



**UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ**

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS  
DE ELCHE

TRABAJO FIN DE GRADO

CURSO 2021/2022

“ANÁLISIS EN EL SECTOR COOPERATIVO EN ESPAÑA;  
CASO PARTICULAR DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL”

**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y**  
**DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

CRISTIAN TORRES MASCAROS

TUTOR: JAVIER REIG MULLOR

# ÍNDICE

1. CONSIDERACIONES PREVIAS DE LA ECONOMIA SOCIAL .....	4
1.1. DEFINICIÓN Y PRINCIPIOS BÁSICOS .....	4
1.2. LA CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE ECONOMÍA SOCIAL (CEPES) .....	5
1.3. LAS COOPERATIVAS .....	6
1.3.1. COMPOSICIÓN Y TIPOS DE COOPERATIVAS .....	7
1.3.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS COOPERATIVAS: .....	9
1.4. ORÍGENES DEL COOPERATIVISMO.....	10
2. ESTADÍSTICAS SOBRE LAS COOPERATIVAS .....	11
2.1. NÚMERO DE ENTIDADES DE LA ECONOMIA SOCIAL .....	11
2.2. EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS.....	12
2.3. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS Y TRABAJADORES .....	12
2.4. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS EN 2019 ...	15
3. RANKING DE COOPERATIVAS EN ESPAÑA.....	16
4. ANÁLISIS ECONOMICO-FINANCIERO DE EROSKI Y CONSUM.....	16
4.1 INFORMACIÓN PREVIA SOBRE CONSUM Y EROSKI.....	16
4.2 CONSIDERACIONES PRELIMINARES .....	17
4.3. ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ .....	18
4.4 ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA .....	31
4.5 ANÁLISIS ECONÓMICO.....	38
4.6 ANÁLISIS DE LAS RENTABILIDADES .....	46
5. CONCLUSIONES .....	48
BIBLIOGRAFÍA .....	50

## **RESUMEN**

El trabajo final de grado que se presenta a continuación trata de explicar la situación de las cooperativas en España, concretamente sobre la distribución comercial. Abarcaremos a rasgos generales como se encuentran las cooperativas en nuestro país, su evolución, sus características, sus orígenes, etc. Veremos que es la economía social, sus principios y las entidades que engloba. Nos centraremos en analizar la situación económico-financiera de las dos cooperativas más importantes de España, como son Eroski y Consum, principales competidoras en el sector de la distribución y comercio. Con este análisis podremos comparar ambas sociedades cooperativas y sacar conclusiones de cómo están sus estructuras financieras, decir sus puntos fuertes y débiles y en que pueden mejorar cada una.

Palabras clave: economía social, cooperativa, Consum, Eroski, Cepes



## 1. CONSIDERACIONES PREVIAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

### 1.1. DEFINICIÓN Y PRINCIPIOS BÁSICOS

En el sector económico conviven varias modalidades o vertientes económicas que poseen características que las diferencian unas de otras. Entre ellas, destacamos la Economía Social, que se fundamenta en combinar dos dimensiones:

Por un lado, está la economía, que es aquella que agrupa todas las actividades relacionadas con la producción de bienes y servicios, su distribución y posterior venta; y por otro lado está la parte social, que se refiere a la comunidad en sí y a las relaciones que se producen entre las personas que forman parte de ella.

La Economía Social se rige por la Ley 5/2011, de 29 marzo, de Economía Social, que significó un momento clave para su reconocimiento, visibilidad y desarrollo del sector, aunque se produjo una actualización con la Ley 31/2015 que modificaba ciertos aspectos y completaba el marco normativo de la Economía Social. (Cepes, 2021)

La Economía Social se puede definir como el conjunto de actividades empresariales motivadas por un motivo social fuerte y la voluntad de sus integrantes por hacer un proyecto viable económicamente.

Por lo que respecta en términos de rentabilidad, la economía tradicional se mide en ganancias monetarias, mientras que en la Economía Social se mide por la mejora de la calidad de vida de la comunidad.

Para que una Economía social funcione correctamente es necesario tener una rentabilidad económica, una gestión democrática y un objetivo o meta que responda a las necesidades de la comunidad, además de poseer ciertas características o principios esenciales:

- Se constituyen principalmente para servir a sus miembros y su comunidad.
- Disponen de una autonomía de gestión respecto al gobierno.
- Poseen una forma democrática que se resume en que cada individuo equivale a un voto, es decir, no hay desigualdad ya que todos tienen el mismo peso de importancia.
- En este tipo de economía no hay un dueño o accionistas que busquen las ganancias monetarias, sino que el dinero que se genera es de propiedad colectiva y luego se retorna hacia ellos mismos o a la colectividad.

-La Economía social se basa en principios de participación, autogestión y de responsabilidad individual y colectiva.

En resumen, este tipo de entidades aportan un gran beneficio al entorno donde se implanten debido a que con su participación activa ayudan al desarrollo del entorno, creando puestos de trabajo y que además contribuyen al producto interior bruto de forma importante.

A lo largo de los últimos seis años, este tipo de economía ha experimentado un cambio positivo de crecimiento, creando 190.000 puestos de trabajo y 29.000 empresas. (Cepes, 2021).

## 1.2. LA CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE ECONOMÍA SOCIAL (CEPES)

La Economía Social dispone de una organización representativa empresarial a nivel estatal, que vela por sus derechos, la cual se fundó en España en el año 1992. Entre otras funciones, es la encargada de comunicar las políticas públicas y sociales con el objetivo de promover este tipo de economía.

La confederación empresarial española de Economía Social engloba a 29 organizaciones diferentes, que representan los intereses como por ejemplo de sociedades laborales, cooperativas, mutualidades, etc.

El CEPES representa aproximadamente el 10% del producto interior bruto y además los intereses de 43.192 empresas, 2.184.234 empleos directos e indirectos y a 21.625.063 personas asociadas a la economía social. (Cepes, 2021)

Como toda organización, esta persigue unos objetivos concretos que son los siguientes:

- Promueve a la Economía Social en todo su conjunto.
- Incide e influye en la creación de la legislación y políticas públicas a nivel estatal e internacional.
- Cooperar en el desarrollo económico del país con el objetivo de poder lograr un pluralismo y estabilidad en los mercados económicos.

- Traslada una manera de actuación social y responsable al ambiente empresarial y a la sociedad.
- Fomenta ante todas las instancias, la imagen de la Economía Social en los aspectos sociales, económicos, políticos, etc. del Estado y la Unión Europea.
- Favorece la actualización de las entidades de la Economía Social y su dictamen ante las adversidades del entorno empresarial que afrontan.

### 1.3. LAS COOPERATIVAS

En la Economía Social existen varias formas de trabajar colectivamente y una de ellas es la figura de cooperativa, que es una asociación independiente de personas que se han unido de manera voluntaria para hacer frente a sus necesidades e intereses económicos, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente dirigida.

En este tipo de sociedad los trabajadores son a su vez los propietarios de dicha sociedad que buscan a través de la ayuda mutua el lograr los objetivos definidos. Como toda organización tiene unos principios que establecen para su funcionamiento, que son:

- La libertad de asociación y retiro voluntario de los socios, que viene a ser que los socios pueden entrar en la sociedad y abandonarla cuando quieran sin ninguna penalización.
- Administración democrática, en la cual todos toman las decisiones en base a una persona es igual a un voto sin tener en cuenta la aportación que se haya hecho al comienzo de la sociedad.
- Limitación de intereses a algunas aportaciones de los socios si se acordara, esto quiere decir que, si la cooperativa necesita más capital, los socios pueden aportar de manera adicional al capital sin que esto afecte al peso de los votos de cada uno, manteniéndose la relación una persona igual a un voto.
- Distribución de los rendimientos en proporción a la participación de los socios, que se traduce a que todos ganan en medida del esfuerzo que realizan.
- Fomento de la educación cooperativa y de la educación en la economía solidaria, el cual consiste en promover la educación en economía solidaria y estar actualizados al respecto.

- Participación en integración cooperativa, que viene a ser cuanto aporta cada socio para que funcione la cooperativa.
- Respeto al derecho individual de los socios de pertenecer a cualquier partido político o creencia religiosa.
- Promoción a la cultura ecológica.

Para que una cooperativa funcione debe existir en su estructura una figura que se denomina gobierno cooperativo, el cual engloba a organismos sociales como son la asamblea general y el consejo de administración.

La asamblea general es el espacio más importante en el cual se toman las decisiones mediante los votos de los socios. Los acuerdos deben ser respetados y cumplidos por todos los socios.

El consejo de administración por su parte es el órgano ejecutivo de la asamblea general y es quien representa a la sociedad cooperativa.

### 1.3.1. COMPOSICIÓN Y TIPOS DE COOPERATIVAS

En la actualidad las cooperativas forman una parte importante en la economía y gracias a su evolución a lo largo del tiempo, hay en funcionamiento unas 18.635 cooperativas en España hoy en día. Estas se pueden clasificar dependiendo del criterio que se emplee.

-Dependiendo del número de integrantes de la sociedad cooperativa hay dos tipos:

Las cooperativas de primer grado: son aquellas que se forman con al menos tres socios, los cuales se asocian para conseguir los objetivos comunes que se establezcan.

Las cooperativas de segundo grado: se forman con la colaboración mínima de dos cooperativas que tengan al menos un socio cada una de ellas con el objetivo de reforzar sus actividades económicas mediante la unión de estas.

-Dependiendo de la actividad que desarrollen, nos encontramos con:

Cooperativas de trabajo asociado: son aquellas cooperativas que centran sus esfuerzos en crear puestos de empleo para sus socios a través de la producción de bienes y servicios para terceros, todo bajo una estructura común.

Cooperativas de consumidores y usuarios: este tipo de cooperativas tienen su finalidad en ofrecer bienes y servicios para el uso y consumo de sus socios y aquellas personas que convivan con ellos.

Cooperativas de viviendas: estas cooperativas se caracterizan porque se vinculan a aquellas personas que necesitan hospedarse o para personas que convivan con ellas.

Cooperativas agrarias: son cooperativas que se relacionan a propietarios de explotaciones ganaderas, agrícolas, etc. que tienen por objetivo realizar actividades que mejoren sus explotaciones, la de sus socios, etc. y también ayuden al crecimiento del mundo agrario y rural.

Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra: estas cooperativas se vinculan a personas que tienen derechos de uso y beneficio de tierras u otro tipo de bienes inmuebles que puedan explotar agrariamente.

Cooperativas de servicios: se vinculan a personas que tienen explotaciones industriales o de servicios y también a profesionales que realicen su actividad por su propia cuenta con el objetivo de producir bienes, ofrecer suministros o servicios y de realizar actividades orientadas a mejorar económicamente y técnicamente las actividades de sus socios.

Cooperativas del mar: son aquellas cooperativas que tienen relación con personas y organizaciones que mantienen una estrecha unión con la actividad pesquera y que buscan ofrecer servicios y suministros, como también ejecutar acciones que ayuden a mejorar económicamente y técnicamente de las actividades de sus socios.

Cooperativas de seguros: estas cooperativas se dedican a realizar la función de aseguradora.

Cooperativas de enseñanza: son aquellas cooperativas que desempeñan funciones de docencia en las diferentes modalidades y categorías.

Cooperativas sanitarias: son cooperativas que desarrollan su actividad en el ámbito de la salud, estando compuestas por prestadores de asistencia sanitaria y los pertinentes destinatarios de estos servicios.

Cooperativas de transportistas: se relacionan a personas que tienen empresas de transporte y realizan dicha función en cualquier tipo de ámbito.



Cooperativas de crédito: este tipo de cooperativas tienen como objetivo satisfacer las exigencias financieras de los socios y de terceros a través de la realización de actividades típicas de este tipo de empresas. (Vasserot, 2012).

### 1.3.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS COOPERATIVAS:

Las cooperativas son sociedades constituidas por personas que se juntan por voluntad propia para realizar una actividad en común con el objetivo de desempeñar unas actividades empresariales orientadas a cubrir sus necesidades y metas económicas y sociales, bajo una estructura democrática. La forma jurídica en la cual se constituyen este tipo de empresas es sociedad cooperativa.

Las cooperativas se rigen por la Ley General de Cooperativas 27/1999, de 16 de julio y las legislaciones propias de cada comunidad autónoma. El capital social mínimo es aquel que se fije en los propios estatutos de dicha sociedad cooperativa.

Si hablamos sobre la composición de la sociedad, hay dos tipos de sociedades dependiendo del número de integrantes; las cooperativas de primer grado que está compuesta por tres socios como mínimo y las cooperativas de segundo grado que están compuestas por dos sociedades cooperativas con al menos un socio en cada cooperativa.

Este tipo de sociedades tienen personalidad jurídica por el simple hecho de ser una sociedad y la responsabilidad está limitada al capital aportado a la sociedad.

Las cooperativas tienen una denominación social exclusiva, solo incluyen necesariamente “sociedad cooperativa o S.coop”. Reglamentariamente se podrán establecer los requisitos.

Estas sociedades se constituirán mediante escritura pública, que posteriormente se inscribirá en el registro de sociedades cooperativas.

En términos fiscales, la cooperativa tributará por el impuesto de sociedades y pertenecerá al régimen especial.

En cuanto a la composición estructural de la cooperativa, los órganos de administración estarían compuestos por la asamblea general, el consejo rector e intervención.

#### 1.4. ORÍGENES DEL COOPERATIVISMO

El cooperativismo tiene su origen en el año 1761, en Escocia, concretamente en un pueblo llamado Fenwick. En dicho pueblo, en una casa de campo, se produciría un acontecimiento que posteriormente daría lugar al surgimiento de las cooperativas.

Un grupo de tejedores de Fenwick ocultaron un saco de avena en la habitación de una casa, propiedad de John Walker con la intención de vender dicho saco de avena a un precio menor al establecido en el mercado.

Tiempo más adelante surgió la primera cooperativa de la mano de un grupo de artesanos de la localidad de Fenwick. La sociedad de tejedores de Fenwick se fundó en 1844, eran un grupo de artesanos que se dedicaban a trabajar en fábricas de algodón en la localidad de Rochdale, (Inglaterra). Ellos fueron las personas que crearon la primera cooperativa llamada “sociedad equitativa de los pioneros de Rochdale”. Se les consideraron los precursores de las cooperativas y los pioneros del cooperativismo.

Unas condiciones pésimas de trabajo unido a unos salarios bajos, hicieron que el adquirir alimentos y objetos domésticos fuera una tarea difícil para ellos, motivo que les hizo reunir sus escasos ahorros y trabajar juntos para de que esta manera fuera más fácil poder adquirir los productos básicos a un precio más bajo.

Al comienzo de esta experiencia solo se vendía ciertos productos como podía ser harina, azúcar, mantequilla o avena, pero luego se fue aumentando la variedad de productos en venta.

Los pioneros reconocieron que debían cambiar las maneras de hacer las cosas con los clientes respecto a las formas de tratarlos y demás, y que tenían que hacerlo con honestidad, cortesía y transparencia. De esta manera empezaron a integrarlos y darles los derechos que se merecían como podía ser, la de recibir beneficios según lo que aporten a la sociedad y de tener voto y voz en las decisiones del negocio.

De esta manera, los clientes de la tienda se convirtieron en miembros de la cooperativa y eso hizo que estos tuvieran un verdadero interés en el negocio.

En 1862, en Alemania surgió un nuevo tipo de cooperativa, denominadas cooperativas de crédito que tenía por objeto el ofrecer servicios financieros a las personas.

## 2. ESTADÍSTICAS SOBRE LAS COOPERATIVAS

En este apartado se van a analizar unas graficas relacionadas con diferentes aspectos de las cooperativas.

