían de un mayor equilibrio financiero pertenecen a los sectores «cárnico» (22,8 %), «alimentación animal» (17,7 %), «vino» (17,3 %), y «cereales» (16,2 %). Además, las cooperativas de todos estos sectores, salvo las de «cereales», han mejorado su equilibrio financiero en 2013, en comparación con 2011 (TMAA positivas) (Tabla 25).

Tabla 25. Capital circulante sobre activos según Sector de Actividad. En porcentaje

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	16,36	16,06	16,16	-0,61
Frutas y hortalizas	10,55	9,79	10,76	0,99
Vino	14,79	14,26	17,30	8,15
Lácteo	-1,28	-1,01	1,42	-
Ganadería	14,40	14,48	13,61	-2,78
Cárnico	17,43	16,78	22,84	14,47
Mixto	9,11	9,79	10,31	6,38
Actividades de apoyo	8,43	9,04	12,50	21,77
Aceite de oliva	12,24	9,50	10,47	-7,51
Alimentación animal	16,54	15,21	17,69	3,42
Otros	15,42	15,36	15,75	1,06

Por último, en cuanto al tipo de cooperativa, los datos de la Tabla 24 revelan que, en 2013, el equilibrio financiero de las de primer grado (12,4 %) supera al correspondiente a las de segundo grado (8,1 %). Además, ambas tipologías de cooperativas comparten un ligero empeoramiento de este ratio, presentando en ambos casos una TMAA del orden del -1,5 % en el periodo 2011-2013.

3.6. Nivel de endeudamiento

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

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

La capitalización media de las cooperativas agroalimentarias en España resulta muy favorable y, aunque de forma leve, se incrementa en el periodo analizado (Tabla 26). En 2011, los recursos propios representaban el 42,7 % del total de la estructura financiera (pasivo + neto), aumentando este valor hasta el 43,5 % en 2013 (TMAA del 0,9 %).

Respecto a la composición del endeudamiento, prácticamente se mantiene estable durante en el periodo 2011-2013, tanto el endeudamiento a largo plazo, en torno al 14 %, como el a corto plazo, alrededor del 39 %, generando un equilibrio en la composición del endeudamiento total (Tabla 26).

Tabla 26. Nivel de endeudamiento. En porcentaje

Endeudamiento	2011	2012	2013	TMAA
Autonomía financiera	42,70	42,27	43,47	0,90
Endeudamiento a largo plazo	14,86	14,68	14,07	-2,69
Endeudamiento a corto plazo	39,07	39,59	39,00	-0,09
Capacidad devolución deuda	13,35	13,25	14,43	3,97
Carga financiera	1,03	1,12	1,05	0,97

Otro aspecto a considerar con relación al endeudamiento son los gastos financieros que se originan en las cooperativas. El aspecto positivo es el bajo nivel de la carga financiera que soportan y su ligera mejoría en el periodo analizado (TMAA del 0,97 %), lo que las ha dotado de una gran fortaleza para hacer frente a los retos de la inversión y la competitividad, ya que elevados gastos financieros pueden llegar a imposibilitar la concurrencia en el mercado al no poder competir vía precios. Así, podemos apreciar cómo, tanto en 2011 como 2013, la carga financiera que soportaban las cooperativas agroalimentarias tan solo giraba en torno al 1 %. Esto viene a indicar que de cada 100 euros facturados por ventas las cooperativas destinaron 1 euro a pagar gastos financieros (Tabla 26).

Un buen indicador del riesgo financiero viene dado por la capacidad de devolución de la deuda de la organización. Podemos observar una evolución positiva de este indicador en las cooperativas agroalimentarias, presentando una TMAA del 3,97 %. Así, En 2011, con sus recursos generados (beneficios + amortizaciones) podían devolver por término

medio el 13,4 % del total de su deuda a corto y largo plazo, sin necesidad de recurrir a nuevo endeudamiento, incrementando este valor hasta el 14,4 % en 2013 (Tabla 26).

Si consideramos el tamaño de las cooperativas, se aprecia que las mejor capitalizadas en 2013 son las micro, con el 49,2 %, seguidas de las pequeñas, con el 38,5 % y, en menor medida, las medianas y grandes con un porcentaje ligeramente por encima del 33 % (Tabla 27). Además, se observa que, precisamente, son las micro cooperativas las que han realizado un esfuerzo por incrementar su capitalización en el periodo 2011-2013 (TMAA del 2,08 %), frente al ligero descenso de las cooperativas del resto de segmentos de tamaño (TMAA en torno al -1 % las pequeñas y medianas, y del -2,9 % las grandes).

La mayor reducción del endeudamiento a largo plazo se produjo en las cooperativas micro y pequeñas, pasando de representar el 16,3 % (las micro) y el 12,9 % (las pequeñas), en 2011, al 15,1 % y 12,4 %, respectivamente, en 2013. En cambio, las cooperativas medianas y grandes, aunque en muy pequeña proporción, han incrementado ambos tipos de endeudamiento, a corto y largo plazo, en el mismo periodo (Tabla 27).

Respecto a la carga financiera, los datos de la Tabla 27 revelan que disminuye conforme se incrementa el tamaño de las cooperativas. Así, en 2013, la de las micro cooperativas (1,4 %) triplica a la de las cooperativas grandes (0,5 %), presentando niveles intermedios las cooperativas pequeñas (0,7 %) y medianas (0,7 %). No obstante, todas ellas, con independencia de su tamaño, comparten el incremento de su carga financiera en el periodo 2011-2013, siendo este incremento mayor conforme aumenta el tamaño (TMAA del 0,7 % en las micro cooperativas y del 5,7 % en las grandes).

Por otra parte, se observa que la capacidad de devolución de la deuda disminuye con el incremento del tamaño de las cooperativas (Tabla 27). De esta forma, en 2013, las micro cooperativas, con un 20,4 % de capacidad de devolución de su deuda, multiplican por dos la correspondiente a las pequeñas (10,1 %), y por tres la de medianas y grandes (6,8 y 6,7 %, respectivamente). Además, aunque de forma leve, se aprecia un empeoramiento de la capacidad de devolución de la deuda de las cooperativas pequeñas y grandes (TMAA del -1,97 y -1,53 %, respectivamente), y una mejoría en el caso de las micro (TMAA del 6,6 %) y medianas (TMAA del 3 %).

