



ANÁLISIS

Las cooperativas agroalimentarias en Navarra

Diagnóstico de situación en 2018

Beatriz Preciado Biurrun y Carlos Santamaría Echarte. *INTIA*

¿Cuántas cooperativas agroalimentarias hay en Navarra y en qué sectores de comercialización operan principalmente? ¿Qué necesidades tienen? ¿Cuáles son los retos y problemas que deben afrontar para su supervivencia futura?

Durante el año 2018, INTIA ha realizado un diagnóstico de la situación de las cooperativas pertenecientes al sector agroalimentario en Navarra, por encargo del Servicio de Trabajo del Gobierno Foral. Sus resultados a nivel global son los que se analizan de forma resumida en este artículo.

Este estudio servirá de base para establecer las líneas estratégicas que ayuden a mejorar la competitividad del sector agroalimentario de Navarra fomentando la integración de servicios y estructuras de las cooperativas, todo ello desde una perspectiva transversal con implicación de varios Departamentos mediante diversas líneas de apoyo. Entre otras, ayudará a diseñar políticas de impulso a la integración de cooperativas agroalimentarias ya que se ha demostrado que hacer alianzas y compartir servicios conjuntos abarata costes y facilita la gestión tanto de agricultores como de las propias cooperativas. En este marco cooperativo, hay que tener en cuenta el hecho de que Navarra cuenta con una Entidad Asociativa Prioritaria de ámbito supraautonómico reconocida a nivel estatal.

Se han analizado, por el método de encuestas, distintos parámetros de 76 cooperativas agroalimentarias de Navarra dedicadas principalmente a la comercialización de productos agrarios. No se han incluido dentro de este estudio las CUMAS ni las cooperativas que se dedican exclusivamente a la producción o al suministro de materiales, productos, piensos, etc. Tampoco las que están integradas por otras cooperativas.

COOPERATIVAS CON ACTIVIDAD REAL

En la actualidad, están censadas **348 Cooperativas del ámbito agrario en el Registro de Cooperativas de Navarra** que está gestionado por el Servicio de Trabajo del Gobierno Foral.

El 42% de las entidades inscritas son Cooperativas de Utilización de Maquinaria en Común (CUMAS), que se han dejado fuera del estudio al estar centrado en el tema de la comercialización.

Tras estudiar la situación de las 200 cooperativas inscritas en el Registro que no son CUMAS, se comprobó que 7 de ellas son desconocidas; 50 no tenían actividad en 2018 e incluso algunas están cerradas y liquidadas; 17 se han fusionado o han sido absorbidas por otras.

Por tanto, solo **126 cooperativas se podrían considerar en activo, integradas por socios agricultores y ganaderos**. De éstas, no se ha planteado encuestar a las cooperativas dedicadas únicamente a la producción (31) o únicamente a suministros (8). De las 87 restantes, algunas no se han encuestado por ser cooperativas de segundo grado y otras no han respondido a la encuesta. De forma que **finalmente, se han encuestado 76 cooperativas (ver Figura 1)**.

DISTRIBUCIÓN POR SECTORES

De las 76 cooperativas analizadas, 2 son de ganadería y el resto son agrícolas. A continuación las analizamos por sectores.

Sector Agrícola

En la **Tabla 1** se muestra el número de cooperativas agrupadas en función del sector o sectores en los que tienen actividad.

Tabla 1. Distribución de Cooperativas por sectores

Sector	Nº COOP
Cereales	44
Hortalizas	28
Vino	20
Aceite	15
Forrajes	10
Industriales	8
Frutales	7
Frutos secos	6

La suma es superior a 76, porque **22 de las cooperativas analizadas presentan actividad en varios sectores**.

Sector Ganadero

Actualmente hay **cuatro cooperativas dedicadas a la comercialización de ganado** que comercializan: vacuno y ovino, porcino, pollos y conejos, de las que se han analizado dos.

SUPERFICIE

La superficie media por cooperativa agrícola es de 2.731 ha. Sin embargo en el **Gráfico 1** se puede observar cómo el **35% de las cooperativas analizadas manejan menos de 500 ha**.

