



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, nº 46, noviembre 2003, pp. 151-189**

Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias en Castilla y León

**José A. Gómez-Limón Rodríguez
Ernesto Casquet Morate
Ignacio Atance Muñiz**

E.T.S.II.AA. Palencia. Universidad de Valladolid

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 2003 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias en Castilla y León

José A. Gómez-Limón Rodríguez
Ernesto Casquet Morate
Ignacio Atance Muñiz

E.T.S.II.AA. Palencia. Universidad de Valladolid

RESUMEN

Ante la tradicional debilidad estructural que caracteriza al sector agrario por el escaso volumen de producción de los agricultores, cobra una especial relevancia el movimiento asociativo, y en particular el cooperativismo. Sin embargo, en numerosos casos la situación económica y financiera de estas sociedades no resulta óptima. Por ello, el objetivo principal de este trabajo es analizar esta situación económica y financiera en las cooperativas agrarias de Castilla y León. Para tal fin, se ha establecido un plan de ratios adaptado a las características de las sociedades cooperativas que se ha aplicado sobre una muestra formada por 66 cooperativas. Aunque la muestra seleccionada engloba sociedades de otros sectores productivos, se han analizado de forma desagregada los resultados correspondientes a los subsectores productivos de carácter estratégico para la región: cereales, oleaginosas y suministros (COS), bodegas (BOD), ovino-caprino (OVI) y vacuno (VAC). Los resultados muestran cómo el elevado volumen de negocio de estas cooperativas permite la obtención de rentabilidades adecuadas pese a que su actividad es casi exclusivamente comercial, sin apenas abordar la transformación de los productos. Igualmente se comprueba la importancia de la política de mayoración de los precios pagados a los socios, que repercute en el nivel de formación de reservas, la cual podría tener repercusiones negativas sobre las inversiones que estas sociedades deben afrontar para incrementar el grado de transformación de sus productos.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas agrarias, Análisis económico-financiero, Ratios, Castilla y León.

CLAVES ECONLIT: M400, Q130, Q140.

Analyse économique et financière des coopératives agricoles en Castille et León

RÉSUMÉ: Face à la traditionnelle faiblesse structurelle qui caractérise le secteur agricole en raison du faible volume de production des agriculteurs, le mouvement associatif, et notamment le coopératisme, revêt une importance particulière. Cependant, dans de nombreux cas, la situation économique et financière de ces sociétés n'est pas optimale. C'est pourquoi, l'objectif principal de ce travail est d'analyser cette situation financière dans les coopératives agricoles de Castille et León. A cette fin, un plan de ratios adaptés aux caractéristiques des sociétés coopératives a été établi et appliqué à un échantillon de 66 coopératives. Bien que l'échantillon sélectionné intègre des sociétés d'autres secteurs de production, il y a eu une analyse détaillée des résultats correspondant aux sous-secteurs de production de nature stratégique pour la région : céréales, oléagineux et fournitures (COS), caves (BOD), ovin-caprin (OVI) et bovin (VAC). Les résultats montrent que l'important du chiffre d'affaires de ces coopératives permet d'obtenir des rentabilités adéquates en dépit du fait que leur activité est presque exclusivement commerciale, abordant à peine la transformation des produits. De même, cette analyse permet de constater l'importance de la politique de majoration des prix payés aux sociétaires, qui se répercute sur le niveau de formation de réserves et qui pourrait avoir des répercussions négatives sur les investissements auxquels ces sociétés doivent faire face pour augmenter le niveau de transformation de leurs produits.

MOTS CLÉ: Coopératives agricoles, Analyse économique et financière, Castille et León, Espagne.

A financial analysis of agrarian co-operatives in Castille and León

ABSTRACT: Taking into account the traditional structural weakness characterising the agrarian sector due to farmers' scant output, associations and especially co-operatives attain special importance. Nonetheless, in numerous cases the economic and financial situation of these societies is not as strong as would be desirable. For this reason, the prime objective of this paper is to analyse the economic and financial situation of the agrarian co-operatives of Castille and León. To this end, a ratios plan was established adapted to the characteristics of the co-operatives, and applied over a sample of 66 co-operatives. Although the selected sample takes in societies from other productive sectors, results corresponding to the region's strategic productive sub-sectors have been disaggregated: cereals, oilseeds and supplies (COS), wine production (BOD) sheep and goats (OVI) and cattle (VAC). The results show how the strong business volume of these co-operatives enables them to obtain adequate profitability despite the fact their business is almost exclusively commercial, hardly including any end-product manufacture. It is also observed how co-operatives seek to maximise the prices paid their members, reflected in the level of reserves held. This could have a negative impact on the investments these societies have to face to improve their level of product transformation.

KEY WORDS: Agrarian co-operatives, Financial analysis, Ratios, Castille and León, Spain.

1.- Introducción y objetivos¹

Desde la entrada de España en la Unión Europea, el sector agroalimentario se encuentra cada vez más sometido a la influencia de la competitividad de los mercados. Esta relación del sector con su entorno determina la necesidad de su estudio desde una dimensión estratégica, de análisis de su estructura competitiva como paso previo a la formulación de un plan que posibilite defender y mejorar la competitividad de un sector que se configura como una de las bases de la economía regional de Castilla y León.

La oferta de productos agrarios aparece marcada por la debilidad estructural que supone el escaso volumen de producción ofertado tanto por los productores agrarios individuales como por las empresas elaboradoras y transformadoras del sector. Ante esta debilidad estructural destaca por su importancia dentro del conjunto del sector agroalimentario el movimiento asociativo, que toma carta de naturaleza especialmente a través de las cooperativas agrarias. Las cooperativas se convierten o pueden convertirse así en herramientas útiles para superar la mencionada debilidad, permitiendo por tanto una gestión más adecuada de la oferta agroalimentaria, capaz de satisfacer con mayor eficacia los deseos de los consumidores (Ballester, 1990; Caballer, 1992; Caparrós y de la Jara, 1991 ó Domingo y Romero, 1987).

Pese a las posibilidades que la sociedad cooperativa presenta dentro del sector agrario, la situación económica y financiera de estas sociedades no puede ser considerada óptima en numerosos casos. Con frecuencia tales situaciones negativas se han relacionado con la falta de incentivos para la autofinanciación y la insuficiencia de volumen productivo, de técnicos cualificados o de transformación de la producción. En todo caso, resulta conveniente cuantificar la importancia de cada una de estas debilidades estructurales, así como conocer cuáles afectan al conjunto y cuáles son características sólo de algún determinado subsector de actividad (Caballer *et al.*, 1987; Julia y Server, 1996; Simon y Alonso, 1995 ó Sabaté, 1999).

Así, el objetivo principal del presente trabajo es el de analizar la situación económica y financiera de las cooperativas agrarias de Castilla y León, tanto de forma desagregada por subsectores productivos, como de manera agregada para el conjunto de estas empresas a escala regional. Para ello, tras esta sección introductoria, el estudio se desarrolla a través de cuatro apartados más. En el apartado 2 se realiza de manera somera un análisis descriptivo del cooperativismo agrario en Castilla y

1.- Este trabajo es un resumen del estudio titulado "Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias en Castilla y León", realizado por los autores para la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León, financiadora del mismo.

León, indicando las características básicas de los subsectores agrarios a estudiar: cereales, oleaginosas y suministros (COS), bodegas (BOD), ovino-caprino (OVI) y vacuno (VAC). En el apartado 3 se describe la metodología seguida para el trabajo, detallando la selección de la muestra de cooperativas analizadas, el establecimiento del plan de ratios para el análisis económico-financiero y la mecánica de tratamiento de datos seguida. El apartado 4 analiza de forma resumida los resultados obtenidos para los subsectores antes referidos, mientras que el epígrafe 5 hace lo propio con los resultados globales del sector cooperativo regional. El trabajo termina con la correspondiente sección de conclusiones (apartado 6).

2.- Importancia de las cooperativas agrarias en Castilla y León

En el año 2000, en España, el número de cooperativas agrarias con actividad ascendió a 3.902 entidades (CCAE, 2002). Ésta es una cifra que se encuentra en moderado pero continuo descenso en los últimos años como consecuencia de los procesos de integración y concentración existentes en el sector cooperativo agrario, y en el sector agroalimentario en general. También decrece lentamente el número de socios integrados en cooperativas (983.000 agricultores y ganaderos en el año 2000), como consecuencia de la propia reducción del número de explotaciones agrarias y de la población activa agraria en España (CCAE, 2002). La facturación conjunta del total de cooperativas agrarias se situó aproximadamente en 10.688 millones de euros, volumen que representa más del 42% de la Producción Final Agraria (PFA) española. Este porcentaje muestra cómo la actividad de las cooperativas está profundamente implantada en el complejo agroalimentario español.

Pero además, la importancia que las cooperativas poseen en el sector agrario excede ampliamente a la derivada de su propia relevancia económica. El modelo cooperativo posee un conjunto de características que le dotan de una importancia cualitativa que aumentan el interés de su análisis. En primer lugar, por la amplia base social que presentan y que hace de las cooperativas un elemento insustituible de participación de la sociedad rural en los procesos económicos y políticos. En segundo lugar, por su dimensión territorial, íntimamente ligada al medio rural al que ofrecen un modelo estable de creación de empleo y riqueza que con frecuencia no puede ser ofrecido por otro tipo de empresas. Y, en tercer lugar, por su capacidad para generar en el medio rural un valor añadido muy superior al de la mera producción de materias primas.

Tabla 1. Distribución de las cooperativas agrarias por CC.AA.

	Cooperativas		Socios		Facturación	
	Nº	%	Nº	%	Mill. Euros	%
Andalucía	783	20,07	238.750	24,28	2.437,89	22,81
Aragón	205	5,25	52.797	5,37	560,23	5,24
Asturias	75	1,92	20.246	2,06	404,55	3,78
Baleares	39	1,00	5.849	0,59	42,33	0,40
Canarias	38	0,97	8.150	0,83	94,36	0,88
Cantabria	26	0,67	7.735	0,79	57,10	0,53
Castilla-La Mancha	449	11,51	125.273	12,74	753,61	7,05
<i>Castilla y León</i>	<i>348</i>	<i>8,92</i>	<i>72.500</i>	<i>7,37</i>	<i>1.215,12</i>	<i>11,37</i>
Cataluña	435	11,15	55.620	5,66	1.139,64	10,66
C. Valenciana	562	14,40	217.330	22,10	1.356,54	12,69
Extremadura	324	8,30	49.180	5,00	451,36	4,22
Galicia	198	5,07	48.500	4,93	771,70	7,22
La Rioja	42	1,08	12.080	1,23	141,54	1,32
Madrid	35	0,90	8.650	0,88	67,31	0,63
Murcia	85	2,18	22.640	2,30	471,91	4,42
Navarra	179	4,59	24.720	2,51	536,43	5,02
País Vasco	79	2,02	13.190	1,34	187,07	1,75
TOTAL	3.902	100,00	983.210	100,00	10.688,69	100,00

Fuente: CCAE (2002), Libro Blanco del Cooperativismo Agrario

Las cooperativas agrarias de Castilla y León, de acuerdo con la importancia agraria que le confiere a esta región su extensión geográfica, representan un importante papel dentro del panorama nacional (ver Tabla 1). Así, en el año 2000, Castilla y León presentaba el 8,9% de las cooperativas agrarias nacionales (quinta Comunidad Autónoma por número de cooperativas), el 7,4% de los socios (cuarto lugar) y el 11,2% de la facturación (tercer lugar). La cooperativa media castellano-leonesa facturó 3,5 millones de euros, ligeramente superior a la media nacional (2,8 millones) y presentó un número medio de socios (208) ligeramente inferior a la media nacional (252), por lo que la facturación media por socio es bastante superior, concretamente un 52% superior en Castilla y León (16.760 euros) que en el conjunto del territorio nacional (11.036 euros). Sin embargo, el porcentaje del valor de la producción final agraria aportado por las cooperativas es sólo del 25%, si bien los insumos vendidos por las cooperativas agrarias representan el 35% del valor total de los comprados por el sector agrario castellano-leonés. Estos valores relativos resultan una primera muestra de cómo las cooperativas logran una mayor penetración en las actividades de compra de suministros que en las de transformación y venta de la producción.

