



Universidad de Jaén

Facultad de Ciencias Sociales
y Jurídicas

TRABAJO FIN DE GRADO

“LAS COOPERATIVAS DE ACEITE EN ESPAÑA: LOS CASOS DE DCOOP, SAN ISIDRO Y LA SALUD”

JOSÉ IGNACIO LINARES LÓPEZ

| *TUTOR: JUAN MANUEL MATÉS BARCO*

RESUMEN: Este trabajo tiene como objetivo mostrar la situación actual de las cooperativas de aceite de oliva andaluzas, durante los años 2013 y 2018. Asimismo, se analiza su funcionamiento y los principales mercados para sus productos. Entre las cooperativas a estudiar destacan “Dcoop” una cooperativa de segundo grado de Antequera, en Málaga y dos cooperativas de primer grado como son “Cooperativa San Isidro” y “Cooperativa La Salud”, ambas de la localidad cordobesa de Castro del Río.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas, andaluzas, aceite de oliva, mercados, San Isidro, La Salud, DCOOP.

ABSTRACT: This work aims to show the current situation of the Andalusian olive oil cooperatives, during the years 2013 and 2018. It also analyzes their operation and the main markets for their products. Among the cooperatives to study are “Dcoop”, a second-degree cooperative from Antequera, in Malaga, and two first-degree cooperatives such as “Cooperativa San Isidro” and “Cooperativa La Salud”, embassies of the Cordovan town of Castro del Río.

KEYWORDS: Cooperatives, Andalusians, olive oil, markets, Saint Isidro, La Salud, DCOOP.

ÍNDICE GENERAL

1. Introducción.....	5
2. Economía Social y Solidaria.....	5
3. Cooperativismo	6
4. Legislación sobre cooperativas.....	11
5. Situación actual del sector del aceite.....	11
6. Cooperativa olivarera San Isidro	12
7. Cooperativa La Salud	16
8. Cooperativa de segundo grado DCOOP	18
9. Comparación en producción y facturación.....	21
9.1. Producción.....	21
9.2. Ventas nacionales y exportaciones	22
10. Conclusiones	26
11. Referencias bibliográficas	29
12. Índice gráficos.....	3
13. Índice de tablas	3

INDICE GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución del número de cooperativas período 2009 – 2018.....	8
Gráfico 2. Número de cooperativas por sector 2018.....	9
Gráfico 3. Distribución geográfica de todas las cooperativas españolas 2018.....	10
Gráfico 4. Número de trabajadores en cooperativas 2018.....	11
Gráfico 5. Recursos propios DCOOP.....	21
Gráfico 6. Ratio de liquidez DCOOP.....	21

Gráfico 7. Evolución de precios AOVE 2013-2017.....	22
Gráfico 8. Comparación de precios AOVE en Europa.....	24
Gráfico 9. Porcentaje de ventas DCOOP 2013.....	25
Gráfico 10. Ventas DCOOP en millones de kg 2013.....	25
Gráfico 11. Ventas nacionales e internacionales DCOOP 2018.....	26
Gráfico 12. Ventas nacionales e internacionales La Salud 2013-2018	27

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cooperativas de aceite por provincia en Andalucía.....	9
Tabla 2. Costes y amortizaciones Coop. San Isidro.....	15
Tabla 3. Costes y amortizaciones Coop. La Salud.....	17-18
Tabla 4. Costes y amortizaciones DCOOP.....	20
Tabla 5. Comparación producción y facturación de las cooperativas.....	23

1. Introducción

Mucho ha cambiado el sector agrícola desde que el hombre utilizará animales y mano de obra para la producción, mantenimiento y posterior recolección en el campo. Actualmente las labores agrícolas se realizan con una maquinaria que facilita y reduce considerablemente la utilización de mano de obra. Hace algunos años se veía como la mayoría de trabajos agrarios eran realizados por muchísimas personas. Un claro ejemplo lo encontramos en la producción de aceite de oliva, no hace ni una década desde que se necesitaba de grandes cuadrillas para la recolección de la aceituna, cosa que ha cambiado mucho desde que se introdujo la maquinaria vibradora o el conocido “paraguas” que ha eliminado mucho trabajo que anteriormente era realizado por personas. No solo ha cambiado la recolección de la aceituna, sino que también ha evolucionado la producción del aceite de oliva pasando de una producción rudimentaria con animales que se encargaban de mover los empiedros, a utilizar maquinaria de última generación.

En el presente documento realizaré un estudio sobre los cambios que ha sufrido el sector del aceite de oliva, así como la comparativa de tres tipos diferentes de cooperativas de aceite. Para ello he utilizado los diferentes informes de cada cooperativa y me he basado en el aceite de variedad picual, independientemente de si es de secano o de regadío.

2. Economía Social y Solidaria

En este primer apartado explicaré lo que es la Economía Social y Solidaria, dónde surge este término, y que autores dan una definición del mismo. Este término ha tenido diferentes definiciones dependiendo del autor que la ha planteado encontramos a Ramón de la Sagra, León Walras, y Gustav Cassel.

Una de las primeras definiciones que podemos encontrar sería aportada por Ramón de la Sagra:

“La economía social, señores, a mi modo de ver debe ocuparse de los medios para mejorar la situación material y moral del pueblo, o mejor dicho, es la ciencia del progreso social”¹.

Otra definición sería la de Gustav Cassel:

“En una sociedad que no es cerrada e intercambia sus productos excedentes provenientes de una cantidad cada vez más grande de agentes productivos privados y que se desarrollan gracias al

¹ De la Sagra, R., 1840, pp. 282-283.

incesante avance de las técnicas de cultivo y manufactura, forman lo que se denomina Economía Social”².

León Walras consideraba que la economía Social debía ser entendida como:

“Una parte sustancial de la Ciencia Económica, como disciplina económica para la cual la justicia social era un objetivo ineludible de la actividad económica”³.

En España en los años 1970 y 1980, con la creación de la Constitución de 1978, varios intelectuales pensaron que sería el marco ideal para desarrollar el cooperativismo tras el período autárquico. Varios autores como José M.^a Planells, Antonio Aznar o Andrés Montero, realizaron una serie de conferencias, cursos y congresos sobre el beneficio del cooperativismo y cómo afectaría positivamente a la evolución del sector agrario en España. Estos autores pensaban que se debería crear una cooperativa de segundo grado que acogiera a todas las cooperativas de cada actividad del sector agrícola siguiendo el modelo valenciano.

Claro está que lo que ha ocurrido es muy diferente de lo que pensaban, pues el sector agrícola no ha cambiado tanto como se esperaba, uno de los ejemplos más claros es el de los productores agrícolas que siguen cobrando el mismo precio por sus productos que hace 15 años, en cambio los distribuidores sí que han prosperado y han visto sus ingresos aumentados.

A pesar de que tanto las técnicas y maquinaria de producción han ido evolucionando e incorporándose al sector agrario, su aportación al PIB se ha ido reduciendo considerablemente con el paso de los años llegando tan solo a aportar un 6 %.

3. Cooperativismo

En este apartado se explica qué es el cooperativismo, donde surgió y cuál fue el motivo de su creación.

En primer lugar, debemos destacar que el asociacionismo o cooperativismo nace en la ciudad de Rochdale (Inglaterra, mediados del siglo XIX), donde varios trabajadores de la industria textil se habían quedado sin empleo tras realizar una huelga, por ello decidieron construir una empresa llamada Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale, para su constitución aportó cada miembro la cantidad de 28 peniques.

² Cassel, G., pp. 2016, 147.

³ Walras, L. 1988, pp. 63-64.

Esta entidad elaboró una serie de reglamentos que fueron presentados antes la Cámara de los comunes en el Reino Unido, lo cual supondría la semilla de las normas del cooperativismo, que son: libre adhesión y retiro, libertad racial y religiosa, control democrático, aprendizaje continuo, ventas al contado e interés sobre el capital limitado.