### 2.1. NÚMERO DE ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

A continuación, se procede a analizar las distintas tipologías de entidades que constituyen la economía social.



*Gráfico 1. Número de entidades en la economía social*

Fuente: CEPES.

En esta grafica sectorial podemos observar la economía social desglosada en su conjunto. Del total de entidades que engloba (43.192), el 43,44% son cooperativas, es decir, 18.635 entidades. Esto quiere decir, que la forma de constitución de cooperativa es la más llevada en práctica por las personas a la hora de elegir un tipo de sociedad empresarial de economía social.

## 2.2. EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS

La creación de empleo en el sector de la economía social se recoge en la siguiente gráfica:



Gráfico 2. Empleos directos e indirectos

Fuente: CEPES.

En esta gráfica observamos que del número total de trabajadores que pertenecen a la economía social, que son 2.184.234 de trabajadores, un 67,09% son trabajadores de cooperativas (socios trabajadores + agricultores y ganaderos asociados a cooperativas). Este porcentaje muestra que existe una presencia grande de las cooperativas en relación a los trabajadores.

## 2.3. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS Y TRABAJADORES

En el caso concreto de las sociedades cooperativas, a continuación, se analizan la evolución del número de cooperativas y del número de trabajadores que ocupan.

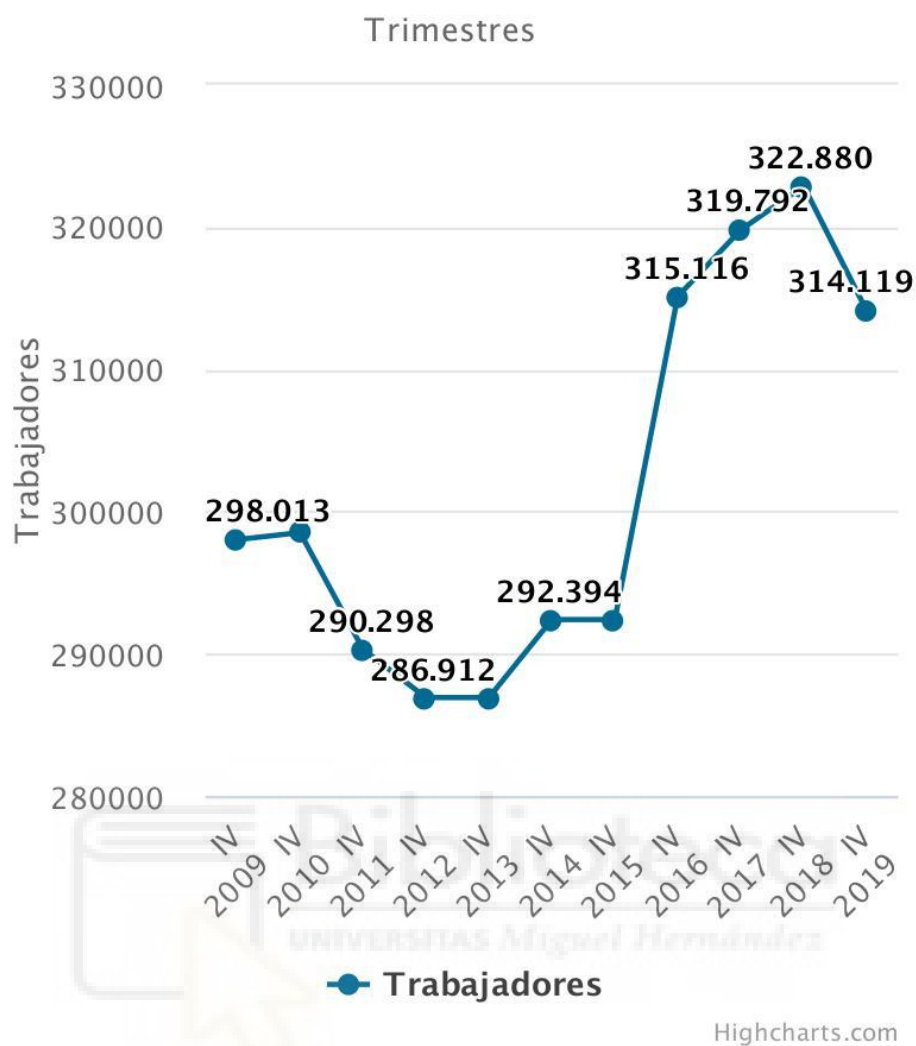


Gráfico 3. Número de trabajadores en cooperativas

Fuente: CEPES.

En la gráfica podemos observar la evolución del número de trabajadores en cooperativas desde el 2009 hasta el 2019 en el último trimestre de cada año. Se aprecia que desde el año 2010 hasta el año 2013 se produce una tendencia decreciente que hace disminuir más de 10.000 puestos de trabajos en cooperativas. En 2014 se produce un incremento alrededor de 6.000 puestos de trabajo que posteriormente se mantiene estable hasta 2015. En el año 2016 se origina un altísimo crecimiento de puestos de trabajo que destaca por crear más de 20.000 puestos de trabajo, cifra que va aumentando año tras año hasta el año 2018 donde se consigue el mayor número de trabajadores de cooperativas. En el año 2019

se produce una disminución destacada alrededor de 8.000 puestos de trabajo que rompe con la tendencia alcista que se estaba produciendo.

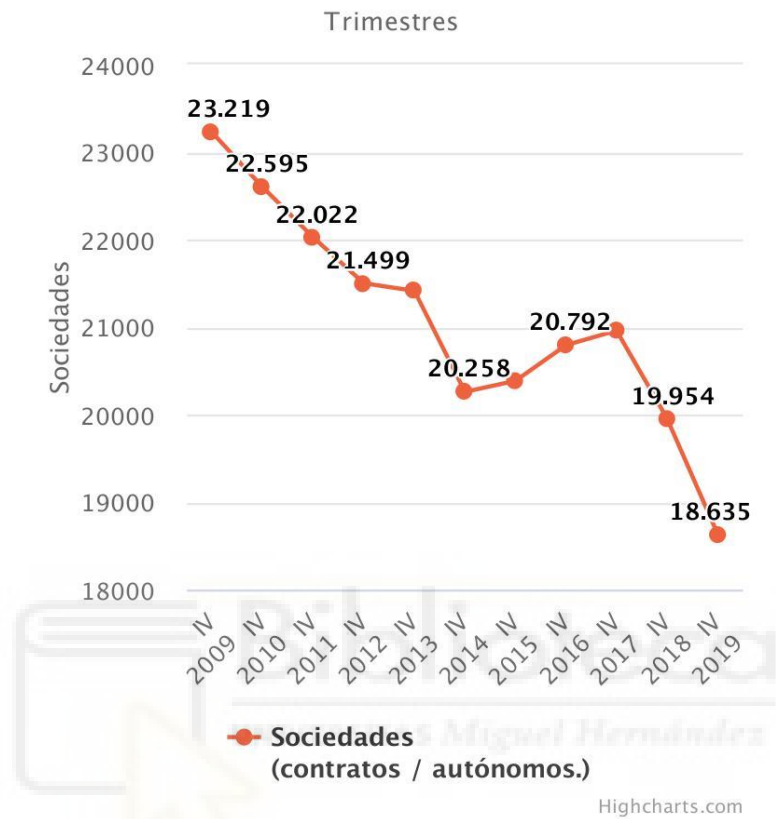


Gráfico 4. Evolución del número de cooperativas

En la gráfica vemos la evolución del número de cooperativas desde el año 2009 hasta el año 2019. Podemos observar que se produce una tendencia continua decreciente hasta el año 2013, periodo en el cual hay aproximadamente 2.000 cooperativas menos. En el año 2014 se produce un importante descenso de casi 1.200 cooperativas en un solo año. En el año 2015 se produce un leve aumento de las cooperativas que dura hasta el año 2017, creando en ese periodo cerca de unas 500 cooperativas. En el año 2018 vuelve a producirse de nuevo un descenso que prosigue en el año 2019.

## 2.4. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL NÚMERO DE COOPERATIVAS EN 2019

En el presente epígrafe se analiza la ubicación geográfica de las cooperativas en España.

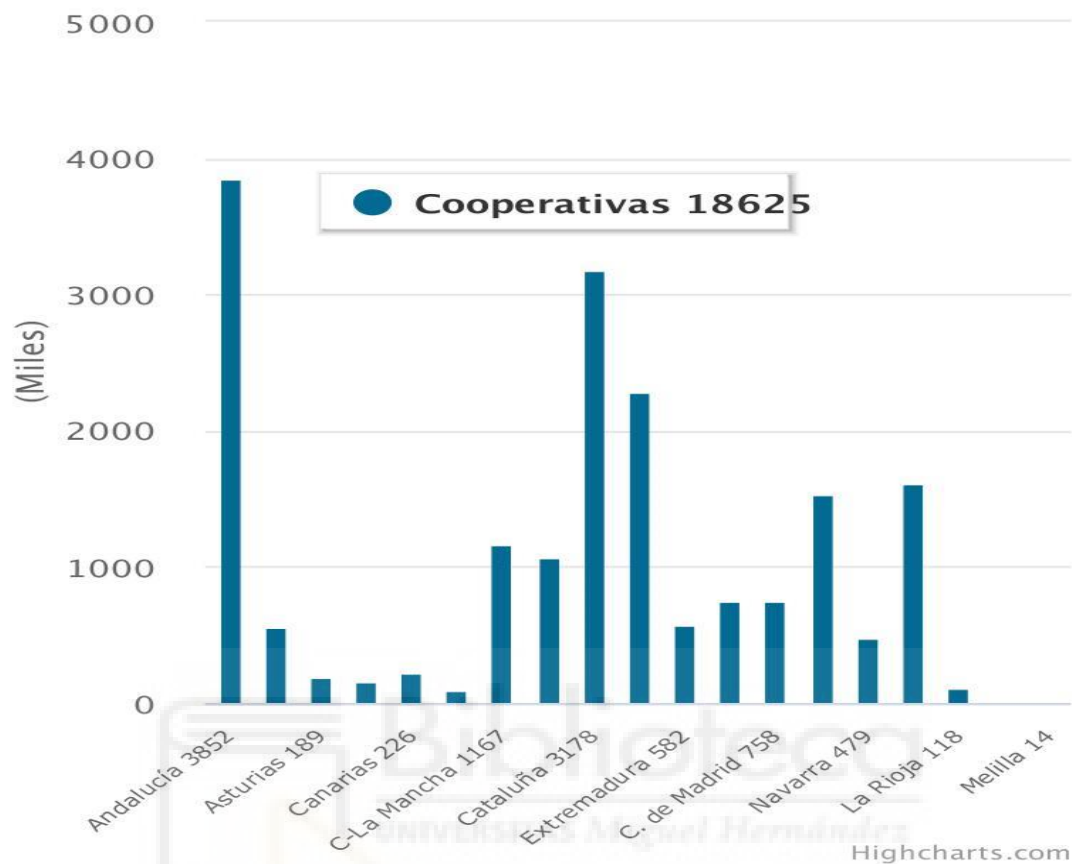


Gráfico 5. Distribución geográfica de las cooperativas

Fuente: CEPES.

En la siguiente gráfica se observa cómo se distribuyen las cooperativas según el territorio en donde están establecidas. La comunidad autónoma que mayor número de cooperativas tiene es Andalucía con un 20,68% del total, seguida de Cataluña con un 17,06% y en tercera posición la Comunidad Valenciana con un 12,22% del total.

### 3. RANKING DE COOPERATIVAS EN ESPAÑA

A continuación, vamos a ver el ranking de cooperativas más destacadas en España en 2019:

Posición	Empresa	Tipo	Facturación (mill.€)	Empleo
1	Grupo Eroski	Cooperativa	5.377,00	29.900
2	Consum	Cooperativa	3.324,90	17.386
3	Caja Rural Central	Cooperativa	2.596,01	308
4	Caixa Popular	Cooperativa	2.527,86	385
5	Covirán	Cooperativa	1.703,00	15.560
6	SCA Dcoop	Cooperativa	1.322,44	751
7	AN S.coop	Cooperativa	1265,05	1.115

*Tabla 1. Ranking de cooperativas en 2019*

Fuente: CEPES.

Como podemos observar en la anterior tabla, las dos primeras posiciones las ocupan las cooperativas que vamos a exponer a dicho estudio. Se observa que hay una gran diferencia de una a la otra a lo que respecta en facturación y puestos de empleo. Al respecto con las demás cooperativas se produce una importante brecha de diferencia.

### 4. ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO DE EROSKI Y CONSUM

#### 4.1 INFORMACIÓN PREVIA SOBRE CONSUM Y EROSKI



Vamos a empezar con Consum, su inicio como cooperativa valenciana nos lleva al año 1975 en Alaquàs (Valencia), momento en el cual abre su primer establecimiento con 600 socios consumidores. Desde aquel momento, Consum ha ido creciendo continuamente hasta convertirse en estos momentos en la mayor cooperativa española por número de socios y una de las primeras empresas del sector de la distribución.

Dato curioso es, que Consum en un periodo formó parte del Grupo Eroski (cooperativa con la cual se va a comparar más adelante), que fue una alianza comercial que se terminó en 2004 por diferencias en el modelo de organización.

Actualmente, Consum desarrolla su actividad a través de una red comercial de más de 730 supermercados, dispone de más de 15.363 empleados, 3.300.000 socios clientes y tiene presencia en varias comunidades autónomas como pueden ser Cataluña, Comunidad Valenciana, etc.

Por otro lado, Eroski es una cooperativa española de distribución que pertenece a la Corporación Mondragón (asociación de cooperativas de distintos sectores productivos), surgió en la localidad de Elorrio (País Vasco). Es actualmente unas de las empresas de distribución más importantes de España, su plantilla cuenta con más de 35.000 trabajadores, dispone de más de 2.000 establecimientos repartidos entre sus diferentes marcas.

## 4.2 CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Se han seleccionado para dicho análisis a las empresas Consum y Eroski debido a que pertenecen al mismo sector de actividad, disponen una estructura semejante como empresa, poseen la misma personalidad jurídica y además resultará interesante sacar unas conclusiones después de realizar una comparativa económico-financiera a través del cálculo de ratios financieros, los cuales nos aportaran información de ambas empresas en varios aspectos.

Los ejercicios económicos que se seleccionarán para dicho estudio serán los años 2018, 2017 y 2016. Los datos económicos serán sustraídos de la base de datos SABI (sistema de análisis de balances ibéricos).

### 4.3. ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ

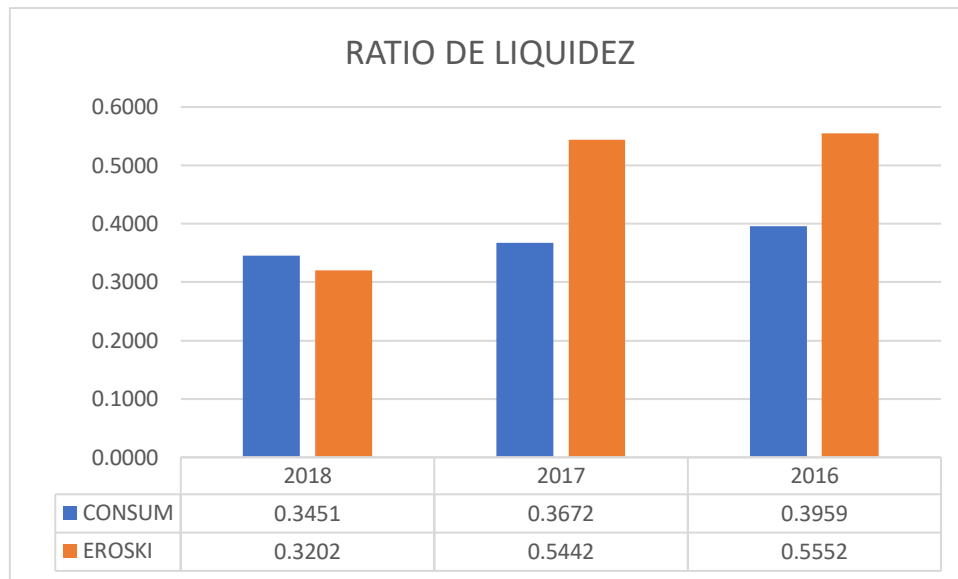
Consiste en analizar la capacidad de la empresa en hacer frente a sus obligaciones de pago inmediatas o a corto plazo. La actividad de la empresa ha de ser capaz de generar liquidez y así poder cumplir con sus compromisos sin que se resienta la rentabilidad de la empresa.