El grado de implantación del modelo cooperativo entre los distintos subsectores agrarios de la región es muy diferente, por lo que se considera necesario descender al nivel de subsector agrario a la hora de desarrollar un análisis económico-financiero como el que se presenta en este trabajo. Para la delimitación de los subsectores, se ha optado por utilizar la tipología empleada por la Unión Regional de Cooperativas de Castilla y León (Urcacyl, 1994), que establece siete subsectores de actividad: cereales, oleaginosas y suministros; bodegas; frutas y hortalizas; vacuno; ovino; porcino; y, piensos. No obstante, para el análisis desagregado por subsectores se ha optado por comentar en este trabajo sólo los que tienen una mayor relevancia cuantitativa y estratégica (COS, BOD, OVI y VAC)², cuyas principales características se resumen a continuación:

- *Cereales, oleaginosas y suministros (COS)*. Se trata del subsector cooperativo agrario con mayor volumen de facturación, unos 300 millones de euros anuales, que representarían algo más de la tercera parte de la facturación total del sector cerealista de la región, operando hasta 68 cooperativas en este subsector. La dificultad para generar valor añadido en la comercialización de cereales ha provocado que muchas cooperativas hayan buscado su crecimiento en la expansión de sus actividades, especialmente en la comercialización de insumos agrarios para sus socios. Por el contrario, la expansión de las cooperativas hacia nuevas actividades como la fabricación de piensos y harinas apenas se ha producido.
- *Bodegas (BOD)*. Se trata éste de un subsector muy dinámico, con un ligero incremento del número de bodegas cooperativas en los últimos años, pero especialmente con un incremento de su facturación, que en la actualidad se situaría en torno a 36 millones de euros (aproximadamente un tercio de la facturación total del subsector). No obstante, la presencia cooperativa en el sector es aun mayor si consideramos el volumen de uva recogido, que se situaría alrededor del 50%. La situación de las 41 cooperativas existentes es muy diferente, pues junto a cooperativas punteras, en las que los mayores esfuerzos se centran en ampliar y mejorar los circuitos de comercialización de sus vinos, otra buena parte de las cooperativas arrastraría serios problemas de falta de calidad del producto, insuficiencia de capacidad para embotellar y obsolescencia de las instalaciones que comprometen muy seriamente su continuidad futura.
- *Ovino y caprino (OVI)*. Se recogen aquí tres tipos principales de producciones: carne y leche de ovino y leche de cabra. En el caso de la carne de ovino, 23 cooperativas operan en este subsector, controlando el 14% de las cabezas existentes y alcanzando una facturación total de aproximadamente 60 millones de euros. En leche de ovino, el número de cooperativas que operan es mayor (32) y el porcentaje cooperativizado se eleva hasta el 35%, si bien la proporción de la producción cooperativizada varía mucho entre provincias, siendo muy superior en las de Palencia, Salamanca y Zamora, especialmente esta última, por poseer cooperati-

2.- Para el análisis completo de todos los subsectores puede consultarse el documento de referencia que aquí se resume: "Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias en Castilla y León", realizado por los autores para la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León.

vas con capacidad de transformación del producto. En cuanto a la leche de cabra, 7 cooperativas trabajan dentro del sector, aunque la producción se concentra especialmente en la provincia de Ávila, donde la producción cooperativizada representa aproximadamente un tercio de la producción total de leche.

- *Vacuno (VAC)*. El cooperativismo en el subsector vacuno es básicamente de orientación láctea, con un número de cooperativas de aproximadamente 40, según datos de Urcacyl, que controlarían en torno al 70% de la leche producida en la región, lo que da muestras de su importancia. El sector se encuentra en franca expansión en los últimos años, con un importante aumento del número de socios agrupados en cooperativas, socios que en la mayoría de los casos presentan un nivel de profesionalización superior al medio del sector (de hecho, la cuota media por ganadero integrante de cooperativas supera a la cuota media por ganadero en el conjunto de la región). Al igual que en otros subsectores agrarios, el nivel de transformación de la producción es relativamente bajo respecto al volumen comercializado, pues sólo un 30% de las cooperativas realizarían algún tipo de transformación, si bien la tendencia a realizar estas operaciones es creciente.

3.- Metodología del estudio

3.1.- Población de estudio, selección de la muestra y captura de datos

La población de estudio del presente trabajo la constituye el conjunto de cooperativas de primer grado dedicadas a la transformación y comercialización de productos agrícolas y ganaderos implantadas en Castilla y León. En este sentido, el primer problema que ha tenido que resolverse ha sido la elaboración de una base de datos con todos los elementos de la población, al objeto de posteriormente poder seleccionar una muestra aleatoria y representativa de la misma. Efectivamente, este trabajo se realiza en plena etapa de transición legislativa, tras la entrada en vigor de la nueva Ley regional de cooperativas (Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de Castilla y León), por lo que el recientemente creado Registro de Sociedades Cooperativas de Castilla y León aún no está completamente operativo (las cooperativas de la región aún no han cumplido sus obligaciones registrales al respecto). Tampoco el Registro central de cooperativas, dependiente del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, ha sido de ayuda en esta materia, dado que sus datos suelen estar poco actualizados (este registro incluye gran cantidad de cooperativas que ya se han disuelto o que ya no tienen actividad alguna).

Dadas estas circunstancias, se ha optado por elaborar una base de datos propia contado como referencia básica la información contenida en el Libro blanco del cooperativismo agrario de Castilla y

León (Urcacyl, 1994), la cual ha sido completada y actualizada con datos procedentes del Registro de Industrias Agrarias (Consejería de Agricultura y Ganadería) y del anuario Alimarket (Alimarket, 2002). El resultado cuantitativo de este esfuerzo puede apreciarse en la Tabla 2.

Tabla 2. Cooperativas agrarias por subsectores de actividad y provincias. Distribución de la muestra

Provincia	Cooperativas existentes*					Distribución de las cooperativas muestreadas**				
	COS	BOD	OVI	VAC	TODAS***	COS	BOD	OVI	VAC	TODAS***
Ávila	2 (1)	2 (0)	2 (0)	4 (4)	19 (8)	1 (100%)	---	---	2 (67%)	6 (75%)
Burgos	13 (12)	11 (11)	1 (0)	2 (2)	36 (27)	9 (75%)	7 (64%)	---	---	19 (70%)
León	4 (4)	10 (6)	2 (3)	6 (6)	30 (19)	2 (50%)	2 (33%)	3 (100%)	1 (100%)	11 (59%)
Palencia	6 (1)	0 (0)	3 (1)	3 (0)	14 (3)	1 (100%)	---	1 (100%)	---	3 (100%)
Salamanca	5 (5)	7 (3)	2 (2)	4 (1)	34 (18)	2 (40%)	1 (33)	0 (0%)	1 (100%)	6 (33%)
Segovia	4 (1)	1 (1)	3 (1)	1 (1)	13 (7)	1 (100%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (100%)	5 (71%)
Soria	2 (0)	2 (1)	1 (1)	1 (0)	9 (6)	---	1 (50%)	1 (100%)	---	5 (83%)
Valladolid	26 (1)	5 (1)	3 (1)	2 (1)	40 (6)	0 (0%)	1 (100%)	1 (100%)	1 (100%)	5 (83%)
Zamora	6 (2)	4 (2)	6 (3)	4 (1)	29 (13)	1 (50%)	1 (50%)	1 (33%)	0 (0%)	6 (46%)
CyL	68 (26)	41 (26)	23 (11)	27 (8)	224 (104)	17 (65%)	13 (50%)	7 (64%)	6 (75%)	66 (63%)

Fuente: Elaboración propia a partir de (Urcacyl, 1994), Registro de Industrias Agrarias y Alimarket (2002).

* Entre paréntesis cooperativas que depositan cuentas anuales en los registros mercantiles.

** Entre paréntesis porcentaje sobre el total de cooperativas que han depositado cuentas anuales en el registro mercantil.

*** En el apartado de "TODAS" se refieren todas las cooperativas agrarias, incluyendo los subsectores productivos no analizados desagregadamente en este trabajo, como por ejemplo, frutas y hortalizas, porcino o piensos.

La fuente de información contable para la realización del estudio ha sido las cuentas anuales depositadas en los registros mercantiles de las 9 provincias de la Comunidad. En este sentido es necesario comentar que la indefinición legal sobre la obligación de depositar los estados contables, existente hasta la entrada en vigor de la Ley regional de cooperativas (Ley 4/2002, de 11 de Abril, de Cooperativas de Castilla y León), ha hecho que el número de cooperativas agrarias que realmente han venido realizando tal depósito hasta el ejercicio 2000 sea sensiblemente inferior a los elementos que se suponen como tamaño poblacional (ver columnas 2-6 de la Tabla 2). Así pues, han tenido que ser las cooperativas cuyas cuentas están disponibles, aproximadamente el 50% de la población total, el conjunto de partida para la selección de la muestra. Para tal selección se ha seguido un procedimiento aleatorio estratificado, tratando que la muestra tenga una adecuada composición sectorial y geográfica (ver

columnas 7-11 de la Tabla 2). La información contable de esta muestra de cooperativas, obtenida de los correspondientes registros mercantiles, ha constituido la base del presente estudio.

3.2. Propuesta de plan de ratios

Analizar unas cuentas anuales es examinarlas utilizando una serie de técnicas, y extraer unas conclusiones sobre la situación económica y financiera real de la empresa o conjunto de empresas analizadas. Para la realización de este tipo de estudios, el analista dispone de una serie de instrumentos entre los que puede elegir aquellos más adecuados a sus fines específicos. Para esta investigación se ha escogido el análisis de ratios como herramienta, dado que es una de las metodologías más empleadas en este tipo de estudios.

3.2.1. Antecedentes del análisis económico financiero de cooperativas agrarias

El análisis económico-financiero de las empresas a partir de su información contable cuenta con una sólida tradición dentro de la ciencia contable, tanto en su vertiente teórica como de aplicación práctica. En este sentido, existen innumerables referencias donde se pueden encontrar planes de ratios para el análisis económico-financiero de las empresas (véase, por ejemplo, Amat, 1998; Álvarez, 1985; Banegas *et al.*, 1998; Bernstein, 1984; Castelló y Lizcano, 1998; Foster, 1986; Rees, 1990; Rivero, 1996 ó Romero, 1996). La práctica totalidad de ellos están básicamente orientados al estudio de empresas mercantiles en general, por lo que en principio son válidos para su aplicación a empresas agroalimentarias de tipo capitalista. Como referencia específica para la empresa agroalimentaria, debe destacarse el libro de Juliá y Server (1996), sobre dirección contable y financiera.

No obstante, debe comentarse que las particularidades del régimen económico de las cooperativas hacen que un plan realmente ideado para su análisis no se ajuste plenamente a los planes propuestos en estas referencias de carácter general, básicamente pensados para empresas mercantiles. A pesar de la necesidad de definir una metodología de análisis (plan de ratios) propia para el estudio de las cooperativas, agrarias existen muy pocas referencias al respecto (Caballer *et al.*, 1987 ó Caballer, 1992). Destaca en este particular el reciente trabajo de Domingo y Vivar (2001) sobre contabilidad y análisis de las cooperativas, referencia que ha sido en buena medida inspiradora del plan de ratios propuesto para el presente trabajo de investigación.

En cuanto a trabajos de carácter práctico sobre análisis económico-financiero de cooperativas agrarias, se pueden citar los siguientes estudios como referentes más importantes de esta investigación: Oltra y Segura (1989), Simón y Alonso (1995), Alarcón *et al.* (1995), Sabaté (1999), Vidal *et al.* (2000), Vidal *et al.* (2001) y Montegut *et al.* (2002). En este sentido conviene indicar que no se ha podido encontrar ninguna referencia que estudie las cooperativas de Castilla y León, lo que pone de relieve la novedad y necesidad del presente estudio.

3.2.2. El plan de ratios contables

Un problema previo que se plantea el analista en su trabajo de establecer un diagnóstico financiero consiste en elegir, entre un elevadísimo número de ratios posibles, aquellos que resultan más idóneos para realizar la tarea propuesta. Respecto a los criterios a tener en cuenta para la elección, el primero y fundamental es que los ratios puedan ser calculados por el analista con la información disponible. Esta circunstancia, si bien puede parecer evidente, no deja de tener su importancia, máxime cuando el estudio se realiza “desde fuera” de las empresas, y sólo ciertos datos están al alcance del analista. Así pues, sólo se propondrán ratios que puedan obtenerse exclusivamente a partir de la información suministrada en las cuentas anuales de las empresas en su formato abreviado.

