



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Administración y Dirección de Empresas (ADE)

Evolución económico-financiera de las cooperativas vinícolas en las D.O. de Castilla y León

Presentado por:

José Miguel Val Miguel

Tutelado por:

Jesús María Gómez García

Valladolid, febrero de 2025

RESUMEN

Este Trabajo de Fin de Grado se centra en analizar la situación y evolución económico - financiera de las cooperativas vinícolas en Castilla y León desde una perspectiva amplia, veraz e imparcial. En este sentido, se establece una referencia teórica sobre el concepto de cooperativa vinícola, mencionando textos legales, y explicando sus orígenes e implantación por las diferentes comunidades autónomas de nuestro país. Asimismo, se lleva a cabo un estudio sobre la situación del sector vinícola en Castilla y León, destacando las diferentes Denominaciones de Origen y la importancia que tiene el sector del vino en la economía regional. En cuanto a las bodegas cooperativas de Castilla y León, se utilizan indicadores clave para analizar su estado financiero a partir de los datos extraídos de la base de datos SABI, y así poder sacar conclusiones a partir de los resultados obtenidos. Para finalizar, se realiza un breve análisis DAFO donde se resaltan los aspectos que caracterizan el momento actual y el posible futuro del sector cooperativo vinícola en Castilla y León.

Palabras Clave: Cooperativa vinícola, Denominación de Origen, Castilla y León.

Códigos JEL: P13, L66, Q14.

ABSTRACT

This Final Degree Project focuses on analysing the economic and financial situation and evolution of wine cooperatives in Castilla y León from a broad, truthful and impartial perspective. In this sense, a theoretical reference is established on the concept of wine cooperatives, mentioning legal texts, and explaining their origins and implementation in the different autonomous communities of our country. A study is also carried out on the situation of the wine sector in Castilla y León, highlighting the different designations of origin and the importance of the wine sector in the regional economy. With regard to the cooperative wineries of Castilla y León, key indicators are used to analyse their financial status based on data extracted from the SABI database, in order to be able to draw conclusions from the results obtained. Finally, a brief DAFO analysis is carried out, highlighting the aspects that characterise the current situation and the possible future of the wine cooperative sector in Castilla y León.

ÍNDICE GENERAL

1. INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS Y METODOLOGÍA	5
1.1. Introducción.....	5
1.2. Objetivos del trabajo	6
1.3. Metodología y estructura del trabajo	6
2. MARCO TEÓRICO Y CONTEXTO NACIONAL DEL SECTOR DEL VINO .	8
2.1. Definición de cooperativa vinícola.....	8
2.2. Visión general del sector vinícola en España	12
3. SITUACIÓN DEL SECTOR VINÍCOLA EN CASTILLA Y LEÓN	16
3.1. Importancia del sector vitivinícola en la economía de Castilla y León	16
3.2. Importancia de las Denominaciones de Origen en Castilla y León	19
4. Análisis Económico-Financiero de las Cooperativas Vinícolas de Castilla y León.....	28
4.1. Estructura de capital y financiación	29
4.2. Indicadores financieros clave:	32
4.2.1. Análisis de Liquidez	34
4.2.2. Análisis de Solvencia	38
4.3.3. Análisis de la Rentabilidad.....	44
4.3. Factores que afectan al sector del vino en España y Castilla y León	51
4.4. Elementos determinantes de la rentabilidad de las cooperativas vinícolas en Castilla y León	56
5. Conclusiones.....	62
6. Bibliografía	66
7. Anexos	73
Anexo I. Información estadística sobre las D.O. de Castilla y León.....	73

ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICOS Y FIGURAS

Cuadro 2.1: Algunas diferencias existentes en las Cooperativas y Sociedades de capital.....	11
Gráfico 2.2: Superficie de viñedo respecto a superficie de cultivo por CCAA. Año 2019. (En %)	14
Figura 2.3: Número de bodegas en España. Año 2022.....	15
Cuadro 3.1: Número de hectáreas y porcentaje respecto de la superficie de viñedo de Castilla y León en cada provincia. Año 2022.....	17
Figura 3.2: DOP en Castilla y León. Año 2023.....	21
Gráfico 3.3: Superficie que representa cada D.O. en Castilla y León. Año 2023. (En %)	23
Gráfico 3.4: Exportaciones de vino respecto del volumen comercializado por cada D.O. Año 2023. (En %)	25
Cuadro 3.5: Cooperativas dedicadas al sector del vino en las D.O. de Castilla y León que no tienen consideración de microempresa. Año 2023.....	27
Cuadro 4.1: Cooperativas vitivinícolas pertenecientes a alguna D.O. en Castilla y León, clasificadas según la provincia en la que operan y su tamaño empresarial. Año 2023.....	33
Gráfico 4.2: Ratio de Liquidez General.....	35
Gráfico 4.3: Prueba Ácida.....	36
Gráfico 4.4: Ratio de Tesorería.....	37
Gráfico 4.5: Ratio de Endeudamiento.....	39
Gráfico 4.6: Ratio de Coste de la Deuda.....	40
Gráfico 4.7: Ratio sobre la Calidad del Pasivo.....	42
Gráfico 4.8: Ratio de Solvencia a Largo Plazo.....	43