En Andalucía se regula mediante la ley de Sociedades de Cooperativas Andaluzas haciendo referencia a que: “Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas”⁴.

Por otro lado, el concepto que se tiene en Andalucía de cooperativa se define como:

“Empresas organizadas y gestionadas democráticamente que realizan su actividad de forma responsable y solidaria con la comunidad y en las que sus miembros, además de participar en el capital, lo hacen también en la actividad societaria prestando su trabajo, satisfaciendo su consumo o valiéndose de sus servicios para añadir valor a su propia actividad empresarial”⁵.

Este estudio se basa principalmente en las cooperativas agrarias, primero veremos qué tipos de personas pueden ser miembros y posteriormente su clasificación.

En lo que a los miembros se refiere podemos encontrar entre ellos a sociedades agrarias de transformación, comunidades de regantes, aguas y bienes, y sociedades civiles o mercantiles que tengan el mismo objetivo social o actividad complementaria.

Existen varios tipos de clasificación, pero para este caso vamos a utilizar las más utilizadas en el sector agrario como son las cooperativas de primer grado, aquellas que agrupan como mínimo a tres socios, cuyo objetivo es unir sus intereses y compromisos socioeconómicos comunes. Este tipo de cooperativa presenta una serie de características propias, por ejemplo: cada socio cuenta con un voto, se realizan unas grandes inversiones en inmovilizados y maquinarias para llevar a cabo su función principal.

En segundo lugar están las cooperativas de segundo grado, que integran como socios al menos dos cooperativas, con el objetivo de reforzar su actividad económica y aumentar su poder de mercado, también son conocidas como “Cooperativa de cooperativas”. El voto en asamblea de estas cooperativas se ejerce por voto simple para los asuntos de tipo social y para los de tipo económico se emplea el voto plural. Existe poca inversión en inmovilizados puesto que las cooperativas que la conforman ya cuentan

⁴ BOE, Constitución Española, artículo 129.2.

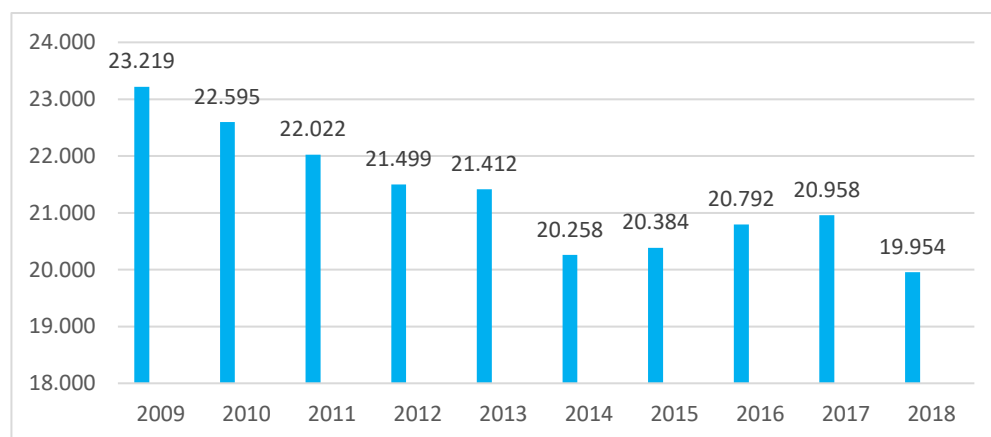
⁵ BOJA, Ley 14/2011, artículo 2.

con sus propias instalaciones, lo único que necesitan son mobiliario y material para la gerencia.

Para que una organización pueda ser reconocida como cooperativa debe seguir una serie de normas como la ayuda mutua ante cualquier problema que pueda surgir para el bien común, democracia, todos los socios tienen la misma relevancia a la hora de tomar decisiones en igualdad de derechos y deberes, y una equidad en el reparto tanto de beneficios como de costes. La responsabilidad, entendido como la capacidad para adaptarse a cualquier situación, y la responsabilidad social, es la manera en que todo socio debe actuar siguiendo unos estándares éticos y de solidaridad, apoyo y cooperación a todos los miembros.

“Hay que tratar a las personas como adultos, como socios; con dignidad; con respeto. Tratarlas a ellas- no a la inversión ni a la automatización- como fuente principal del aumento de la productividad. Estas son lecciones fundamentales que se derivan de nuestra investigación”.⁶

Gráfico 1. Evolución del número de cooperativas período 2009-2018.

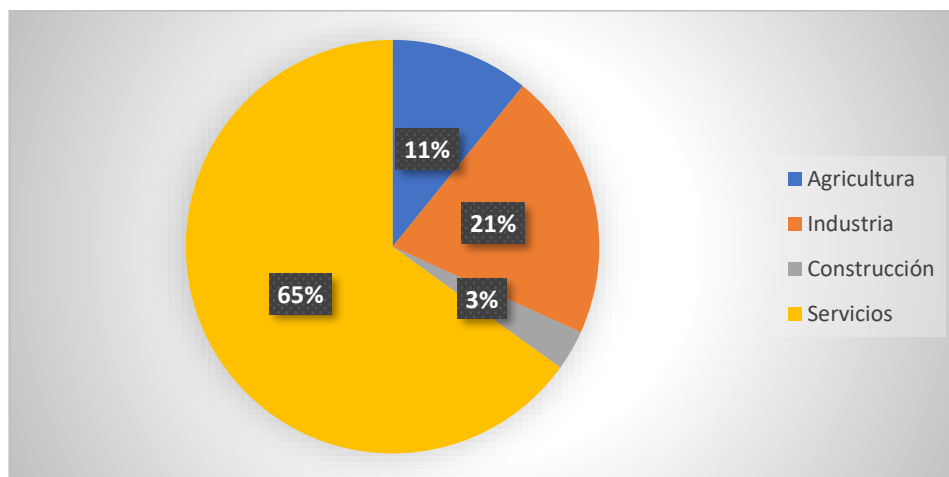


Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en CEPES.

Desde el 2009 como se observa en el gráfico el número de sociedades cooperativas ha ido disminuyendo, en la actualidad en España hay un total de 19.954 cooperativas de diferentes sectores. Esto se debe principalmente a que el número de sociedades mercantiles se ha visto aumentado en detrimento de las sociedades cooperativas.

⁶ Peters y Waterman, 1989, p. 271.

Gráfico 2. Porcentaje de cooperativas por sector 2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPES (2018).

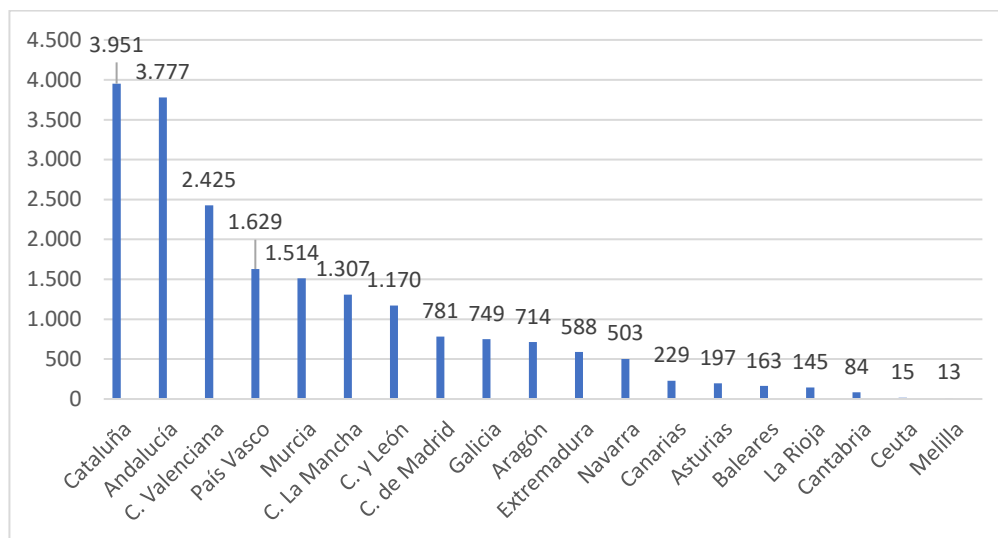
Podemos ver como el sector con mayor número de cooperativistas es el de los servicios que cuenta con 210.065 miembros. En España hay 35.025 miembros en las cooperativas agrarias, actualmente repartidas por todo el territorio nacional. Estas incluyen cooperativas de aceite, almendras, fresas, etc. En lo que a cooperativas de aceite se refiere en España hay un total de 2.891 organizaciones, más concretamente en Andalucía encontramos un buen número de ellas (tabla 1).