#### 4.3.1. RATIO DE LIQUIDEZ

Mide el grado de cobertura del Activo Corriente respecto del Pasivo Corriente, cuanto mayor sea el Activo Corriente respecto al Pasivo Corriente mayor será la seguridad de poder pagar las deudas con dichos activos. En resumen, mide la reserva de fondos líquidos en relación con las obligaciones a corto plazo disponibles como margen de seguridad frente a la incertidumbre y a la aleatoriedad a que están sometidos los flujos de fondo de la empresa, como huelgas, pérdidas imprevistas, etc.

En el caso concreto del sector de la distribución comercial minorista nos encontramos ante una situación peculiar, en relación a su ratio de liquidez ya que, por las características de su negocio, esto es, existencias de una alta rotación, no precisan transformación, cobro en efectivo de las mismas al cliente, y por tanto una alta rotación de clientes o deudores comerciales, generan un activo corriente de explotación relativamente bajo. En contrapartida, se trata de un sector caracterizado por amplios de plazo de pago a proveedores lo que genera un pasivo corriente relativamente alto y superior al activo corriente.

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{AC}{PC}$$



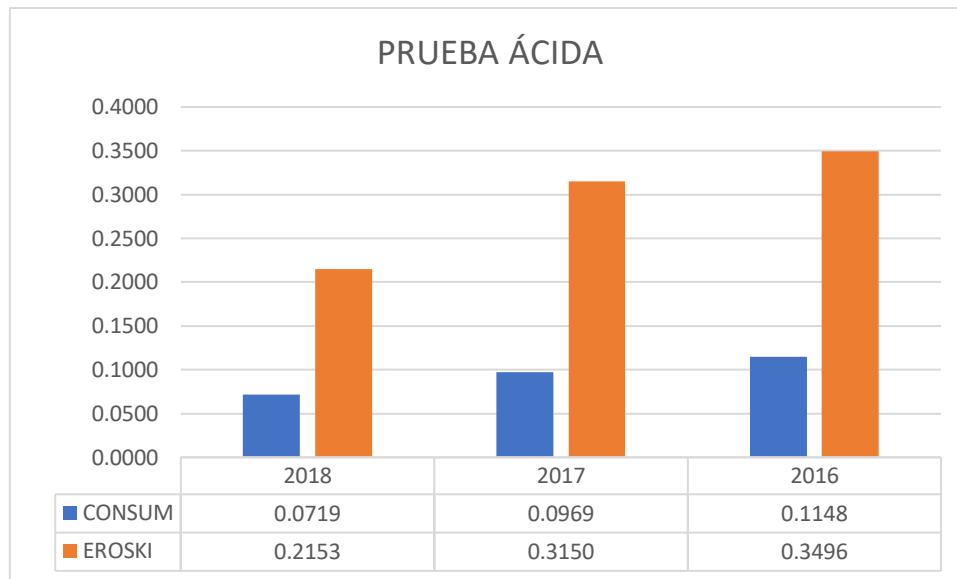
*Gráfico 6. Ratio de liquidez*

Los resultados obtenidos en ambas empresas certifican lo comentado en el párrafo anterior en ambos casos, nos encontramos ante pasivos corrientes superiores a los activos corrientes generando ratios de liquidez inferiores a 1, en concreto en el año 2018, los resultados son similares.

#### 4.3.2. PRUEBA ÁCIDA

Es el grado de cobertura del Pasivo Corriente mediante las disponibilidades y cuasi-disponibilidades, sin vender las existencias.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{AC - ANCMV - \text{Existencias}}{PC}$$



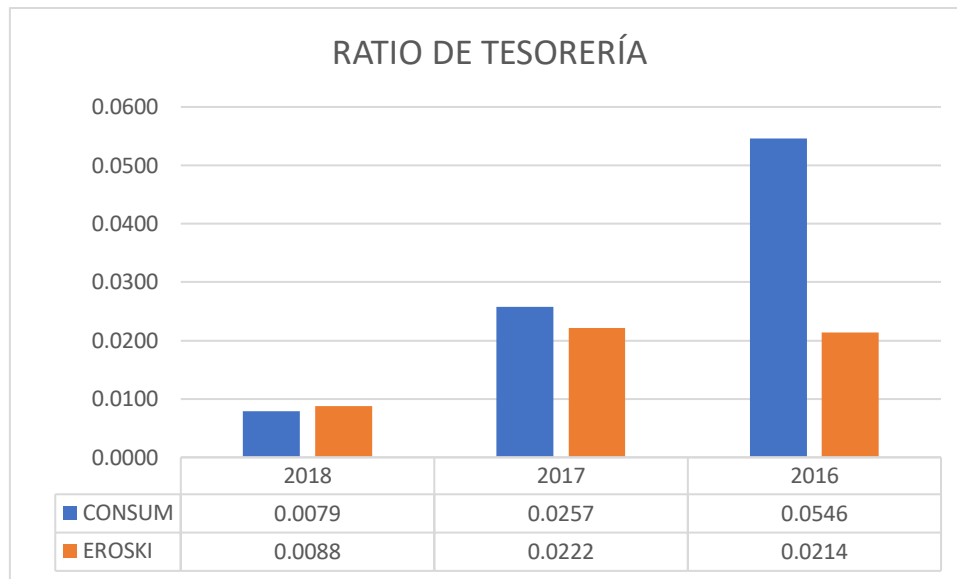
*Gráfico 7. Prueba Ácida*

En la gráfica vemos que Eroski dispone de una mayor disponibilidad de recursos líquido en los últimos años con una gran diferencia respecto Consum. Estos recursos son para cubrir el pasivo corriente, como puede ser el pago a proveedores, acreedores, deudas a corto plazo y provisiones a corto plazo. Este dato refleja que Consum tiene que mejorar bastante en este aspecto para ofrecer una mayor cobertura sobre el pasivo corriente, ya que este ratio no tiene en cuenta las ventas de mercaderías.

#### 4.3.3. RATIO DE TESORERIA

Relaciona los medios líquidos con los que se cuenta y el Pasivo Corriente.

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Efectivo y otros activos líquidos}}{PC}$$



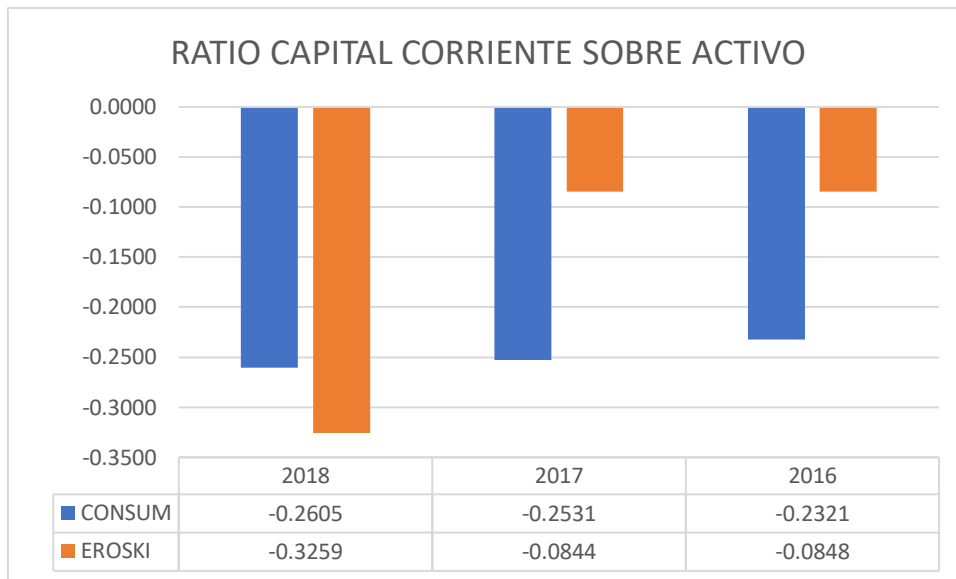
*Gráfico 8. Ratio de Tesorería*

En esta gráfica vemos como Consum ha ido disminuyendo sus activos líquidos año tras año, destacando el año 2017 concretamente ya que sufre una importante disminución hasta llegar al punto de que se ve superada en 2018 por Eroski. En 2016 disponía de bastante líquido, cosa que tampoco es bueno del todo ya que tener un exceso de medios líquidos va en detrimento de la rentabilidad y la eficacia y por el contrario una escasez puede ocasionar unos costes financieros adicionales al tener que acudir al banco a pedir un préstamo y de este modo endeudarnos para poder pagar los pagos más próximos.

#### 4.3.4. RATIO CAPITAL CORRIENTE SOBRE ACTIVO:

Nos informa sobre la importancia del Capital Corriente sobre el Activo Total, o lo que es lo mismo, la inversión realizada en el Capital Corriente con respecto a la inversión total.

$$\text{Ratio Capital Corriente sobre Activo} = \frac{AC-PC}{Activo}$$

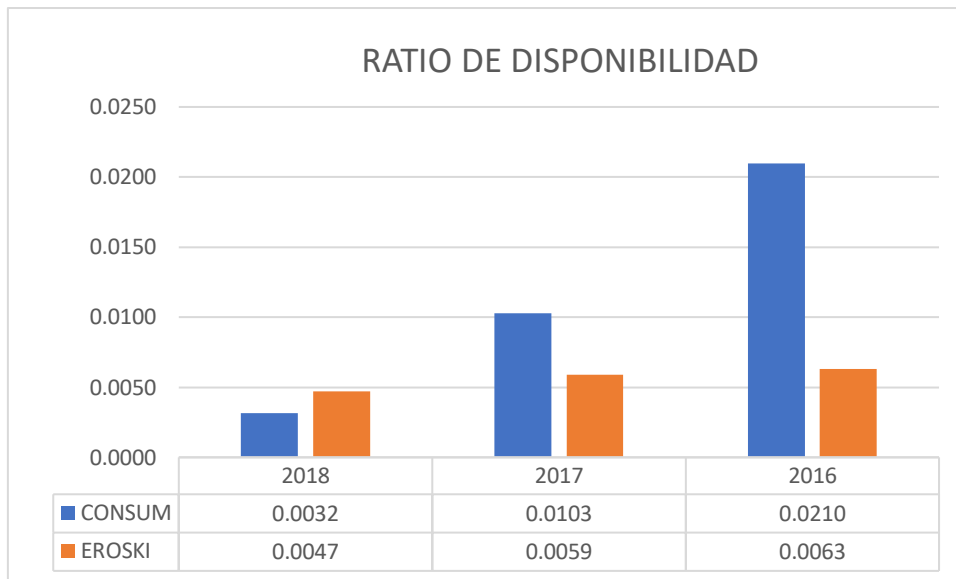


*Gráfico 9. Ratio de Capital corriente sobre activo*

Como podemos observar en la gráfica, tanto Consum e Eroski ofrecen unos resultados negativos, justificado, por la particularidad del sector explicada en el ratio de liquidez, donde los activos corrientes son más pequeños que los pasivos corrientes. En 2016 y 2017, Eroski ofrece un mejor resultado que Consum, cosa que en 2018 no, se revierte la situación y aumenta considerablemente su ratio. Estos datos negativos quieren decir que parte del activo no corriente o del inmovilizado están siendo financiados con pasivos corrientes a corto plazo.

4.3.5. **RATIO DE DISPONIBILIDAD:** Mide la capacidad que tiene la empresa a través de su disponible para hacer frente al exigible a corto plazo.

$$\text{Ratio de Disponibilidad} = \frac{\text{Inversiones financieras a cp y efectivo}}{\text{Activo}}$$



*Gráfico 10. Ratio de disponibilidad*

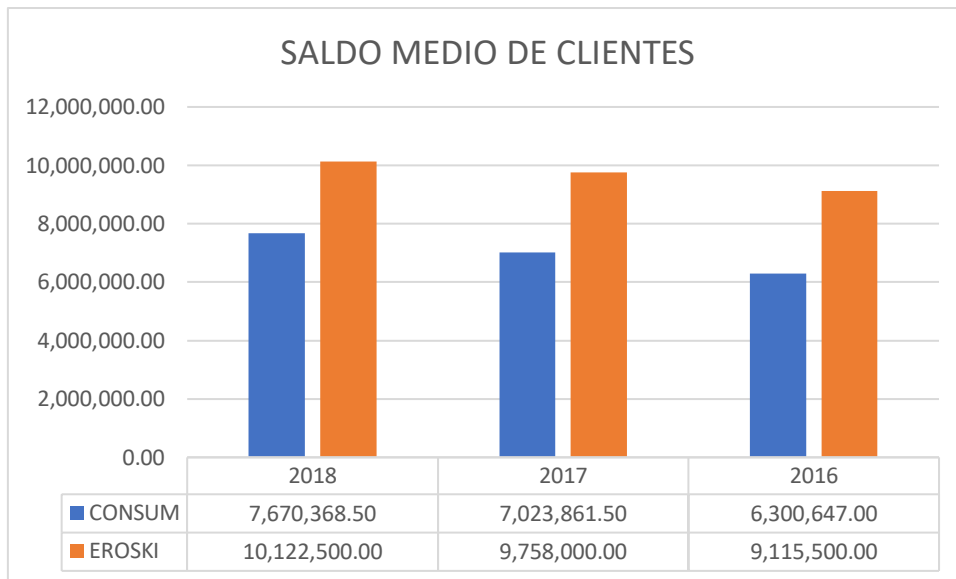
Como podemos observar en la gráfica, Consum dispone de un mayor ratio que Eroski en los años 2016 y 2017, esto nos muestra la proporción que tienen las inversiones financieras a corto plazo y el efectivo sobre el activo. En 2018 se reduce la distancia entre ellas y se produce una reversión de la situación que hace que Eroski quede por delante de Consum.