Tabla 27. Nivel de endeudamiento según tamaño. En porcentaje

Tamaño	2011	2012	2013	TMAA
Micro				
Autonomía financiera	47,17	47,38	49,15	2,08
Endeudamiento a largo plazo	16,26	16,15	15,06	-3,76
Endeudamiento a corto plazo	33,02	32,73	32,06	-1,46
Capacidad devolución deuda	17,95	18,80	20,41	6,63
Carga financiera	1,40	1,53	1,42	0,71
Pequeña				
Autonomía financiera	39,28	37,76	38,47	-1,04
Endeudamiento a largo plazo	12,95	12,39	12,41	-2,11
Endeudamiento a corto plazo	44,94	47,17	46,13	1,32
Capacidad devolución deuda	10,52	9,60	10,11	-1,97
Carga financiera	0,69	0,76	0,74	3,56
Mediana				
Autonomía financiera	33,65	33,09	33,13	-0,78
Endeudamiento a largo plazo	12,69	12,87	13,04	1,37
Endeudamiento a corto plazo	51,17	51,97	51,91	0,72
Capacidad devolución deuda	6,41	6,45	6,80	3,00
Carga financiera	0,63	0,71	0,69	4,65
Grande				
Autonomía financiera	35,32	33,98	33,31	-2,89
Endeudamiento a largo plazo	15,16	15,64	15,46	0,98
Endeudamiento a corto plazo	47,96	48,81	49,46	1,55
Capacidad devolución deuda	6,92	6,66	6,71	-1,53
Carga financiera	0,43	0,49	0,48	5,65

La evolución positiva de la capitalización también se produce cuando analizamos la edad de las cooperativas. Los resultados muestran un aumento de la autonomía financiera, de mayor intensidad conforme disminuye la edad (TMAA del 3,2 % en las jóvenes y del 0,4 % en las maduras). Sin embargo, surgen diferencias importantes entre los estratos de edad considerados. Así, las jóvenes están menos capitalizadas, de forma que en 2013 la autonomía financiera de las cooperativas con una edad inferior a 16 años era del 35,9 % (33,7 % en 2011), mientras que en las consolidadas, con una edad entre 16 y 30 años, fue del 44,9 %, y en las cooperativas con más de 30 años del 45,6 % (Tabla 28).

Por otra parte, se aprecia que la carga financiera de las cooperativas disminuye con su antigüedad. Sin embargo, son las cooperativas jóvenes las que han experimentado una mejoría de este indicador en el periodo 2011-2013 (TMAA del -0,77 %), frente al ligero empeoramiento de las cooperativas consolidadas y maduras (TMAA en torno al 2 %). Así, la carga financiera de las cooperativas más jóvenes en 2011 fue del 1,30 % (frente al 0,90 % de las de mayor edad), bajando al 1,28 % en 2013 (0,94 % en las cooperativas de más de 30 años). Asimismo, la evolución de la capacidad de devolución de la deuda, considerando la edad de la cooperativa, revela una evolución favorable, independientemente de la edad (TMAA del orden del 4 %). Además, conforme disminuye su edad presentan una situación más favorable (Tabla 28). En concreto, las cooperativas jóvenes podían hacer frente en 2011 al 15,6 % del total de sus deudas con los recursos que eran capaces de generar, pasando este valor al 16,5 % en 2013 (frente al 15,8 % en las cooperativas entre 16 y 30 años y al 11,4 % en las cooperativas de más de 30 años).

Tabla 28. Nivel de endeudamiento según edad. En porcentaje

Edad	2011	2012	2013	TMAA
Joven (≤ 15 años)				
Autonomía financiera	33,69	34,60	35,86	3,17
Endeudamiento a largo plazo	20,93	20,03	18,94	-4,87
Endeudamiento a corto plazo	41,72	41,54	41,65	-0,08
Capacidad devolución deuda (%)	15,16	14,50	16,45	4,17
Carga financiera	1,30	1,41	1,28	-0,77
Consolidada (16-30 años)				
Autonomía financiera	44,08	43,50	44,93	0,96
Endeudamiento a largo plazo	13,95	13,85	12,96	-3,61
Endeudamiento a corto plazo	38,78	39,36	38,80	0,03
Capacidad devolución deuda	14,53	14,48	15,76	4,15
Carga financiera	1,02	1,10	1,06	1,94
Madura (> 30 años)				
Autonomía financiera	45,18	44,36	45,58	0,44
Endeudamiento a largo plazo	12,21	12,03	12,14	-0,29
Endeudamiento a corto plazo	39,76	40,65	39,30	-0,58
Capacidad devolución deuda	10,42	10,49	11,35	4,37
Carga financiera	0,90	0,99	0,94	2,20

Por sectores de actividad se aprecia que, en 2013, las cooperativas agroalimentarias:

- a) Más capitalizadas pertenecen a los sectores de «ganadería» (49,9 %), «mixto» (47,9 %), «cárnico» (46,5 %) y «aceite oliva» (46,3 %). Además, las cooperativas de todos los sectores, con la excepción del «vino» y «otros», han mejorado su grado de capitalización en el periodo 2011-2013, presentando los incrementos mayores las del sector «cárnico» (TMAA del 4,3 %), «actividades de apoyo» (TMAA del 3,2 %), «mixto» (TMAA del 2,5 %) y «alimentación animal» (TMAA del 2,4 %) (Tabla 29).
- b) Con menor endeudamiento a largo plazo son de los sectores «cereales» (8,3 %), «alimentación animal» (12,7 %), «cárnico» (13,1 %), «ganadería» (14,9 %) y «frutas y hortalizas» (15,8 %). Salvo las cooperativas de los sectores «cárnico» y «aceite de oliva», las del resto de sectores han visto mejorar su endeudamiento a largo plazo, correspondiendo la mejor evolución a las de «ganadería» (TMAA del -6,9 %), «vino» (TMAA del -6,3 %) y «mixto» (TMAA del -6,1 %) (Tabla 30).
- c) Con menor endeudamiento a corto plazo se corresponden con los sectores «lácteo» (30,9 %), «ganadería» (32 %), «aceite de oliva» (32,3 %) y «mixto» (32,5 %). En cambio, las que mejor evolución han tenido pertenecen a los sectores «cárnico» (TMAA del -8,5 %), «aceite de oliva» (-6,9 %) y «alimentación animal» (-1,7 %) (Tabla 31).
- d) Con mayor capacidad de devolución de la deuda se engloban en los sectores «actividades de apoyo» (25,9 %), «ganadería» (22,2 %), «mixto» (20,9 %), y «lácteo» (19,1 %) (Tabla 32). Además, las cooperativas de todos los sectores, con la excepción de «otros», han mejorado su capacidad de devolución de la deuda en el periodo 2011-2013, presentando los incrementos mayores las de «aceite de oliva» (TMAA del 19,9 %), «mixto» (TMAA del 13,7 %) y «ganadería» (TMAA del 8,2 %).
- e) Con menor carga financiera son de los sectores «cereales» (0,6 %), «frutas y hortalizas» (0,9 %) y «alimentación animal» (0,9 %) (Tabla 33). Y las que han experimentado una mejoría de este ratio pertenecen a los sectores «vino» (TMAA del -4,4 %), «lácteo» (TMAA del -10,6 %) y «actividades de apoyo» (TMAA del -5,5 %).