Tabla 1. Cooperativas de aceite por provincia en Andalucía

Provincia	Número de cooperativas
Jaén	311
Sevilla	265
Córdoba	251
Granada	141
Málaga	113
Almería	98
Cádiz	69
Huelva	43

Fuente: Elaborado a partir de los datos ofrecidos por la Junta de Andalucía.

Gráfico 3. Distribución geográfica de todas las cooperativas españolas 2018

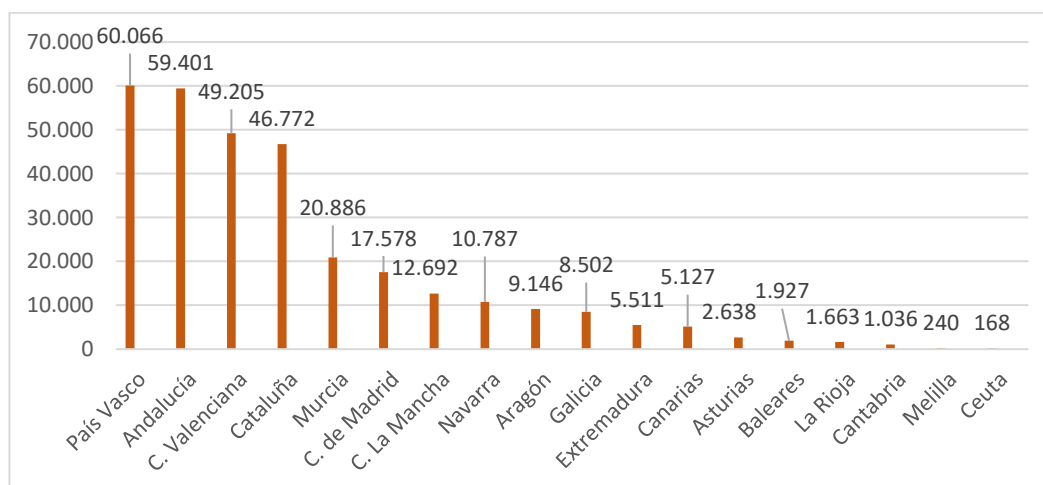


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CEPES (2018).

La mayoría de las cooperativas se encuentran entre Cataluña y Andalucía, siendo la suma de ambas comunidades superior al resto de cooperativas en las demás comunidades autónomas. Pero si analizamos el número de trabajadores que tiene cada cooperativa es muy superior en Andalucía (59.401 trabajadores) en comparación con los que tiene Cataluña (46.772 trabajadores) por lo que se puede decir que la productividad es mucho mayor en Cataluña.

De las 3.777 cooperativas que hay en Andalucía el 76,54 % son cooperativas dedicadas a la producción y venta de aceite de oliva.

Gráfico 4. Número de trabajadores en cooperativas 2018.



Fuente: Realizado a partir de datos de CEPES (2018).

De los 59.401 trabajadores que hay en Andalucía, en las cooperativas de aceite hay en torno a 49.500 trabajadores que se dedican a las labores de producción y mantenimiento en las almazaras andaluzas.

4.Legislación sobre cooperativas

Actualmente, en la legislación vigente de ámbito nacional, sobre cooperativas podemos encontrar:

España, ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas, Boletín Oficial del Estado, 16 de julio de 1999, en la cual se informa sobre todo lo relacionado con las cooperativas como, por ejemplo: ámbitos de aplicación, clases de cooperativas, constitución, socios u órganos que la conforman, etc.

A nivel autonómico cada comunidad tiene su propia legislación sobre las cooperativas, pero como nos vamos a centrar en la de Andalucía, he consultado el BOJA (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía) del cual he extraído la siguiente normativa:

Andalucía, Decreto 123/2014, de 2 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, 2 de septiembre de 2014, con la entrada en vigor del nuevo Decreto, quedan derogados el Decreto 267/2001, de 11 de diciembre, y el Decreto 258/2001 de 27 de noviembre, por el que se aprueba la inspección y el procedimiento sancionador. cuya principal diferencia entre la ley de ámbito nacional es que tiene algunas competencias especiales que se les otorga a las comunidades autónomas y ha sufrido una modificación constante (la última el 03 de julio de 2018) pues ha habido muchos cambios en el entorno económico y normativo de las cooperativas que es muy importante en Andalucía, por parte de la normativa de la Unión Europea.

5. Situación actual del sector del aceite

En los últimos días estamos asistiendo a una continua movilización del sector agrícola destacando especialmente movilizaciones en Andalucía, Valencia y en Extremadura. Esto se debe principalmente al precio que soportan los productores que es muy reducido en comparación con el precio que cobran los distribuidores. Creo que es

importante indagar un poco sobre esto, puesto que las numerosas movilizaciones que se están llevando a cabo influyen en el mercado de dicho sector.

También es importante saber que, tras la sentencia de la OMC en favor de Estados Unidos, país que denunció las ayudas que concedía la Unión Europea (UE) a la empresa AIRBUS, lo que influía en el mercado aeronáutico y suponía competencia desleal pues una empresa privada obtenía ayudas de un organismo público, por lo que la empresa norteamericana BOEING se veía perjudicada. La OMC sentenció a EEUU a realizar una serie de aranceles por valor de 6.900 millones de euros para recuperar dichas pérdidas.

Los países que se han visto principalmente afectados por dichas sanciones son: España, Francia, Gran Bretaña y Alemania.

“EEUU ha impuesto a España especialmente unos aranceles que han afectado a las exportaciones de aceite de oliva que se enviaba desde la península, reduciéndolas en más de un 60 %, lo que supone una reducción de 150.000 toneladas de aceite y una pérdida de 765 millones de euros”⁷.

Desde el comité de Gestión de Mercados de la Unión Europea se ha puesto en marcha un plan que permitirá a las diferentes empresas y cooperativas del sector oleícola el almacenamiento de 3.649,98 toneladas de aceite de oliva, a un precio máximo de 0,83€/tonelada y día, lo que supone solo un 3 % del total de peticiones del sector agrícola español. Esto solo podrá ser empleado por los productores de aceite lampante (peor calidad) y el aceite de oliva virgen. Por otro lado, la petición del aceite de oliva virgen extra ha sido denegada⁸.

Esta medida ha sido muy mal recibida por el sector, lo que ha llevado a las principales cooperativas a buscar nuevos mercados para sus productos, además ha creado un exceso de fabricación de aceite y ha obligado a las sociedades a aumentar sus costes buscando lugares donde almacenar dicho aceite. Pues palabras de Esteban M. Carneros⁹: “Es un golpe en la mesa que no tendrá ningún efecto”.