#### 4.3.6. ROTACIÓN Y PLAZO DE CLIENTES

##### SALDO MEDIO DE CLIENTES:

Es el promedio de saldo que se genera con los clientes.

$$\text{Saldo medio de clientes} = \frac{S.i \text{ clientes} + S.f \text{ clientes}}{2}$$

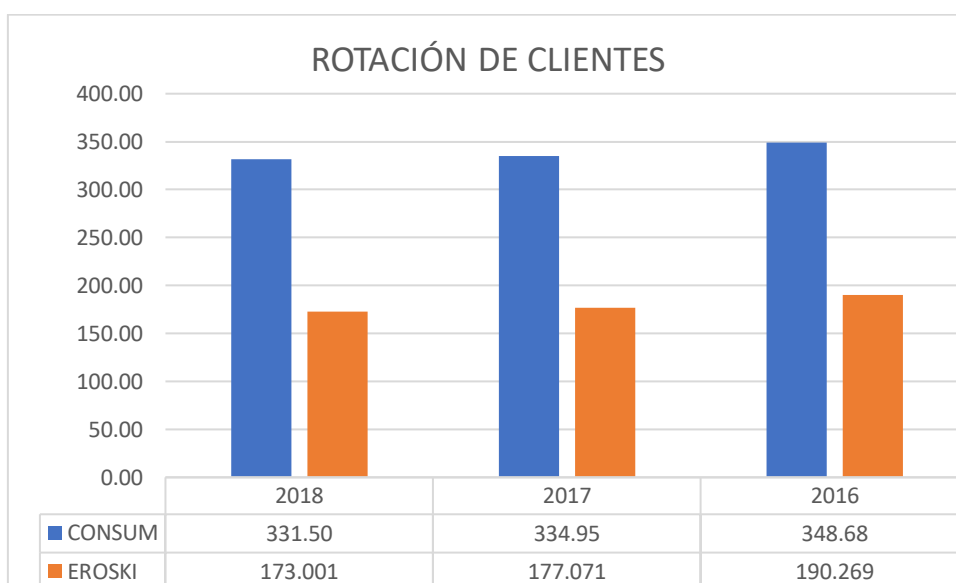


*Gráfica 11. Saldo medio de clientes*

Observamos en la gráfica que Eroski mantienen un mayor crédito con los clientes que Consum en los años 2018, 2017 y 2016. Se puede ver que hay una tendencia alcista en ambas año tras año.

**ROTACIÓN DE CLIENTES:** Número de veces que se genera crédito contra clientes y se cobra en un periodo determinado.

$$\text{Rotación de clientes} = \frac{\text{INCN}}{\text{Saldo medio clientes}}$$



*Gráfico 12. Rotación de clientes*



Se puede observar que en Consum se produce una mayor rotación de clientes que en Eroski, esto se traduce en que tiene una mayor frecuencia en la que el crédito de clientes lo convierte en disponibilidades. Se puede ver una tendencia bajista año tras año en ambas cooperativas.

**PLAZO DE CLIENTES:**

Mide el número de días en promedio que una empresa tarda en cobrar de sus clientes.

$$\text{Plazo de clientes} = \frac{360}{\text{Rotación de clientes}}$$



*Gráfico 13. Plazo de clientes*

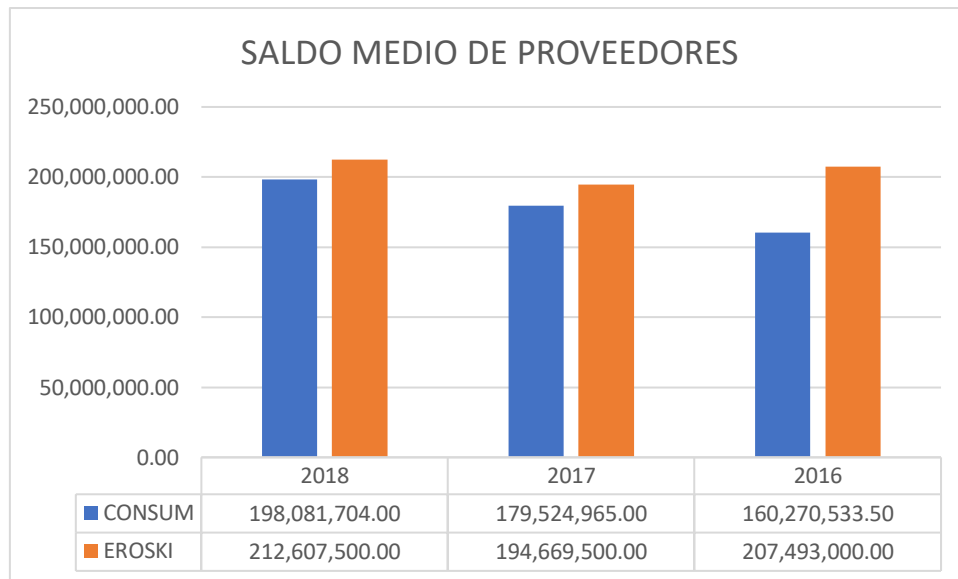
En esta gráfica observamos que Consum tarda menos en cobrar a sus clientes en promedio que Eroski. Vemos que en ambas se produce una tendencia alcista que va a resumirse en que cada vez van a tardar un poco más en cobrar a sus clientes si se mantiene esta tendencia.

**4.3.7. ROTACION Y PLAZO DE PROVEEDORES**

**SALDO MEDIO DE PROVEEDORES:**

Es el promedio de saldo que se genera con los proveedores.

$$\text{Saldo medio de proveedores} = \frac{Si \text{ proveedores} + Sf \text{ proveedores}}{2}$$



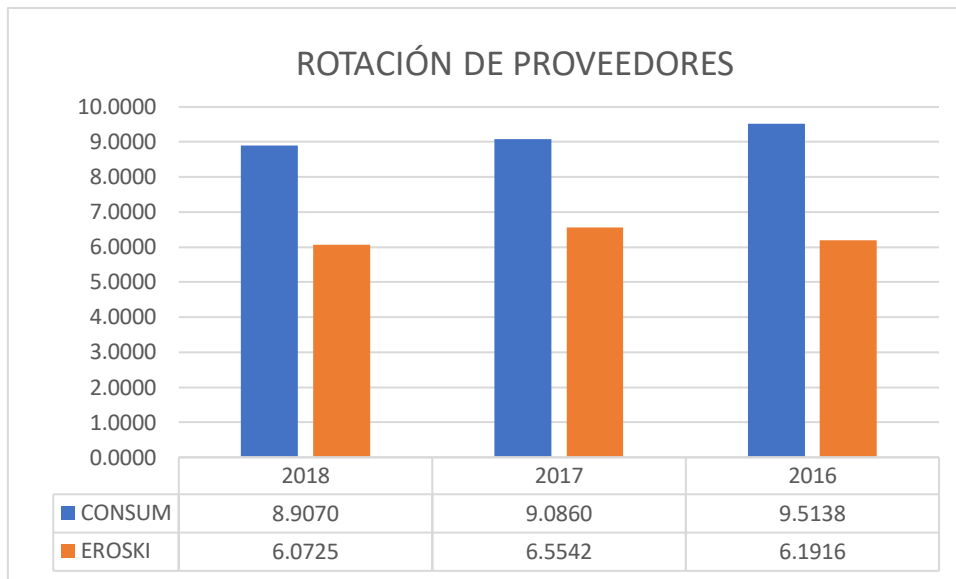
*Gráfico 14. Saldo medio de proveedores*

En la gráfica podemos observar las deudas con suministradores de mercancías en promedio. En Consum se produce una tendencia alcista mientras que Eroski disminuye en 2017 pero vuelve a subir en 2018 superando a Consum con una diferencia destacada.

#### ROTACIÓN DE PROVEEDORES:

Número de veces que se genera la deuda comercial contra proveedores y se paga en un periodo determinado.

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Compras (Aprovisionamientos)}}{\text{Saldo medio prov}}$$



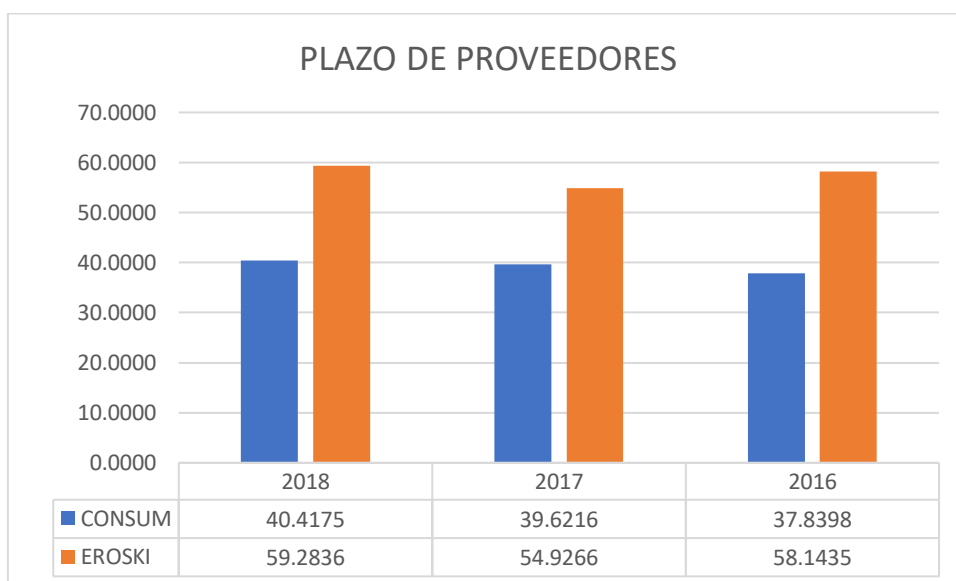
*Gráfico 15. Rotación de proveedores*

En la gráfica se puede observar que en Consum se produce una mayor rotación de proveedores que en Eroski, esto quiere decir que tiene una mayor frecuencia en la que las deudas comerciales contra proveedores son abonadas. Consum sigue una tendencia bajista, mientras Eroski en 2017 se incrementa y en 2018 disminuye.

**PLAZO DE PROVEEDORES:**

Mide el número de días en promedio que una empresa tarda en pagar a sus proveedores.

$$\text{Plazo de proveedores} = \frac{360}{\text{Rotación de proveedores}}$$



*Gráfico 16. Plazo de proveedores*

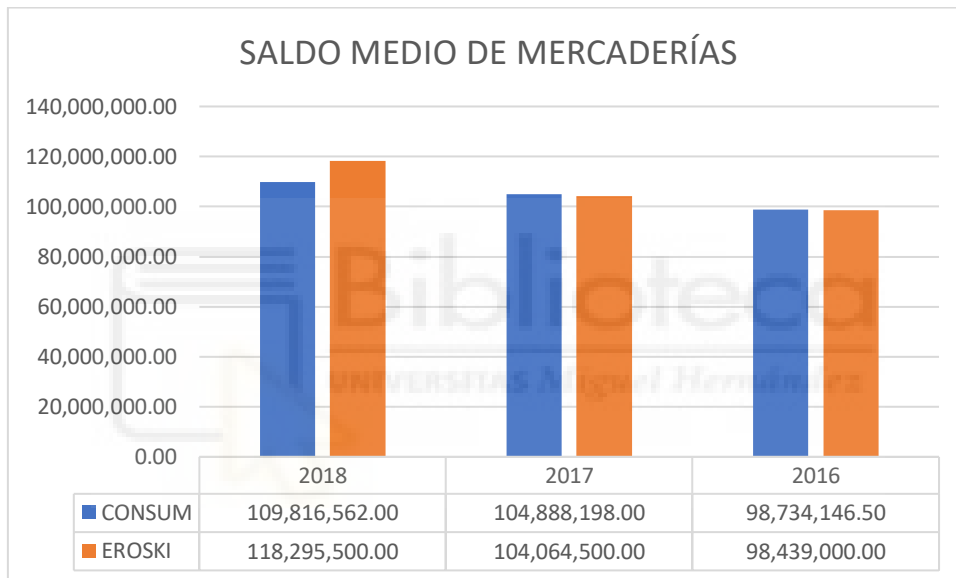
En la gráfica vemos que Eroski tarda más tiempo en pagar a sus proveedores respecto a Consum. Mientras Eroski disminuye en 2017 y aumenta posteriormente en 2018, por su parte Consum mantiene una tendencia alcista.

#### 4.3.8. ROTACIÓN Y PLAZO DE MERCADERIAS

##### SALDO MEDIO DE MERCADERÍAS:

Es el promedio de saldo que se genera con las mercancías.

$$\text{Saldo medio de mercaderías} = \frac{\text{Si mercad.} + \text{Sf mercad.}}{2}$$



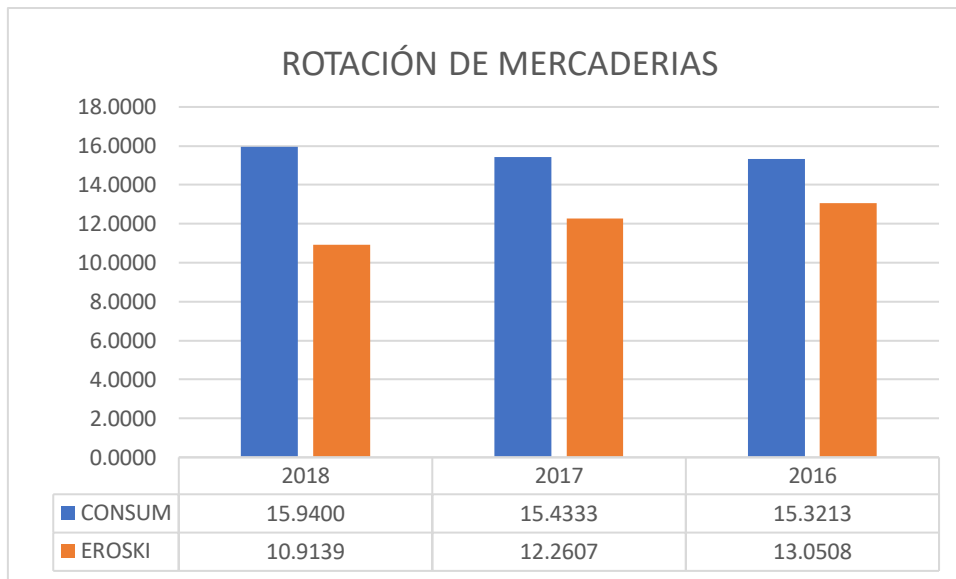
*Gráfico 17. Saldo medio de mercaderías*

En esta gráfica podemos observar los bienes adquiridos por la empresa y destinados a la venta en promedio sin haberlos transformados. En ambas cooperativas se produce una tendencia alcista semejante menos en 2018 donde Eroski aumenta más.

##### ROTACIÓN DE MERCADERIAS:

Mide la frecuencia con la que se vacía el almacén y las mercaderías se venden o lo que es lo mismo, la frecuencia con que se renuevan los stocks de mercaderías.

$$\text{Rotación de mercaderías} = \frac{\text{Consumo mercaderías}}{\text{Saldo medio mercad.}}$$



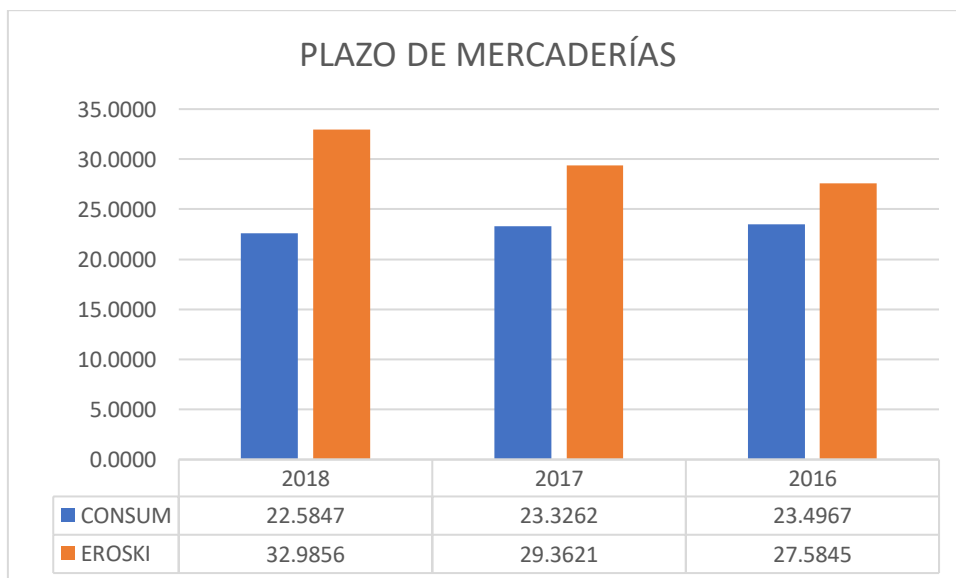
*Gráfico 18. Rotación de mercaderías*

En esta gráfica observamos la habitualidad con la que se renueva el almacén de mercaderías. En Consum se renueva el almacén más rápido, produciéndose una tendencia alcista. Por otro lado, Eroski tiene un decremento continuo.