Tabla 29. Autonomía Financiera según sector de actividad. En porcentaje

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	42,46	41,46	42,70	0,28
Frutas y hortalizas	39,61	39,93	40,32	0,89
Vino	46,06	43,44	44,98	-1,18
Lácteo	42,75	43,93	43,86	1,29
Ganadería	49,02	48,86	49,98	0,97
Cárnico	42,76	42,92	46,45	4,23
Mixto	45,62	46,97	47,89	2,46
Actividades de apoyo	41,15	41,04	43,78	3,15
Aceite de oliva	44,53	43,54	46,27	1,94
Alimentación animal	33,87	32,72	35,51	2,39
Otros	43,14	41,29	42,74	-0,46

Tabla 30. Endeudamiento a largo plazo según sector de actividad. En porcentaje

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	8,63	8,81	8,27	-2,11
Frutas y hortalizas	15,88	16,07	15,78	-0,32
Vino	19,67	19,34	17,28	-6,27
Lácteo	24,08	22,67	22,03	-4,35
Ganadería	17,19	16,55	14,87	-6,99
Cárnico	8,91	11,22	13,11	21,30
Mixto	19,68	18,23	17,35	-6,11
Actividades de apoyo	17,47	15,49	16,23	-3,61
Aceite de oliva	14,26	16,64	17,47	10,68
Alimentación animal	13,40	13,55	12,72	-2,57
Otros	11,83	11,99	11,25	-2,48

**Tabla 31. Endeudamiento a corto plazo según sectores de actividad.
En porcentaje**

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	46,18	46,90	46,30	0,13
Frutas y hortalizas	40,99	40,59	40,47	-0,64
Vino	32,04	34,41	35,54	5,32
Lácteo	30,20	30,40	30,90	1,15
Ganadería	31,50	31,38	32,00	0,79
Cárnico	45,62	43,08	38,19	-8,51
Mixto	31,81	32,07	32,49	1,06
Actividades de apoyo	37,22	39,30	36,30	-1,24
Aceite de oliva	37,28	35,66	32,26	-6,98
Alimentación animal	49,98	51,27	48,34	-1,65
Otros	41,50	43,11	42,38	1,05

**Tabla 32. Capacidad de devolución de deuda según sector de actividad.
En porcentaje**

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	12,56	13,10	13,64	4,21
Frutas y hortalizas	10,67	11,58	11,44	3,55
Vino	12,60	13,57	12,84	0,95
Lácteo	16,92	16,64	19,06	6,14
Ganadería	18,90	19,14	22,12	8,18
Cárnico	14,71	8,21	16,54	6,04
Mixto	16,16	18,00	20,89	13,70
Actividades de apoyo	23,34	25,59	25,96	5,46
Aceite de oliva	9,68	6,85	13,92	19,92
Alimentación animal	4,26	3,73	4,42	1,86
Otros	13,55	11,40	12,52	-3,88

Tabla 33. Carga Financiera según sector de actividad. En porcentaje

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	0,59	0,63	0,61	1,68
Frutas y hortalizas	0,73	0,91	0,88	9,79
Vino	1,53	1,46	1,12	-14,44
Lácteo	1,89	1,80	1,51	-10,62
Ganadería	1,14	1,33	1,33	8,01
Cárnico	1,40	1,65	1,38	-0,72
Mixto	1,56	1,51	1,44	-3,92
Actividades de apoyo	1,40	1,19	1,25	-5,51
Aceite de oliva	1,23	3,31	2,13	31,59
Alimentación animal	0,61	0,65	0,89	20,79
Otros	1,07	1,23	1,19	5,46

Por último, considerando el tipo de cooperativa, se observa que las de primer grado presentan un mejor comportamiento de todos los ratios relacionados con el nivel de endeudamiento, salvo en el caso del endeudamiento a largo plazo. Así, en 2013, la autonomía financiera de las cooperativas de primer grado era del 36,6 %, frente al 30,1 % de las de segundo grado, el endeudamiento a corto plazo del 47,4 % (58,6 % las de segundo grado), la capacidad de devolución de la deuda del 8,7 % (4,9 % las de segundo grado), y la carga financiera del 0,7 % (0,8 % las de segundo grado) (Tabla 34). En cambio, son las cooperativas de segundo grado las que, en el periodo 2011-2013, han experimentado un deterioro menor de su autonomía financiera (TMAA del -1,23 % en las de primer grado y de -0,22 % en las de segundo), al contrario de lo que sucede con la carga financiera (TMAA del 3,08 % las de primer grado y 12,88 % en las de segundo).

**Tabla 34. Nivel de endeudamiento según tipo de cooperativa.
En porcentaje**

Tipo de cooperativa	2011	2012	2013	TMAA
Primer grado				
Autonomía financiera	37,50	36,40	36,58	-1,23
Endeudamiento a largo plazo	13,45	13,31	13,23	-0,82
Endeudamiento a corto plazo	46,29	47,78	47,42	1,21
Capacidad devolución deuda	8,76	8,42	8,74	-0,11
Carga financiera	0,64	0,70	0,68	3,08
Segundo grado				
Autonomía financiera	30,19	28,54	30,06	-0,22
Endeudamiento a largo plazo	10,42	9,80	9,90	-2,53
Endeudamiento a corto plazo	58,52	61,11	58,58	0,05
Capacidad devolución deuda	5,46	5,07	4,95	-4,78
Carga financiera	0,62	0,76	0,79	12,88

3.7. Análisis de la rentabilidad

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

En este apartado analizaremos la rentabilidad desde un doble enfoque, la económica y la financiera. *La rentabilidad económica* mide la relación entre el beneficio antes de impuestos e intereses (BAII) y el ac-

tivo total, y representa la rentabilidad en tanto por ciento que se obtiene de las inversiones sin considerar la estructura financiera de la empresa. Para explicar mejor su evolución vamos a efectuar una descomposición en los dos factores de que depende: el margen de explotación sobre las ventas y la rotación de las ventas sobre el activo.

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

En general, podemos apreciar una evolución favorable en los indicadores de rentabilidad de las cooperativas agroalimentarias, tanto en lo relacionado con la parte económica como en la financiera. La rentabilidad económica de las cooperativas ha experimentado un crecimiento continuo en el periodo analizado (Tabla 35). Así, en 2011, la rentabilidad de los activos se situó en el 0,90 %, aumentando con una TMAA del 38,6 % hasta el 1,7 %, en el año 2013.