6. Cooperativa olivarera San Isidro

Los comienzos de esta almazara datan de marzo de 1944 en Castro del Río, provincia de Córdoba. Esta localidad cuenta con 7.834 habitantes cuya principal actividad

⁷ Expansión (20/11/2019).

⁸ Revista Mercacei (31/10/2019).

⁹ Responsable de relaciones corporativas del grupo corporativo agroalimentario DCOOP. Entrevista realizada por teléfono.

gira en torno al mundo agrario, tanto en fabricación de aceites como de muebles de olivo. Es una zona con gran tradición olivarera, por lo que esta almazara fue fundada por 17 socios de esta localidad. En la actualidad, cuenta con unos 810 socios.

Las instalaciones actuales ocupan una superficie de 38.000 metros cuadrados aproximadamente y están compuestas de sistema de llegada que incluye máquinas limpiadoras, lavadoras y pesadoras automáticas con una capacidad de limpieza de 180.000 kilos a la hora, con sistema que separa las aceitunas de vuelo de las que proceden del suelo.

La cooperativa San Isidro produce varios tipos de aceite entre los que se encuentra el aceite de oliva virgen extra, el cual tiene la mejor calidad, es de una categoría superior, y tiene cualidades irreprochables, tanto analíticas como sensoriales. Se ha obtenido directamente de las aceitunas y solo mediante procedimientos mecánicos. Su aroma y sabor reproduce los de las aceitunas de las que procede y contiene íntegros todos los atributos saludables y nutricionales propios de este excepcional producto natural. El aceite virgen extra es el mejor zumo natural de las aceitunas. Acidez hasta 0.8°.

También encontramos el aceite de oliva virgen, que aunque también se obtiene directamente de las aceitunas por métodos mecánicos (es zumo de las aceitunas), presenta ligeras alteraciones en sus parámetros analíticos o sensoriales que no permiten clasificarlo en la categoría de extra¹⁰.

Por otro lado también dispone de aceites de oliva refinados (se les extraen los defectos a través de procedimientos químicos, que les hace perder la mayor parte de sus virtudes), con aceites de oliva vírgenes o extras. Acidez hasta 1°.

Y por último el aceite de orujo¹¹ de oliva que es la mezcla de aceites de orujo refinados con aceites de oliva vírgenes o extras.

Uno de los términos más confusos es la acidez del aceite. La mayoría de los consumidores piensan que la acidez está ligada al sabor. Pero nada más lejano, ya que la acidez es un coeficiente de laboratorio, que mide la proporción de ácidos grasos libres que contiene la muestra. Solo sirve para catalogar los aceites, y establecer que sus

¹⁰ Un aceite es considerado “Virgen Extra” cuando sus niveles de acidez química son inferiores a 0, 8° y organolépticamente no tiene defecto alguno.

¹¹ Orujo: Piel, pulpa o hueso.

aceitunas han sido tratadas correctamente. Por lo tanto, nada tiene que ver el sabor con el grado de acidez de un aceite.

La cooperativa cuenta con una serie de reconocimientos otorgados a nivel provincial. Entre ellos podemos destacar el segundo premio a su aceite de oliva en la modalidad de frutados verdes, premio que ha ganado durante los últimos 6 años desde el 2009.

La cooperativa cuenta con una serie de inmovilizados, arrendamientos, activos y pasivos financieros con los que puede realizar día a día su labor. Pasaremos a analizar uno por uno la situación actual de dichos activos y pasivos que permiten llevar a cabo su actividad.

Entre el inmovilizado intangible encontramos las partidas de patentes, licencias y marcas. Principalmente dentro de este podemos identificar las patentes de invención, los certificados de protección de modelos de utilidad, el diseño industrial y las patentes de introducción. Dichos derechos de propiedad industrial se valoran por el precio de adquisición o coste de producción.

También destacan las licencias para patentes y marcas que se pueden utilizar durante 5 años. Los derechos de la propiedad industrial se valoran por el precio de adquisición o coste de producción.

Entre el inmovilizado material que posee podemos destacar las construcciones que se amortizan al 2-3 % anual, la maquinaria para la producción del aceite con una amortización del 7 % anual, el utillaje, otras instalaciones como los depósitos para almacenar el excedente que no consigue vender, los elementos de transporte y equipos para proceso de información destinados a su actividad principal, además de disponer de otros inmovilizados con los que obtiene una serie de rentas anuales por su alquiler. También se establecerá una provisión para la desmantelación de algunas estructuras como tolvas¹² y cintas por las que se transportan las aceitunas para elaborar el aceite.

En la siguiente tabla quedan reflejados los costes y amortizaciones de la cooperativa:

¹² Dispositivo similar a un embudo de gran tamaño destinado al depósito y canalización de materiales granulares o pulverizados, entre otros.

Tabla 2. Costes y amortizaciones Coop. San Isidro

<i>Descripción</i>	<i>Saldo (€) 31/12/13</i>	<i>Adiciones (€)</i>	<i>Saldo (€) 31/12/18</i>
Total coste Terrenos y Construcciones	2.547.697,63	46.803,07	2.596.574,90
Total Amort. Construcciones	-596.103,86	- 48.099,49	-790.966,20
Terrenos y Construcciones	1.951.593,77	-1.296,42	1.805.608,70
Total Instalaciones	4.432.011,16	68.559,83	4.699.638,93
Total Amort.	- 2.451.485,98	- 131.728,18	- 3.232.267,15
Instalaciones técnicas	1.980.525,18	- 63.168,35	1.467.371,78
Inmovilizado material	3.932.118,95	0,00	3.272.980,49

Fuente: Informe anual cooperativa San Isidro 2013 y 2018.

Los arrendamientos se clasifican como arrendamientos financieros siempre que las condiciones de los mismos se deduzcan que se transfieren al arrendatario sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo objeto del contrato. Los demás arrendamientos se clasifican como arrendamientos operativos.

Los activos registrados por este tipo de operaciones se amortizan con criterios similares a los aplicados al conjunto de los activos materiales, atendiendo a su naturaleza. Los arrendamientos financieros forman parte del pasivo dentro de la deuda con el acreedor.

En las operaciones de arrendamiento operativo, la propiedad del bien arrendado y todos los riesgos permanecen en el arrendador. Los pagos por arrendamientos operativos se registran como gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias. En el ejercicio 2012/13 el importe de los arrendamientos de la sociedad no es significativo. Ocurre lo mismo para la campaña 2017/18.

La Cooperativa tiene registrados como instrumentos financieros, aquellos contratos que dan lugar a un activo financiero en una empresa y, simultáneamente, a un pasivo financiero o instrumento de patrimonio en otra empresa. Algunos pueden ser efectivos y otros activos líquidos equivalentes, créditos por operaciones comerciales, a terceros o valores representativos de deuda adquiridos con otras empresas. También cuenta con depósitos en entidades de crédito lo que crea un rédito¹³ anual.

7. Cooperativa La Salud

Esta cooperativa se constituye en 1965, pertenece al marco regulado por la Denominación de Origen Baena. Actualmente cuentan con unos 480 asociados que cultivan más de 3.000 hectáreas de olivar en el término municipal de Castro del Río, en la provincia de Córdoba, dentro de la comarca Guadajoz-Campiña Este.

Se compone de una sección de crédito que aporta apoyo financiero a sus asociados y de una almazara moderna donde molturan 12 millones de kilos de aceitunas de las que obtienen 2,5 millones de kg de aceite que son albergados en sus bodegas.

Con una capacidad de recepción y de molturación diaria de 350 mil kilos consiguen que toda la aceituna que llevan los socios a la almazara se convierta en aceite el mismo día, conservando así intactas todas las cualidades que tenía el fruto. Igualmente disponen de una línea de envasado de distintos formatos para cumplir con las necesidades de sus socios y clientes.