#### PLAZO DE MERCADERIAS:

Mide el número de días en promedio que una empresa tarda en vender su mercadería.

$$\text{Plazo de mercaderías} = \frac{360}{\text{Rotación de mercaderías}}$$



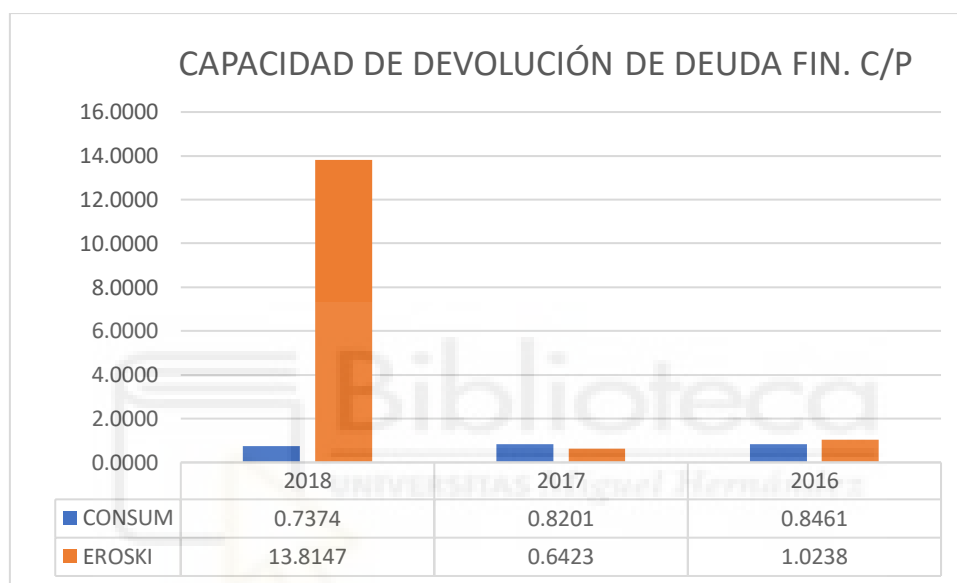
*Gráfico 19. Plazo de mercaderías*

En la gráfica podemos observar lo que tardan en vender la mercancía ambas cooperativas. Consum va reduciendo levemente la duración, mientras Eroski es todo lo contrario.

#### 4.3.9. CAPACIDAD DE DEVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA A C/P:

Número de veces que las deudas financieras superan a los fondos generados o lo que es lo mismo, número de años que necesitaría la empresa para poder cancelar la deuda financiera corriente con los flujos de efectivo generados por la actividad de explotación.

$$\text{Capacidad dev. Deuda a c/p} = \frac{\text{Deudas a cp} + \text{Deudas a cp con emp. del grupo}}{\text{FEAE}}$$



*Gráfico 20. Capacidad de devolución de la deuda financiera a c/p*

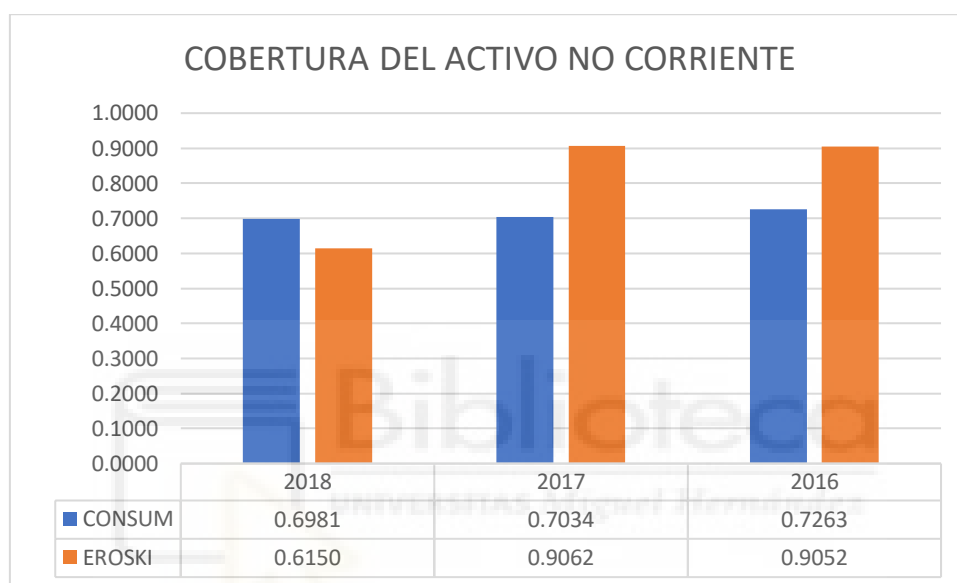
En esta gráfica podemos observar la magnitud con la cual sobrepasan las deudas financieras a los fondos que se generan en la empresa. En Consum se produce una tendencia bajista mientras que en Eroski en 2017 disminuye y en 2018 aumenta considerablemente debido a que las deudas a corto plazo se incrementaron mucho respecto del año anterior.

## 4.4 ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA

### 4.4.1. COBERTURA DEL ACTIVO NO CORRIENTE:

Nos informará como está financiando la empresa sus inversiones con recursos a largo plazo o corto plazo. Mide en qué medida los activos no corrientes están financiados con recursos permanentes.

$$\text{Cobertura del Activo No Corriente} = \frac{PN+PNC}{ANC}$$



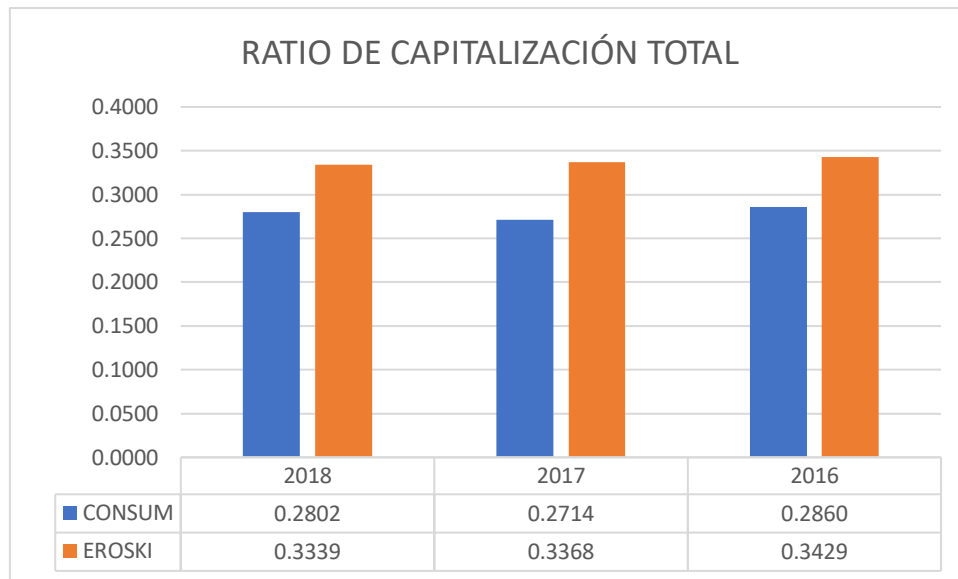
*Gráfico 21. Cobertura del activo no corriente*

En esta gráfica podemos observar que Eroski mantiene una mayor financiación de los activos no corrientes en 2017 y 2016, como pueden ser el inmovilizado intangible, inmovilizado material, inversiones inmobiliarias, etc. con los fondos obtenidos por la empresa y que permanecen en ella más de 12 meses. En 2018 se revierte la situación con Consum superando a Eroski.

### 4.4.2. RATIO DE CAPITALIZACIÓN TOTAL:

Indica la relevancia de las reservas constituidas con cargo a los resultados del ejercicio y por tanto no distribuirlos entre los accionistas (dividendos) con respecto al patrimonio total, permitiendo mejorar la solvencia de la empresa y las garantías patrimoniales.

$$\text{Ratio de capitalización total} = \frac{\text{Reservas}}{PN}$$



*Gráfico 22. Ratio de capitalización total*

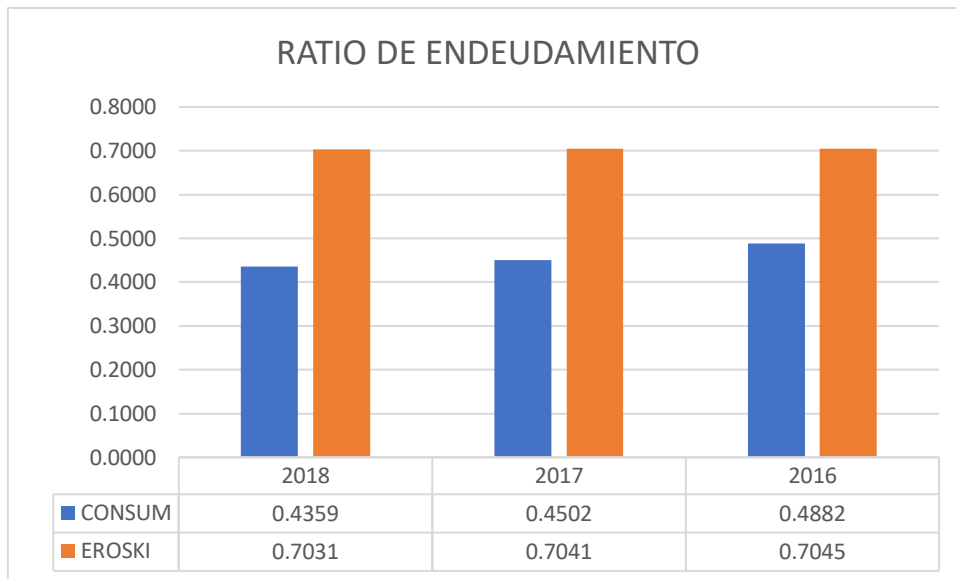
En la gráfica podemos observar cómo Eroski tiene una mejor situación en todos los años respecto Consum ya que cuanto mayor sea este ratio, se dispondrá de una situación más favorable debido a que las ganancias que se produzcan en el ejercicio van a reservas y no se distribuyen entre los accionistas y esto hace que mejore la situación financiera de la empresa porque aumenta su solvencia frente a gastos.

#### 4.4.3. RATIO DE ENDEUDAMIENTO:

Muestra el volumen de deuda que tiene una empresa en relación con su estructura financiera o lo que es lo mismo a que cantidad de deuda tiene que hacer frente la empresa en relación a su estructura financiera.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Pasivo} + \text{PN}}$$



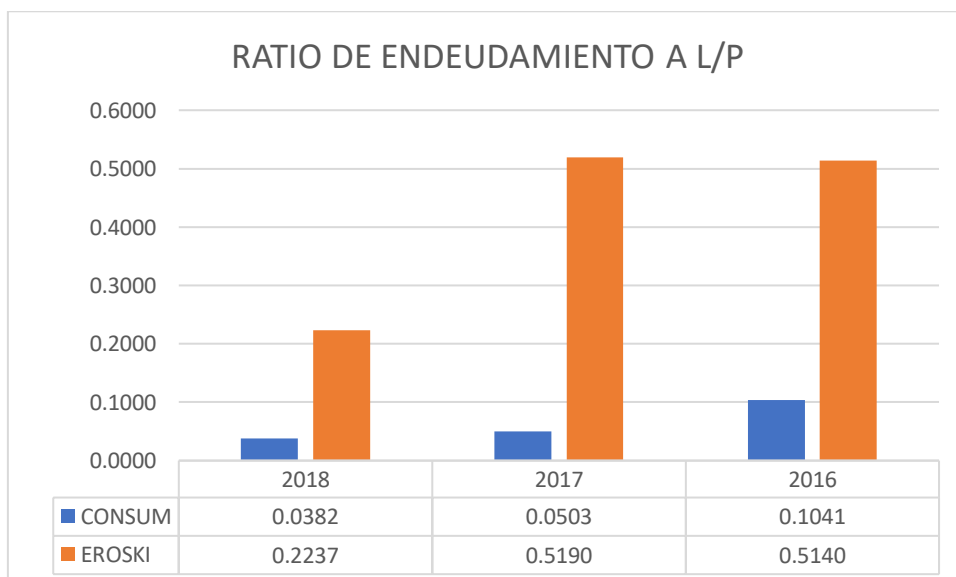


*Gráfico 23. Ratio de endeudamiento*

En esta gráfica vemos como Consum dispone de una situación más favorable respecto a Eroski, ya que esta menos endeudado que ella. La situación adecuada sería estar entre 0,4 y 0,6, valores en los cuales se encuentra Consum. Por otro lado, Eroski se encuentra en un nivel desfavorable ya que por encima de 0,6 se define como excesivo debido a que la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros.

#### 4.4.3.1 RATIO DE ENDEUDAMIENTO A L/P

$$\text{Ratio de endeudamiento a l/p} = \frac{PNC}{\text{Pasivo} + PN}$$

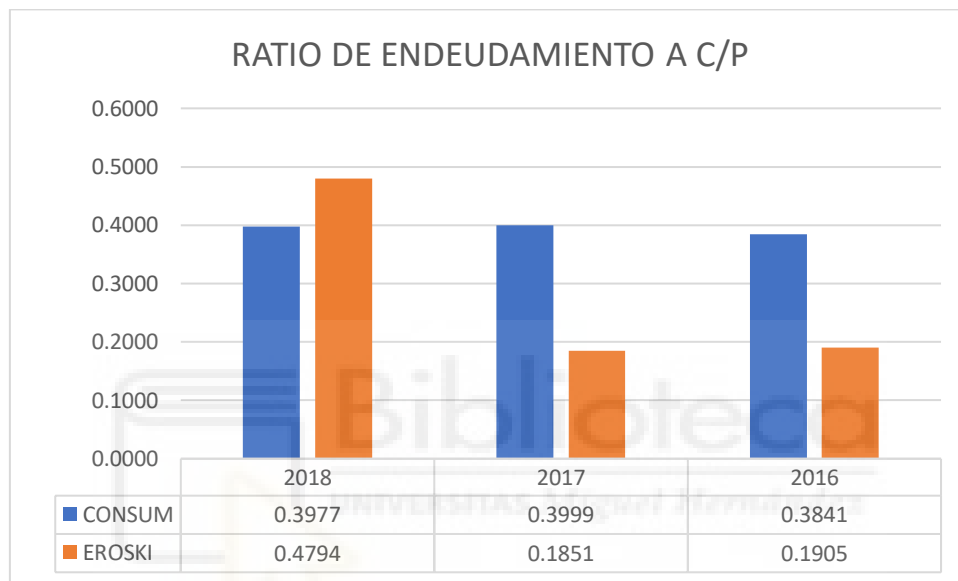


*Gráfico 24. Ratio de endeudamiento a largo plazo*

En la gráfica podemos ver que Eroski tiene una gran diferencia respecto a Consum sobre todo en los años 2017 y 2016, debido a que tiene mucho más volumen en deuda a largo plazo, provisiones a largo plazo y demás partidas a largo plazo. En 2018, Eroski reduce bastante la deuda a largo plazo, pero no lo suficiente como para superar a Consum, que mantiene unos niveles bajos de deuda a largo plazo, que va reduciendo año tras año.