Gráfico 1. Distribución de Cooperativas por tramos de superficie en 2018

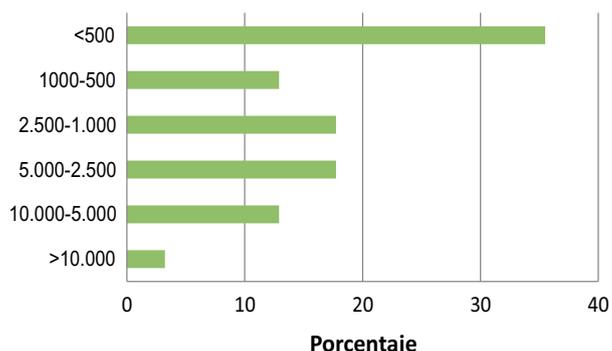
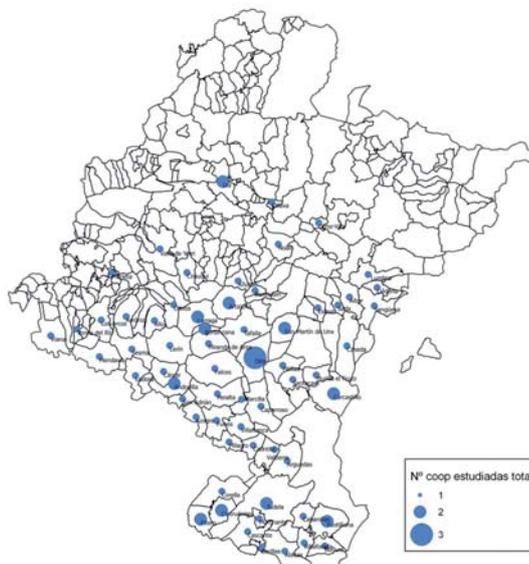


Figura 1. Distribución geográfica de las 76 cooperativas analizadas



De las 74 cooperativas agrícolas analizadas, se dispone de datos de superficie de 62, mientras que de las 12 restantes no se dispone de esta información, en la mayoría de ellas porque en la propia cooperativa se desconoce.

De las 62 cooperativas en las que se ha analizado la cantidad de superficie, hay 9 que únicamente tienen tierras en regadío y 11 únicamente en secano, sin embargo, la mayoría (42) manejan superficies de secano y de regadío. (Tabla 2)

Tabla 2. Superficie manejada por las Cooperativas

Tipo	Suma	Media
Superficie secano (ha)	126.051	2.042
Superficie regadío (ha)	42.766	690
Total (ha)	169.343	2.731

COMERCIALIZACIÓN

Todas las cooperativas analizadas comercializan productos agrícolas, si bien algunas de ellas comercializan el producto únicamente entre sus socios, sobre todo los trujales.

En la Tabla 3 se muestran las toneladas totales de producto comercializadas anualmente.

A la pregunta relativa al porcentaje aproximado, sobre el volumen comercializado, que corresponde a socios mayores de 55 años que no parece que tengan relevancia, han respondido 44 cooperativas. El resultado es que, como media, el 51,2% del volumen comercializado corresponde a esta tipología de socios. Hay 16 cooperativas que consideran que más del 75% de lo comercializado corresponde a mayores de 55 años.

Un 70% de las cooperativas analizadas, a su vez, se dedican al aprovisionamiento a los socios, ya sea de abonos (47 cooperativas), fitosanitarios (48), servicios (40), materiales (28),

Tabla 3. Volumen comercializado por sectores

Tipo de producto	t comercializadas
Extensivos	661.069,0
Hortícolas	238.051,1
Uva	13.371,7
Vino ¹	30.790.187,0
Olivo	188.274,0
Aceite ¹	1.948.875,0
Frutales	3.831,3
Otros Agricultura	81.513,0

1: Dato de comercialización en litros

etc. y únicamente 23 de ellas no realizan dicha actividad o no han respondido a esta pregunta. Por tanto, además de comercializar, las cooperativas realizan una labor importante de suministro a los socios, tal y como se puede ver en los datos de facturación.