Tabla 35. Análisis de la rentabilidad. En porcentaje

Rentabilidad	2011	2012	2013	TMAA
Rentabilidad económica	0,90	1,01	1,73	38,64
Margen de explotación	0,62	0,92	1,63	62,14
Rotación ventas sobre activos	1,47	1,47	1,51	1,35
Recursos generados sobre ventas	6,95	6,90	7,05	0,72
Rentabilidad financiera	2,44	2,47	3,18	14,16

Para analizar con mayor detalle las causas de la evolución de la rentabilidad económica se ha efectuado una descomposición en los dos factores de los que depende: el margen de explotación y la rotación de ventas sobre activos (Tabla 35). Se puede apreciar que el aumento de la rentabilidad económica en el periodo analizado obedece, sobre todo, al incremento en el margen de explotación. Así, mientras la rotación de los activos sobre las ventas, que mide si la dimensión de la cooperativa es la adecuada, se mantiene casi constante a lo largo del periodo analizado, el margen de explotación experimentó un importante incremento (TMAA del 62,1 %). De esta forma, en 2011, el margen de explotación sobre las ventas en las cooperativas agroalimentarias fue del 0,62 %, aumentado hasta el 1,63 % en 2013.

En cuanto a la capacidad de generar recursos (beneficios + amortizaciones), se aprecia, nuevamente, una evolución estable en general. En 2011, el porcentaje de recursos generados sobre ventas de las cooperativas era del 6,95 %, manteniéndose prácticamente este valor en 2013 (7,05 %). Por último, respecto a la rentabilidad financiera, las cooperativas siguieron el mismo comportamiento que la rentabilidad económica, presentando una tendencia positiva (TMAA del 14,2 %). En 2011, la rentabilidad financiera se situó en el 2,4 %, aumentando al 3,2 % en 2013 (Tabla 35). Esto indica que los socios de las cooperativas, por cada 100 euros de recursos propios que mantuvieron en ellas durante 2013, consiguieron un rendimiento de 3,18 euros.

Considerando el tamaño de las cooperativas, en 2013, la rentabilidad económica más elevada la presentaron las micro cooperativas (1,98 %), seguidas de las grandes (1,51 %), de las pequeñas (1,27 %) y de las medianas (1,18 %). Además, se aprecia que conforme aumenta el tamaño también lo hace la rotación de ventas sobre los activos y, por lo

tanto, su contribución a la rentabilidad económica. Este comportamiento es totalmente contrario a lo que ocurre con el margen de explotación, que disminuye con el aumento del tamaño de las cooperativas, al igual que sucede con los recursos generados sobre ventas. Así, en 2013, el porcentaje de recursos generados sobre ventas de las cooperativas era del 10,7 % para las micro y del 1,76 % para las grandes (Tabla 36). Por otra parte, la rentabilidad financiera más elevada, en 2013, la presentan las cooperativas grandes (4 %), y la más baja las micro (2,8 %).

La evolución positiva de la rentabilidad económica y financiera, en el periodo 2011-2013, se puede ver en todos los estratos de tamaño analizados (Tabla 36). Sin embargo, las cooperativas grandes son las que han experimentado un mayor incremento de la rentabilidad económica (TMAA del 62,8 %), mientras que las micro cooperativas lo han obtenido en la rentabilidad financiera (TMAA del 22,7 %). Algo similar sucede con el margen de explotación, produciéndose un incremento generalizado del mismo en todos los estratos de tamaño analizados, correspondiendo los mayores aumentos a las micro cooperativas (TMAA del 154,9 %) y a las cooperativas grandes (TMAA del 37,4 %). En cuanto a la evolución de la rotación de las ventas sobre los activos, esta variable presenta un comportamiento más estable en todos los segmentos de tamaño considerados, de forma que las TMAA se sitúan en torno al ± 2 % (Tabla 36).

Atendiendo a la edad de las cooperativas, los datos de la Tabla 37 revelan que tanto la rentabilidad económica como la financiera, así como los recursos generados sobre ventas, disminuyen con el aumento de la longevidad, correspondiendo los valores más elevados a las cooperativas jóvenes (2,1, 5,1 y 10,6 %, respectivamente), y los más bajos (1,3, 4,5 y 2,1 %, respectivamente) a las maduras. La evolución favorable de la rentabilidad económica de las cooperativas en el periodo analizado también se manifiesta en todos los estratos de edad considerados, siendo esta evolución más intensa conforme aumenta la edad de las cooperativas (TMAA del 22,9 % para las jóvenes y del 82,8 % para las maduras). De forma similar, también se observan evoluciones positivas de la rentabilidad financiera y de los recursos generados sobre ventas en los diferentes estratos de edad analizados, con la excepción de las cooperativas jóvenes, que en 2013 vieron reducida la primera hasta el 5,1

% y los segundos hasta el 10,6 % (TMAA del -0,5 % y -2,3 %, respectivamente). Lo contrario sucede con las cooperativas consolidadas, que vieron incrementada la rentabilidad financiera con una TMAA del 26,5 % y los recursos sobre ventas con una TMAA del 1,2 %, y las maduras con una TMAA del 21,6 y 3,6 %, respectivamente.

Tabla 36. Análisis de la rentabilidad según tamaño. En porcentaje

Tamaño	2011	2012	2013	TMAA
Micro				
Rentabilidad económica	1,10	1,08	1,98	34,16
Margen de explotación	0,26	0,84	1,69	154,95
Rotación ventas sobre activos	0,91	0,90	0,89	-1,11
Recursos generados sobre ventas	10,55	10,47	10,66	0,52
Rentabilidad financiera	1,86	1,62	2,80	22,69
Pequeña				
Rentabilidad económica	0,81	0,89	1,27	25,22
Margen de explotación	0,62	0,60	0,80	13,59
Rotación ventas sobre activos	2,16	2,14	2,21	1,15
Recursos generados sobre ventas	3,71	3,61	3,49	-3,01
Rentabilidad financiera	3,34	3,62	3,65	4,54
Mediana				
Rentabilidad económica	0,55	0,85	1,18	46,47
Margen de explotación	0,29	0,38	0,50	31,31
Rotación ventas sobre activos	2,48	2,49	2,59	2,19
Recursos generados sobre ventas	2,22	2,24	2,16	-1,36
Rentabilidad financiera	2,46	2,80	3,45	18,42
Grande				
Rentabilidad económica	0,57	0,91	1,51	62,76
Margen de explotación	0,27	0,42	0,51	37,44
Rotación ventas sobre activos	2,88	2,95	2,93	0,86
Recursos generados sobre ventas	1,83	1,76	1,76	-1,93
Rentabilidad financiera	3,38	3,51	4,00	8,79