#### 4.4.3.2 RATIO DE ENDEUDAMIENTO A C/P

$$\text{Ratio de endeudamiento a c/p} = \frac{PC}{\text{Pasivo} + PN}$$



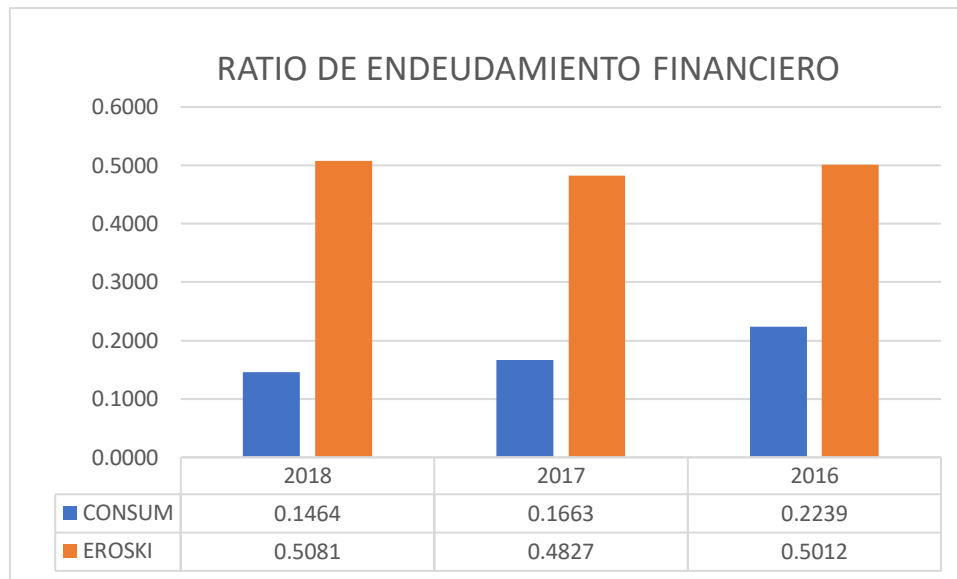
*Gráfico 25. Ratio de endeudamiento a corto plazo*

En esta gráfica vemos como Consum tiene mayor deuda a corto plazo que Eroski, salvo en el año 2018 que se produce un aumento muy considerable en Eroski en sus deudas a corto plazo respecto al año anterior.

#### 4.4.4. RATIO DE ENDEUDAMIENTO FINANCIERO:

Mide el grado de participación de las deudas financieras en las estructuras financieras de las empresas.

$$\text{R. endeudamiento financiero} = \frac{\text{Deuda lp y cp} + \text{Deudas Empresas grupo lp y cp}}{PN + \text{Pasivo}}$$



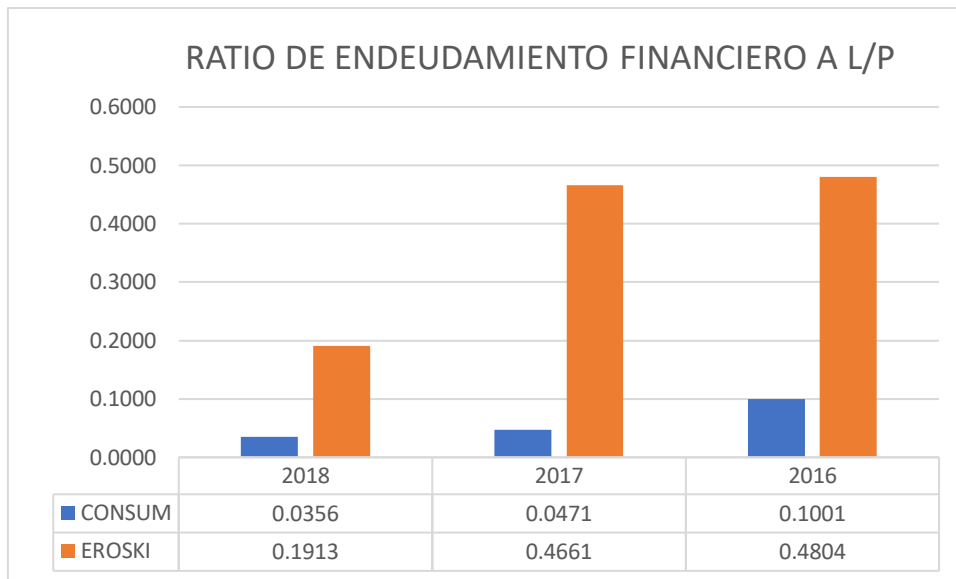
*Gráfico 26. Ratio de endeudamiento financiero*

En esta gráfica vemos como Eroski tiene una mayor proporción de deuda respecto a sus recursos propios que Consum, que presenta unos niveles mucho más bajos debido a que presenta menores niveles de deuda tanto a corto plazo y largo plazo. Consum sigue una tendencia bajista mientras Eroski se mantiene más o menos en el mismo nivel con pequeñas variaciones.

#### 4.4.4.1 RATIO DE ENDEUDAMIENTO FINANCIERO A L/P:

Mide el grado de participación de las deudas financieras a largo plazo en las estructuras financieras de las empresas.

$$R. \text{ endeudamiento financiero l/p} = \frac{\text{Deuda lp} + \text{deuda con empresas del grupo lp}}{PN + \text{Pasivo}}$$



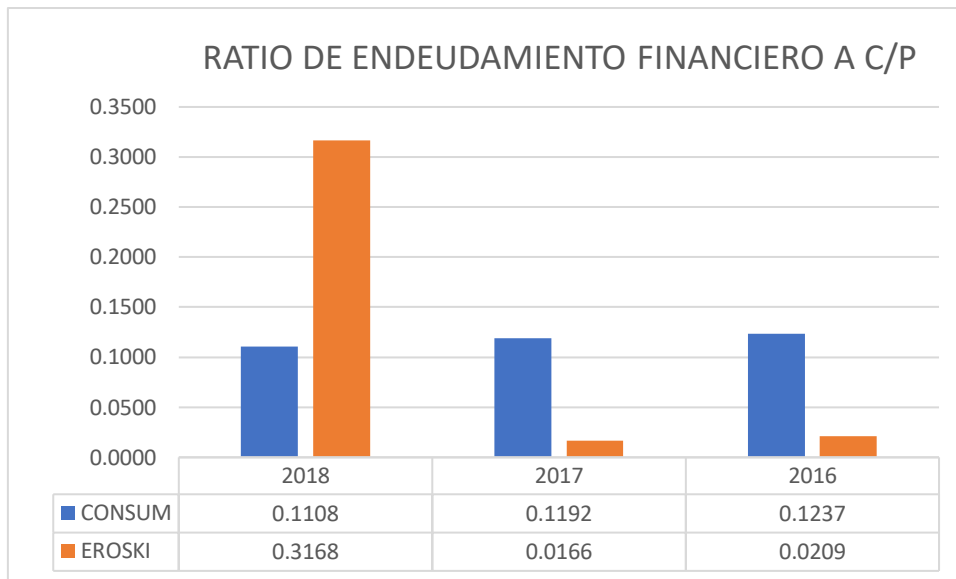
*Gráfico 27. Ratio de endeudamiento financiero a largo plazo*

En la gráfica observamos como Eroski tiene unos niveles muy altos a largo plazo de la deuda contraída respecto al patrimonio neto y pasivo total. A diferencia de Consum que presenta unos niveles bajos y que año tras año la va reduciendo.

#### 4.4.4.2 RATIO ENDEDUDAMIENTO FINANCIERO A C/P:

Mide el grado de participación de las deudas financieras a corto plazo en las estructuras financieras de las empresas.

$$R. \text{ endeudamiento financiero c/p} = \frac{\text{Deuda cp} + \text{deuda con empresas del grupo cp}}{PN + \text{Pasivo}}$$



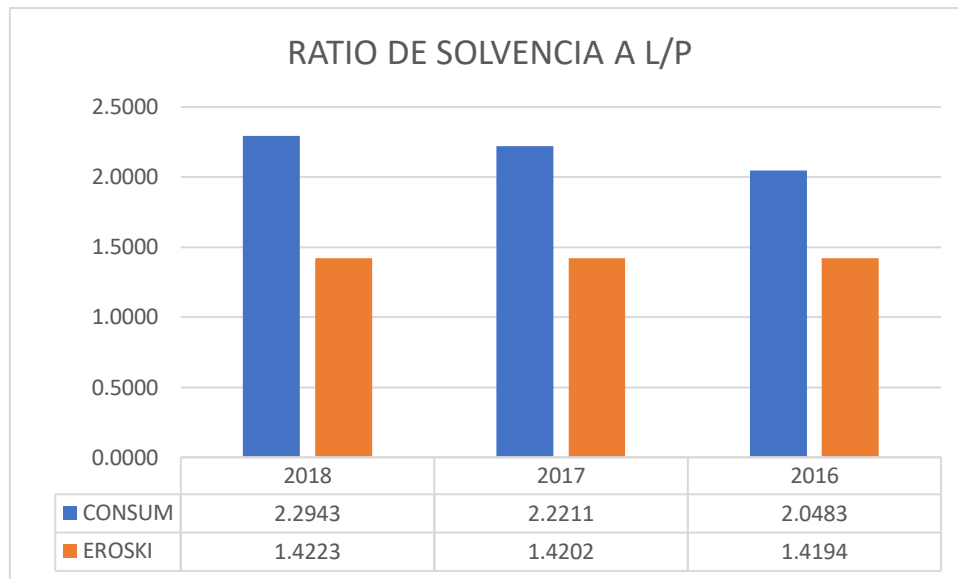
*Gráfico 28. Ratio de endeudamiento financiero a corto plazo*

En la gráfica observamos que Eroski mantiene unos niveles muy bajos de deuda a corto plazo en 2017 y 2016, situación que cambia por completo en 2018 debido a que sufre un aumento muy alto en las deudas a corto plazo, cosa que hace que supere a Consum en este aspecto. Por otro lado, Consum mantiene un nivel estable de deuda sin variaciones destacadas lo que hace que se mantenga a lo largo del tiempo.

#### 4.4.5. RATIO DE SOLVENCIA A L/P:

Es la relación entre el Activo y Pasivo. Constituye la garantía frente a terceros.

$$\text{Ratio de solvencia a l/p} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$$



*Gráfico 29. Ratio de solvencia a largo plazo*

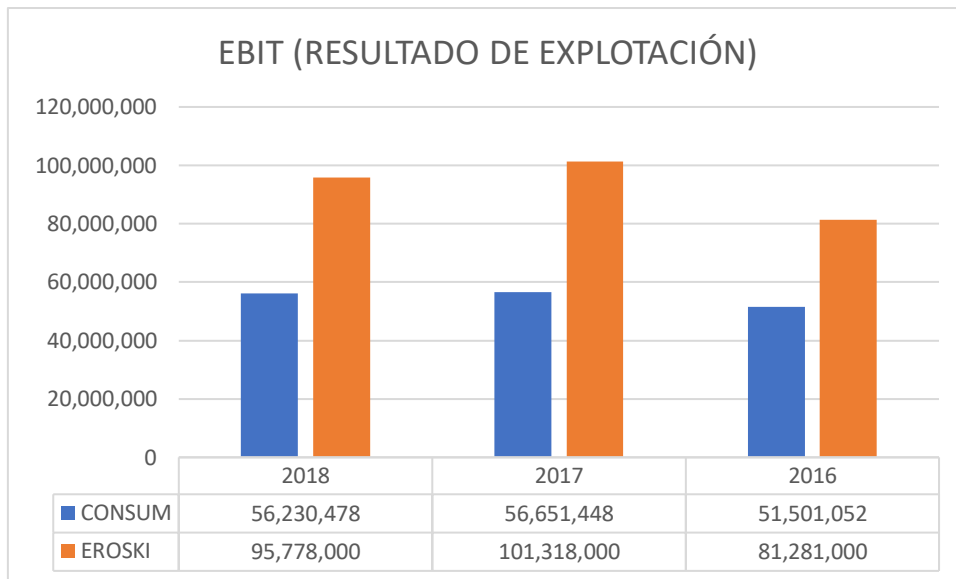
En esta gráfica podemos ver como Eroski está por debajo de Consum con una diferencia considerable. Esto se traduce en que Consum dispone de un mayor nivel de bienes, derechos, y otros recursos controlados por la empresa que obligaciones, deudas, etc. El resultado de este ratio debe ser mayor que 1, ya que por lo contrario la empresa estaría en quiebra al haber consumido el patrimonio neto. Por los datos que reflejan, ambas estarían en una situación favorable.

## 4.5 ANÁLISIS ECONÓMICO

### 4.5.1. EBIT (RESULTADO DE EXPLOTACIÓN)

Es un indicador del resultado de explotación de una empresa sin tener en cuenta los intereses y costes financieros que dependen de la forma en que está financiada la empresa y los tipos de interés y sin tener en cuenta el impuesto sobre sociedades.

$$\text{EBIT} = \text{Ganancias netas} + \text{Intereses} + \text{Impuestos}$$



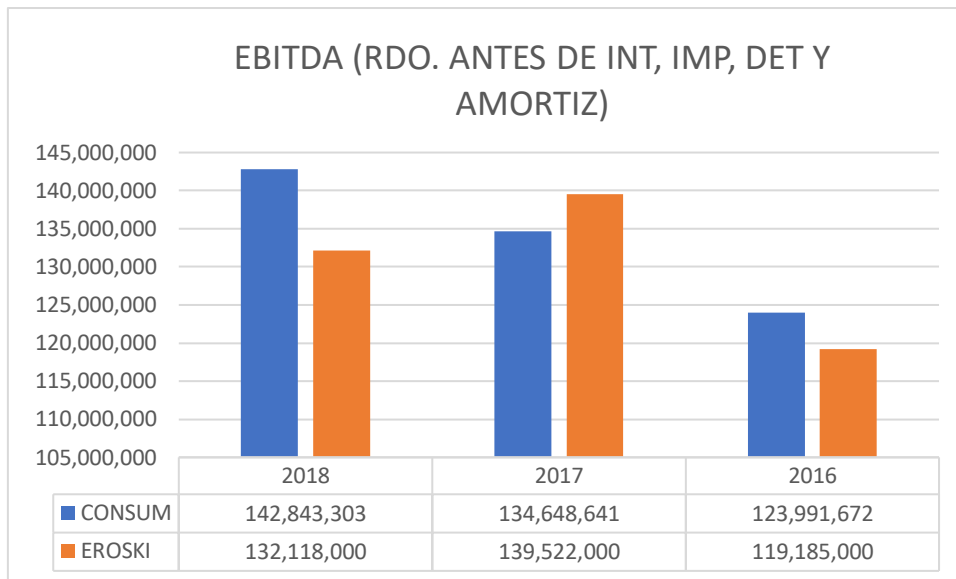
*Gráfica 30. EBIT*

En esta grafica observamos que Eroski arroja un resultado de explotación mejor que Consum. Eroski crece bastante en 2017 pero disminuye en 2018. Por otro lado, Consum se mantiene estable sin grandes variaciones.