Teniendo en cuenta esta premisa, se ha elaborado un plan de ratios contables que suministre información sobre los siguientes aspectos: la rentabilidad, análisis de la estructura de la cifra de ingresos, análisis de la estructura patrimonial, situación de liquidez y de tesorería, y situación de solvencia. En total, el plan cuenta con 17 ratios (22 si se cuentan los ratios adaptados), tal y como puede observarse en la primera columna de la Tabla 3.

Como puede apreciarse, se trata de un plan de ratios relativamente estándar, por lo que no se considera necesario explicar la significación individual de cada uno de ellos. Sin embargo, sí parece conveniente comentar brevemente la adaptación necesaria de algunos de los ratios al análisis de empresas cooperativas, básicamente relativos al tema de la rentabilidad y de la solvencia.

a) Ratios de rentabilidad

La rentabilidad es un concepto relativo y se refiere a la capacidad de la empresa para producir ganancias. Ésta se define como la tasa con la que una empresa remunera todos los capitales puestos a su disposición, siendo, por ello, uno de los aspectos más importantes a estudiar para conocer la salud económica de la misma. La expresión matemática genérica de todos los ratios de rentabilidad es:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Ganancia}}{\text{Capital invertido}}$$

El problema que se plantea para el cálculo de la rentabilidad en las cooperativas agrarias es determinar cuál es el mejor estimador de la ganancia de la sociedad. En principio, como es habitual para empresas mercantiles, podría suponerse que es la *ganancia neta*, equivalente al resultado antes de impuestos, el valor más adecuado. A partir de este estimador de la ganancia se obtendría lo que hemos denominado la “*rentabilidad contable*”:

$$\text{Rentabilidad contable} = \frac{\text{Ganancia neta contable}}{\text{Capital invertido}}$$

Sin embargo, esta forma de calcular la rentabilidad no recogería toda la ganancia que generan las cooperativas agrarias para sus socios. Efectivamente, es muy habitual que estas sociedades no sigan una política de maximización de la ganancia, como es normal en las empresas mercantiles, sino que persigan básicamente incrementar al máximo los precios que éstas pagan por las materias primas entregadas por sus socios. Así, es frecuente que las cooperativas empleen esta estrategia para repartir las ganancias reales (excedente cooperativo) de forma encubierta, tratando de obtener unas ganancias contables mínimas que eviten que las sociedades tengan que pagar una mayor cantidad de impuestos o tengan que dotar obligatoriamente mayores fondos cooperativos. De hecho, en este contexto es normal que los socios actuales o potenciales de una cooperativa evalúen su rentabilidad, no por su excedente contable, sino por el diferencial de precios que paga a sus socios sobre el precio de mercado normal.

Dada esta práctica tan generalizada, la estimación de la rentabilidad en las cooperativas agrarias exige calcular una *ganancia neta "corregida"*, que se elabore atendiendo a criterios de mercado y no de liquidación a los socios (Simón y Alonso, 1995 ó Domingo y Vivar, 2001). Esta reelaboración del resultado de las sociedades analizadas es, sin embargo, imposible de realizar sin la colaboración de las mismas (conocimiento de información particular al respecto), tal y como ocurre en nuestro caso, en un estudio realizado "desde fuera". No obstante, para realizar una aproximación a esta ganancia neta corregida se ha tenido en cuenta la información disponible de distintas fuentes, básicamente la comunicación personal de gerentes de cooperativas y los datos suministrados por Urcacyl, que han proporcionado información sobre el diferencial de precios pagados por las cooperativas y las cotizaciones reales de los mercados de forma sectorial. Así, a partir de estos datos, se ha podido estimar la rentabilidad agregada de cada sector analizado ("*rentabilidad cooperativa*") de la siguiente forma:

$$\text{Rentabilidad cooperativa} = \frac{\text{Ganancia neta contable} + (\text{diferencial precios} * \text{compras socios})}{\text{Capital invertido}}$$

Así pues, la ganancia cooperativa corregida se ha obtenido adicionándole a la ganancia neta contable el resultado de multiplicar el diferencial de precios antes apuntado por el volumen de compras de materias primas a los socios.

b) Situación de solvencia

Se entiende por solvencia de una empresa su capacidad para hacer frente a las deudas que tiene contraídas, tanto a corto como a largo plazo. La solvencia, definida en estos términos, constituye uno de los factores determinantes de la salud financiera, indicando el riesgo de quiebra de la empresa. De las diferentes formulaciones existentes para cuantificar la solvencia, para este trabajo se ha optado por la siguiente:

$$\text{Solvencia contable: } R_{16} = \frac{\text{Propio contable}}{\text{Exigible}}$$

Para el análisis de la solvencia de sociedades cooperativas, el coeficiente anterior no puede considerarse como adecuado, dado que al ser empresas de capital variable (aplicación contable del principio de puertas abiertas), el propio contable no puede considerarse en realidad garante de la solvencia de la sociedad, ya que en caso de mal funcionamiento de la cooperativa, parte del capital podría convertirse realmente en exigible. Por este motivo, en el numerador de R'_{16} en este caso particular sólo podremos considerar los capitales de carácter garante y, por tanto, permanentes, a los que se denominan *propio cooperativo* (propio permanente de la cooperativa), y que está constituido por el capital social mínimo fijado por los estatutos de la sociedad más las reservas (FRO y FRV) y otros fondos propios:

$$\text{Solvencia cooperativa: } R'_{16} = \frac{\text{Propio cooperativo}}{\text{Exigible}}$$

Éste será pues el ratio que para el caso de las cooperativas nos indique su solvencia real.

3.3. Análisis de la cuenta de resultados

La metodología propuesta para el estudio de la situación económica y financiera de la empresa sobre la base de ratios es lo que ha venido en llamarse en ocasiones “*análisis de balances*”. Sin embargo, este estudio debe completarse normalmente con el “*análisis de la cuenta de resultados*”, a través del cual se estudie cómo se genera la ganancia y cuáles son los costes que limitan ésta. Para ello se plantea una metodología basada en el cálculo de porcentajes con respecto al volumen de ventas. La realización de estos cálculos se hace siguiendo el esquema que se muestra en la primera columna de la Tabla 4.

En definitiva, consiste en obtener el resultado del ejercicio partiendo de los ingresos totales de la empresa (la cifra de ventas) y deduciendo sucesivamente los costes en que se incurren sacados de la misma cuenta de resultados. Cada uno de estos conceptos se expresa en porcentaje sobre las ventas. Con el cálculo de estos porcentajes, se puede apreciar el peso de cada concepto respecto al volumen de ventas.

3.4. Desarrollo de la metodología

Para llevar a cabo el análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias de Castilla y León, basándose en el plan de ratios y el análisis de la cuenta de resultados ya expuestos, se han seguido varios pasos, según se detalla en los siguientes puntos:

1. *Cálculo de ratios y porcentajes respecto al volumen de ventas a escala agregada por subsectores cooperativos.* De acuerdo con la actividad principal que desarrollan las cooperativas seleccionadas, se han agrupado éstas en los 4 subsectores de actividad ya comentados (COS, BOD, OVI y VAC). Así, a partir de los datos individuales de las distintas cooperativas, se ha obtenido para cada uno de los subsectores:

- El *balance agregado*, generado por la suma de los balances individuales de las sociedades integradas en cada grupo. Así, cada epígrafe del balance agregado es el resultado de la suma del mismo epígrafe para todas las cooperativas seleccionadas del mismo subsector de actividad.
- La *cuenta de pérdidas y ganancias agregada*, obtenidas igualmente por adición de las cuentas de resultados de cada una de las cooperativas analizadas en cada subsector.

Tanto el balance como la cuenta de resultados agregados se han obtenido para los años 1999 y 2000. A partir de estas cuentas anuales agregadas se han podido obtener los valores sectoriales de los ratios propuestos y de los porcentajes sobre el volumen de ventas planteados para el análisis de la cuenta de resultados correspondientes a los dos ejercicios considerados. No obstante, debe indicarse que son las medias correspondientes las que se han empleado para el análisis.

2. Análisis de resultados por subsectores de actividad. A la luz de los resultados agregados obtenidos para cada subsector cooperativo, se ha procedido al análisis particular de cada uno de ellos siguiendo el esquema siguiente:

- a) Análisis de la situación patrimonial (balance), a través del diagrama de equilibrio financiero.
- b) Análisis individualizado de cada uno de los ratios.
- c) Diagnóstico global del análisis de ratios.
- d) Análisis de la cuenta de resultados a través de porcentajes.
- e) Conclusiones generales relativas al subsector.

3. Análisis de resultados para el conjunto del sector cooperativo de Castilla y León. De forma semejante a como se ha comentado anteriormente, se han obtenido igualmente los balances y las cuentas de resultados agregados de los años 1999 y 2000 representativas del conjunto del sector cooperativo agrario regional. A partir de estos agregados totales se han obtenido los correspondientes valores medios de los ratios y de los porcentajes sobre ventas ya aludidos, de forma que permitan el análisis conjunto del sector cooperativo castellano-leonés. Para analizar los resultados del conjunto del sector cooperativo de Castilla y León, se ha seguido el mismo esquema antes comentado para el análisis sectorial.

4.- Resultados

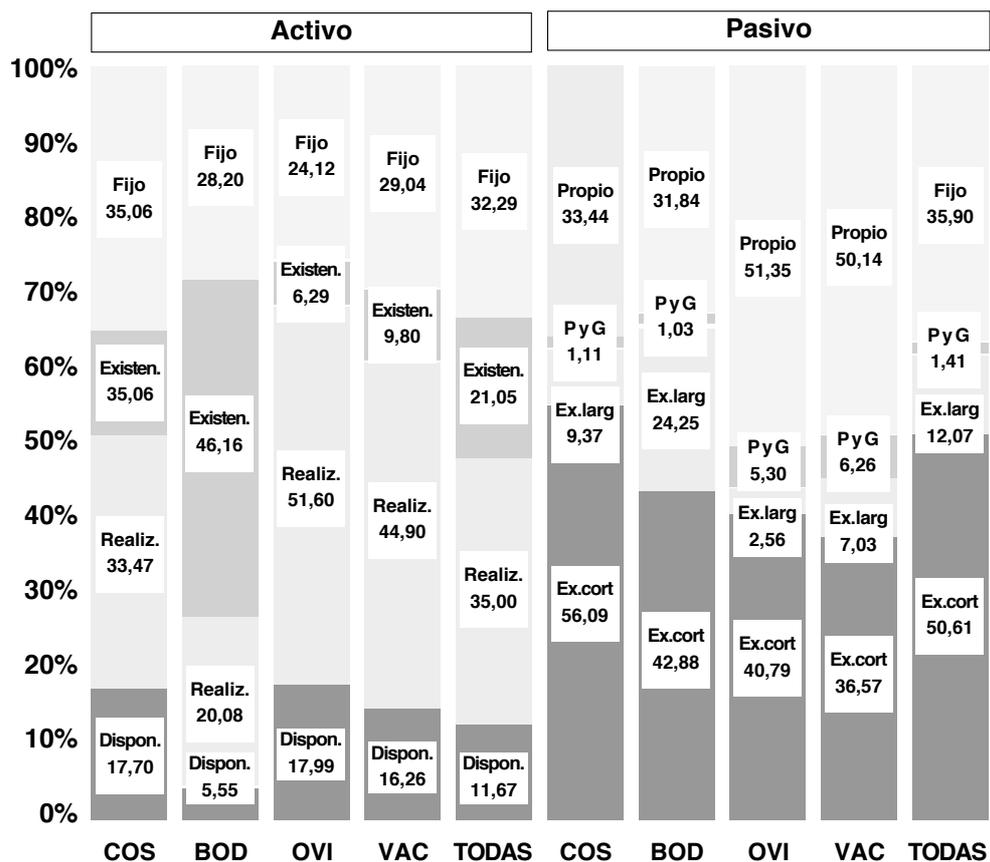
4.1. Cooperativas de cereales, oleaginosas y suministros (COS)

4.1.1. Diagrama de equilibrio financiero

La observación de la estructura del balance de las cooperativas COS (Gráfico 1) conduce a los siguientes comentarios sobre las diferentes masas patrimoniales:

- *Disponible / Exigible corto plazo.* Resulta llamativo la gran cantidad de Disponible con que cuentan las cooperativas COS a fecha de cierre del ejercicio (normalmente el 30-VI), lo que se debe a que para dicha fecha aún no se ha liquidado a los socios totalmente la campaña anterior, a pesar de haberse vendido la práctica totalidad de la cosecha del año (escaso valor de existencias). Esta misma circunstancia explica igualmente la gran cantidad de Exigible a corto plazo que se corresponden con las deudas que la cooperativa tiene con los propios socios.
- *Propio.* Aunque estas cooperativas han seguido una política de autofinanciación aceptable, que les ha permitido acumular reservas a lo largo de los años que llevan operando, se aprecia una cierta insuficiencia de fondos propios.
- *Pérdidas y Ganancias.* La cuantía de las ganancias permiten pensar que este tipo de cooperativas no llevan al extremo la política de sobrevaloración de las entregas de los socios (o infravaloración de las compras de insumos en el caso de la sección de suministros), permitiéndose la generación de excedentes contables que luego puedan servir para autofinanciar la sociedad (dotación de reservas).