Tabla 37. Análisis de la rentabilidad según edad. En porcentaje

Edad	2011	2012	2013	TMAA
Joven (≤ 15 años)				
Rentabilidad económica	1,39	1,19	2,10	22,91
Margen de explotación	1,15	0,50	1,27	5,09
Rotación ventas sobre activos	1,37	1,37	1,44	2,52
Recursos generados sobre ventas	11,13	9,99	10,63	-2,27
Rentabilidad financiera	5,12	4,55	5,07	-0,49
Consolidada (16-30 años)				
Rentabilidad económica	1,17	1,53	2,07	33,01
Margen de explotación	0,71	1,43	2,03	69,09
Rotación ventas sobre activos	1,47	1,45	1,45	-0,68
Recursos generados sobre ventas	7,18	7,31	7,35	1,18
Rentabilidad financiera	2,32	3,00	3,71	26,46
Madura (> 30 años)				
Rentabilidad económica	0,38	0,35	1,27	82,81
Margen de explotación	0,48	0,66	1,20	58,11
Rotación ventas sobre activos	1,63	1,66	1,71	2,42
Recursos generados sobre ventas	4,19	4,55	4,50	3,63
Rentabilidad financiera	1,44	1,58	2,13	21,62

Por último, atendiendo al sector de actividad en el que se enmarcan las cooperativas agroalimentarias de la muestra, en 2013, se aprecia que:

- a) Las que presentan una posición más favorable de la rentabilidad económica corresponden a los sectores «ganadería» (3,9 %), «mixto» (3,7 %), «actividades de apoyo» (2,3 %) y «lácteo» (1,9 %). En cambio, las que han tenido una mejor evolución de este ratio en el periodo 2011-2013 son las de los sectores «ganadería» (53,7 %), «frutas y hortalizas» (47,7 %), «lácteo» (41,7 %) y «mixto» (27,8 %) (Tabla 38).
- b) Las que tienen un mayor margen de explotación pertenecen a los sectores «mixto» (4,9 %), «ganadería» (3,5 %), «cárnico» (3,1 %) y «actividades de apoyo» (2,9 %). Y las que han experimentado un mayor incremento del mismo a los sectores de «mixto» (79,5 %), «ganadería» (76,2 %), y «lácteo» (TMAA del 75,5 %) (Tabla 39).

- c) Las cooperativas con un mejor grado de aprovechamiento de los activos son de los sectores «alimentación animal» (3,2), «frutas y hortalizas» (2,1), «cereales» (1,7) y «cárnico» (1,6). En cambio, las que mejor evolución han tenido corresponden a los sectores de «ganadería» (TMAA del 14,5 %), «vino» (TMAA del 9,8 %), «lácteo» (5,4 %) y «aceite de oliva» (5,0 %) (Tabla 40).
- d) Las que presentan una mayor capacidad para generar recursos pertenecen a los sectores «actividades de apoyo» (14,5 %), «mixto» (11,6 %), «lácteo» (10,9 %) y «vino» (9,5 %), siendo las del sector «cárnico» (TMAA del 32,2 %), «aceite de oliva (TMAA del 27,5 %) y «cereales» (TMAA del 5,9 %) las que más han incrementado esta capacidad en el periodo 2011-2013 (Tabla 41).
- e) Finalmente, las que ofrecen una mayor rentabilidad financiera se enmarcan en los sectores «cárnico» (5,7 %), «actividades de apoyo» (5,2 %), «frutas y hortalizas» (4,5 %) y «mixto» (4,1 %). Y las que han experimentado un mayor crecimiento de la misma están en los sectores «lácteo» (TMAA del 41,8 %), «vino» (TMAA del 25,2 %) y «frutas y hortalizas» (TMAA del 18,9 %) (Tabla 42).

**Tabla 38. Rentabilidad económica según sector de actividad.
En porcentaje**

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	1,89	1,58	1,61	-7,70
Frutas y hortalizas	0,55	1,24	1,20	47,71
Vino	-0,11	0,56	0,78	
Lácteo	0,98	0,34	1,95	41,06
Ganadería	1,65	1,50	3,90	53,74
Cárnico	1,56	0,93	1,42	-4,59
Mixto	2,05	2,08	3,68	27,83
Actividades de apoyo	1,76	0,82	2,26	13,32
Aceite de oliva	-0,18	-0,70	0,35	
Alimentación animal	0,57	0,31	0,56	-0,88
Otros	0,97	1,09	2,26	52,64

Tabla 39. Margen de explotación sobre ingresos de explotación según sector de actividad. En porcentaje

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	1,85	1,95	2,09	6,29
Frutas y hortalizas	0,75	0,93	0,96	13,14
Vino	-0,26	0,99	1,58	
Lácteo	0,38	0,41	1,17	75,47
Ganadería	1,13	0,95	3,51	76,24
Cárnico	4,36	1,71	3,06	-16,22
Mixto	1,53	2,00	4,93	79,51
Actividades de apoyo	1,87	0,66	2,93	25,17
Aceite de oliva	-0,28	-0,81	0,15	
Alimentación animal	0,26	0,16	0,53	42,77
Otros	0,28	0,65	1,58	137,55

Tabla 40. Rotación ventas sobre activos según sector de actividad. En porcentaje

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	1,70	1,75	1,68	-0,59
Frutas y hortalizas	2,08	1,98	2,06	-0,48
Vino	0,68	0,74	0,82	9,81
Lácteo	0,81	0,83	0,90	5,41
Ganadería	1,00	1,74	1,31	14,46
Cárnico	1,73	1,61	1,61	-3,53
Mixto	0,74	0,78	0,81	4,62
Actividades de apoyo	1,33	1,29	1,20	-5,01
Aceite de oliva	1,26	1,15	1,39	5,03
Alimentación animal	3,16	3,17	3,24	1,26
Otros	1,62	1,62	1,69	2,14

**Tabla 41. Recursos generados sobre ventas según sector de actividad.
En porcentaje**

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	5,80	6,61	6,50	5,86
Frutas y hortalizas	4,38	4,68	4,37	-0,11
Vino	9,09	9,56	9,54	2,45
Lácteo	10,78	10,70	10,99	0,97
Ganadería	10,06	8,79	9,13	-4,73
Cárnico	4,18	3,37	7,31	32,24
Mixto	9,81	10,27	11,60	8,74
Actividades de apoyo	18,50	15,59	14,52	-11,41
Aceite de oliva	2,75	2,99	4,47	27,49
Alimentación animal	1,17	1,20	0,99	-8,01
Otros	6,32	6,29	5,42	-7,39