Gráfico 4.9: Ratio de Rentabilidad Económica.....	45
Gráfico 4.10: Ratio de Rentabilidad Financiera.....	47
Gráfico 4.11: Apalancamiento Financiero.....	48
Gráfico 4.12: Ratio del Beneficio Neto sobre Ventas.....	50
Gráfico 4.13: Evolución de los litros de vino exportados por Castilla y León Años 2016-2022.....	52
Gráfico 4.14: Evolución del precio medio del vino en Castilla y León (€/litro)	55
Figura 4.15: Matriz DAFO (Síntesis)	61

1. INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS Y METOLOGÍA

1.1. Introducción

Tanto en las llanuras como en las zonas montañosas de Castilla y León podemos contemplar numerosos viñedos en una multitud de zonas y rincones de esta región. Esta situación en la morfología de sus campos lleva produciéndose muchos siglos atrás, más concretamente desde la llegada de los romanos a tierras castellanas, surgiendo desde entonces una nueva tradición entre sus gentes, la elaboración y consumo del vino.

Hoy en día la actividad vinícola es un pilar económico importante en esta comunidad autónoma ya que supone el 3,1% del PIB regional y da empleo a 33.000 personas de forma directa e indirecta (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, 2024). Pero su contribución no solo se limita económicamente, sino que también influye a nivel social y cultural en la población.

Castilla y León es la segunda región que más superficie de viñedo tiene; sin embargo, presenta una estructura minifundista, debido a que el 77% de sus explotaciones vinícolas tienen menos de media hectárea de superficie (OIVE, 2023). Esta distribución de las parcelas responde a que, históricamente, en esta región ha existido un modelo de agricultura familiar y autoconsumo. Modelo que consiste en que cada viticultor labraba unas pocas hectáreas de superficie de viñedo, sin apenas contar con nuevas técnicas de elaboración, ni con una mecanización que estuviese a la vanguardia.

Por ello, las cooperativas vinícolas han jugado y juegan un papel importante dentro del sector del vino en esta comunidad, ya que han permitido a pequeños y medianos productores unirse para superar desafíos comunes y obtener mejores condiciones de mercado. Las bodegas cooperativas vinícolas también realizan una función social en las zonas rurales como fijar población en pequeños pueblos o preservar el patrimonio natural de los territorios castellanos y leoneses.

El objeto principal de este Trabajo es analizar la evolución económico-financiera de las cooperativas vinícolas en Castilla y León, identificando los aspectos que determinan su viabilidad, competitividad y sostenibilidad financiera.

1.2. Objetivos del trabajo

Los objetivos que se pretenden alcanzar en esta investigación se resumen en los siguientes puntos:

- Ofrecer una visión general del sector del vino en España
- Estudiar la situación del sector vinícola en Castilla y León, con particular referencia a las sociedades cooperativas.
- Identificar y evaluar los factores clave que influyen en el desempeño económico-financiero de las cooperativas vitivinícolas de la región.
- Realizar un análisis de la evolución económico-financiera de las cooperativas vinícolas en Castilla y León mediante ratios financieros.
- Proponer posibles mejoras para fortalecer el sector cooperativo en Castilla y León, así como generar datos e información relevante para apoyar la toma de decisiones en la formulación de políticas públicas y privadas dirigidas al sector vinícola cooperativo.

1.3. Metodología y estructura del trabajo

La metodología utilizada en este Trabajo se fundamenta en la recopilación de información documental y de datos estadísticos relevantes, con el fin de realizar un análisis lo más objetivo posible, en función de la disponibilidad de datos estadísticos relacionados con el sector vitivinícola y cooperativo tanto de España como de Castilla y León.

El Trabajo se ha estructurado en distintos apartados, cuyo contenido se resume a continuación.

En primer lugar, se ha dado una definición de lo que es una cooperativa vinícola, analizando su estructura organizativa y señalando los principios sobre los que se debe basar su funcionamiento. Seguidamente, se hace un repaso del origen del vino en España y su actual comparación entre las diferentes comunidades autónomas.

En segundo lugar, se hace referencia a la importancia que tiene el sector del vino en la economía de Castilla y León. Identificando las distintas Denominaciones de Origen (D.O.) presentes en la región, junto con las características propias que

hacen diferentes a cada una de ellas. De igual modo, se examina la estructura empresarial de las cooperativas dedicadas al vino en Castilla y León, destacando las principales características en cuanto a facturación, número de trabajadores y total de activo se refiere.

En este punto, cabe señalar que se han encontrado diversas limitaciones a la hora de obtener información sobre las Denominaciones de Origen de la región, al no responder algunos consejos reguladores con la suficiente prontitud. También se han encontrado dificultades para identificar todas las bodegas cooperativas de la región, al no estar actualizado el registro de cooperativas de la Junta de Castilla y León. Por ello, el análisis se ha ceñido únicamente a las cooperativas vinícolas que pertenecen a alguna Denominación de Origen.