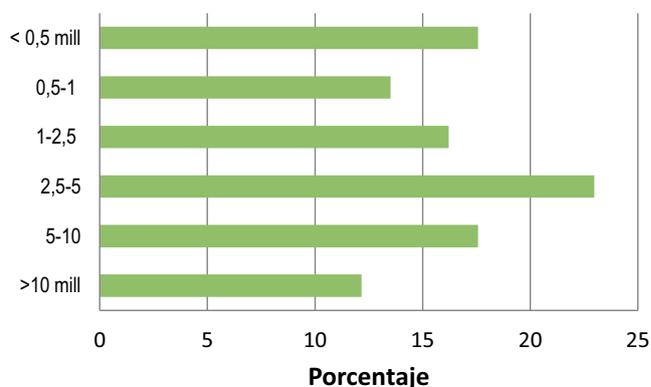
FACTURACIÓN

De las 76 Cooperativas encuestadas, una no ha suministrado datos de facturación y otra no factura directamente, de forma que se han analizado 74 cooperativas.

Facturación total

La suma de la facturación total asciende a 323.576.292 euros y la facturación media es de 4.372.653 euros. Sin embargo, la distribución es desigual. Un 23% de las cooperativas facturan entre 2,5 y 5 millones de euros y un 18% entre 5 y 10, tal y como se muestra en el Gráfico 2.

Gráfico 2. Distribución de Cooperativas por facturación total



En función del producto facturado, se han clasificado las 74 cooperativas agrícolas encuestadas por subsectores (Tabla 4).

El 38% de las cooperativas están catalogadas como subsector cultivos extensivos (cereales, leguminosas, oleaginosas...). El siguiente subsector en número de importancia es el sector vitivinícola, un 28% de las cooperativas se dedican a la comercialización de uva o vino.

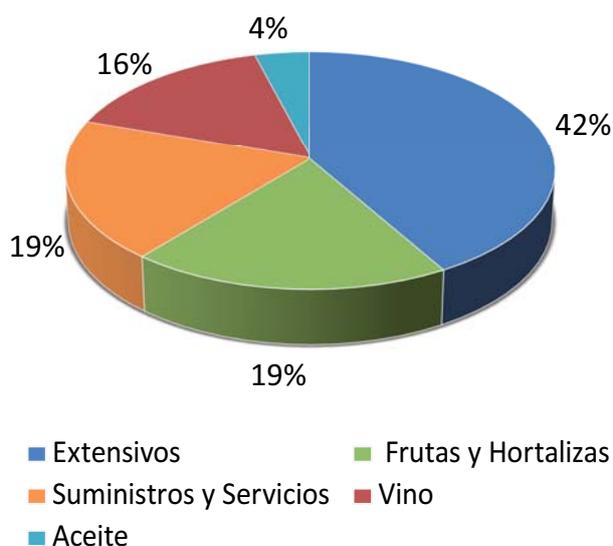
Tabla 4. Clasificación de las Cooperativas agrícolas por sectores

Sector	Nº Cooperativas	Porcentaje
Extensivos	28	37,8
Vino	21	28,4
Frutas y Hortalizas	15	20,3
Aceite	10	13,5
TOTAL	74	100

Facturación por subsectores

Si se analiza la facturación por subsectores, el 61% de la facturación de las cooperativas corresponde a los sectores de extensivos y hortalizas y frutas. Es importante destacar que la facturación de suministros y servicios ocupa el tercer lugar.

Gráfico 3. Distribución de la facturación por sectores



El 42% de la facturación de las cooperativas agrícolas es en el sector de Extensivos, seguido del 19% en Frutas y Hortalizas y en Suministros y Servicios. El 16% corresponde al sector del Vino. (Gráfico 3)

PROBLEMAS DETECTADOS

Uno de los objetivos de la encuesta realizada por INTIA era identificar los problemas actuales del sector cooperativo y establecer su grado de importancia desde el punto de vista de los propios interesados.

Ante la pregunta sobre los problemas que detecta en su Cooperativa de cara al futuro, 68 cooperativas han valorado todos los aspectos dándoles además una puntuación del 1 (menos importante) al 5 (más importante).