**Tabla 42. Rentabilidad Financiera según sector de actividad.
En porcentaje**

Sector de actividad	2011	2012	2013	TMAA
Cereales	3,39	3,89	3,65	3,76
Frutas y hortalizas	3,16	4,55	4,47	18,94
Vino	1,27	1,61	1,99	25,18
Lácteo	0,92	-1,12	1,85	41,81
Ganadería	1,48	0,19	0,33	-52,78
Cárnico	-2,80	-11,31	5,70	-
Mixto	3,56	3,45	4,06	6,79
Actividades de apoyo	7,28	1,95	5,22	-15,32
Aceite de oliva	-2,15	-3,39	-0,31	62,03
Alimentación animal	-0,81	0,98	0,12	-
Otros	2,55	2,83	3,45	16,32

Por último, atendiendo al tipo de cooperativa, se observa que, al igual que sucedía con el endeudamiento, las de primer grado presentan mejor comportamiento en todos los ratios relacionados con la rentabilidad (sus valores giran en torno al doble de los correspondientes a las de segundo grado), con la excepción de los recursos generados sobre ventas que presentan valores inferiores. Así, en 2013, la rentabilidad económica de las cooperativas de primer grado era del 1,4 %, frente al 0,7 % de las de segundo grado, el margen de explotación del 0,7 % (0,3 % las de segundo grado), la rotación de ventas sobre activos del 2,4 (2,9 las de segundo grado), los recursos generados sobre ventas del 2,9 % (1,4 % las de segundo grado), y la rentabilidad financiera del 3,7 % (1,28 % las de segundo grado) (Tabla 43). Además, al contrario de lo que sucedía con los ratios de endeudamiento, también son las cooperativas de primer grado las que, en el periodo 2011-2013, han experimentado una evolución favorable de todos los ratios que tienen que ver con la rentabilidad, salvo en los recursos generados sobre ventas que han sufrido un pequeño empeoramiento (TMAA del -2,1 %). En cambio, en las cooperativas de segundo grado, todos los ratios han experimentado un deterioro, siendo especialmente intenso el caso de la rentabilidad financiera (TMAA del -39,8 %).

Tabla 43. Análisis de la rentabilidad según tipo de cooperativa. En porcentaje

Tipo de cooperativa	2011	2012	2013	TMAA
Primer grado				
Rentabilidad económica	0,69	0,87	1,35	39,88
Margen de explotación	0,40	0,46	0,66	28,45
Rotación de ventas sobre activos	2,28	2,30	2,39	2,38
Recursos generados sobre ventas	2,95	2,89	2,83	-2,06
Rentabilidad financiera	2,88	3,33	3,67	12,89
Segundo grado				
Rentabilidad económica	0,96	0,90	0,66	-17,08
Margen de explotación	0,76	0,57	0,29	-38,23
Rotación de ventas sobre activos	2,98	2,87	2,87	-1,86
Recursos generados sobre ventas	1,99	2,11	1,44	-14,93
Rentabilidad financiera	3,53	2,39	1,28	-39,78

4. Conclusiones

Las cooperativas agroalimentarias españolas tienen una gran importancia socioeconómica, tanto desde el punto de vista cualitativo como cuantitativo. En el primer caso, por su contribución a la mejora de la competitividad de las empresas agrarias asociadas, a través del amplio abanico de servicios que les prestan, y el incremento de su poder de negociación frente a clientes y proveedores. Y, en el segundo, por su capacidad para generar empleo y volumen de negocio. Este protagonismo de las cooperativas agroalimentarias justifica el creciente interés, tanto en el mundo académico como en el de los negocios, por conocer su rendimiento y situación competitiva. Por ello, en este trabajo se ha analizado el comportamiento económico y financiero de las cooperativas agroalimentarias en España, considerando el tamaño, la edad, la actividad y el grado de la cooperativa (primer o segundo). Para ello, se ha realizado un estudio empírico a partir de la información de 981 cooperativas agroalimentarias y SAT españolas para el periodo 2011 a 2013. De los resultados obtenidos podemos extraer las siguientes conclusiones:

- Las cooperativas agroalimentarias españolas han experimentado un importante crecimiento económico en el periodo analizado. Este crecimiento es especialmente relevante dado que se ha producido en un periodo de crisis que contrajo la economía española. Esto pone de manifiesto el fuerte dinamismo del sector cooperativo, mostrándose como un importante motor del crecimiento de la economía española. Las ventas de las cooperativas y sus activos se han incrementado de forma constante desde 2011 al 2013. Además, este crecimiento económico viene acompañado por un incremento del valor añadido generado y un mantenimiento del empleo, mostrando ganancias de competitividad.
- La dimensión de las cooperativas se incrementa con su edad. Además, las de mayor tamaño pertenecen a los sectores «alimentación animal», «frutas y hortalizas», «cárnico» y «aceite de oliva» y, como era de esperar, las de segundo grado superan en tamaño a las de primer grado.
- En el periodo 2011-2013, el crecimiento experimentado por las cooperativas, medido a través de la evolución de las ventas, activos y VAB, ha sido mayor en las medianas y, sobre todo, en las

grandes. Además, en general, el crecimiento ha sido más intenso en las cooperativas más jóvenes y en las de primer grado, en comparación con las de segundo grado.

- Las cooperativas presentan una excelente posición de liquidez, tanto a corto como a largo plazo, y con una evolución favorable, lo que reduce el riesgo de sufrir tensiones financieras. No obstante, sería recomendable seguir aplicando políticas de gestión del circulante y de planificación de su tesorería de cara a reforzar una mayor credibilidad financiera de estas empresas ante los agentes externos frente a los que actúa.
- En general, la liquidez, tanto a corto como largo plazo, disminuye con el incremento del tamaño de las cooperativas. También es menor en las cooperativas más jóvenes, en las de segundo grado y en las de los sectores «lácteo» y «alimentación animal». Además, las de menor dimensión, mayor edad, y las de segundo grado son las que ofrecen una evolución más favorable de los ratios de liquidez.
- Las cooperativas presentan un adecuado equilibrio financiero. Este indicador resulta positivo en la serie analizada, y con una evolución favorable. En 2013, el capital circulante representaba el 13,8 % de los activos. Esto significa que las cooperativas están financiando correctamente sus inversiones, evidenciando que financian con recursos permanentes (propios y ajenos a largo plazo) todo su inmovilizado productivo y una parte de su activo circulante.
- Las cooperativas que presentan un equilibrio financiero más estable son las micro, las de mayor edad (maduras), las de primer grado y las de los sectores «cárnico», «alimentación animal» y «vino». Además, estas cooperativas también son las que presentan un mejor comportamiento de este ratio en el periodo 2011-2013.
- La capitalización de las cooperativas es muy favorable y, aunque de forma leve, se incrementa en el periodo analizado. En 2011, los recursos propios representaban el 42,7 % del total de la estructura financiera (pasivo + neto), aumentando este valor hasta el 43,5 % en 2013. Para mantener el objetivo de estabilidad es importante aplicar políticas financieras que capitalicen convenientemente a la organización. Para ello, se debe fijar previamente

te, en función de las políticas básicas de cada cooperativa, cuál es el punto óptimo de capitalización, teniendo en cuenta el grado de apalancamiento financiero. Para aumentar la capitalización se deben seguir políticas de autofinanciación y reducir el nivel de endeudamiento a través de políticas de ajuste en el circulante.