Por último, se ha llevado a cabo un análisis económico-financiero de las cooperativas vinícolas en Castilla y León, señalando las características que éstas presentan en materia de financiación. El análisis se centra en indicadores clave para evaluar la situación financiera de este tipo de empresas en la región.

La principal fuente de datos utilizada ha sido la herramienta SABI¹. El resultado de este software ofrece datos acerca de 31 bodegas cooperativas, pero se han tenido que descartar algunas de ellas bien porque ya no existen, porque su actividad era únicamente la elaboración de licores o porque no tienen forma jurídica de cooperativas, sino que se trataba de Sociedades Agrarias de Transformación (SAT), que presentan diferencias significativas con las cooperativas tanto en el sistema de votación como en el de reparto de beneficios.

La herramienta SABI presenta, por su parte, algunos inconvenientes al informar sobre el balance de situación, ya que agrupa las partidas del balance en unos pocos grupos. Por este motivo, hay varios ratios que no se han podido aplicar para realizar el análisis, como por ejemplo la ratio de la “Calidad de la Deuda”, debido a que la partida “Deudas Financieras” no se desglosa entre el corto y el largo plazo.

¹ El Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) es una base de datos que proporciona información financiera y contable utilizada para el análisis de empresas en España y Portugal. Es una herramienta que requiere una suscripción de pago, que comúnmente es adquirida por empresas, universidades o instituciones financieras. Disponible en: <https://sabi-informa-es.ponton.uva.es/version-20230626-13-0/home.serv?product=SabiInforma&>

2. MARCO TEÓRICO Y CONTEXTO NACIONAL DEL SECTOR DEL VINO

2.1. Definición de cooperativa vinícola

Las cooperativas agrarias, entre las que se encuentran las cooperativas vinícolas son organizaciones con una amplia base social y generadoras de actividad económica en el ámbito rural. Su origen está ligado a diversas actividades como la producción, el comercio y la prestación de servicios. Estas cooperativas son agentes esenciales para promover un equilibrio entre el crecimiento económico y la protección del entorno natural y social (Gómez López, 2004).

La Ley 4/2002, de 11 de abril, sobre Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León² establece, en su artículo 29, una estructura organizativa basada en tres órganos principales: la Asamblea General, el Consejo Rector y, en su caso, la Intervención.

La Asamblea General es el máximo órgano de decisión, compuesto por todos los socios que integran la cooperativa, donde participan y votan cualquier asunto propio de la cooperativa. El Consejo Rector, está compuesto por miembros elegidos por la Asamblea, es el encargado de la gestión y representación de la cooperativa de acuerdo con la Ley y con los estatutos fijados por la asamblea general. Finalmente, la Intervención, si existiera, se encarga de supervisar la contabilidad y la gestión económica.

Para ser considerada sociedad cooperativa, una empresa debe cumplir estrictamente a lo largo de toda su existencia con los principios cooperativos que estableció la Alianza Cooperativa Internacional (ACI,1995).³

- Las cooperativas son organizaciones de adhesión voluntaria, accesibles a cualquier persona interesada en hacer uso de sus servicios y asumir las obligaciones que implica ser socio.

² BOCyL 26 de abril de 2002. Ley 4/2002, 11 abril de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2002-9331>

³ Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Año 1995. Disponible en: <https://ica.coop/sites/default/files/news-item-attachments/25-anniversary-concept-note-final-draft-es-854566612.pdf>

- Cada socio, sin importar su aportación económica, tiene un voto y una voz iguales en las decisiones de la cooperativa.
- Las cooperativas se comprometen a contribuir al bienestar de la comunidad en la que operan.
- A través de la colaboración y el apoyo mutuo, los socios logran alcanzar objetivos más ambiciosos y superar desafíos de manera colectiva.
- Todos los socios tienen derecho a participar en la toma de decisiones y a recibir información relevante sobre la cooperativa.
- Los beneficios se distribuyen de manera proporcional al trabajo realizado por cada socio, sin dar privilegios a aquellos que más capital aportaron.
- Los socios han de ser independientes de otras sociedades y deben promover al buen funcionamiento de la empresa.

En el sector del vino en España no solo existe una única forma jurídica, sino que las empresas pueden optar por constituirse de diversas formas según su tamaño, propiedad o estrategia comercial. Siendo las más habituales las cooperativas agrarias (S. Coop.), sociedades limitadas (S.L.) y sociedades anónimas (S.A.), siendo estas dos últimas sociedades capitalistas (Marcuello y Nachar, 2013).

Las cooperativas se basan en la gestión democrática, donde cada socio tiene un voto, independientemente de su capital aportado. Esta estructura es ideal para pequeños y medianos viticultores que desean colaborar para reducir costes y aumentar la competitividad. Las cooperativas suelen recibir beneficios fiscales y subvenciones, lo que las hace más atractivas que otro tipo de formas jurídicas.