#### 4.5.2. EBITDA (RESULTADO ANTES DE INTERESES, IMPUESTOS, DETERIOROS Y AMORTIZACIONES)

Es un indicador financiero que indica el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros.

$$\text{EBITDA} = \text{EBIT} + \text{amortizaciones}$$



*Gráfica 31. EBITDA*

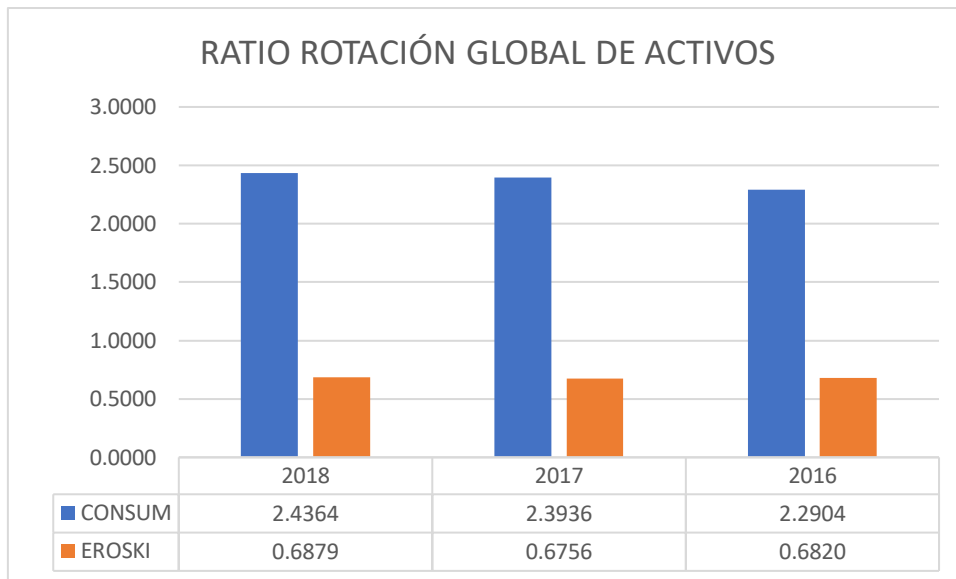
En esta gráfica observamos que Consum sigue una tendencia alcista mientras que Eroski sufre un incremento destacado en 2017 pero disminuye en 2018.

#### 4.5.3. RATIO DE ROTACION GLOBAL DE ACTIVOS

Permite estudiar el rendimiento que se obtiene de los activos. Es el número de veces que se recupera el activo vía ventas.

$$\text{Rotación global de activos} = \frac{INCN}{Activo}$$





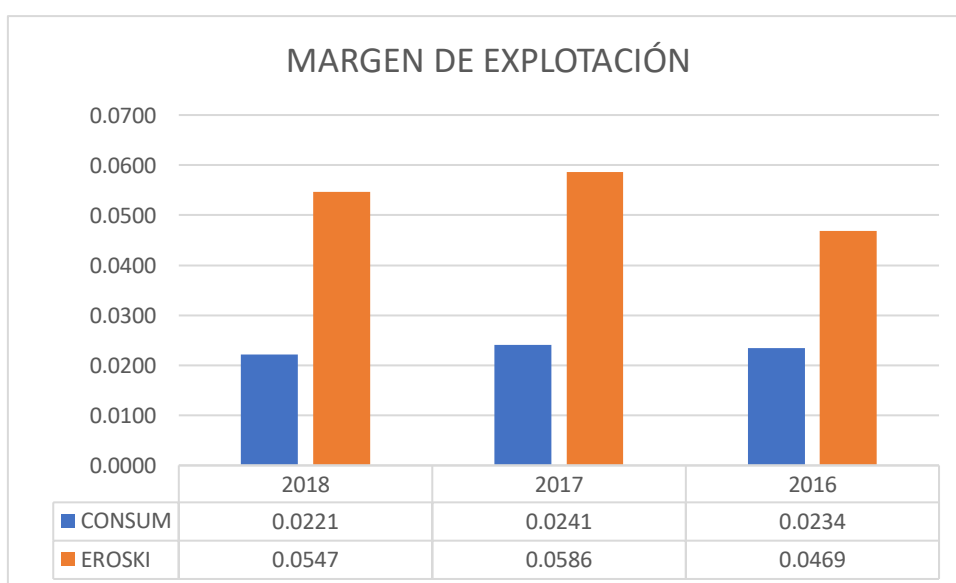
*Gráfica 32. Rotación global de activos*

En esta gráfica vemos que Consum recupera más veces el activo a través de las ventas que Eroski. Se puede ver que hay una clara diferencia entre ellas en los últimos años y que ambas siguen una tendencia alcista. Dicho de otro modo, los activos de Consum tienen una capacidad de generar ventas muy superiores que las de Eroski.

#### 4.5.4. MARGEN DE EXPLOTACIÓN

Determina el resultado comercial de las ventas generadas.

$$\text{Margen de explotación} = \frac{\text{EBIT (Rdo. explotación)}}{\text{INCN}}$$



*Gráfico 33. Margen de explotación*

En esta gráfica observamos como Eroski ha generado mejores resultados de explotación por unidad vendida, esto quiere decir que tiene un margen sobre ventas superior que Consum en todos los años, resultado que le beneficiará ya que podrá emplear parte del beneficio en hacer crecer la empresa y así mantener o ampliar la distancia con Consum.

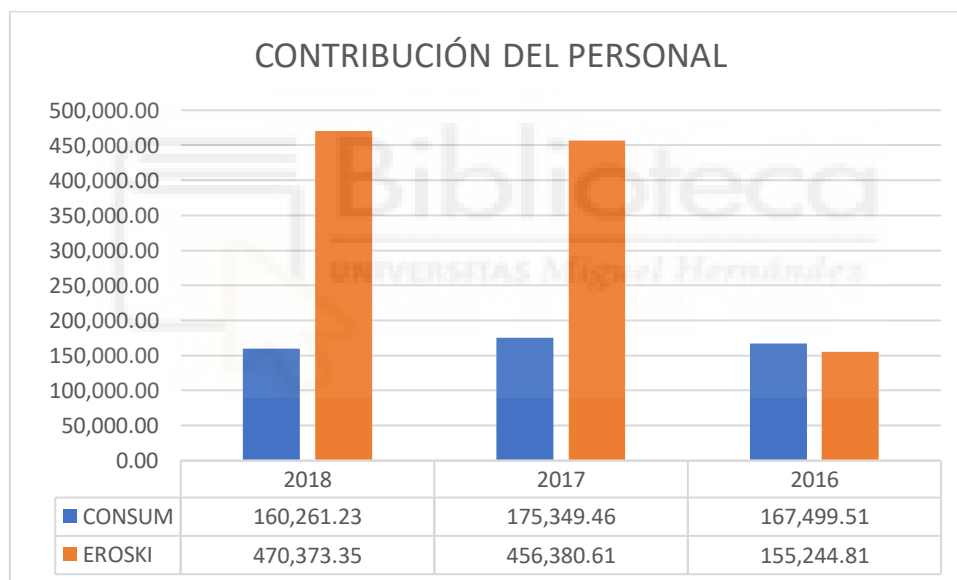
#### 4.5.5. ANÁLISIS DEL PERSONAL

A continuación, se analizarán varios ratios relacionados con el personal:

##### 4.5.5.1 CONTRIBUCIÓN DEL PERSONAL A LA GENERACION DE VENTAS

Se analiza la capacidad de generar ventas por parte del personal o lo que es lo mismo, las ventas generadas por cada trabajador.

$$\text{Contribución del personal} = \frac{INCN}{N^{\circ} \text{trabajadores}}$$



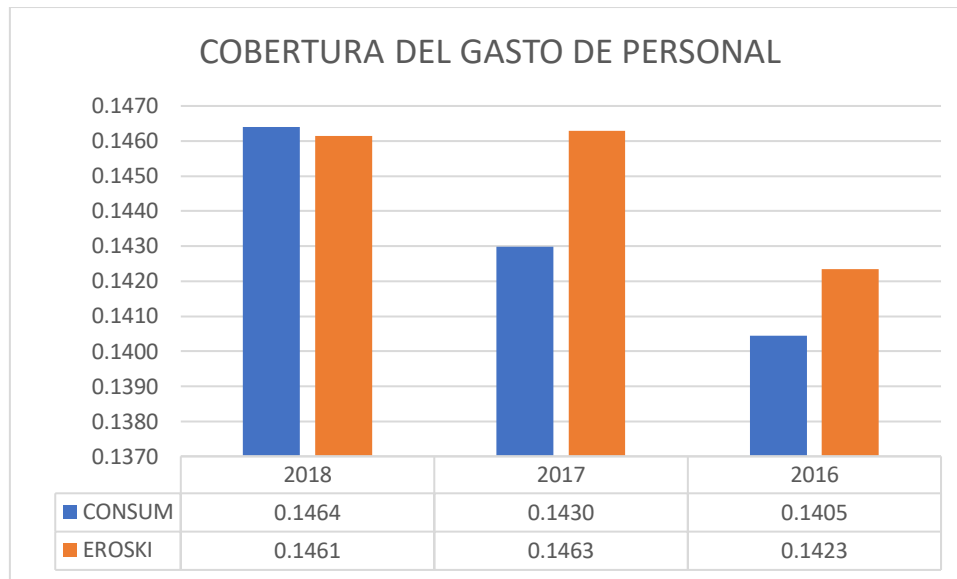
*Gráfica 34. Contribución del personal*

En esta gráfica observamos las ventas que genera un empleado. En el año 2016 podemos comprobar que ambas cooperativas mantienen unos niveles casi parecidos debido a que la relación entre el importe neto de la cifra de negocios y la cantidad de trabajadores no ha sufrido cambios importantes. En 2017 cambia la situación en Eroski, que reduce drásticamente su plantilla de trabajadores a casi una cuarta parte de lo que tenía en 2016 y por eso la diferencia que hay en los próximos años respecto Consum.

##### 4.5.5.2 COBERTURA DEL GASTO DE PERSONAL

Indica la capacidad de las ventas de poder cubrir o absorber los costes de personal.

$$\text{Cobertura del gasto de personal} = \frac{\text{Gastos de personal}}{\text{INCN}}$$



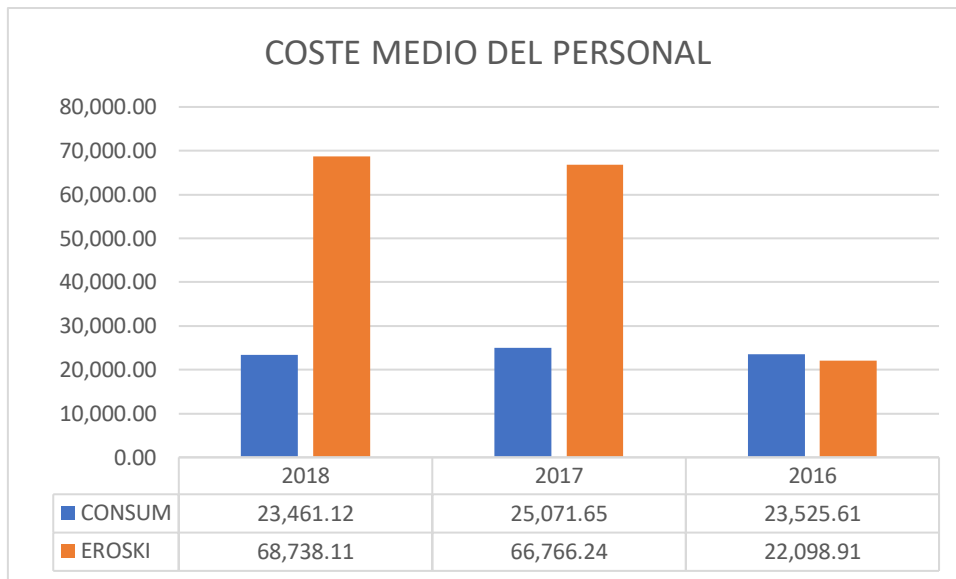
*Gráfica 35. Cobertura del gasto de personal*

En esta gráfica vemos la capacidad que tienen las ventas generadas por la actividad de cubrir los gastos de personal. En el año 2016 la situación es semejante porque tienen resultados parejos en gastos de personal y en número de trabajadores, cosa que varía en los años siguientes debido a que Eroski reduce su plantilla de trabajadores y aumenta los gastos de personal. Por otro lado, Consum aumenta su plantilla y sus gastos de personal año tras año, de ahí que mantenga unos niveles estables.

#### 4.5.5.3 COSTE MEDIO DEL PERSONAL

Recoge el coste medio del personal de la empresa.

$$\text{Coste medio del personal} = \frac{\text{Gastos de personal}}{\text{N}^{\circ} \text{trabajadores}}$$



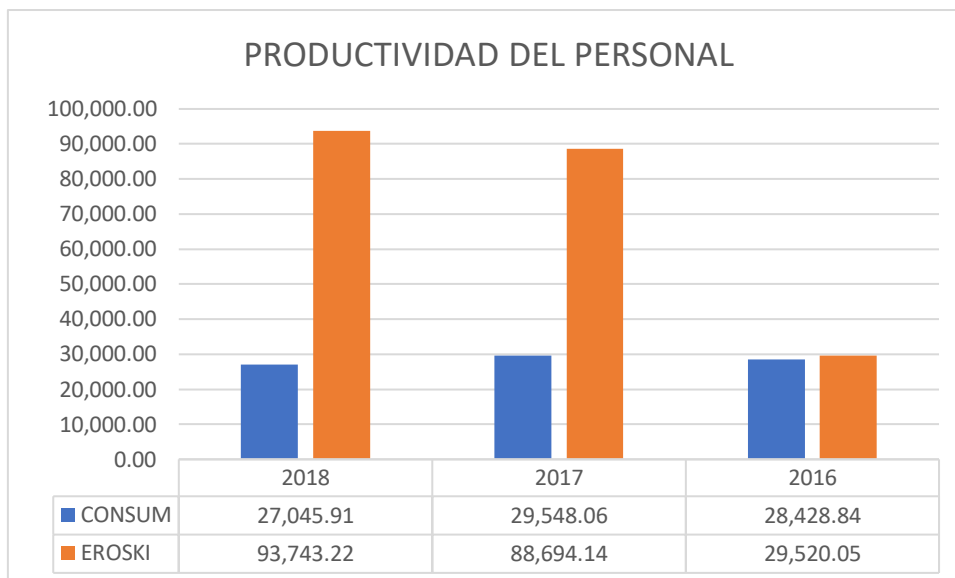
*Gráfico 36. Coste medio del personal*

Como podemos observar, en 2016, Eroski mantiene unos niveles semejantes respecto Consum, cosa que cambia por completo en los siguientes años debido a que se produce una drástica disminución del número de empleados en Eroski, que pasa de tener 12.000 empleados a casi 4.000 empleados aproximadamente.