- La capitalización de las cooperativas mejora con la disminución de su tamaño y con su antigüedad, siendo también mayor en las cooperativas de primer grado y en las de los sectores «ganadería», «mixto», «cárnico» y «aceite de oliva». En cambio, junto a las cooperativas más pequeñas, son las más jóvenes y las de segundo grado las que ofrecen la mejor evolución de este ratio.
- Respecto a la composición del endeudamiento, prácticamente se produce una estabilidad en los recursos permanentes (patrimonio neto + endeudamiento a largo plazo) en el periodo 2011-2013. El endeudamiento a largo plazo se reduce ligeramente (TMAA del -2,69 %), y se sitúa en torno al 14 %, mientras que a corto plazo se mantiene casi constante alrededor del 39 % (TMAA del -0,09 %), lo que unido al comportamiento de la capitalización descrito en el punto anterior genera un equilibrio en la composición del endeudamiento total. No obstante, sería conveniente, para reforzar la estabilidad de las cooperativas, que se equilibraran las fuentes financieras de acuerdo a un plan financiero riguroso, para ajustarlas adecuadamente a las inversiones, y reducir su endeudamiento a corto plazo. Los elementos fijos y circulantes necesarios para la continuidad del ciclo de explotación tienen que estar financiados con recursos propios y recursos ajenos a largo plazo en su correcta proporción.
- La carga financiera es reducida y experimenta una evolución favorable durante el periodo 2011-2013, lo que supone una verdadera fortaleza de las cooperativas agroalimentarias españolas. En 2013, la carga financiera que soportaban estas organizaciones tan solo ascendía al 1 %. Esto indica que de cada 100 euros facturados por ventas las cooperativas destinaron 1 euro a pagar gastos financieros. Una baja carga financiera dota a las cooperativas de una gran fortaleza para hacer frente a retos de competitividad y de inversión, ya que elevados gastos financieros limitan la concurrencia en el mercado al no poder competir vía precios y realizar inversiones financiadas con deuda bancaria.

- La carga financiera disminuye conforme se incrementa el tamaño y la edad de las cooperativas, siendo también menor en las cooperativas de primer grado y en las de los sectores «cereales», «frutas y hortalizas» y «alimentación animal». La evolución del comportamiento de este indicador mejora con la reducción del tamaño y de la edad de las cooperativas, así como en las cooperativas de primer grado en comparación con las de segundo grado.
- La capacidad de devolución de deuda en las cooperativas también ha experimentado una evolución favorable. En el 2013 las cooperativas con sus recursos generados (beneficios + amortizaciones) podían devolver por término medio el 14,4 % del total de su deuda a corto y largo plazo. En este sentido, las cooperativas deben seguir ampliando este indicador al objeto de minimizar el riesgo de impago y facilitar el acceso al crédito bancario.
- La capacidad de devolución de la deuda aumenta conforme disminuye el tamaño y la edad de las cooperativas, siendo también mayor en las de primer grado y en las de los sectores «actividades de apoyo», «ganadería», «mixto» y «lácteo». Además, la evolución del comportamiento de este ratio es mejor en las micro cooperativas y en las de primer grado.
- Se aprecia una evolución favorable en los indicadores de rentabilidad, tanto la económica como la financiera. La mejora de la rentabilidad económica obedece fundamentalmente al aumento del margen de la explotación. En 2011, el margen de explotación sobre las ventas representaba el 0,62 %, aumentando hasta el 1,63 % en 2013. Asimismo, los recursos generados sobre las ventas, aunque de forma leve, también han crecido en el periodo considerado.
- La rentabilidad económica más elevada la presentan las cooperativas micro y grandes, las de menor edad, las de primer grado y las de los sectores «ganadería», «mixto», «actividades de apoyo» y «lácteo». Las otras cooperativas presentan una posición menos favorable. La fuerte competitividad que conlleva la globalización de los mercados también recomienda aplicar medidas que conduzcan a estas cooperativas a mejorar su margen de explotación. Para ello, tienen que reducir sus costes, sin que ello repercuta en la calidad de los productos, apoyándose tanto en

el control de costes así como en mejoras técnicas de los procesos productivos, y en la revisión de los precios pagados a sus socios. Las cooperativas grandes, las de mayor edad y las de primer grado son las que presentan una mejor evolución de su rentabilidad económica.

- El margen de explotación aumenta conforme disminuye el tamaño de las cooperativas, siendo también mayor en las cooperativas de edad intermedia (entre 16 y 30 años), en las de primer grado y en las de los sectores «mixto», «ganadería, cárnico» y «actividades de apoyo». Lo contrario sucede con la rotación de ventas sobre los activos, que aumenta con el tamaño y la edad de las cooperativas, siendo también mayor en las de segundo grado y en las de los sectores «alimentación animal», «frutas y hortalizas», «cereales» y «cárnico». El mayor crecimiento del margen de explotación se ha producido en las cooperativas micro y grandes, en las consolidadas y maduras y en las de primer grado. En cambio, la evolución más favorable de la rotación de las ventas sobre los activos, además de en las cooperativas de primer grado, también se ha producido en las pequeñas y medianas y en las más jóvenes.
- La mayor rentabilidad financiera la presentan las cooperativas grandes, las de menor edad, las de primer grado y las de los sectores «cárnico», «actividades de apoyo», «frutas y hortalizas» y «mixto». El mayor incremento de la rentabilidad financiera en el periodo 2011-2013 se produce en las micro y medianas, en las de edad intermedia (entre 16 y 30 años) y en las de primer grado.

De lo expuesto, como conclusión principal, se puede extraer el buen comportamiento y la evolución favorable, en general, de todos los indicadores económicos (crecimiento y rentabilidad) y financieros (liquidez, el equilibrio financiero y el nivel de endeudamiento) analizados en el periodo 2011-2013. En la Tabla 44 aparece un resumen de la magnitud y la evolución de los mismos en función del tamaño, edad y tipo de cooperativa (primer o segundo grado).