Sin embargo, su gestión puede ser más lenta debido al proceso de toma de decisiones de forma colectiva o a que surjan un mayor número de conflictos debido a la existencia de intereses contrapuestos entre los socios. Además, los beneficios o excedentes cooperativos se reparten entre todos los cooperativistas en función de la actividad realizada. Por último, las cooperativas suelen tener un mayor arraigo a la tierra donde se ubica, siendo más difícil su deslocalización.

Las sociedades limitadas (S.L.) son más comunes entre pequeñas y medianas bodegas. Los socios tienen una responsabilidad limitada al capital que han aportado, lo que protege su patrimonio personal. El capital social mínimo para

constituir este tipo de sociedad es de 1€ desde el año 2022, lo que facilita su creación.

No obstante, las S.L. tienen ciertas limitaciones a la hora de captar inversores o expandir su negocio, ya que no pueden emitir acciones de libre mercado y la transmisión de participaciones está regulada por ley. El reparto de la renta residual al ser una sociedad capitalista se realiza en función del capital invertido.

Por último, las sociedades anónimas (S.A.) son la forma jurídica más adecuada para grandes proyectos vitivinícolas que requieren de una inversión importante, debido a que permite la entrada de capital a través de la emisión de acciones y la transmisión libre de las acciones existentes, lo que facilita la captación de inversores. Los socios también tienen responsabilidad limitada al capital aportado, como en la S.L., pero el capital social mínimo es significativamente más alto, siendo de 60.000€.

Esta forma de sociedad tiene una estructura de gestión y administración más compleja que el otro tipo de sociedad mercantil, con requisitos legales más estrictos. Además, la gestión de este tipo de sociedad está más controlada por la ley, lo que puede limitar la flexibilidad en la toma de decisiones. Finalmente, al igual que las S.L. los beneficios se reparten en función del capital invertido.

La obligación en las cooperativas de destinar parte de sus excedentes a fondos no repartibles, como el “Fondo de Educación y Promoción” o el “Fondo de Reserva Obligatorio”⁴, y la forma de distribuir los beneficios entre sus integrantes, lleva a muchos socios a plantearse la transformación de la cooperativa a una sociedad mercantil. De conformidad con la Ley de Cooperativas de Castilla y León, el procedimiento es relativamente sencillo, bastando con un balance de transformación, un informe del motivo de la transformación y la posterior aprobación por la asamblea general. La participación en el capital social de la nueva entidad será proporcional al que tenían en la cooperativa (Rodríguez, 2022).

⁴ El Fondo de Educación y Promoción es un mecanismo utilizado por las cooperativas para financiar actividades de formación y promoción de sus valores y principios buscando el desarrollo de sus socios. El Fondo de Reserva Obligatorio, por su parte, es una provisión que se crea con un porcentaje de las ganancias, destinada a garantizar la estabilidad financiera y afrontar posibles pérdidas inesperadas.

En el Cuadro 2.1 se muestra de manera simplificada algunas de las principales diferencias entre las cooperativas y las sociedades de capital.

Cuadro 2.1: Algunas diferencias existentes entre las Cooperativas y Sociedades de capital

Dimensión	Sociedades de capital	Cooperativas
Propiedad	Capital aportado	Capital aportado + trabajo realizado
Enfoque del gobierno	Jerárquico	Democrático
Control de las decisiones	Proporcional al capital aportado	Una persona, un voto
Beneficios	Proporcional al capital aportado	Proporcional al trabajo aportado
Presencia de trabajadores no socios	Si	Limitada

Fuente: Elaboración propia a partir de Marcuello y Nachar (2013)

Por su parte, a las cooperativas vinícolas podemos clasificarlas en tres grupos de acuerdo con tres criterios principales: el número de botellas comercializadas, la organización del personal y el enfoque empresarial (CCAIE, 2004).

- En el segmento básico se encontrarían las cooperativas centradas exclusivamente en la producción de vino. Todo lo que generan lo venden a granel, excepto la parte que embotellan para los socios, en ningún caso superando las 50.000 botellas. Principalmente, venden el vino a empresas privadas, que se encargan de comercializarlo y añadirle valor hasta llegar al consumidor final. En cuanto al personal, suelen tener únicamente uno o dos empleados asalariados dependiendo del volumen de producción.
- En el nivel intermedio se situarían las cooperativas que comercializan vino embotellado, aunque a escala reducida. Es decir, que venden al menos 50.000 botellas pero que no llegan a superar las 500.000. Este dato es indicativo de que su grado de comercialización aún se encuentra en una fase inicial y que, pese a ello, su objetivo principal todavía sigue siendo la venta

de vino a granel. El número total de empleados asalariados puede llegar hasta siete, teniendo alguno de ellos una función comercial.

- Finalmente, el nivel más avanzado en comparación con los anteriores estaría formado por aquellas cooperativas que comercializan en botellas al menos el 25% de su producción total. En cuanto al número de botellas vendidas, normalmente superan el millón de unidades. Sin embargo, lo que realmente distingue a este segmento es su marcado enfoque comercial, contando con una estructura de personal perfectamente definida para llevar a cabo dicha función en el mercado.