El problema que más preocupa a la mayoría de las cooperativas navarras es la edad avanzada de los socios y la falta de relevo generacional, con puntuación de 4,1 sobre 5, (Gráfico 4). Un 53% de las cooperativas que han contestado le han dado una valoración máxima de 5 a la problemática de la edad de los socios y el 88% le han dado una nota superior a 3. (Tabla 5)

El problema menos valorado es la dificultad de comercialización (1,9 sobre 5), aunque hay alguna diferencia entre subsectores. Si se compara con la valoración media de todas las cooperativas en conjunto, se aprecia en el sector vitivinícola una mayor preocupación por el tema de la comercialización y por el volumen de ventas.

Gráfico 4. Valoración media de los problemas detectados

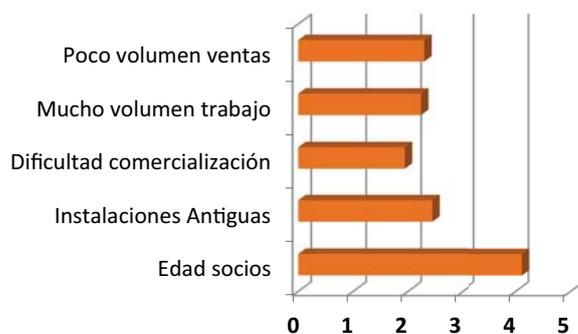


Tabla 5. Porcentaje de Cooperativas y valoración a cada posible problema

Valora-ción	Edad socios	Instalacio-nes Antiguas	Dificultad comercia-lización	Mucho volumen trabajo	Poco volumen ventas
5	52,94	14,71	8,82	2,94	11,76
4	20,59	13,24	8,82	16,18	8,82
3	14,71	22,06	17,65	23,53	17,65
2	8,82	16,18	16,18	26,47	32,35
1	2,94	19,12	29,41	20,59	17,65
0	0	14,71	19,12	10,29	11,76

MASCULINIZACIÓN Y ENVEJECIMIENTO DEL SECTOR

Este problema detectado en el estudio de INTIA, se refleja en las propias estructuras de las cooperativas.

De las 76 cooperativas agroalimentarias de Navarra dedicadas a comercialización, se han conseguido datos de gerentes de 62 cooperativas y de 73 presidentes.

De las 60 personas que ejercen la labor de gerencia, el 69% son hombres y el 31% mujeres, con una edad media global de 49,13 años. Analizando esta edad por tramos se observa que un 49% tienen una edad igual o superior a 50 años y únicamente un 19% se encuentra por debajo de los 40 años.

En cuanto a los presidentes, únicamente uno es mujer frente a los 72 hombres. En el análisis de edades, la edad media del total de presidentes es 55,2 años. Sin embargo, analizando por tramos de edad se observa que **el 68% tiene más de 55 años** y son 22 los presidentes con una edad igual o superior a los 60 años.

En lo que se refiere a las personas que ocupan cargos en los consejos rectores (vicepresidentes, secretarios, vocales...), se dispone de datos de un total de 433 miembros de las juntas rectoras de 70 cooperativas, lo que supone como media 6,2 miembros de junta rectora por cooperativa, aunque hay cooperativas con 10 consejeros y otras con 2.

Respecto al género, **de las 433 personas en los cargos de las Juntas Rectoras únicamente 12 son mujeres**, que representa el 3%, mientras que 321 son hombres, que llega al 97%. La edad media de estas personas es de 53,6 años. Analizando ésta por tramos, se observa que más de dos tercios tienen una edad igual o superior a los 50 años y de éstos **un 42% tienen más de 60 años**, concretamente 125.

En relación a los socios, se han analizado distinguiendo entre socios nominales y socios con actividad. Los resultados se detallan en la **Tabla 6**.

Tabla 6. Socios nominales y con actividad

	Socios nominales	Socios con actividad	Cooperativas analizadas
Nº total	18.745	10.656	71
Años media de edad	60	56	59
% jóvenes	5,20%	7,60%	59
% mujeres	15,10%	11,40%	60

Respecto al total de socios, se puede concluir que **aproximadamente el 59% son socios que realizan algún tipo de actividad agraria y tienen una media de edad de 56 años**. Comprobándose que la media de edad es mayor en los socios nominales, 60 años.