Esta cooperativa comercializa principalmente dos tipos de aceite: el aceite de oliva virgen extra y el aceite de oliva virgen extra ecológico¹⁴. Por lo que cuenta con una serie de premios por la calidad de su aceite, como son la medalla de plata de productores de

¹³ Cantidad de dinero que produce periódicamente un capital.

¹⁴ Producto que ha sido elaborado sin daño para el medioambiente, la salud humana y el bienestar de los seres vivos.

aceite de la provincia de Córdoba y el primer premio de la asociación de autónomos entregados por la Diputación de la provincia de Córdoba. Dispone de venta de fertilizantes para los socios con unos precios muy competentes.

Al igual que la cooperativa anterior esta sociedad cuenta con una serie de intangibles, materiales e inmovilizados para llevar a cabo su actividad principal. Dentro del inmovilizado intangible podemos encontrar tanto las marcas propias de la cooperativa como las aplicaciones informáticas que han desarrollado para llevar a cabo su actividad.

En el siguiente cuadro se recoge la evolución de su inmovilizado material:

Tabla 3. Costes y amortizaciones Coop. La Salud

<i>Descripción</i>	<i>Saldo (€) 31/12/13</i>	<i>Saldo (€) 31/12/18</i>
Total coste Terrenos y Construcciones	1.193.644,27	1.480.266,14
Total Amort. Construcciones	-309.258,34	-37.874,39
Terrenos y Construcciones	884.385,93	1.442.391,75
Total Instalaciones	2.614.446,46	3.104.253,06
Total Amort.	-946.968,48	1.876.922,41
Instalaciones técnicas	1.667.477,98	1.227.330,65
Inmovilizado material	156.189,10	110.803,29

Fuente: Cooperativa La Salud 2013-2018, informes anuales.

8. Cooperativa de segundo grado DCOOP

El grupo Alimentario Dcoop S.C.A., situado en Antequera (Málaga) es una gran cooperativa alimentaria de segundo grado, es decir, sus socios son empresas -la gran mayoría cooperativas- que a su vez tienen como propietarios a 75.000 agricultores y ganaderos. Surge por la fusión pura de Hojiblanca S. Coop.And. y Tierras Altas S. Coop.And., ambas grandes cooperativas del sector agroalimentario.

Dcoop es el mayor productor oleícola mundial y también es una empresa líder en producción de vino, además, de operar en los sectores de suministros, ganadería, frutos secos y cereales.

Dcoop cuenta con el reconocimiento como entidad asociativa prioritaria y apuesta por reunir el esfuerzo de todos para conseguir la mayor rentabilidad para sus asociados a través de la mejor comercialización posible de sus producciones y el abaratamiento de costes.

Su objetivo es ofrecer al consumidor, productos naturales con total confianza, así como trabajar por el bienestar a largo plazo de todas las familias de agricultores y ganaderos que forman Dcoop, a través de un uso sostenible e innovador de sus recursos. Es una cooperativa de referencia, ambiciosa y sostenible, capaz de ofrecer producciones propias de calidad y dar respuesta a las demandas actuales de los consumidores.

Para Dcoop es muy importante tener una gran transparencia para sus clientes por ello muestran el origen de sus productos, cómo los hacen y quienes los hacen posible. Actúan éticamente en todas las dimensiones de su negocio, desde mantener una buena relación con los productores de las aceitunas hasta la comercialización de sus productos finales. Buscan el bien común a largo plazo.

Por su naturaleza, la sostenibilidad es su mejor definición, viven de la tierra, de los cultivos heredados de generaciones pasadas y que serán legados a generaciones futuras. Están comprometidos con el desarrollo sostenible de las tierras y comunidad.

Profundos conocedores de sus productos y cuidan de sus consumidores y clientes, mediante la investigación y aplicación de los mayores avances tecnológicos en sus procesos productivos.

Su actividad principal consiste en transformar las producciones agrarias que los agricultores y ganaderos les entregan en las numerosasalmazaras, bodegas de vino, entamadoras e industria de transformación ganadera que posee el grupo y sus asociados, para que Dcoop una vez obtenidos los comercialice de distintas maneras como puede ser a granel¹⁵, procesados o envasados. El grupo posee varias plantas de envasado de aceites, vino y aceitunas de mesa, y además participa como propietario en numerosas empresas que prestan otros servicios industriales y comerciales, como elaborados cárnicos, refinado de aceites vegetales y vinos. Dcoop tiene una fuerte actividad exportadora y cuenta con delegaciones propias en Estados Unidos y China.

Esta cooperativa cuenta con unos recursos más numerosos que las otras dos, debido principalmente a que su ámbito y número de asociados es muy superior.

Entre su inmovilizado intangible podemos encontrar las patentes, licencias, marcas y similares que tiene esta sociedad, además de sus aplicaciones informáticas y a diferencia de las otras dos anteriores tiene recursos suficientes para poder invertir en desarrollo.

DCOOP cuenta con una superficie mucho mayor, por lo que su inversión en terrenos y construcciones es superior a las otras dos empresas analizadas anteriormente. También posee instalaciones técnicas e inmovilizados en curso.

Tabla 4. Costes y amortizaciones DCOOP

<i>Descripción</i>	<i>Saldo a 31/12/2013 (€)</i>	<i>Saldo a 31/12/2018 (€)</i>
Terrenos y Construcciones	16.893.413,91	37.948.982,00
Instalaciones Técnicas	12.665.607,72	32.571.000,00
Inmovilizado en curso	648.305,62	2.564.955,00
Inversión en terrenos para el cultivo	125.532,00	1.731.216,00

Fuente: Informe anual DCOOP 2013 y 2018.

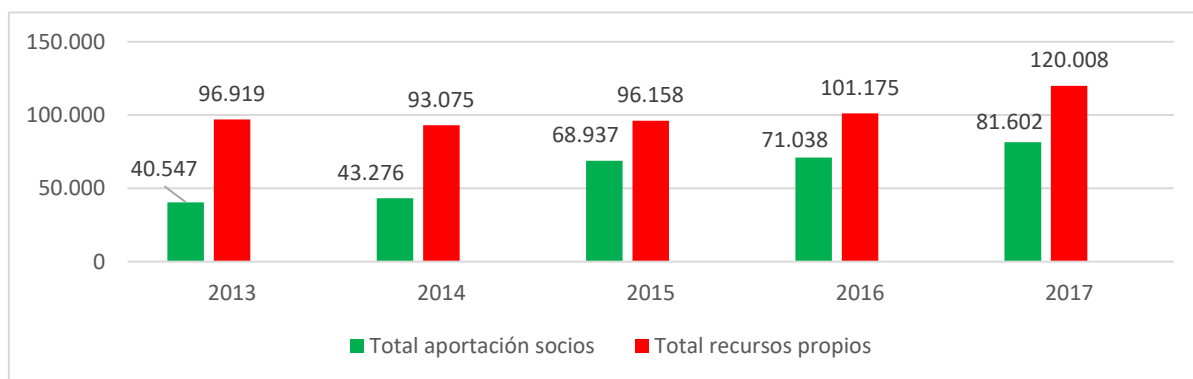
Como se puede observar en la tabla sus recursos han aumentado considerablemente, esto se debe principalmente a que desde el año 2013 han aumentado

¹⁵ Productos que se venden en grandes cantidades sin envasar ni empaquetar.

tanto el número de asociados como el número de cooperativas que han pasado a formar parte del grupo.

DCOOP realiza bastantes inversiones en el seno de sus cooperativas asociadas mejorando su maquinaria y producción, todo esto aumenta su beneficio considerablemente, pues se mantiene como líder en el sector en todo el territorio nacional. Además, tiene varias participaciones en otras empresas diferentes a las del sector agrícola lo que consigue que tenga beneficios extra a parte de los de su actividad principal.