2.2. Visión general del sector vinícola en España

El sector vitivinícola ha sido y continúa siendo un elemento clave de la sociedad y cultura española. El cultivo de la vid en la península ibérica se remonta con los fenicios en el año 1100 a.C., cuando comenzaron con las plantaciones de viñedos por la zona sur del país.

Posteriormente, los griegos llevaron las plantaciones de la vid y la elaboración del vino por el litoral de la Península Ibérica. Bajo el Imperio Romano se produjo una fuerte expansión por todo el territorio de este cultivo, convirtiendo a la región en la despensa de vino del Imperio. Los visigodos mantuvieron la siembra de vides, y los musulmanes lo respetaron pese a sus prohibiciones religiosas con el consumo de bebidas alcohólicas.

Tras el descubrimiento de América, la viticultura se expandió a tierras americanas, aumentando considerablemente la producción de vino a nivel global e incrementándose las exportaciones de vino nacional (Bioenos, 2020).

En el siglo XIX, la plaga de la filoxera devastó los viñedos europeos. En un primer momento España no se vio perjudicada por dicha plaga, por lo que los principales bodegueros franceses trasladaron sus negocios y conocimientos del sector a nuestro país, generando un gran avance en el sector a nivel nacional al darse a conocer los procedimientos y técnicas que utilizaban las bodegas francesas para elaborar sus caldos. Sin embargo, algunos años más tarde la plaga también terminó afectando a España, por lo que fueron las vides traídas desde América

las que, en última instancia, rescataron al sector del vino en Europa (González Ruiz, 2020).

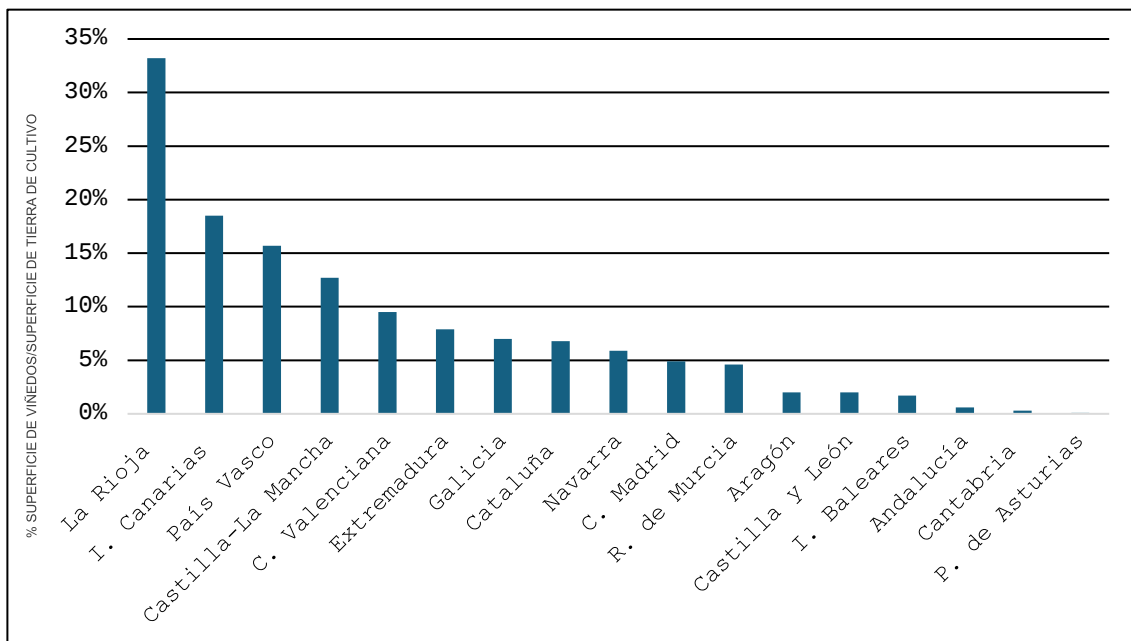
En el siglo XX, la Guerra Civil Española trajo un período de abandono del campo, hasta que en los años 50 el sector se recuperó por el consumo interno. Años más tarde, con la entrada en la Unión Europea, el sector vitivinícola español se modernizó, logrando vinos de alta calidad y mejorando su presencia en mercados internacionales (Bodegas La Eralta, 2021).

En la actualidad, España ocupa el primer lugar a nivel mundial en cuanto a superficie de viñedo se refiere, contando con 955 mil hectáreas cultivadas. Lo que se traduce en el 13,1% de todo el cultivo a nivel mundial, seguido de cerca por Francia y por China. Sin embargo, si observamos la producción de vino, los puestos varían, ocupando Italia la primera posición (con 49.8 millones de hectolitros), Francia vuelve a ocupar la segunda posición y España se posiciona en tercer lugar, con una producción anual de 35.7 millones de hectolitros (OIV, 2022).