Respecto a los **jóvenes**, el porcentaje es superior cuando se trata de socios con actividad, 7,6% frente 5,2% de socios nominales, por tanto, los jóvenes son profesionales del sector.

En cuanto al porcentaje de **mujeres**, sucede el caso contrario que en los jóvenes, siendo 15,1%, valor que desciende cuando se analizan las socias con algún tipo de actividad, 11,4%.



LAS COOPERATIVAS POR SECTORES



Sector de cultivos extensivos

Son aquellas cooperativas cuya facturación proviene mayoritariamente de la venta de cereales, leguminosas, forrajes. Muchas de ellas también se dedican a otros sectores y los datos recogidos suponen la suma de toda la actividad.

La superficie media que manejan estas cooperativas es de 5.156 ha (4.575 ha en secano y 1.011 ha en regadío).

La facturación total de estas 26 cooperativas es de 163,5 millones de euros. De esta facturación, el 71% proviene de la comercialización de cultivos extensivos, un 25% de suministros, un 4% a frutas y hortalizas y no llega al 1% lo que corresponde a la comercialización de uva o vino.



Sector vitivinícola

De las 21 cooperativas catalogadas como pertenecientes al sector vitivinícola, 16 de ellas comercializan únicamente vino, 4 solo uva y 1 ambos productos. Respecto a las denominaciones, 16 de ellas se encuentran de zona de DO Navarra y las 5 restantes en DOC Rioja.

Aunque mayoritariamente comercializan uva/vino, algunas de ellas también se dedican a otros sectores (extensivos, aceite). Por lo que los valores de superficie y facturación se refieren al total de las cooperativas.

Las superficie media que manejan estas cooperativas es de 111 ha de secano y 305 ha de regadío.

La facturación total de estas cooperativas es de 53 millones de euros. Los ingresos fundamentalmente provienen del sector vinícola (90%) y en una proporción muy pequeña de la venta de suministros a los socios y de los sectores del aceite y de cultivos extensivos.

Sector de frutas y hortalizas



Las cooperativas analizadas que se dedican a Frutas y Hortalizas son 15. La mayoría, además de frutas y hortalizas, comercializan otros productos y los datos están referidos al total de la cooperativa.

Manejan de media 908 ha de secano y 807 ha de regadío.

Su facturación total es de 84 millones de euros. El 66% de los ingresos corresponde a frutas y hortalizas, el 15% a comercialización de cereales y el 16% a suministros.

Sector del aceite



De las 10 cooperativas que se dedican al sector del aceite, 9 comercializan aceite y 1 comercializa oliva.

Cabe destacar que 5 de los 10 trujales no han aportado datos de superficie, ya que desconocen las superficies que manejan, por lo que no se pueden dar datos medios de superficie.

Por otro lado, los 10 trujales analizados se dedican exclusivamente al mercado del aceite y facturan 11,6 millones de euros.

Sector ganadero



En el sector ganadero, las cooperativas encuestadas abarcan todo el territorio de Navarra, por lo que no existe posibilidad de fusión con otras de su misma actividad.

Se detecta que tienen posibilidad de incrementar su facturación, para lo que necesitarían que se incorporasen más socios y conseguir así un mayor número de cabezas de ganado para aumentar el volumen de comercialización.

NECESIDADES FUTURAS



Respecto a las necesidades, **los aspectos más relevantes para los encuestados son el incremento de la superficie y del número de socios**. Valoración en la que coinciden todas las cooperativas en conjunto.

La necesidad menos valorada es la contratación de personal.

En el **sector de extensivos** le dan mayor importancia a las **necesidades de integración con otras cooperativas y de inversiones** comparando con la valoración del total de cooperativas analizadas.

Las cooperativas del sector del vino consideran como necesidad más importante el aumento de superficie de viña, seguido de la necesidad de inversiones en instalaciones o en maquinaria. Si se compara con la valoración del total de cooperativas, se observa que dan menos importancia a la necesidad de aumentar el número de socios.