Gráfico 1. Diagrama de equilibrio financiero de las cooperativas agrarias de Castilla y León



4.1.2. Análisis individualizado de los ratios

Los resultados obtenidos para cada uno de los ratios considerados en el plan previamente expuesto pueden observarse en la Tabla 3.

Tabla 3. Ratios económico-financieros de las cooperativas agrarias de Castilla y León

RATIOS	COS	BOD	OVI	VAC	TODAS*
Rentabilidad contable del Inmovilizado: $R_1 = \frac{\text{Ganancia neta}}{\text{Inmovilizado}}$	3,20%	3,64%	21,96%	22,10%	4,41%
Rentabilidad cooperativa del Inmov.: $R'_1 = \frac{\text{Ganancia neta corregida}}{\text{Inmovilizado}}$	7,62%	9,95%	21,96%	77,77%	10,83%
Rentabilidad contable del Activo: $R_2 = \frac{\text{Ganancia neta}}{\text{Activo}}$	1,11%	1,03%	5,30%	6,26%	1,41%
Rentabilidad cooperativa del Activo: $R'_2 = \frac{\text{Ganancia neta corregida}}{\text{Activo}}$	2,63%	2,81%	5,30%	22,03%	3,47%
Rentabilidad contable del Propio: $R_3 = \frac{\text{Ganancia neta}}{\text{Propio}}$	3,62%	3,47%	9,79%	11,98%	4,15%
Rentabilidad cooperativa del Propio: $R'_3 = \frac{\text{Ganancia neta corregida}}{\text{Propio}}$	8,60%	9,49%	9,79%	42,17%	10,18%
Rentabilidad contable de las Ventas: $R_4 = \frac{\text{Ganancia neta}}{\text{Ventas}}$	0,67%	1,87%	1,20%	1,34%	0,63%
Rentabilidad cooperativa de las Ventas: $R'_4 = \frac{\text{Ganancia neta corregida}}{\text{Ventas}}$	1,60%	5,10%	1,20%	4,73%	1,54%
Rotación del Inmovilizado: $R_5 = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inmovilizado}}$	475,11%	195,04%	1836,54%	1643,85%	701,73%
Rotación del Activo: $R_6 = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$	164,06%	54,98%	442,97%	465,66%	224,62%
Rotación del Propio: $R_7 = \frac{\text{Ventas}}{\text{Propio}}$	536,79%	185,98%	818,74%	891,38%	659,39%
Personalización de las Ventas: $R_8 = \frac{\text{Ventas}}{\text{Nº de socios}}$ (Millones de ptas.)	3,93	9,13	6,3	10,0	4,59
Inmovilizado del Activo: $R_9 = \frac{\text{Inmovilizado Material}}{\text{Activo}}$	31,43%	27,85%	22,69%	26,28%	29,27%
Financiación del Inmovilizado: $R_{10} = \frac{\text{Capital Permanente}}{\text{Inmovilizado}}$	127,16%	202,64%	245,47%	223,91%	154,29%
Autofinanciación cooperativa: $R_{11} = \frac{\text{Reservas}}{\text{Propio contable}}$	48,88%	15,66%	53,67%	56,35%	40,89%
Política de amortizaciones: $R_{12} = \frac{\text{Dotaciones para amortizaciones}}{\text{Cash-flow}}$	60,57%	69,58%	21,40%	30,31%	62,90%
Estructura del endeudamiento: $R_{13} = \frac{\text{Exigible a largo plazo}}{\text{Exigible a corto plazo}}$	16,25%	56,56%	6,19%	0,57%	22,23%
Liquidez: $R_{14} = \frac{\text{Disponible + Realizable cierto}}{\text{Activo}}$	51,02%	25,55%	69,57%	61,16%	46,58%
Tesorería: $R_{15} = \frac{\text{Disponible + Realizable cierto}}{\text{Exigible a corto}}$	90,95%	59,59%	170,53%	167,24%	92,04%
Solvencia contable: $R_{16} = \frac{\text{Propio}}{\text{Exigible}}$	44,01%	41,96%	117,88%	109,38%	51,66%
Solvencia cooperativa: $R'_{16} = \frac{\text{Propio cooperativo}}{\text{Exigible}}$	40,35%	36,12%	111,98%	101,96%	34,33%
Grado de autonomía: $R_{17} = \frac{\text{Propio contable}}{\text{Activo}}$	30,56%	29,56%	54,10%	52,24%	34,06%

* En el apartado de "TODAS" se refiere todas las cooperativas agrarias, incluyendo los subsectores productivos no analizados desagregadamente en este trabajo, como por ejemplo, frutas y hortalizas, porcino o piensos.

A continuación se hace un resumen de los resultados más destacados, analizados por grupos de ratios:

a) Análisis de la rentabilidad

Precisamente porque en estas cooperativas la política de diferencial de precios no es excesiva, ha sido posible la obtención de ganancias contables y, por tanto, rentabilidades positivas, aunque relativamente bajas. En todo caso son suficientes para permitir dotar reservas. No obstante, conviene resaltar que, estimando en un 1% el diferencial de precios entre los precios percibidos por los socios por sus entregas de cereales (o pagados por la compra de insumos agrarios) y los correspondientes precios de mercado, las rentabilidades reales, medidas con los ratios de rentabilidad cooperativa, se asemejan a las empresas mercantiles dedicadas a actividades similares³.

b) Análisis de la cifra de negocio

La actividad eminentemente comercial de compra-venta, sin apenas transformación, que realizan estas cooperativas, permite mover un gran volumen de dinero en ventas con relativamente pocos recursos. Consecuencia de ello son los elevados valores de rotación del Inmovilizado, del Activo y del Propio.

Como consecuencia del elevado número de socios (más de 190 como media) y de la alta personalización de las ventas (casi 4 millones de pesetas por socio), se evidencia la existencia de cooperativas de gran tamaño unitario, que concentran una gran cantidad de la producción total del mercado. Esta gran dimensión les concede una posición destacada dentro del conjunto del sector de comercialización de cereales y oleaginosas a escala regional, siendo éste uno de los pocos elementos que permite la negociación al alza de los precios percibidos por los agricultores.

c) Análisis de la estructura patrimonial

Analizando individualmente cada uno de los ratios de la estructura patrimonial, pueden comentarse como aspectos más destacados los siguientes:

- El valor alcanzado por el ratio de *Inmovilización del Activo* puede considerarse aceptable, ya que los inmovilizados con los que cuentan estas sociedades en la actualidad (silos y naves de almacenaje especialmente) resultan suficientes para la actividad comercial que realizan.
- El ratio de *Financiación del Inmovilizado* (superior al 100%) denota una correcta política financiera puesto que todo el Inmovilizado está cubierto por capitales permanentes y, por tanto, presenta un fondo de maniobra positivo.
- Existen unas reservas aceptables, lo que hace que la *Autofinanciación cooperativa* se encuentra muy por encima de la media de las cooperativas agrarias de la región.

3.- Los resultados de las ratios correspondientes a las empresas mercantiles de cada subsector de actividad han sido obtenidos por Amat et al (2002).

- El valor resultante de la *Política de amortizaciones* (algo más del 60%) hay que interpretarlo como una consecuencia de la sobrevaloración de las compras a los socios, que produce el efecto de minoración de la ganancia contable y, por tanto, del cash-flow (denominador del ratio). Sólo así se comprende cómo el elevado valor de R_{12} no refleja unas elevadas dotaciones de amortizaciones, dado el escaso peso relativo del activo fijo, ni la existencia de políticas de amortización exageradamente aceleradas (la dotación anual de amortizaciones equivale aproximadamente al 5% del valor del Inmovilizado). Esta circunstancia es una característica prácticamente constante en todos los subsectores cooperativos, tal y como podrá comprobarse a lo largo de los siguientes epígrafes.
- La *Estructura de endeudamiento* con un abundante Exigible a corto y un exiguo Exigible a largo plazo no es problemática en la práctica, porque casi todo el Exigible a corto plazo son deudas con los propios socios, que tienen pendiente todavía la liquidación de su cosecha, y que por tanto cuenta con cierta flexibilidad de pago. Esta circunstancia también es una constante en la práctica totalidad de cooperativas agrarias.

d) *Análisis de la liquidez y tesorería*

Valores elevados en ambos casos, denotando suficiencia de liquidez para afrontar las deudas a corto plazo y sin que en ningún caso se pueda hablar de peligro de suspensión de pagos, máxime cuando los acreedores a corto son principalmente los propios socios.

e) *Análisis de la solvencia*

El valor de la *Solvencia contable* no es el más adecuado, en la medida que revela insuficiencia de capitales propios. Esta situación se puede considerar incluso problemática si se tienen en cuenta la exigibilidad del capital de las cooperativas por la aplicación del principio de puertas abiertas, tal y como señala el ratio del *Solvencia cooperativa*. No obstante, las cifras en este caso no son tan preocupantes como para suponer un peligro real de quiebra.

4.1.3. *Análisis de la cuenta de resultados*

Los resultados del análisis de la cuenta de resultados pueden encontrarse en la Tabla 4.

Tabla 4. Análisis de la cuenta de resultados de las cooperativas agrarias de Castilla y León

	COS	BOD	OVI	VAC	TODAS*
Ventas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
- Coste de las ventas	93,19	81,42	95,61	94,09	91,73
= Margen bruto	6,81	18,58	4,39	5,91	8,27
- Costes fijos	6,24	15,84	3,25	4,72	7,84
= Beneficio de Explotación	0,57	2,74	1,14	1,19	0,43
- Resultado financiero	0,02	1,48	-0,07	-0,12	0,02
= Beneficio Actividades Ordinarias	0,55	1,26	1,21	1,31	0,40
- Resultado extraordinario	-0,24	-0,88	-0,05	-0,22	-0,31
= Beneficio Antes de Impuestos	0,79	2,14	1,26	1,53	0,71
- Impuestos de Sociedades	0,12	0,28	0,06	0,18	0,08
= Resultado del ejercicio	0,67	1,87	1,20	1,34	0,63

* En el apartado de "TODAS" se refiere todas las cooperativas agrarias, incluyendo los subsectores productivos no analizados desagregadamente en este trabajo, como por ejemplo, frutas y hortalizas, porcino o piensos.

Para el caso concreto de las cooperativas COS es llamativo el elevado valor que tiene el *coste de las ventas* (93% del total de las ventas) lo que puede explicarse básicamente por tres circunstancias:

- Los cereales o los distintos suministros, son productos sin diferenciación posible, que circulan en un mercado de competencia casi perfecta en el que se hace imposible la generación de márgenes comerciales elevados.
- La actividad comercializadora, sin apenas transformación, con el fin de mera concentración de la oferta y el almacenamiento, genera un escaso valor añadido.
- La circunstancia ya señalada del recorte generalizado de los márgenes comerciales debido a la política de maximización del pago a los socios por encima del precio de mercado en la entrega de sus productos (y la minimización en el cobro de los insumos suministrados).