En la distribución de la superficie de viñedo en España todas las comunidades autónomas albergan este cultivo en mayor o menor medida (Gráfico 2.2).

Entre ellas se destaca Castilla-La Mancha, que concentra la mitad de la superficie nacional de viñedos, seguida de Extremadura, con un 9%, y de Castilla y León, con un 7,3%. No obstante, este dato no es tan relevante como puede parecer, dado que no todas las comunidades autónomas tienen la misma extensión. Así, en el caso de La Rioja, Canarias o País Vasco, su peso relativo a nivel nacional es muy bajo, ya que son regiones con una superficie muy pequeña, pero esto no implica que no sean regiones que se dediquen a la producción del vino. Por ello, el indicador más idóneo para medir esa relevancia es mostrar la superficie de viñedo con respecto al área total cultivable dentro de cada comunidad autónoma (ESYRCE, 2019).

Gráfico 2.2 Superficie de viñedo respecto a superficie de cultivo por CCAA. Año 2019. (En %)



Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos Cultivos (ESYRCE, 2019).

Observando el Gráfico 2.2, La Rioja es la región más especializada en este tipo de plantación, dato que no sorprende a nadie, dado que existe una Denominación de Origen muy conocida a nivel nacional e internacionalmente, que tiene por nombre el de dicha región. En el caso de la comunidad autónoma de Castilla y León, el peso que tiene el cultivo de la vid es pequeño con respecto al terreno agrícola que tiene disponible, dado que en esta región predominan cultivos herbáceos y forrajes como el cereal, la remolacha o la alfalfa.

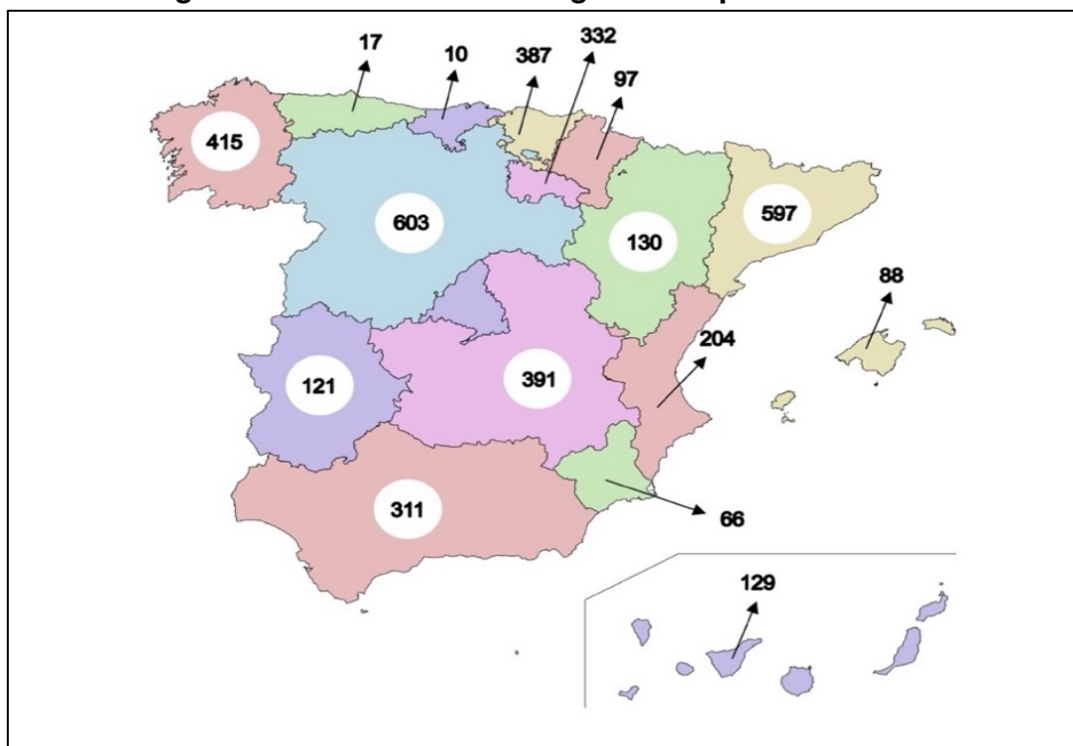
Como hemos señalado anteriormente, la superficie plantada de vid y su producción de vino no siempre se corresponden, lo que sugiere que España tiene una productividad inferior al resto de los países de nuestro entorno. Uno de los motivos por los que se produce este hecho es que España tiene un clima más seco y árido en muchas de sus zonas geográficas, como pueden ser las dos mesetas. Además, esta situación se intensifica porque muchas regiones que tienen un clima desfavorable no cuentan con sistemas de regadío en sus campos de viñedos. Tan sólo las comunidades autónomas de Islas Baleares y Navarra poseen más de la mitad de sus terrenos disponibles para ser regados. En el caso

de Castilla y León la superficie de viñedo con capacidad de ser regada supone únicamente el 35% respecto del total (ESYRCE, 2019).