#### 4.5.5.4 PRODUCTIVIDAD DEL PERSONAL

Nos indica el valor añadido que genera cada trabajador.

$$\text{Productividad del personal} = \frac{\text{Valor añadido}}{\text{Nº trabajadores}}$$



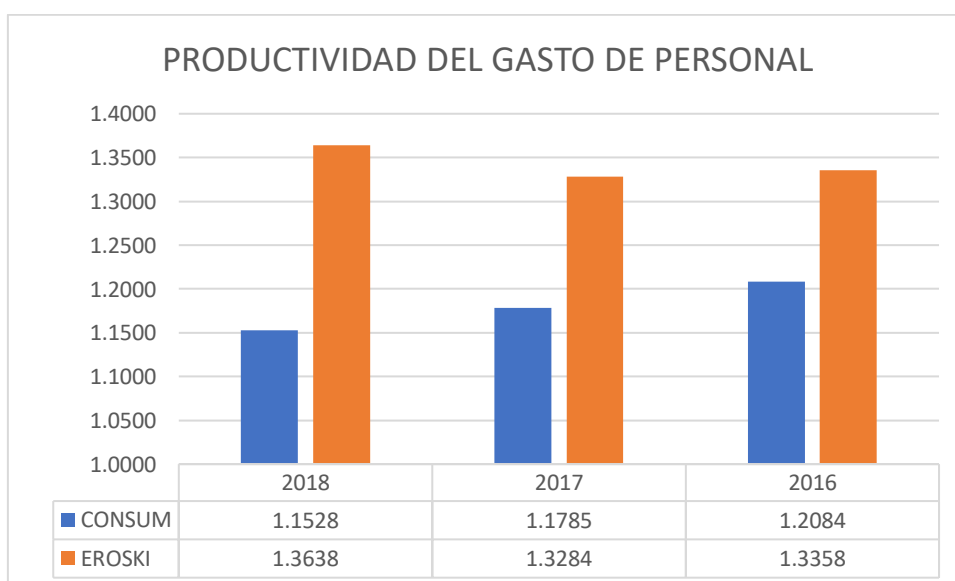
*Gráfico 37. Productividad del personal*

En esta gráfica observamos la productividad por trabajador que hay en ambas cooperativas. Como podemos ver se repite el mismo patrón que en los otros ratios debido a la reducción de plantilla que realiza Eroski en 2017 que es un factor clave en este apartado para realizar dichos cálculos y eso se traduce en el resultado final.

#### 4.5.5.5 PRODUCTIVIDAD DEL GASTO DE PERSONAL

Nos indica el valor añadido que genera cada euro de los costes de personal.

$$\text{Productividad gasto del personal} = \frac{\text{Valor añadido}}{\text{Gasto de personal}}$$



*Gráfica 38. Productividad del gasto de personal*

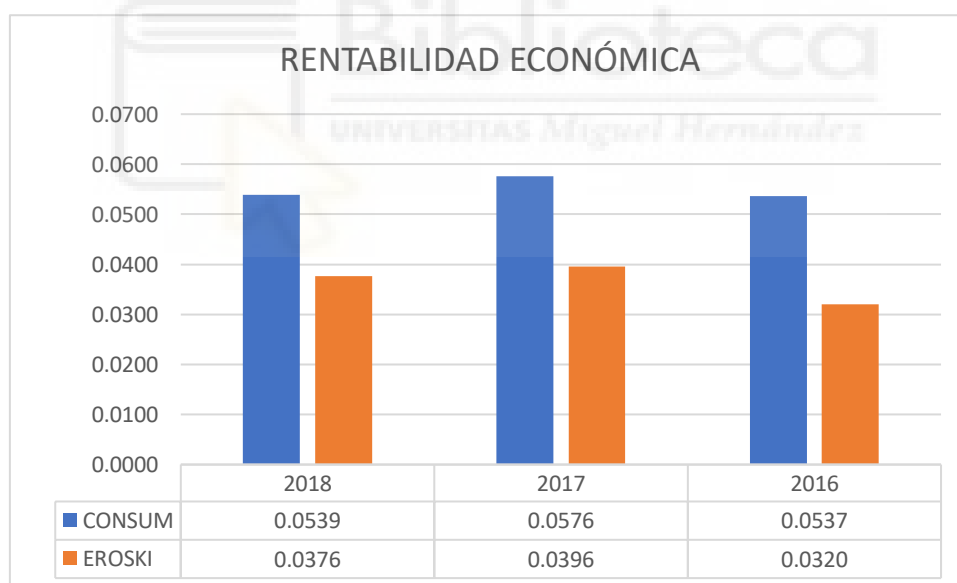
En la gráfica podemos ver lo que genera el valor añadido por cada unidad de coste de personal. A lo largo de los años se mantiene la diferencia más o menos entre ambas cooperativas debido a que no se producen destacadas diferencias en el valor añadido y en los gastos de personal. Consum sigue una tendencia bajista mientras que Eroski disminuye en 2017 y se incrementa en 2018.

#### 4.6 ANÁLISIS DE LAS RENTABILIDADES

##### 4.6.1. RENTABILIDAD ECONOMICA (ROA)

Mide la relación entre el resultado de explotación y el Activo total, es decir, la rentabilidad que se obtiene de las inversiones de ciclo de explotación sin considerar como se configura la estructura financiera de la empresa.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{EBIT}{INCN} * \frac{INCN}{Activo}$$



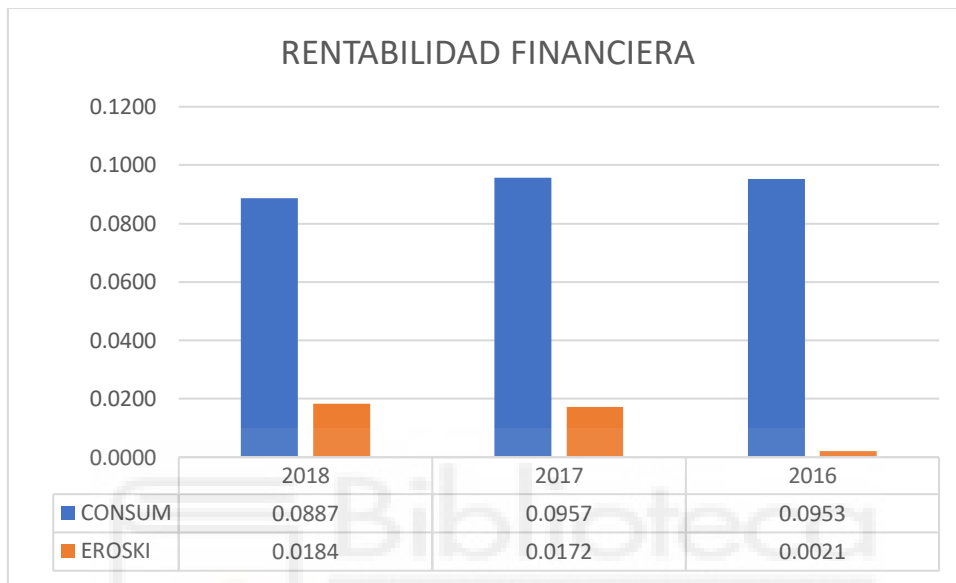
*Gráfica 39. Rentabilidad económica*

En la gráfica podemos ver que Consum consigue una mejor rentabilidad económica que Eroski en todos los años debido a que genera más que Eroski en su importe neto de cifra de negocios con una gran diferencia entre ambas. En esa relación de variables tiene mucho peso ese dato y es el que marca el resultado final.

#### 4.6.2. RENTABILIDAD FINANCIERA (ROE)

Es el porcentaje de rendimiento obtenido en la empresa sobre los recursos propios. Esto nos permite en términos financieros juzgar las rentas que alcanzan los propietarios en función al riesgo asumido.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Rdo.ejercicio}}{\text{PN}}$$



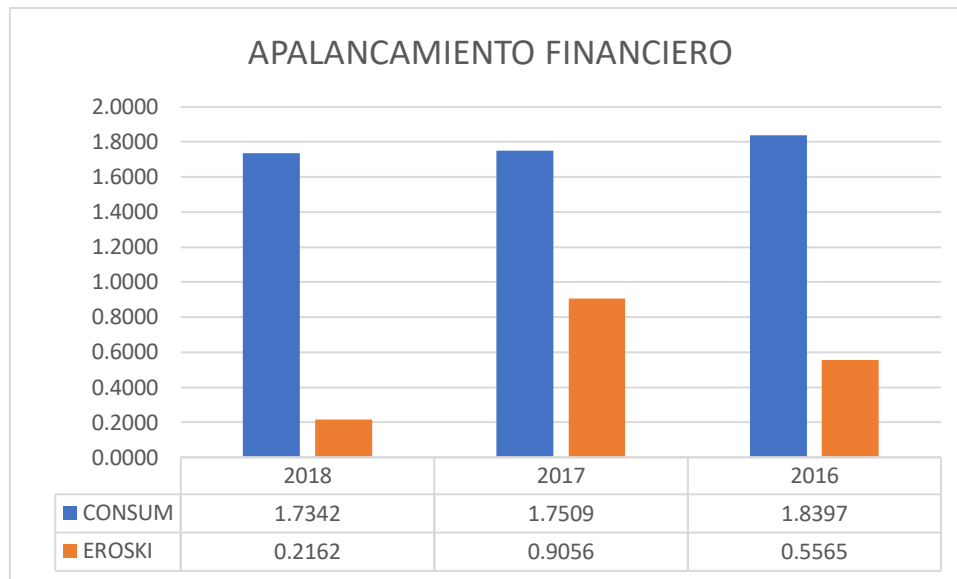
Gráfica 40. Rentabilidad financiera

En esta gráfica vemos una clara diferencia entre ambas cooperativas, donde Consum presenta unos mejores resultados en el rendimiento financiero debido a que Eroski presenta unos resultados de ejercicio menores y tiene un mayor patrimonio neto que Consum. Viendo la tendencia creciente de aumento de patrimonio de Consum y la tendencia decreciente de Eroski puede ser que haga que se reduzca poco a poco la diferencia entre ellas más adelante.

#### 4.6.3. APALANCAMIENTO FINANCIERO

Consiste en usar endeudamiento para financiar una inversión para obtener mayor rentabilidad, es decir, en lugar de una operación solo con financiación propia, también añades los fondos prestados (deuda).

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Activo}}{\text{PN}} * \frac{\text{Resultado antes de impuestos}}{\text{EBIT(Rdo.explotación)}}$$



*Gráfica 41. Apalancamiento financiero*

En la gráfica se aprecia en el caso de Eroski, con apalancamiento financieros menores que 1, la carga financiera o la deuda tiene un impacto negativo sobre la rentabilidad financiera. Al contrario que Consum, con apalancamiento financieros superiores a 1.

## 5. CONCLUSIONES

Una vez visto el desarrollo del presente trabajo final de grado, extraeremos unas conclusiones generales como también algunas consideraciones a tener en cuenta.

Para empezar, vemos que la economía social tiene un papel importante en nuestro país, ya que reporta un porcentaje importante sobre el PIB y que va teniendo mayor presencia poco a poco. Aunque ahora se está produciendo una disminución de sociedades cooperativas, por otro lado, el número de trabajadores de este tipo de sociedades va en aumento. Estas sociedades surgen para mejorar una situación y ofrecer unas mejores condiciones en el mercado. Su presencia es mayor en las comunidades de Cataluña y Andalucía, donde desde siempre ha tenido un importante papel.

En cuanto a las cooperativas más importantes en nuestro país pertenecen al sector del comercio al por mayor y por menor, seguido de la agricultura y ganadería.

El trabajo se centra en dos empresas competidoras del mismo sector de actividad como son Consum y Eroski, las dos mayores cooperativas en España y objetivo de estudio de este trabajo. Se han analizado ambas empresas y se han llegado a varias conclusiones



sobre ciertos aspectos económicos - financieros. Vamos a comentar las ratios más interesantes para hacernos una idea de la situación que tienen ambas.

En el apartado de la liquidez, Eroski presenta una situación más favorable que Consum.

En el aspecto de tesorería, la relación de los activos líquidos con los pasivos corrientes, Consum presenta unos mejores resultados que Eroski, aunque la cosa se iguala con el paso del tiempo.

En el apartado de disponibilidad, Consum tiene mejores resultados que Eroski ya que posee una mayor capacidad de hacer frente a las deudas a corto plazo con lo disponible.

En lo relacionado con los clientes, Consum tarda menos en cobrar a clientes que Eroski, que, por otro lado, este último genera un saldo contra clientes de manera más rápida.

En lo que respecta con los proveedores, Consum ofrece unos datos mejores que Eroski, que se plasman en un menor tiempo de pago a proveedores y un mejor promedio de saldo generado con los proveedores.

En lo que se refiere a las reservas, Eroski presenta mejores datos que Consum debido a que el primero tiene más antigüedad y por tanto más tiempo capitalizando beneficios.

En el aspecto de endeudamiento, Consum tiene menos volumen de deuda que Eroski, presentando una situación adecuada, mientras que Eroski tiene una situación desfavorable ya que presenta cifras mayores a 0,6.

En el apartado de la solvencia, ambas cooperativas presentan una situación favorable ( $>1,4$ ), pero Consum esta mejor que Eroski.

En la contribución personal en la generación de ventas, los trabajadores de Eroski ofrecen una cantidad mayor que los de Consum.

En la rentabilidad económica y financiera, Consum presenta unas cifras mayores que Eroski, situación que demuestra que le está comiendo camino a Eroski.

Sobre el apalancamiento financiero, Consum demuestra tener una actitud más agresiva que Eroski con el objetivo de obtener mayor rendimiento, pero con también con mayor riesgo.

En el EBIT, que no se tiene en cuenta los intereses y costes financieros, Eroski obtiene mejores datos que Consum, cosa que no pasa con la EBITDA, donde Consum arroja mejores cifras, es decir tiene un beneficio bruto de explotación mayor.

En términos generales, podemos concluir que Consum está ganándole camino a Eroski poco a poco ofreciendo mejores datos en varios apartados económicos/financieros importantes, pero Eroski seguirá manteniendo el primer lugar del ranking de cooperativas en España. Eroski debe realizar cambios importantes en su estructura para no seguir perdiendo ventaja frente Consum, ya que si no a la larga puede que Consum siga creciendo aún más y adelante a Eroski en el sector.

Como opinión, veo a las cooperativas como una buena forma de constituir un negocio por el potencial, los valores que tiene y los principios que defiende.

Se ha visto que este tipo de sociedades destacan dentro de la economía social y es por eso que van a aumentar más aun su cuota de presencia en la economía.



## BIBLIOGRAFÍA

Pedreño, J. A. (s. f.). Bienvenida del Presidente. Copyright (c) by CEPES. Recuperado 22 de abril de 2021, de [https://www.cepes.es/principal/bienvenida\\_presidente](https://www.cepes.es/principal/bienvenida_presidente)

¿Qué es la Economía Social? (s. f.). Copyright (c) by CEPES. Recuperado 22 de abril de 2021, de [https://www.cepes.es/social/econ\\_social\\_que\\_es](https://www.cepes.es/social/econ_social_que_es)

¿Quiénes somos? (s. f.). Copyright (c) by CEPES. Recuperado 22 de abril de 2021, de [https://www.cepes.es/principal/quienes\\_somos](https://www.cepes.es/principal/quienes_somos)

Cooperativas. (s. f.). Copyright (c) by CEPES. Recuperado 22 de abril de 2021, de [https://www.cepes.es/social/entidades\\_cooperativas](https://www.cepes.es/social/entidades_cooperativas)

Gábilos Software S.L. (s. f.). Gábilos - Sociedad Cooperativa: definición, constitución, legislación, etc. Gábilos, software de gestión. Recuperado 22 de abril de 2021, de <https://www.gabilos.com/comosehace/formasjuridicas/textoSociedadCooperativa.htm#:~:text=Definici%C3%B3n%3A,con%20estructura%20y%20funcionamiento%20de%20mocr%C3%A1tico.>

Ranking Cooperativas 2018. (s. f.). Copyright (c) by CEPES. Recuperado 22 de abril de 2021, de [https://www.cepes.es/social/ranking\\_global&tipo=3&fd=NaN&fa=NaN&ed=NaN&ea=NaN&year=2018](https://www.cepes.es/social/ranking_global&tipo=3&fd=NaN&fa=NaN&ed=NaN&ea=NaN&year=2018)

Los Pioneros de Rochdale. (s. f.). Alianza Cooperativa internacional. Recuperado 9 de junio de 2021, de <https://www.ica.coop/es/cooperativas/historia-movimiento-cooperativo>

Vasserot, C. V. (2012). Clases y clasificaciones de cooperativas. *Deusto Estudios Cooperativos*, (1), 125-142.