Convendría apuntar igualmente el escaso porcentaje de costes fijos (menos del 7% de las ventas), fruto principalmente de la escasez de gastos de amortización.

4.1.4. Diagnóstico global del subsector de cereales, oleaginosas y suministros

La larga experiencia del cooperativismo en este subsector, activo desde los años cincuenta, y su éxito en la actividad de concentración de la oferta de los productores ha hecho que estas empresas dominen el mercado de cereales y oleaginosas a escala regional. Esta posición ha sido posible gracias al gran tamaño unitario adquirido por estas sociedades, que les ha permitido alcanzar las economías de escala necesarias. Las rentabilidades elevadas han posibilitado una política de precios atractiva para los socios, así como la generación de ganancias contables con la consiguiente dotación de reservas.

El éxito del cooperativismo COS apuntado le ha permitido al sector presentar en la actualidad una estructura patrimonial adecuada, sin problemas de tesorería. El único aspecto de análisis económico-financiero algo preocupante es la solvencia. Efectivamente, la característica falta de capitalización de este tipo de sociedades hace que los capitales propios sean algo justos. No obstante, la situación de las cooperativas COS es sensiblemente mejor que otros subsectores cooperativos que luego se analizarán, sin que en ningún caso pueda entresverse peligro de quiebra para este tipo de sociedades.

4.2. Cooperativas vitivinícolas (BOD)

4.2.1. Diagrama de equilibrio financiero

A la vista de los datos obtenidos (Gráfico 1), son varias las cuestiones que merece la pena resaltar:

- Bajo valor del Inmovilizado, ya que las bodegas de tipo cooperativo se dedican en mayor medida a la producción de vino de mesa (en ocasiones destinado incluso a su venta a granel) o vino con D.O. joven, por lo que no requieren de tantas instalaciones como las empresas mercantiles competidoras, más orientadas a la elaboración de vino de crianza. Conviene apuntar, no obstante, el importante proceso de innovación en que se encuentra sumido el sector de bodegas cooperativas en los últimos años, que está permitiendo un considerable aumento de los activos fijos de estas empresas de cara a una producción de calidad creciente.
- La escasez de financiación propia (dotación de reservas) ha provocado que buena parte de las inversiones en mejora de inmovilizados que han llevado a cabo estas sociedades se haya tenido que financiar con créditos a largo plazo (Exigible a largo plazo).
- En el momento del cierre del balance (31-XII), las cooperativas BOD deben la mayor parte de la vendimia a los socios, circunstancia que pone de manifiesto que estas sociedades, como norma general, apenas adelantan dinero a sus socios en el momento de la entrega de la uva, liquidando la vendimia en sucesivos anticipos a medida que van vendiendo el vino elaborado a partir de ella.

4.2.2. Análisis individualizado de los ratios

a) Análisis de la rentabilidad

La primera circunstancia a destacar es la existencia de un importante diferencial de precios entre el precio de mercado de la uva y el realmente pagado por la cooperativa, consecuencia de una política de maximización del valor de compra a los socios. Si bien la heterogeneidad del producto es considerable (variedad de la uva, pertenencia o no a DO, etc.), se puede estimar que como media en Castilla y León los socios suelen cobrar alrededor de un 4% más por su uva que lo que obtendrían al venderla a una bodega privada. Tal circunstancia hace que su ganancia contable sea muy inferior a la obtenida al tener en cuenta, además, las ganancias repartidas vía precios (rentabilidades cooperativas). Con todo, la rentabilidad de las cooperativas BOD es en general ligeramente inferior a la del resto de empresas competidoras (bodegas mercantiles).

b) Análisis de la cifra de negocios

Los ratios de rotación del Inmovilizado, del Activo y del Propio alcanzan valores más elevados que la media de bodegas mercantiles, si bien esto no es debido a una mejor gestión de la actividad productiva, sino que es debido a su orientación productiva (vino de mesa o joven con D.O.), para la cual no se requieren excesivo Inmovilizado, Activo o fondos propios.

En cuanto a la *Personalización de las ventas*, conviene indicar que cada socio no alcanza siquiera el millón de pesetas de ventas de vino, fruto de la existencia de un elevado número de socios (una media para el subsector de más de 200 socios). Esta circunstancia pone de relieve la componente social de la bodega cooperativa al ser una de las pocas empresas existentes en los pueblos donde se ubican, y de las pocas posibilidades de generación de empleo y valor añadido en esos entornos rurales.

c) Análisis de la estructura patrimonial

Con relación a la *Inmovilización del Activo*, tan sólo puede reiterarse el menor peso del Inmovilizado de las empresas cooperativas con relación a sus competidoras mercantiles, tal y como ya se ha comentado.

En cuanto al ratio de *Financiación del Inmovilizado*, es llamativo el alto valor que éste presenta para las cooperativas BOD si bien conviene señalar que esta situación se debe más al escaso valor de los inmovilizados que a la abundancia de recursos de capital a largo plazo. Además, en este sentido debemos apuntar igualmente que el Inmovilizado de las cooperativas está financiado en buena medida por Exigible a largo plazo. Efectivamente, la renovación de Inmovilizado que ya se comentó se está realizando en los últimos años en este tipo de sociedades, no se está viendo acompañada de un aumento proporcional de capitales propios, tal y como sería deseable.

También es destacable el escaso valor alcanzado por la *Autofinanciación cooperativa*. Esto es debido a las mínimas reservas que este tipo de empresas poseen debido a la política de maximización de los pagos a los socios por su uva, que provoca una baja ganancia contable sin posibilidad de realizar dotaciones de reservas.

El resultado relativo a la *Política de amortización*, aparentemente muy elevado, no es indicativo de una política agresiva de renovación de inmovilizados. Tan sólo es el reflejo de la estrategia generalizada en las cooperativas agrarias de minimizar las ganancias contables y, por tanto, su cash-flow.

Por último, se debe comentar cómo las empresas cooperativas presenta una aceptable posición en cuanto a la *Estructura de endeudamiento* (calidad de la deuda), dada su mayor proporción de Exigible a largo plazo. Aquí también hay que tener en cuenta que la mayor parte de su Exigible a corto plazo son deudas con sus propios socios.

d) *Análisis de la liquidez y tesorería*

Las cooperativas analizadas presentan una situación de tesorería algo ajustada, si bien es una característica general en las bodegas a finales de año. No obstante, en ningún caso se puede hablar de peligro de suspensión de pagos, máxime cuando la mayoría de acreedores a corto plazo son los propios socios.

e) *Análisis de la solvencia*

Es llamativa la falta de *Solvencia contable* de las bodegas cooperativas que provocaría un serio peligro de quiebra en cualquier empresa mercantil. La situación no es tan grave debido a que buena parte del Exigible son deudas a corto con los propios socios, deudas que tienen un grado de exigibilidad más flexible. Esta situación es aún más acusada si se analiza el ratio de *Solvencia cooperativa*. Esta precaria situación está motivada por la insuficiencia de reservas, que provoca escasez de capitales propios y la necesidad de financiar buena parte de los inmovilizados (incluyendo las nuevas inversiones de modernización tecnológica) con Exigible a largo plazo.

4.2.3. *Análisis de la cuenta de resultados*

La principal conclusión que puede obtenerse de los resultados obtenidos, a semejanza del sector ya comentado, es la confirmación de la política de reparto encubierto de beneficios vía precios pagados a los socios por sus aportes de materias primas. Este hecho puede comprobarse en el elevado coste de las ventas en las cooperativas (más del 80% del total de las ventas).

Asimismo hay que señalar la baja rentabilidad de las ventas en las cooperativas (1,9% frente a un 6,1% en empresas mercantiles competidoras) motivada, además de por la sobrevaloración de la compra a los socios, por el tipo de producto ofertado, menos diferenciado, que se vende en un mercado más maduro (competitivo).

4.2.4. Diagnóstico global del subsector de bodegas cooperativas

Del análisis realizado anteriormente se deduce que las cooperativas vitivinícolas se caracterizan por los siguientes hechos:

- Estas cooperativas aplican claramente una política de maximización de los pagos a los socios por la entrega de su vendimia como forma de reparto encubierto de beneficios. A lo largo de los años esto ha motivado una escasa autofinanciación (dotación de reservas), poniendo trabas a la renovación de las estructuras productivas de la industria.
- La dificultad de encontrar financiación propia estable ha provocado igualmente la continuidad en el tiempo de formas de producción hoy en día desfasadas, y el alejamiento de la empresa de las demandas del mercado, cada vez más exigente en cuanto a la calidad del vino.
- Esta insuficiencia de capitales propios ha llevado a una delicada situación de solvencia, que dificulta el acceso a créditos bancarios.
- A pesar de ello, en los últimos años se está observando una modernización de las estructuras productivas, necesariamente financiadas con créditos a largo.
- La orientación productiva de las cooperativas del sector, salvo excepciones, cuya producción es de calidad inferior a la media de empresas bodegueras (vino de mesa o vino con DO pero sin crianza), unido a la falta de técnicas comerciales adecuadas (venta de graneles), hace que la rentabilidad sea inferior a la de sus competidoras.
- Este sector se caracteriza igualmente por cooperativas con elevado número de socios (200 de media), con una baja personalización de las ventas. Esta estructura tan dispersa genera normalmente una escasa implicación del socio en la gestión de cooperativa, que no siente como "suya". De hecho, a pesar de la exclusividad que las mismas exigen, es habitual la existencia de comportamientos oportunistas de vender la cosecha de mayor calidad a bodegas privadas que pagan un mayor precio por la misma, dejando la de peor calidad para su entrega a la cooperativa.

Teniendo en cuenta estas características, se puede afirmar que los socios de las cooperativas no están aprovechado de forma adecuada las recientes oportunidades que brinda el mercado, deseoso de vinos de calidad, a pesar del importante potencial que tiene la producción vitivinícola de las cooperativas de Castilla y León en esta línea.

4.3. Cooperativas de ovino y caprino (OVI)

4.3.1. Diagrama de equilibrio financiero

En el Gráfico 1 se muestra la estructura del balance agregado de las cooperativas del subsector OVI. En primer lugar, debe apuntarse que del análisis del Activo se deduce, como característica más acentuada, la gran proporción que representa el Realizable, posiblemente debido a que las ventas a las industrias transformadoras se establecen con períodos de cobro excesivamente elevados. Por el contrario, el Fijo tiene un valor reducido como corresponde a empresas con actividades fundamentalmente comerciales. Esto queda patente si tenemos en cuenta que las cuatro quintas partes de la leche comercializada por estas cooperativas corresponden a meros procesos de concentración de la oferta y de refrigeración, mientras que únicamente la pequeña parte restante pasa por procesos de transformación (elaboración de queso), que requieren mayores activos duraderos. Algo similar se produce en las cooperativas de producciones de orientación cárnica, que basan su actividad en la venta de los lechazos vivos al por mayor, sin contar con mataderos ni instalaciones frigoríficas.

El elevado Disponible denota que las cooperativas tal vez estén desaprovechando la posibilidad de obtener mayores rentabilidades al dinero. Tal circunstancia únicamente sería explicable para poder hacer frente al también elevado Exigible a corto.

El bajo valor de las Existencias es debido a la perecebilidad de los productos, que no permite el almacenamiento de los mismos, y que obliga a su comercialización de manera inmediata.

Por el lado del Pasivo sobresale el Propio que representa más del 50% del total. Esta gran cantidad de capitales permanentes se ha alcanzado gracias a las reservas acumuladas, indicando que en este subsector la empresa cooperativa no lleva al extremo la política de maximización de los precios pagados a los socios. Las elevadas Pérdidas y Ganancias que se observan confirman esta afirmación sobre la política de precios seguida por estas sociedades.

Por último señalar que el gran Exigible a corto, aun muy elevado, no representa un peligro para la tesorería, puesto que dicha partida recoge básicamente las deudas contraídas con los socios, con períodos de vencimiento flexibles.

4.3.2. Análisis individualizado de los ratios

a) Análisis de la rentabilidad

Para el cálculo de los ratios de *rentabilidad cooperativa* en el subsector OVI no se ha estimado diferencial de precios alguno (entre los pagados a los socios por sus productos y los existentes en el mercado) puesto que, como ya se ha comentado, apenas existe política de maximización de precios pagados a los socios. Esto provoca que estas rentabilidades sean iguales a las estrictamente contables.