Tabla 44. Magnitud y evolución de los indicadores económicos y financieros en el periodo 2011-2013, en función del tamaño, edad y tipo de cooperativa

Indicadores	Tamaño					Edad			Tipo	
	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Joven	Consolidada	Madura	Primer grado	Segundo grado
Dimensión y crecimiento										
Ventas (euros)	>	<	>	>>	●>>>	>>	>	>	>>	>
Activos (euros)	>	>>	●>>>	>	●>>>	>>	>	>	>>	>
Gastos de personal (euros)	>	<<	<	●>>	●>	<<	>	<	>	<
Empleo	=	●=	●=	●>	●>>	●>	●=	<	●>	<
VAB (euros)	>	<	●>	●>>	●>>>	●>>	●>>>	>	●>>	>
Liquidez										
Liquidez a corto plazo (%)	>	●>	<<●	<<	<	>	<	●>>	<	>
Garantía a largo plazo (%)	>	●>	<<<●	<<	<	●>>	●>	●>>>	<	>
Equilibrio financiero										
Capital circulante sobre activos (%)	>	●>>	●>	<	<<●	●>>>	●>	●>>	<	<<

● Representa la magnitud del indicador. Una mayor intensidad de color implica un mayor valor del indicador dentro de cada una de las categorías (tamaño, edad y tipo de cooperativa).

'>' Representa un incremento del indicador en el periodo 2011-2013. '<' Representa una disminución del indicador en el periodo 2011-2013. '=' Representa una estabilidad del indicador en el periodo 2011-2013. El mayor número de signos '>' o '<' indica la intensidad dentro de cada una de las categorías (tamaño, edad y tipo de categoría) en el periodo 2011-2013.

Tabla 44 (cont.). Magnitud y evolución de los indicadores económicos y financieros en el periodo 2011-2013, en función del tamaño, edad y tipo de cooperativa

Indicadores	Tamaño					Edad			Tipo	
	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Joven	Consolidada	Madura	Primer grado	Segundo grado
Endeudamiento										
Autonomía financiera (%)	>	● >	<<< ●	< ●	<<<< ●	● >>>>	● >>	● >	<< ●	< ●
Endeudamiento a largo plazo (%)	>	<<< ●	< ●	● >>	● >	<<<< ●	<< ●	< ●	< ●	<< ●
Endeudamiento a corto plazo (%)	>	< ●	● >>	● >	● >>>>	< ●	● >	<< ●	● >	● =
Capacidad devolución deuda (%)	>	● >>	<<< ●	● >	< ●	● >	● >	● >	< ●	<< ●
Carga financiera (%)	>	● >	● >>	● >>>>	● >>>>	< ●	● >	● >>	● >	● >>
Rentabilidad										
Rentabilidad económica (%)	>	● >>	● >	● >>>>	● >>>>	● >	● >>	● >>>>	● >	< ●
Margen de explotación (%)	>	● >>>>	● >	● >>	● >>>>	● >	● >>>>	● >>	● >	< ●
Rotación venta sobre activos	>	< ●	● >>	● >>>>	● >	● >	< ●	● >	● >	< ●
Recursos generados sobre ventas (%)	>	● >	<<<< ●	< ●	<< ●	< ●	● >	● >>	< ●	<< ●
Rentabilidad financiera (%)	>	● >>>>	● >	● >>>>	● >>>>	< ●	● >>	● >	● >	< ●

● Representa la magnitud del indicador. Una mayor intensidad de color implica un mayor valor del indicador dentro de cada una de las categorías (tamaño, edad y tipo de cooperativa).

'>' Representa un incremento del indicador en el periodo 2011-2013. '<' Representa una disminución del indicador en el periodo 2011-2013. '=' Representa una estabilidad del indicador en el periodo 2011-2013. El mayor número de signos '>' o '<' indica la intensidad dentro de cada una de las categorías (tamaño, edad y tipo de categoría) en el periodo 2011-2013.

Referencias bibliográficas

- ARCAS, N. y MUNUERA, J. L. (1998): «El Cooperativismo como Estrategia para Mejorar la Competitividad de la Empresa Agroalimentaria»; *Distribución y Consumo* (42); pp. 55-71.
- ARCAS, N.; ALCÓN, F.; CEGARRA, J. G.; HERNÁNDEZ, M.; LÓPEZ, E. I.; MARCOS, G.; MARTÍN, J. F.; MINGUEZ, A. y TANTIUS, P. (2011a): «El gobierno de las cooperativas agroalimentarias. Factores de éxito»; *Colección Economía* (16). Fundación Cajamar, Almería.
- ARCAS, N.; GARCÍA, D. y GUZMÁN, I. (2011b): «Effect of size on performance of Spanish agricultural cooperatives»; *Outlook on Agriculture* 40(3); pp. 201–206.
- BAAMONDE, E. (2009): «El cooperativismo agroalimentario»; en LAMO, J., coord.: *El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global. Colección Mediterráneo Económico* (15); pp. 229-246.
- BIJMAN, J.; ILIOPOULOS, C.; POPPE, K. J.; GIJSELINCKX, C.; HAGEDORN, K.; HANISCH, M.; HENDRIKSE, G. W. J.; KÜHL, R.; OLLILA, P.; PYYKKÖNEN, P. y SANGEN, G. (2012): «Support for Farmers Cooperatives. Final Report. European Commission». en [http:// ec.europa.eu/agriculture/external-studies/2012/support-farmers-coop/fulltext_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/2012/support-farmers-coop/fulltext_en.pdf).
- CESE (2012): «Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema»; *Cooperativas y desarrollo agroalimentario*. En http://eesc.europa.eu/EESCopinionDocument.aspx?identifier=ces\nat\nat541\ces1593-2012_ac.doc&language=ES.
- COCEGA (2015): *Development of Agricultural Cooperatives in the EU 2014*. En [http:// www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/04519.pdf](http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/04519.pdf).
- COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS (2016): «Macromagnitudes del cooperativismo agroalimentario español»; *OSCAE 2014*.
- HIND, A. M. (1998): «Assessment of co-operative performance»; *The World of Co-operative Enterprise*. Scottish Agricultural Organisation Society, Reino Unido; pp. 9-18.
- JAMES, H. S. y SYKUTA, M. E. (2005): «Property right and organizational characteristics of producer-owned firms and organizational trust»; *Annals of Public and Cooperative Economics* 76(4); pp. 545-580.

- JULIÁ, J. F.; GARCÍA, G.; MELIÁ, E. y GALLEGO, L. P. (2010): «Factores de competitividad de las cooperativas líderes en el sector agroalimentario europeo. Acciones a emprender por las cooperativas agrarias españolas»; *Colección Economía* (14) Fundación Cajamar, Almería.
- KUMAR, N.; SCHEER, L. K. y ACHROL, R. S. (1992): «Assessing reseller performance from the perspective of the supplier»; *Journal of Marketing Research* (29); pp. 238-53.
- PRATT, G. (1998): «The need performance measurement in cooperatives: a practitioner's view»; *The World of Co-operative Enterprise*. Scottish Agricultural Organisation Society, Reino Unido; pp. 1-8.