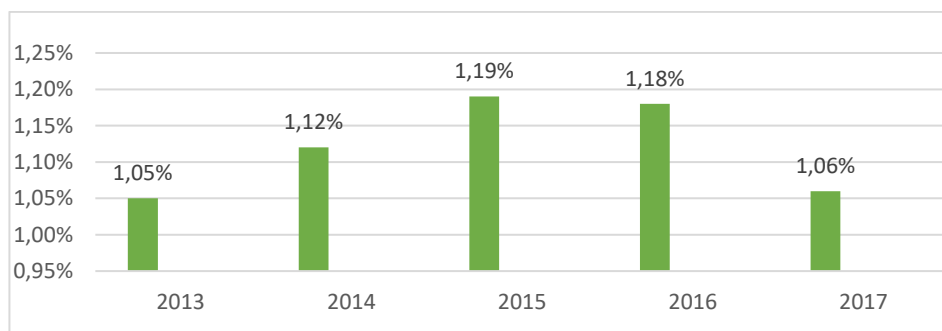
Gráfico 5. Recursos propios DCOOP (en miles de €)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe anual de DCOOP de 2017.

Se comparan el total de recursos propios de la sociedad con el total de dichos recursos desembolsados por cada socio. Así, se comprueba que el número de aportaciones de cada socio va aumentando puesto que su beneficio se ve aumentado con el paso de los años al pertenecer a una cooperativa de segundo grado.

Gráfico 6. Ratio de liquidez DCOOP (en %)



Fuente: Elaboración propia DCOOP: 2013-2017 informes anuales.

La ratio de liquidez se obtiene de comparar el activo corriente con el pasivo corriente. Va en aumento con el tiempo, pero en 2017 disminuye debido a la inversión que se realiza en I+D, concretamente en la producción y mejora de los sistemas productivos, además de destinar gran parte de su beneficio a mejorar el modo en que se comercializan sus productos, adaptándolos a las necesidades de los consumidores puesto que por ejemplo, realizan un etiquetado de sus productos en diferentes idiomas para así aumentar su mercado.

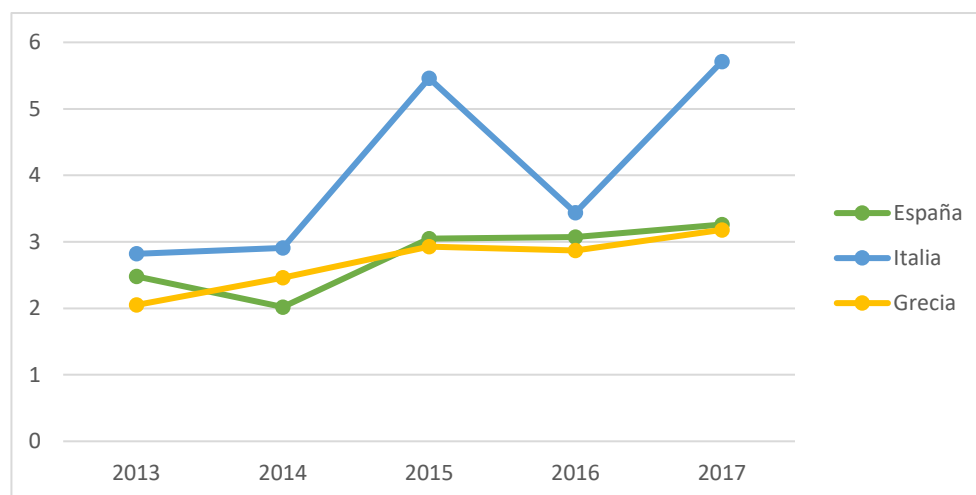
9. Comparación en producción y facturación

En el siguiente apartado vamos a realizar una comparación de las tres cooperativas seleccionadas, para ello analizaremos la cantidad de aceite que producen, sus precios y las ventas que realizan tanto en ámbito nacional como internacional.

9.1. Producción

Es en este apartado donde encontramos la mayor diferencia entre las dos cooperativas tradicionales y DCOOP puesto que su capacidad productiva es muy superior.

Gráfico 7. Evolución precios AOVE 2013-2017 en Europa (en €/kg)



Fuente: Sistema de precio en el origen POOLred.

Como se puede observar en el gráfico anterior el precio máximo alcanzado por el AOVE¹⁶ en origen para el período (2013-2017) se sitúa en 5,71 €/kg, este precio fue alcanzado por el aceite de origen italiano. En cambio en España el máximo alcanzado lo tenemos en 4,2 €/kg en el mes de junio del 2017.

A partir de la información extraída de las cuentas anuales de cada cooperativa he calculado la producción de cada una con los kg producidos de aceite y los precios¹⁷ del aceite en el mercado. Para este caso he escogido la variedad “picual” de aceite de oliva virgen extra.

Tabla 5. Comparación de producción y facturación de las cooperativas

<i>Cooperativa</i>	<i>Producción AOVE 2013 (Kg)</i>	<i>Facturación 2013 (€)</i>	<i>Producción AOVE 2017 (Kg)</i>	<i>Facturación 2017 (€)</i>
La Salud	3.838.711,12	6.525.808,09	3.349.191,42	8.038.059,40
San Isidro	5.797.995,17	10.843.890,44	3.275.840,45	8.075.226,88
DCOOP	91.030.374,00	273.091.122,00	188.454.001,00	407.060.642,16

Fuente: Elaboración propia mediante precios del mercado y datos proporcionados por las cooperativas.

Se puede observar cómo las cooperativas tradicionales han disminuido su producción de 2013 a 2017, debido a las sequías que ha habido durante este período. En cambio, DCOOP prácticamente ha duplicado su producción pues el número de cooperativas asociadas en el período 2013-2018 ha aumentado en 24.

9.2. Ventas nacionales y exportaciones

Dentro de este período de pandemia que vivimos con el COVID-19¹⁸, “las ventas de aceite se han disparado en España y en el resto de países”¹⁹, provocando un récord de ventas que duplica al del año anterior. Cabe destacar también que según el INE²⁰, el IPC²¹ se ha reducido en 2020 un -0,7 % lo que afecta a la bajada del precio del aceite de oliva en un -11,9 % en tasas interanuales respecto al mismo período en el año anterior²². Puede

¹⁶ Aceite de Oliva Virgen Extra.

¹⁷ El precio actual del aceite de oliva virgen extra se sitúa en torno a 2,05€/kg (13/05/2020).

¹⁸ Enfermedad por el nuevo Coronavirus.

¹⁹ Fuentes I. (11/04/2020), *Diario Jaén*.

²⁰ Instituto Nacional de Estadística.

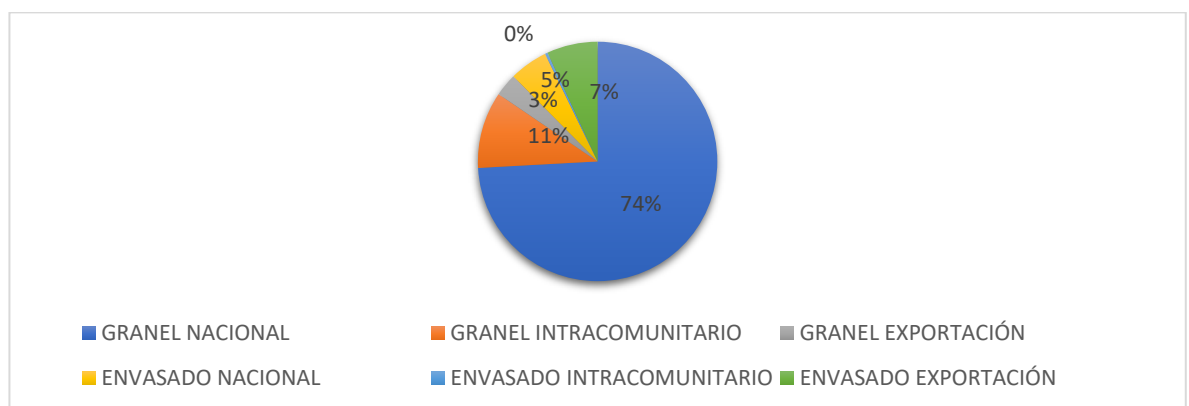
²¹ Índice de Precios al consumo.