Las cooperativas de frutas y hortalizas puntúan alto todas las posibles necesidades excepto el tema de integración. Y en el sector del aceite las necesidades en inversiones son consideradas más importantes que para el conjunto de cooperativas.

RETOS FUTUROS PARA LAS COOPERATIVAS NAVARRAS

Ante la pregunta de **“Cómo ves la cooperativa dentro de 10 años”, hay diversidad de opiniones** aunque se detectan tres puntos de acción coincidentes:

- **La edad de los socios y la falta de relevo generacional se considera el principal problema que genera incertidumbre** en varias de ellas. La respuesta en su opinión sería incrementar el número de socios y hectáreas



para poder asumir los gastos con un mayor volumen de comercialización. No hacer nada podría abocar a algunas cooperativas a su desaparición.

■ **El aumento del tamaño de las explotaciones puede dar lugar a una mayor dedicación a cultivos extensivos en detrimento de los cultivos hortícolas.**

■ Para mejorar la competitividad, sin embargo, **alguna cooperativa considera necesario incrementar el volumen de comercialización mediante el aumento de la superficie** dedicada a cultivos hortícolas.

En las cooperativas que tienen como actividad principal la comercialización de cultivos extensivos, que son las mayoritarias (37% de las cooperativas y el 40% de la facturación total), se detectan **dos grupos diferenciados**.

■ Por un lado, **las que consideran que tendrán dificultades para mantenerse** ante la falta de relevo generacional, incluso alguna de ellas transmite que desaparecerá. En estos casos, para garantizar la rentabilidad, asumen que necesitarían aumentar el número de socios y de hectáreas.

■ Por otro lado, **las cooperativas que se consideran capaces de mantener su actividad** estiman que, en el futuro, van a tener menos socios con explotaciones de mayor tamaño y más tecnificadas que demandarán nuevos servicios.

Esta situación va a generar en las cooperativas la necesidad de dar respuesta a las expectativas de los agricultores, que serán atendidas con mayor facilidad estableciendo acuerdos de colaboración que pueden ser el inicio de futuras integraciones.

En las cooperativas que tienen como actividad principal la comercialización de vino, se detecta que en el futuro van a tener que realizar un gran esfuerzo comercial, debido a la competencia con las bodegas privadas, fundamentalmente, y a los precios en el caso de la DO Navarra. Necesitarán incrementar los volúmenes de venta para ser competitivos en el mercado, para ello deberán contar con más superficie de viña y hacer inversiones en las instalaciones.

Las **cooperativas de frutas y hortalizas** plantean necesidades diferentes en función del sistema de comercialización de sus productos. Unas están integradas en cooperativas de segundo grado que aseguran la comercialización, otras comercializan los productos de sus socios y, en otras, son los propios agricultores los que venden directamente a agroindustrias. En el futuro, estas cooperativas **deberían ser capaces de ofrecer mayores volúmenes de producto a la agroindustria obteniendo así una mayor capacidad de planificación y negociación**.

En el **sector del aceite**, teniendo en cuenta el volumen de comercialización, se detecta que entre **dos cooperativas concentran el 86% de los 11,6 millones facturados**. Mientras que 6 trujales cooperativos comercializan un volumen inferior a 300.000 € cada uno. También se observa que varios trujales comercializan el aceite que producen exclusivamente entre sus propios socios.

En este contexto, la mayoría de los trujales cooperativos existentes no tienen capacidad para afrontar inversiones, teniendo un futuro incierto que puede terminar con su desaparición en pocos años. En este caso, los agricultores tienen la posibilidad de entregar el producto a los trujales cooperativos de mayor tamaño.

“ La integración entre cooperativas favorecería la prestación de servicios de mayor calidad, la capacidad de inversión y la eficiencia del personal.”

CONCLUSIONES

Los principales retos que tienen las cooperativas de comercialización para el futuro próximo son:

- **Dar respuesta a las necesidades de agricultores con explotaciones de mayor tamaño.**
- Promover y apoyar el **relevo generacional**.
- **Incrementar el volumen comercializado**, gestionando más hectáreas o mediante integración entre cooperativas.