Otro de los principales motivos por los que España tiene una productividad vitivinícola baja es que el tamaño de sus bodegas también tiende a ser reducido. España cuenta actualmente con aproximadamente 4.000 bodegas como se puede observar en la Figura 2.3, de las cuales más de la mitad de ellas tienen 2 o menos trabajadores asalariados, si la bodega no tiene trabajadores asalariados significa que el titular de la bodega es el único trabajador (OEMV, 2022).

Ahora bien, el tamaño de las bodegas cambia significativamente entre las comunidades autónomas. Así, Castilla y León, Cataluña, Galicia, La Rioja y País Vasco destacan por tener el mayor número de bodegas, aunque en general tienden a ser pequeñas y medianas empresas. En el caso de Castilla la Mancha su producción es más extensiva, con bodegas que suelen gestionar grandes extensiones de vino.

Figura 2.3: Número de bodegas en España. Año 2022



Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV, 2022).

De la misma manera, las explotaciones vitivinícolas en nuestro país se caracterizan por ser muy pequeñas. Así, un 69% de ellas cuenta con una

superficie no superior a media hectárea y solo un 4% posee más de 10 hectáreas de extensión (ESYRCE, 2019).

En definitiva, el pequeño tamaño de las bodegas y la amplitud de las tierras de viñedo dan lugar a un sector productivo muy fragmentado y con escasa capacidad de inversión en investigación y en mecanización para mejorar el rendimiento de sus producciones.

En los últimos años se está produciendo un gran auge en la demanda de alimentos saludables y ecológicos, que también ha tenido efectos sobre el sector del vino. Se aprecia una creciente vinculación entre el mundo del vino y la sostenibilidad ambiental, a través de la proliferación de vinos ecológicos y de certificaciones con claro compromiso con el respeto del medio ambiente, como activo intangible que aporta prestigio a las bodegas (Juste y Aleixandre, 2022).

España cuenta con cada vez con más hectáreas de viñedos ecológicos en sus campos; en concreto, unas 142.000 hectáreas, lo que representaría en torno al 15% de la superficie total de viñedo a nivel nacional (AFI, 2023). No obstante, este crecimiento se ha sido muy desigual por comunidades autónomas, debido principalmente a las distintas condiciones meteorológicas de cada región, ya que este tipo de cultivo ecológico precisa de un clima con poca precipitación y abundante aire para poder controlar las plagas y enfermedades. Las comunidades autónomas donde despunta este tipo de cultivo son las Islas Baleares, Cataluña y Murcia, que mantienen en torno al 50% de sus cultivos de vides sin utilizar fertilizantes sintéticos. Por el contrario, en Castilla y León tan solo el 12,8% aplica esta forma ecológica de trabajar las vides (AFI, 2023).

3. SITUACIÓN DEL SECTOR VINÍCOLA EN CASTILLA Y LEÓN

3.1. Importancia del sector vitivinícola en la economía de Castilla y León

El sector vitivinícola tiene presencia en 599 municipios de Castilla y León, lo que lo convierte en un pilar esencial para impulsar la economía y generar empleo en estas localidades, siendo la mayoría pueblos con muy pocos habitantes situados en lo que hoy se denomina como “la España vaciada”, por lo que este sector es fundamental para su supervivencia y fijación de población (Juste, 2017).

De los 2.248 municipios que conforman la comunidad autónoma, en torno a un 27% está involucrado en la actividad vitícola, aunque su distribución geográfica dentro de la región es bastante desigual, ya que su implantación cambia según la provincia, tal y como podemos observar en el Cuadro 3.1. Así, en las provincias de Burgos y Valladolid se concentran más de la mitad de los viñedos; mientras que en la de Palencia apenas tiene presencia este tipo de cultivo (AFI, 2022).

Cuadro 3.1: Número de hectáreas y porcentaje respecto de la superficie de viñedo de Castilla y León en cada provincia. Año 2022

Provincias	Superficie de viñedo	Porcentaje sobre la superficie de viñedo en castilla y león
Ávila	3.250 ha	3,91%
Burgos	21.564ha	25,97%
León	9.662 ha	11,64%
Palencia	493 ha	0,59%
Salamanca	1.940 ha	2,34%
Segovia	2.250 ha	2,71%
Soria	1.779 ha	2,14%
Valladolid	31.003 ha	37,34%
Zamora	11.097 ha	13,36%
Total	83.038 ha	100%

Fuente: Superficie plantada de viñedo a 31 de julio de 2022, Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (2022)

En 2023, Castilla y León contaba con 148.223 empresas (DIRCE, 2023); de ellas, en torno al 0,54 % desarrollaban su actividad en el sector de elaboración de bebidas, concretamente 804 empresas, que en su mayoría (717) elaboraban vino como bebida. A nivel nacional, tan solo el 0,17% de las empresas tienen como actividad la elaboración de vino (SABI, 15 de noviembre). De acuerdo con ello, podemos concluir que Castilla y León es una región más especializada en el sector vitivinícola que la media regional española.