²² Expansión (13/03/2020).

que esta caída del IPC sea una de las causas por las que el consumo de aceite de oliva en España se ha visto aumentado.

Cada cooperativa cuenta con un mercado, por ejemplo DCOOP cuenta en la estructura de su organización con una línea destinada a la venta como es MERCAOLEO, S.L. cuya misión es la búsqueda de clientes y servicios postventa. Para ello DCOOP posee una marca que es reconocida en todo el territorio nacional como es “HOJIBLANCA”, así como una marca premium como es “ÚNICO” y que se vende en la mayoría de supermercados, hipermercados y comercios de la alimentación.

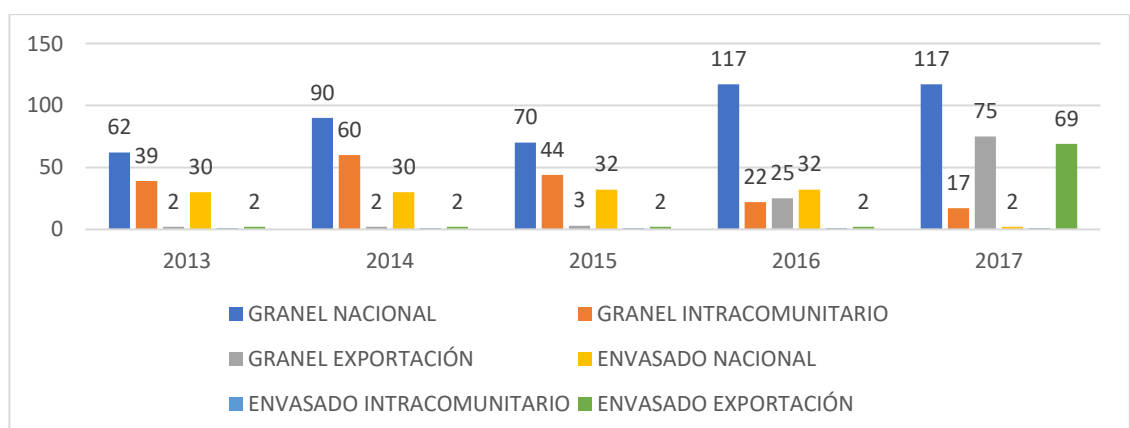
Gráfica 9. Porcentaje de ventas DCOOP 2013



Elaboración propia a partir de los datos extraídos del informe anual de DCOOP, 2013.

Como se puede observar en el gráfico anterior, la venta de aceite de DCOOP en el territorio nacional oscila en torno al 79,33 % para el año 2013. Esta situación cambia considerablemente en los próximos años y como se podrá observar en el 2017, la exportación supera a la venta nacional.

Gráfico 10. Ventas de DCOOP en 2013 en millones de kg



Fuente: Elaborado a partir de los datos extraídos del informe anual de DCOOP, 2013.

En el gráfico previo se puede ver como incluso DCOOP realiza la mayoría de sus ventas a granel. Esto es muy significativo porque se demuestra que incluso una cooperativa de segundo grado y de esta magnitud no consigue crear mayor valor añadido para sus productos, lo cual lo conseguiría mediante la venta de aceite de oliva envasado.

Gráfico 11. Ventas nacionales e internacionales DCOOP 2018 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por DCOOP.

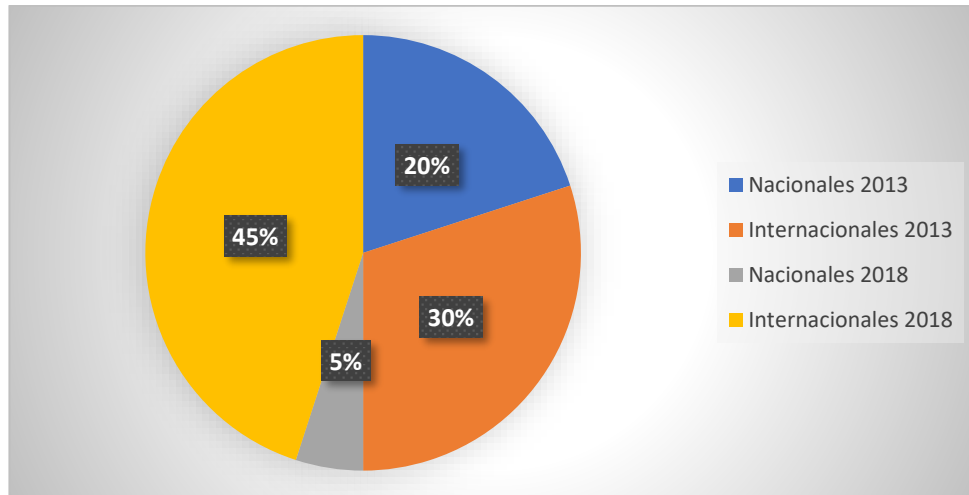
Se ve claramente cómo cambia de forma considerable la situación en el año 2018, donde el nivel de ventas nacionales desciende, en favor de las exportaciones al extranjero. Esto es debido a que DCOOP está invirtiendo una gran cantidad de recursos en expandir su cuota de mercado a otros países, como por ejemplo EEUU y China.

Por otro lado, las cooperativas tradicionales cuentan con sus propias marcas. La cooperativa de la Salud cuenta con la marca “Oleo Guta” que cuenta también con la denominación de origen Baena, en cambio la cooperativa San Isidro cuenta con dos marcas: una es de una calidad superior, se trata de “Oleo-Castro” y otra para las actividades más tradicionales como es “Oleo-Guadajoz”. Estas dos cooperativas tienen diferentes acuerdos con varias empresas para comercializar su producto, además cuentan con tienda propia en las oficinas de cada una.

La cooperativa de la Salud tiene un acuerdo de venta con varios establecimientos situados en su localidad, así como en varios municipios de los alrededores. Pero también cuenta con un acuerdo de distribución con la empresa “Almacenes Yébenes S.A.”, la cual le permite vender sus productos en sus establecimientos que están repartidos por toda la provincia de Córdoba.

Se puede observar en el próximo gráfico la evolución favorable que han experimentado las exportaciones en detrimento de las ventas nacionales, también cabe destacar que como la producción en 2018 ha sido superior a la de los años anteriores se ha apostado más por la venta al exterior.

Gráfico 12. Ventas nacionales e internacionales La Salud 2013-2018 (en %)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos proporcionados por cooperativa La Salud.

La cooperativa de la Salud ha aumentado considerablemente las ventas en el extranjero desde el 2013, gracias a un acuerdo²³ con la localidad china de Xichang que el anterior alcalde de Castro del Río logró firmar con la comitiva China en España.

Según un estudio de la OCU²⁴, cabe destacar que en España el formato de aceite más vendido es el de 0,5L en envase de vidrio. Seguidamente encontramos el formato de botella de vidrio de 1L. En cambio, en el extranjero la mayoría de países compran el aceite a granel para luego envasarlo y venderlo como es el caso de Italia. Pero cabe destacar, que el formato más consumido por los extranjeros para uso doméstico es el de 1L en botella de vidrio.