Independientemente de tal circunstancia, los ratios de rentabilidad resultantes se sitúan entre los más elevados de los sectores estudiados, gracias a los grandes volúmenes concentrados, que permiten la generación de economías de escala que posibilitan su importante rentabilidad. La única excepción la produce la *Rentabilidad de las Ventas*, debido al reducido valor añadido en el tipo de actividad comercial realizada en estas sociedades (ausencia de gestión de marcas, logística de distribución, etc.).

b) Análisis de la cifra de negocios

Los altos valores de los ratios de rotación permiten afirmar que se trata de empresas cooperativas comerciales muy dinámicas, que mueven grandes volúmenes de producto sin necesidad de potentes instalaciones fijas o capitales propios.

Además, debe destacarse la elevada *Personalización de las ventas*, puesto que pese a ser cooperativas con gran cantidad de socios (una media de 137 en la muestra analizada), las ventas por socio superan los 6,3 millones de pesetas, muy por encima de la media de sociedades cooperativas agrarias en Castilla y León.

c) Análisis de la estructura patrimonial

La proporción muy reducida de *Inmovilización del Activo* está justificada por tratarse, como ya se ha explicado, de empresas que realizan actividades puramente comerciales. Únicamente se desmarcarían de esta característica aquellas cooperativas de transformación (por ejemplo las dedicadas a la elaboración de queso).

Un aspecto negativo de este sector es la alta *Financiación del Inmovilizado*, que roza incluso el apalancamiento financiero. Esta situación implica que estas cooperativas están desaprovechando una importante capacidad de expansión de su actividad. Es posible que tal circunstancia se deba a que las cooperativas estén en fase de aprovisionamiento de recursos permanentes para financiar futuras inversiones que les permitan la ampliación de su actividad, comenzando la transformación de sus propias producciones.

La *Autofinanciación cooperativa* puede considerarse aceptable debido a la gran cantidad de reservas, lo que contrasta con el resto de subsectores cooperativos analizados anteriormente (producciones vegetales).

En relación con la *Política de amortizaciones*, cuyas dotaciones están en torno al 21% de los beneficios, se evidencia la escasa necesidad de amortización de un reducido Inmovilizado material. En este sentido debe apuntarse que el agregado de cooperativas OVI es de los pocos subsectores analizados en los que este ratio no está falseado por la minoración contable del cash-flow, dada la no aplicación de una política de maximización del precio de compras a los socios.

Debido al exceso de Exigible a corto plazo con relación al Exigible a largo plazo, el valor que toma la *Estructura de endeudamiento* es muy bajo, lo que denota de nuevo que se está desaprovechando la oportunidad de realizar inversiones en activos fijos.

d) *Análisis de la liquidez y tesorería*

El escaso valor del activo fijo y de las existencias frente al resto del circulante hace que el ratio de *Liquidez* sea muy elevado, evidenciando suficiencia de activos líquidos. Tal afirmación se acentúa si se tiene en cuenta el altísimo valor de la *Tesorería*, muy por encima del 100% deseado, que permite con creces hacer frente a la deuda a corto plazo. En cualquier caso, tan elevada tesorería sugiere la necesidad de gestionar más eficientemente los activos líquidos y cuasi-líquidos que poseen, evitando que éstos produzcan costes de oportunidad por carácter “ocioso” dentro de la estructura financiera de estas empresas.

e) *Análisis de la solvencia*

Tanto la *Solvencia contable* como la *Solvencia cooperativa* señalan a las empresas cooperativas de ovino y caprino como muy saneadas (ningún peligro de quiebra), lo que contrasta con el resto de subsectores cooperativos analizados.

4.3.3. *Análisis de la cuenta de resultados*

De los porcentajes expuestos en la Tabla 3, resalta como característica más destacable de las cooperativas OVI el elevado coste de las ventas, propio de empresas no transformadoras, que comercian con mercaderías (leche, lechazos,...), actividad que genera poco valor añadido.

El reducido inmovilizado material y la ausencia de estructura comercial hacen que los costes fijos de estas cooperativas sean muy bajos, mientras que la escasez de recursos financieros ajenos no provoca costes importantes, obteniendo incluso resultados financieros positivos.

4.3.4. *Diagnóstico global del subsector de ovino y caprino*

El análisis global de las cooperativas OVI nos indica que estamos ante un sector formado por empresas que integran un número elevado de socios con un gran volumen de negocio cada una. Esta gran concentración de la producción permite obtener buenos beneficios, pese a que la actividad comercializadora que llevan a cabo las cooperativas no genera un alto valor añadido. Esta elevada rentabilidad, unida a la estrategia de pagar las materias primas al precio de mercado, ha permitido la acumulación de reservas que, junto con las aportaciones de los socios, confieren un porcentaje elevado del Propio sobre el Pasivo total.

No obstante, la política financiera de estas empresas cooperativas no conduce a aprovechar su alta solvencia para incrementar su actividad vía endeudamiento a largo plazo (apalancamiento financiero). Una política de expansión les permitiría la realización de inversiones encaminadas a generar el mayor valor añadido que incorporaran los procesos de transformación de las materias primas obtenidas por los socios, política que parece recomendable a la luz de los valores de los ratios analizados.

4.4. Cooperativas de vacuno (VAC)

4.4.1. Diagrama de equilibrio financiero

La clara orientación comercial de las cooperativas del subsector VAC hace que las particularidades de su balance agregado (ver Gráfico 1) sean prácticamente las mismas que las que se comentaron anteriormente para el subsector OVI. Así, el balance agregado VAC se caracteriza por:

- *Fijo*. Tiene un valor reducido, como corresponde a empresas con actividades fundamentalmente comerciales. Tal circunstancia se debe a que la comercialización de la leche realizada por estas cooperativas consiste en un mero proceso de concentración de la oferta, sin transformación alguna que demande una mayor cantidad de activos duraderos. Sólo alguna cooperativa, como excepción, realiza procesos de transformación (elaboración de productos lácteos), presentando inmovilizados muy superiores a la media. Algo similar se produce en las cooperativas VAC de producciones de orientación cárnica, que basan su actividad en la venta de los terneros vivos al por mayor, sin contar con mataderos ni instalaciones frigoríficas.
- *Realizable*. Destaca su importante valor relativo, posiblemente debido a que las ventas a las industrias transformadoras (centrales lecheras y cebaderos industriales) se establecen con períodos de cobro excesivamente elevados.
- *Disponible*. Su elevado valor denota exceso de activos líquidos que, como posteriormente se apuntará, permite pensar que estas sociedades incurren en un coste de oportunidad por mantener estos activos sin apenas rentabilidad.
- *Propio*. Representa casi el 40% del total del Pasivo. Esta gran cantidad de capitales permanentes se ha alcanzado gracias a la acumulación de reservas, aspecto que diferencia notablemente a estas sociedades respecto a las cooperativas de otros subsectores estudiados.
- *Pérdidas y Ganancias*. Su valor porcentual sobre el pasivo está en línea con las empresas mercantiles del mismo sector de actividad. No obstante, para conocer la verdadera magnitud de esta partida generada por las cooperativas deberá considerarse que éstas aplican un diferencial de precios del 3,6% en la compra de productos a sus socios, tal y como se analiza a través de los ratios de rentabilidad.

- *Exigible a corto.* Aunque elevado, no representa un peligro para la tesorería, puesto que dicha partida recoge básicamente las deudas contraídas con los socios por las aportaciones de leche o terneros no liquidados a finales del ejercicio.

4.4.2. Análisis individualizado de los ratios

a) Análisis de la rentabilidad

El diferencial de precios aplicado en este sector (3,6% sobre las compras a los socios) hace que la rentabilidad real (rentabilidad cooperativa) sea mucho mayor que la estrictamente contable. Así, si se tiene en cuenta esta sobrevaloración de las compras a los socios, la rentabilidad resultante es relativamente elevada, superior incluso a la generada por las empresas mercantiles dedicadas a actividades afines.

Tan sólo la *Rentabilidad de las Ventas* resulta más parecida a la de las empresas mercantiles. Tal circunstancia se explica por la actividad comercial que realizan, puesto que se dedican únicamente a concentrar la oferta de materia prima para la industria (láctea y de cebo). Esta actividad genera por lo normal un escaso valor añadido, a lo cual hay que añadir que operan en un mercado altamente competitivo. Ambas circunstancias impiden la existencia de márgenes comerciales superiores.

b) Análisis de la cifra de negocios

En este sentido conviene destacar los elevados valores de todos los ratios de rotación, característicos de empresas con clara vocación comercial. Efectivamente, estas cooperativas operan con grandes volúmenes de producto (grandes ventas), sin necesitar para ello aportaciones de grandes inmovilizados o capitales permanentes. Ello deriva en las grandes velocidades de rotación ya comentadas.

Por su parte, la *Personalización de las Ventas* se revela como una de las más altas de todos los subsectores cooperativos analizados. Este valor confirma que en las cooperativas de vacuno, sobre todo las lácteas, participan principalmente los ganaderos que tienen en esta actividad su principal fuente de renta (ganaderos con alto grado de profesionalización). Si se tiene en cuenta que estas cooperativas tienen una media de 82 socios, se comprende cómo son capaces de concentrar gran cantidad de materia prima para la industria. Esta concentración les permite negociar precios muy por encima de los que podrían conseguir a título individual cada uno de sus socios, aspecto especialmente importante en un sector como el lácteo en el que las industrias bonifican con frecuencia en el precio las entregas de los proveedores de mayor tamaño.

c) Análisis de la estructura patrimonial

En este sentido debe destacarse la semejanza de resultados de las cooperativas VAC con el subsector OVI anteriormente comentado. Así pues, en línea con lo ya afirmado entonces, se pueden comentar las siguientes particularidades de su estructura patrimonial:

- *Inmovilización del Activo* muy reducida, hecho que se justifica por la realización de actividades eminentemente comerciales, efectuadas sin necesidad de activos fijos de relevancia (apenas se requiere un centro de recogida con un gran tanque refrigerador).
- *Financiación del Inmovilizado* excesivamente alta, que denota cierto grado de apalancamiento financiero. Así, se comprueba como estas cooperativas están desaprovechando un importante potencial de crecimiento, que podía enfocarse a la extensión de su actividad hacia la transformación de sus propias producciones.
- *Autofinanciación cooperativa* aceptable, dado que la alta rentabilidad contable generada les ha permitido ir dotando reservas a lo largo de los años, a la par que remunerar al socio por encima del mercado. Esta situación contrasta con el resto de subsectores agrícolas (producciones vegetales) analizados.
- *Política de amortizaciones*. Si bien su valor contable se sitúa cerca del 32%, su valor real sería muy inferior si se tiene en cuenta el importante diferencial de precio aplicado en las compras a los socios. Tal política falsea el valor contable del cash-flow, minorándolo considerablemente. Sólo de esta forma se evidenciarían las escasas necesidades de amortización que tienen estas sociedades, dado su reducido Inmovilizado material.
- *Estructura de endeudamiento* muy baja, debido al exceso de Exigible a corto plazo (deudas con los socios por la liquidación de las entregas realizadas por éstos). No obstante, como luego se señala, tal circunstancia no plantea problemas de tesorería, ya que por la propia condición del acreedor la devolución de las deudas se puede hacer de forma flexible.

d) Análisis de la liquidez y tesorería

Al igual que el sector de ovino-caprino, destaca la suficiencia de activos líquidos con que cuentan estas cooperativas, que se traduce en elevados valores de la *Liquidez* y de la *Tesorería*. De hecho, al igual que se apuntaba entonces, cabe señalar que el exceso de Tesorería puede estar acarreado costes de oportunidad por tener capitales ociosos. En este sentido puede ser recomendable un mayor esfuerzo en la gestión financiera del capital circulante.

e) *Análisis de la solvencia*

Los resultados obtenidos con relación a la solvencia denotan cierto grado de apalancamiento financiero (valores elevados de la *Solvencia contable* e, incluso, de la *Solvencia cooperativa*). Con tales valores de los ratios de solvencia, estas sociedades no tendrían problemas para solicitar créditos que les permitiesen ampliar su actividad, sin que tal circunstancia de mayor endeudamiento pusiera en peligro su situación de solvencia.