Dada la situación actual, existe mucha incertidumbre sobre la venta externa de aceite, puesto que desde noviembre del 2019, EEUU ha impuesto unos durísimos aranceles contra los productos agrícolas y ganaderos, procedentes de la UE (entre los que se incluyen los españoles). Cabe destacar que la venta de productos envasados con un

²³ 20 minutos (28/07/2016).

²⁴ Organización de Consumidores y Usuarios.

formato inferior a los 15L ha caído en picado casi desapareciendo, únicamente no se han visto afectadas las ventas a granel.

De los casos que hemos estudiado la mejor posición la posee DCOOP puesto que exporta sus productos a China y tiene su propia envasadora en la Costa Este de EEUU, bajo el nombre de “Pompeian”, empresa envasadora con la cual realizó una alianza estratégica. Este proceso consiste en mandar aceite español a granel a EEUU, y una vez allí es envasado por esta empresa y se le pone el sello de la empresa americana para poder evitar así el pago de dichos aranceles. La mayoría de empresas que exportaban aceite envasado a Estados Unidos se ha visto obligada a dejar de hacerlo puesto que si tienen que pagar los aranceles que se han establecido no obtienen beneficio alguno.

En caso contrario, el resto de cooperativas analizadas no disponen de tales privilegios pues tienen menor presencia en el mercado internacional. Como principales mercados extranjeros de la Cooperativa San Isidro podemos destacar América del Sur, principalmente a países como Brasil o Argentina, gracias a acuerdos con empresas locales americanas de personas que son oriundos²⁵ de la localidad cordobesa.

10. Conclusiones

Para finalizar este trabajo, he de remarcar que la industria del aceite de oliva presenta una estructura que se podría mejorar, puesto que aún no está al mismo nivel que el resto de industrias españolas. Esto se puede deber principalmente a que las personas buscan cada vez más un trabajo “cómodo” y que no requiera tantos esfuerzos físicos como las labores agrícolas.

Como se puede presenciar en los datos financieros de las tres sociedades analizadas, la unión de cooperativas de primer grado en una cooperativa de segundo grado como es el caso de DCOOP, esto da un mayor poder de negociación en el mercado, mejora la imagen de marca de la organización y además ofrece mayor liquidez para sus asociados y permite una mayor inversión en I+D para facilitar el trabajo a los productores. Por ejemplo, DCOOP ha realizado numerosas inversiones en proyectos de industrialización y comercialización encaminados a crear valor añadido a sus productos.

²⁵ Que es originario del lugar que se especifica.

Entre las causas para la integración de cooperativas de primer grado podemos encontrar la falta de orientación al mercado de las cooperativas independientes, el escaso dimensionamiento de las cooperativas de aceite, las precarias infraestructuras de las almazaras, la inexistencia de una organización comercial, infrautilización de las instalaciones o la estacionalidad del producto puesto que solo se produce aceite en los últimos meses de cada año.

La integración de cooperativas de primer grado en cooperativas de segundo grado no se produce rápidamente, sino que lleva su tiempo y los efectos que produce sería una mejora de la gestión contable de las cooperativas derivada de la asociación, mejora de la estructura pues se informatizan los medios, mayor formación del personal de oficina, mejor gestión financiera, aprovechamiento de las instalaciones. Para que todo esto se produzca se debe seguir un proceso bien definido y unos acuerdos de buena conducta por parte de las cooperativas que van a formar la nueva.

Una de las principales recomendaciones que se pueden dar, consiste en que las cooperativas de primer grado que no cuentan en su sistema productivo con una sección destinada al envasado creen una sección para dicha actividad, lo que supondría una reducción de costes de producción y mejor posición del producto, ya que la mayoría de sus ventas son a granel. Esto es considerado una gran pérdida de valor del producto puesto que si el aceite se vendiera en su mayoría envasado generaría un mayor valor añadido para el producto y para los clientes.

Una de las razones de ser de una empresa u organización es la de crear ventajas competitivas en el largo plazo que le ayuden a sobrevivir en su sector de actividad y puedan generar una rentabilidad lo suficientemente buena para proseguir realizando su labor. En el caso de las cooperativas de aceite, una de las ventajas más claras que pueden obtener es contar con un capital humano adecuado que tenga sus funciones y competencias bien definidas, lo que ayudará abaratando costes, elevando su eficiencia y aumentando el valor añadido del producto.

En este sentido Meliá Martí y Server Izquierdo expusieron que:

“De entre todas las fórmulas concentratorias por las que pueden optar las cooperativas, las cooperativas de segundo grado son las que han tenido una mayor implantación, habiendo existido tradicionalmente un rechazo inicial por la fórmula de la fusión, por exigir un mayor grado de compromiso al conllevar la extinción de al menos una de las cooperativas participantes”.²⁶

²⁶ Meliá E. y Faria J., 2003, pp.1.

Eso sí, mediante la integración en una sociedad cooperativa de segundo grado existe la posibilidad de conservar la independencia y la personalidad jurídica permitiendo un mayor o menor grado de compromiso con respecto al resto de entidades.

Cabe destacar que no todo son ventajas a la hora de decidir formar una sociedad de segundo grado, algunas sociedades de primer grado que son integrantes pierden su capacidad de decisión debiendo acatar y cumplir lo acordado en los órganos superiores de decisión.

11. Referencias bibliográficas

- 20 MINUTOS (28/07/2016): “*Castro del Río y Xichang firman un acuerdo para potenciar la industria del aceite de oliva*”.
<https://www.20minutos.es/noticia/2807409/0/castro-rio-xichang-china-firman-acuerdo-para-potenciar-industria-aceite-oliva/>
- BOE. (29 de 12 de 1978) *Constitución Española, artículo 129.2.*
- BOJA. (186 de 23 de 2014) *Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, artículo 2.*
- Cassel, G., 2016: *Revista de Ciencias Sociales*. Zulia (Venezuela), Universidad de Zulia.
- Cooperativa La Salud: 2013-2017 informes anuales.
- Cooperativa San Isidro: 2013-2017 informes anuales.
- DCOOP: 2013-2017 informes anuales.
- De la Sagra, R. 1840: *Lecciones de Economía Social*. Madrid (España), Epitome.
- Expansión (20/11/2019): *España dejará de exportar 150.000 toneladas de aceite por los aranceles de Estados Unidos*.
<https://www.expansion.com/economia/2019/11/20/5dd53548468aeb96718b45e4.html>
- Expansión (13/03/2020): *El IPC baja en febrero cuatro décimas hasta el 0,7% por los carburantes*.
<https://www.expansion.com/economia/2020/03/13/5e6b41dc468aeb782d8b45b8.html>
- Fuentes I. (sábado, 11/04/2020): *Récord de ventas de aceite de oliva Diario Jaén*.
<https://www.diariojaen.es/jaen/record-de-ventas-de-aceite-de-oliva-EB6993204>
- Meliá E. y Faria J. 2003: *Integración empresarial cooperativa: posibilidades, ventajas e inconvenientes*, Madrid (España), red CIRIEC.
- Montero García, A. 1996: *El cooperativismo agroalimentario y formas de integración*. Madrid (España), Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.
- Mozas Moral, A. 2006: *La participación de los socios en las cooperativas agrarias: una aproximación empírica*. Jaén (España), red CIRIEC.
- Peters y Waterman. 1986: *En busca de la excelencia: Lecciones de las empresas mejor gestionadas de Estados Unidos*. Barcelona (España), Ediciones Folio.
- Revista Mercacei (31/10/2019), *La UE aprueba la activación del almacenamiento privado de aceite de oliva*.
- Terrón Muñoz, F. 1987: *Las cajas rurales españolas: nacimiento, auge y perspectivas del cooperativismo agrario crediticio en España*. Granada (España), Universidad de Granada.
- Vargas Vasserot, C. 2013: *Integración y concentración de empresas agroalimentarias*. (Madrid, España), Dykinson S. L.