4.4.3. *Análisis de la cuenta de resultados*

La actividad básicamente comercial (simple compra y venta de leche o terneros) hace que el análisis de la cuenta de resultados evidencie un altísimo coste de las ventas (ver Tabla 3), propio de empresas no transformadoras, con actividades que generan poco valor añadido. Esta preponderancia del coste de las ventas provoca igualmente reducidos costes fijos, que denotan igualmente la existencia de un reducido inmovilizado material y la ausencia de estructura comercial (gestión de marcas, logística de distribución, etc.). Por último, convendría apuntar que la escasez de recursos financieros ajenos hace que, incluso, los resultados financieros sean positivos.

4.4.4. *Diagnóstico global del subsector de vacuno*

De los resultados anteriores se concluye que el subsector de cooperativas VAC presenta una estructura económica y financiera similar a la del subsector OVI. Esta situación puede resumirse afirmando que las empresas que componen este grupo se caracterizan por tener un volumen de negocio elevado, gracias a la alta Personalización de las Ventas y a un número importante de socios por cooperativa. Este elevado tamaño económico le ha venido permitiendo alcanzar las economías de escala suficientes para obtener altas rentabilidades, destinadas tanto a remunerar a los socios por encima de los precios de mercado como a generar los excedentes necesarios para la autofinanciación de las sociedades. Como resultado final, son unas empresas muy solventes y sin problemas de tesorería.

La mayor problemática a la que se enfrentan estas sociedades es estructural, debido a la propia actividad a la que se dedican. Efectivamente, la mera concentración de leche y terneros como actividad comercializadora no permite generar mayores valores añadidos, limitando así las posibilidades de desarrollo económico y social del entorno cooperativo.

Dada esta situación se aprecia, aunque en menor grado que en el subsector OVI, cierta dosis de apalancamiento financiero, en la medida que estas empresas no están aprovechando su boyante situación financiera (exceso de solvencia) para emprender una política de expansión encaminada a realizar inversiones productivas para la transformación de las materias primas obtenidas por los socios, y así generar un mayor valor añadido. Para ello no tendrían problemas en caso de incrementar su actividad vía endeudamiento a largo plazo.

5.- Resultados globales del cooperativismo agrario en Castilla y León

5.1. Diagrama de equilibrio financiero

En el Gráfico 1 figuran los resultados del balance global que se obtendría de la agregación de los balances del conjunto de cooperativas agrarias analizadas de Castilla y León, obtenido de la consideración de las 66 cooperativas de la muestra, independientemente de su subsector productivo (se incluyen sociedades de los sectores de frutas y hortalizas, porcino o piensos, no analizados de forma desagregada anteriormente). Sin duda, estos datos son el reflejo de las características propias de las cooperativas agrarias que ya han sido mencionadas anteriormente al analizar de manera separada cada uno de los subsectores considerados. Sin embargo, de forma global, son varias las cuestiones que deben ser destacadas:

- El Fijo de estas sociedades resulta un tanto reducido, siendo característico de empresas básicamente comercializadoras y en las que apenas se realiza transformación del producto.
- El Realizable representa un elevado porcentaje de los activos, indicando la existencia de periodos de cobro largos.
- La Liquidez alcanza un valor relativamente elevado, como consecuencia principalmente del momento del año en que se cierra el ejercicio contable (en su mayoría el 31-XII). En esta época del año, dado que ha finalizado la campaña de la mayoría de las producciones agrícolas, se han vendido casi todas las partidas y liquidado con los clientes la mayor parte de ellas.
- Por el contrario, en esta época del año aun no se ha liquidado buena parte de las partidas a los proveedores, por lo que el Exigible a corto plazo es muy elevado, si bien no puede ser considerado peligroso, dado que la mayoría de los acreedores son los propios socios de las cooperativas. Este elevado valor del Exigible a corto plazo, presente en todos los subsectores analizados, estaría indicando también la aceptación por parte de los socios de largos periodos de liquidación, contribuyendo por tanto a la rentabilidad de las cooperativas mediante su financiación a corto plazo.
- Las Pérdidas y Ganancias contables, son cortas debido a la política que realizan la mayoría de cooperativas de remuneración a los socios mediante el pago de las materias primas aportadas por éstos a un precio superior al de mercado (o bien la venta a los socios de insumos productivos a un precio inferior al de mercado). Sin embargo, la ganancia real de las cooperativas es muy superior, tal y como se verá al calcular los ratios de rentabilidad.

- Esta política de minimización de la ganancia contable conlleva también una insuficiente dotación de reservas, que tiene su reflejo en el escaso valor del Propio que presentan.

5.2. Análisis individualizado de los ratios

Los valores de los ratios correspondientes al conjunto de las cooperativas agrarias de Castilla y León analizadas aparecen recogidos igualmente en la Tabla 3 (última columna).

a) Análisis de la rentabilidad

Es destacable la existencia de importantes diferencias entre la rentabilidad contable y cooperativa debido a la ya muchas veces comentada aplicación de un diferencial de precios entre los precios aplicados a los socios y los de mercado. Una vez incorporado este diferencial a las ganancias (estimado en un 1% para el conjunto de cooperativas analizadas), la rentabilidad de estas sociedades es buena en términos generales. No obstante, continúa siendo muy bajo el valor de la *Rentabilidad cooperativa de las ventas*, como consecuencia del escaso valor añadido incorporado por estas sociedades, dado que las actividades que éstas realizan son básicamente comerciales.

b) Análisis de la cifra de negocio

Las rotaciones resultantes de los ratios de la cifra de negocio son muy elevadas, características de empresas comerciales. Los valores son especialmente elevados en el caso de las rotaciones del Inmovilizado y del Propio, dado el bajo valor de estos dos capítulos en el balance global de estas empresas.

En cuanto a la *Personalización de las ventas*, este dato global no resulta especialmente significativo debido a las grandes diferencias entre subsectores, pero en todo caso debe ser calificado como medio-alto, indicando que los socios son profesionales del campo, con un volumen de producción aceptable. Este alto valor, junto con el elevado número medio de socios que integran las cooperativas, permite a las sociedades analizadas alcanzar adecuados volúmenes de venta, que permiten la obtención de rentabilidades no desdeñables pese al escaso grado de transformación aplicado a los productos.

c) Análisis de la estructura patrimonial

En relación con la estructura patrimonial global de las cooperativas agrarias de Castilla y León analizadas se puede observar que la *Inmovilización del Activo* resulta baja, como consecuencia de las escasas exigencias de inmovilizados de la actividad básicamente comercializadora que realizan.

Por su parte, la *Financiación del Inmovilizado* puede ser calificada como adecuada. Así, su valor superior al 100% denota que todos sus activos fijos están financiados con capitales permanentes.

La *Autofinanciación cooperativa*, muy variable entre subsectores, debe ser considerada en términos generales como corta, debido a las repercusiones sobre la dotación de reservas de la política de minimización de la ganancia contable aplicada.

Es necesario reiterar que el ratio correspondiente a la *Política de amortizaciones* es engañoso puesto que la política de minimización de la ganancia contable origina una minoración del cash-flow que implica que los elevados valores del ratio no se deban realmente a la política de amortizaciones llevada a cabo.

Por último, la *Estructura de endeudamiento* es relativamente alta a favor de las deudas a corto plazo, si bien no resulta preocupante dado que la mayor parte de las mismas están contraídas con los propios socios de las cooperativas.

d) Análisis de la liquidez y tesorería

Los valores de los ratios de *Liquidez y Tesorería* son aceptables, no existiendo, por tanto, peligro de suspensión de pagos.

e) Análisis de la solvencia

Los valores de solvencia, y en especial los de *Solvencia cooperativa*, resultan bajos, indicando una cierta descapitalización de estas empresas por falta de reservas. Esta característica general de las cooperativas analizadas es especialmente acusada en ciertos subsectores agrícolas.

5.3. Análisis de la cuenta de resultados

Al efectuar el análisis de la cuenta de resultados (ver Tabla 4), destaca algo que ya ha sido una constante a lo largo de la mayoría de subsectores analizados, el importante coste de las ventas. Este elevado valor (91,7%) se debe tanto al desarrollo de una actividad casi exclusivamente comercial de las empresas cooperativas como al escaso valor de las ganancias contables que se deriva de la política de precios a los socios realizada. Así, el resultado final del ejercicio apenas supera el 0,6% del volumen de las ventas.

6.- Conclusiones

A la luz de los resultados anteriores pueden apuntarse, a manera de conclusiones, las siguientes recomendaciones para el futuro desarrollo de los subsectores analizados, así como para el conjunto del cooperativismo agrario de Castilla y León.

6.1. Conclusiones sobre los sectores cooperativos agrarios

a) Conclusiones sobre las cooperativas de cereales, oleaginosas y suministros

El gran obstáculo con que cuentan las cooperativas de este subsector son las limitadas posibilidades de ampliación de su tradicional actividad comercializadora de granos, donde prácticamente se han conseguido todas las metas propuestas, cubriendo íntegramente los escalones desde el productor hasta la industria transformadora. En efecto, se trata ésta de una actividad comercializadora de escaso valor añadido, que no permite mejoras importantes de rentabilidad al operar en un mercado fuertemente competitivo.

Como alternativa que ya vienen considerando las cooperativas clasificadas como COS está la ampliación de actividades vía suministros y servicios agrarios a los socios. De hecho, en los últimos años se ha observado un incremento de negocio importante en esta línea. Es en este sentido donde mayores progresos pueden hacer este tipo de sociedades en la persecución de mejora de rentas de sus socios, especialmente en materia de servicios: contratación de seguros, gestión de ayudas, labores y tratamientos agrarios, asesoría técnica, etc.

La otra gran alternativa que estas sociedades pueden barajar es la integración en cooperativas de segundo grado multisectoriales, de tal forma que la producción de las cooperativas COS pueda entregarse directamente a otras cooperativas integradas en concepto de materias primas, como pueden ser cooperativas de piensos. Tan sólo a más largo plazo se podrá plantear otro tipo de transformación para el consumo humano.

b) Conclusiones sobre las cooperativas del subsector de bodegas cooperativas

Del diagnóstico realizado de las bodegas cooperativas de la región, se evidencia la necesidad de intensificar la modernización de las obsoletas estructuras productivas, mediante la realización de inversiones destinadas a la mejora de calidad de las producciones y la gestión comercial de las empresas. En un mercado tan competitivo como el del vino, con excedentes estructurales para el vino de mesa, no evolucionar hacia estos productos demandados por el mercado implica condenar a las empresas a operar en una actividad con unas rentabilidades mínimas.

Para realizar este tipo de adaptación productiva, sería conveniente la captación de mayores capitales permanentes de los socios, mediante nuevas aportaciones y mediante la dotación de mayores reservas. Esta última fuente de financiación exigiría atemperar la política de precios pagados a los socios por su uva. En principio, la rentabilidad actual de las empresas y las expectativas futuras de negocio permiten pensar que tales inversiones son atractivas para los socios, puesto que les permitirán futuras ganancias adicionales.

c) Conclusiones sobre las cooperativas del subsector de ovino y caprino

El reto al que se enfrentan las cooperativas OVI es, como se ha apuntado, su evolución hacia empresas no sólo comercializadoras, sino también transformadoras de las producciones de sus socios (elaboración de quesos y sacrificio de ganado). Este “salto” en su actividad les permitirá acercarse al consumidor final en la cadena de comercialización, generando un mayor valor añadido, que se quedaría en las propias zonas productoras, y una rentabilidad más elevada, que mejoraría la situación económica de sus socios.

Para la iniciación de actividades relativas a mataderos se sugiere la conveniencia de formar cooperativas de segundo grado o formas empresariales afines, en conjunción con otras cooperativas ganaderas (vacuno de carne, porcino, avícolas, etc.), permitiendo así el volumen y la variedad de producciones cárnicas necesarias para su viabilidad. En este sentido, los modelos de desarrollo cooperativos liderados por Coren en Galicia y Agropecuaria de Guissona en Cataluña son de indudable interés.

También conviene señalar que esta ampliación de la actividad cooperativizada implicaría una necesaria mejor gestión comercial: relaciones comerciales con nuevos clientes (grandes superficies y restos de cadenas de distribución), gestión de marcas propias, diseño de infraestructura logística, etc. A este respecto, también las cooperativas OVI deberían hacer un esfuerzo de gestión importante.

Por último, puede señalarse que la mayor ventaja competitiva que tendrían estas sociedades en su iniciación en este tipo de transformación, sería la tradicional imagen de calidad asignada por el consumidor a las producciones de las cooperativas ganaderas. En este sentido, las cooperativas deberían explotar al máximo sus posibilidades de garantizar las producciones vía control de los métodos de producción y a través de la trazabilidad de los productos finalmente comercializados.

d) Conclusiones sobre las cooperativas del subsector de vacuno

Al igual que las cooperativas OVI, el mayor reto al que se enfrenta el subsector VAC es su reconversión en empresas transformadoras, que les permita acercarse al consumidor final en la cadena de comercialización. Sólo así estas sociedades podrían generar un mayor valor añadido, que se quedaría en las propias zonas productoras, y una rentabilidad más elevada, que mejoraría la situación económica de sus socios.

Sin embargo, a diferencia del subsector OVI, la evolución de las cooperativas lecheras hacia la industrialización puede ser más complicada en la medida en que existen empresas mercantiles líderes en este sector (p.e. Pascual, Danone, Lauki, etc.), a las que difícilmente nuevas sociedades pueden hacer competencia.

Menos complicado lo tienen las cooperativas VAC de orientación cárnica, que podrían pasar a cebar sus propios terneros sin mayores dificultades, máxime cuando en la propia región existe un buen aprovisionamiento de piensos. Para este último caso, siguiendo el ejemplo de algunas cooperativas de porcino se podría fácilmente continuar la producción ganadera al menos hasta la terminación del animal vivo, camino que ya ha sido iniciado por algunas cooperativas de la región. Una vez conseguido el cebo efectivo de los terneros, habría que pensar en iniciar actividades de sacrificio y despiece del ganado engordado. Para ello, como se apuntaba en OVI, se sugiere la conveniencia de formar cooperativas de segundo grado en conjunción con otras cooperativas ganaderas (vacuno de carne, porcino, avícolas, etc.). Los éxitos de experiencias anteriores en esta línea (Coren en Galicia, Agropecuaria de Guissona en Cataluña, Covap en Andalucía) avalan esta posibilidad.

Por último, al igual que en el resto de subsectores de cooperativas ganaderas, puede señalarse la tradicional imagen de calidad de sus productos como un activo de primera importancia a explotar. Así, a través de la gestión comercial adecuada, debería potenciarse el control de las formas de producción (IGP, marcas de calidad, etc.) y favorecer la trazabilidad de los productos finalmente comercializados.

6.2. Conclusiones sobre el conjunto del sector cooperativo agrario regional

Los resultados alcanzados en el análisis de las cooperativas agrarias por subsectores de actividad (agrícolas y ganaderos), aconsejan ser prudentes a la hora de extraer conclusiones globales en relación con los estados contables de las cooperativas agrarias de la región. No obstante, se puede concluir que en términos generales de los resultados obtenidos se deduce que:

- Las cooperativas agrarias de Castilla y León son empresas que fundamentalmente se dedican a realizar actividades comerciales, a través de las cuales los socios comercializan sus productos o se aprovisionan de los insumos necesarios para sus procesos productivos. La consiguiente concentración de la oferta o, en su caso, de la demanda, coloca a estas empresas en situación de fuerza dentro del mercado, lo que les otorga un notable poder de negociación de los precios, que se traduce en una mejora de la rentabilidad. Esta consecuencia se apunta, hoy por hoy, como la razón más importante que atrae a los agricultores a integrarse en este tipo de sociedades, como refleja el elevado número medio de socios que las componen.
- Se puede afirmar que estas empresas, por lo general, son bastante rentables pese a que, esa exclusiva actividad comercial, les confiere un bajo valor añadido a sus productos finales. No obstante, debido a la generalización de la práctica de minimización de las ganancias conta-

bles y remuneración de los socios a través del mantenimiento de un cierto diferencial de precios entre los aplicados a ellos y los medios de mercado, esta rentabilidad sólo puede observarse acudiendo a los ratios de rentabilidad cooperativa. Los resultados favorables se explican básicamente por los grandes volúmenes de producción que mueven. En cualquier caso, esta elevada rentabilidad hay que buscarla en los valores de la "rentabilidad cooperativa", que incorporan, además de las ganancias contables, aquellas otras obtenidas por los socios mediante el diferencial de precios que perciben con relación a las cotizaciones del mercado. Es precisamente la actividad meramente comercial junto con este diferencial de precios lo que proporciona el elevado coste de las ventas.

- Una característica preocupante, es la baja dotación para las reservas, consecuencia de la mencionada política de minimización de ganancias contables. Este hecho repercute en unos bajos valores de solvencia e impide poner las bases adecuadas para la adquisición futura de nuevos Activos que permitan llevar a cabo procesos de transformación de los productos que comercializan. Esta situación es más grave en las cooperativas de productos agrícolas que en las de producciones ganaderas. No obstante, a la vista de los resultados, se puede concluir que, en términos generales, las cooperativas agrarias castellano-leonesas están en disposición de realizar las inversiones necesarias en ese sentido, incrementando así el valor añadido y la rentabilidad de las mismas.
- La necesidad de incorporar a la actividad procesos de transformación que acerquen al productor hacia el consumidor, que a la vez incrementaría la renta retenida en el medio rural, sugiere la conveniencia de fomentar la formación de cooperativas de segundo o ulterior grado. Por este camino se explotaría al máximo la posible ventaja comparativa que las cooperativas poseen en el sentido de garantizar las producciones de calidad mediante el control de los métodos de producción a través de la trazabilidad de los productos finales comercializados.

Dado que buena parte del éxito empresarial de estas empresas se debe al proceso de concentración de la producción (número medio de socios y personalización de las ventas elevados) realizado, conviene apuntar que la profundización en esta estrategia no debería ser abandonada en un futuro. Por tanto, parece que las líneas de futuro más prometedoras se encontrarían en el avance en el proceso de concentración, hacia cooperativas de segundo grado, preferentemente multisectoriales (implicando a cooperativas que inicialmente operan en subsectores agrarios diferentes), con mayor capacidad de transformación del producto y que, por tanto, operen en posiciones de la cadena comercial mucho más cercanas al consumidor. Esta cercanía al consumidor resulta especialmente oportuna para las cooperativas agrarias, por el potencial de confianza que el consumidor alimentario puede tener en éstas sociedades respecto a otras empresas que operan en el sector. A diferencia de otras empresas, el consumidor puede percibir cómo una cooperativa produce, transforma y vende sus propios productos, por lo que su capacidad para garantizar la trazabilidad del producto y avalar el origen y calidad de la materia prima sería máxima. No obstante, aprovechar adecuadamente este potencial debe ser considerado como un objetivo a medio y largo plazo, que exige el desarrollo de nuevas actividades en

el campo de la logística, el desarrollo de marcas propias y la gestión de la calidad (incluyendo, cuando proceda, el aprovechamiento de indicaciones geográficas e incluso de producciones ecológicas). Teniendo en cuenta que partimos en el presente de una actividad básicamente comercial, con un grado bajo de transformación del producto, los pasos que aun quedarían por dar no serían pocos.

7.- Bibliografía

- ALARCON, S.; ALONSO, R.; IRURETAGOYENA, T.; y SERRANO, A. Caracterización económico-financiera de bodegas cooperativas. En: II Congreso Nacional de Economía Agraria. Valencia: Asociación Española de Economía y Sociología Agraria, 1995.
- ALIMARKET *Informe anual*. Madrid: Alimarket, 2000.
- ÁLVAREZ, J. *Análisis de balances*. San Sebastián: Editorial Donostarria, 1985.
- AMAT, O. *Análisis de estados financieros. Fundamentos y aplicaciones*. Barcelona: Gestión 2000, 1998.
- AMAT, O.; LEIVA, LI. y GRAELLS, J. *Ratios sectoriales*. Barcelona: Gestión 2000, 2002.
- BANEGAS OCHOVO, R.; SÁNCHEZ-MAYORAL, R. y NEVADO PEÑA, D. *Análisis por ratios de los Estados Contables Financieros (Análisis externo)*. Madrid: Civitas, 1998.
- BALLESTERO, E. *Economía Social y Empresas Cooperativas*. Madrid: Alianza Universidad, 1990
- BERNSTEIN, L. *Análisis de Estados Financieros*. Bilbao: Deusto, 1995.
- CABALLER, V. *Gestión y contabilidad de cooperativas agrarias*. Madrid: Mundi-Prensa, 1992.
- CABALLER, V.; JULIA, J.F. y SEGURA, B. *Las cooperativas agrarias valencianas: un análisis empresarial*. Valencia: Generalitat Valenciana. Conselleria d'Agricultura i Pesca, 1987.
- CAPARRÓS, A. y DE LA JARA, F. *Manual de Gestión de Cooperativas Agrarias*. Madrid: MAPA. Secretaría General Técnica, 1991.
- CASTELLÓ, E. y LIZCANO, J. *Interpretación de estados financieros*. Madrid: Instituto Superior de Estudios Empresariales, 1998.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA *Libro Blanco del Cooperativismo Agrario*. Madrid: Confederación de Cooperativas Agrarias de España, 2002.
- CONSEJO ECONÓMICO y SOCIAL *Las cooperativas en Castilla y León*. Valladolid: Consejo Económico y Social de Castilla y León, 1998.

- DOMINGO, J. y ROMERO, C. *Las Empresas Cooperativas Agrarias: Una Perspectiva Económica*. Madrid: Mundi-Prensa, 1987.
- DOMINGO, J. y VIVAR, E. *Contabilidad y análisis de las cooperativas agrarias andaluzas*. Sevilla: Consejería de Agricultura y Pesca, 2001.
- FOSTER, G. *Financial Statement Analysis*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1986.
- JULIÁ, J.F. y SERVER, R. (eds.) *Dirección contable y financiera de empresas agroalimentarias*. Madrid: Pirámide, 1996.
- MARTIN, M.A. y VIDAL, F. Análisis comparativo de las bodegas cooperativas inscritas en las Denominaciones de Origen vónicas de la Comunidad Valenciana. *ESIC MARKET. Revista Internacional de Economía y Empresa*, septiembre-diciembre 2001, nº 110, pp. 143-167.
- MONTEGUT, Y.; SABATÉ, P. y MERCÉ, M. Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias productoras de aceite de oliva de la "D.O. Garrigues" (Lleida, España). *Investigación Agraria: Producción y Protección de los Vegetales*, 2002, en prensa.
- OLTRA, M.J. y SEGURA, B. Un análisis económico financiero de las pequeñas bodegas cooperativas de la Comunidad Valenciana. *Viticultura/Enología Profesional*, 1989, nº 3, pp. 20-27.
- REES, B. *Financial Analysis*. Hertfordshire: Prentice Hall, 1990.
- RIVERO, P. *Análisis de balances y estados complementarios*. Madrid: Pirámide, 1996.
- ROMERO, C. *Introducción a la financiación empresarial y análisis bursátil*. Madrid: Alianza Universidad Textos, 1996.
- SABATÉ, P. La estructura financiera de las cooperativas agrarias. Las cooperativas comercializadoras de fruta de la provincia de Lleida. *Investigación Agraria: Producción y Protección Vegetal*, 1999, Vol. 14, nº 3, pp. 495-513.
- SIMON, K. y ALONSO, R. Caracterización económica-financiera de las cooperativas agrarias de la comunidad de Navarra. *Investigación Agraria: Economía*, 1995, Vol. 10, nº 3, pp. 405-433.
- URCACYL *Libro Blanco del cooperativismo agrario en Castilla y León.*, Valladolid: Consejería de Agricultura y Ganadería de la Junta de Castilla y León – Urcacyl, 1994.
- VIDAL, F.; SEGURA, B. y DEL CAMPO, F.J. Caracterización empresarial del cooperativismo de comercialización hortofrutícola de la Comunidad Valenciana: un análisis provincial. *CIRIEC-España*, abril 2000, nº 34, pp. 71-94.
- VIDAL, F.; SEGURA, B. y RAYO, J.A. Situación económico-financiera de las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) de comercialización hortofrutícola de la provincia de Alicante. *Investigación Agrarias: Producción y Protección*, Vol. 16, nº 1, pp. 71-86.