Si se analizan los datos económicos, el sector vitivinícola en Castilla y León genera de forma directa cerca de 813 millones de euros de valor añadido bruto (VAB), llegando a superar los 1.800 millones si se tienen en cuenta las industrias que de forma indirecta se derivan en gran medida del sector del vino, como son el sector la de la madera, el vidrio, el corcho o el sector turístico (AFI, 2022).

En este sentido, es relevante resaltar el papel que juega esta última actividad, que vincula el vino con el turismo, el enoturismo⁵, ya que Castilla y León posee un amplio desarrollo. Así, la región cuenta con nueve rutas del vino de España (Arlanza, Arribes, El Bierzo, Cigales, Ribera del Duero, Rueda, Sierra de Francia, Toro y Zamora), además de una ruta internacional del vino, denominada “Vinduero”. Como consecuencia de ello, anualmente visitan la región más de 600.000 turistas atraídos por su historia y la cultura vinícola, siendo Castilla y León la comunidad autónoma española que más turistas recibe en sus bodegas y museos relacionados con el vino⁶ (ACEVIN, 2023).

Por otra parte, se calcula que la actividad vitivinícola en Castilla y León genera y sostiene directamente más de 14.550 empleos a tiempo completo. Si además se consideran los puestos de trabajo creados de manera indirecta, el total de empleos vinculado a este sector supera los 33.000 puestos de trabajo. Esta cifra representa aproximadamente el 3,8% del empleo total en Castilla y León, medido en términos de empleos equivalentes a jornada completa. Estos datos subrayan la importancia del sector vitivinícola en materia de empleo, especialmente en el medio rural de la región (AFI, 2022).

El saldo neto de la balanza comercial en el sector vitivinícola de la región es positivo, y se sitúa en torno a los 200 millones de euros. Esto es posible debido a las estrategias comerciales enfocadas hacia el comercio exterior que llevan adoptando desde hace décadas gran parte de las bodegas regionales, permitiendo el reconocimiento de esta comunidad autónoma y el de sus Denominaciones de Origen en muchos países extranjeros (OEMV, 2022).

En su conjunto, el sector del vino representa aproximadamente el 3,1% del PIB regional, incluyendo todos los efectos, tanto los directos como los indirectos, por lo que constituye un sector con una influencia considerable dentro del tejido económico de Castilla y León (AFI, 2022).

⁵ El enoturismo es una modalidad de turismo que se centra en la visita a viñedos, bodegas y regiones productoras de vino, combinando el disfrute del paisaje con la experiencia de conocer el proceso de elaboración del vino.

⁶ Castilla y León alberga varios Museos del Vino, como el Museo del Vino de Peñafiel, que ofrece una visión histórica y cultural del vino en la región o el Museo del Vino de Rueda, dedicado a la historia de la viticultura en la denominación de origen Rueda. Disponible en: <https://www.turismocastillayleon.com/es/enoturismo-gastronomia/museos-vino>

3.2. Importancia de las Denominaciones de Origen en Castilla y León

Actualmente, Castilla y León cuenta con una superficie total de viñedo para vinificación de 83.000 hectáreas, produciendo anualmente más de 300.000 toneladas de uva y generando una producción de vino que supera los 2,2 millones de hectólitros anuales.

Del total de la superficie de viñedo de la región, el 95% está bajo el amparo de una Denominación de Origen Protegida (DOP) (Consejería de agricultura y ganadería de CyL, 2024). Esta calificación en el sector del vino resulta muy relevante a efectos de la competencia en el mercado y la regulación pública de las diferentes fases de la cadena de valor vitivinícola (Juste y Peñas, 2023).

Así, el Reglamento Europeo N.º 1151/2012⁷ establece un sistema de registro y protección de nombres de productos cuyo proceso de producción y elaboración se realiza en una zona geográfica determinada, con factores naturales y humanos específicos que les confieren características propias.

Este Reglamento define los criterios para el reconocimiento de una determinada zona geográfica como una DOP. Además, proporciona las medidas legales a seguir contra las imitaciones y usos indebidos que puedan confundir a los consumidores o perjudicar la reputación de los productos auténticos.

La normativa también aborda aspectos relacionados con el etiquetado, creando unos sellos distintivos para garantizar a los consumidores el origen y la calidad de los productos que han adquirido.

Por su parte, según la Ley 24/2003⁸, las DOP en España se subdividen en otras categorías, que son: “Denominaciones de Origen” (DO), “Denominación de Origen Calificada” (DOCa), “Vino de Calidad” (VC) y “Vino de Pago” (VP).

- La “Denominaciones de Origen” (DO) es una certificación que garantiza que un vino proviene de una determinada región geográfica y cumple con

⁷ Reglamento (UE) N.º 1151/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de noviembre de 2012, sobre los regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimenticios. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2012/343/L00001-00029.pdf>

⁸ BOE 11 de julio de 2003. Ley 24/2003⁸, de 10 de julio, de la Viña y del Vino, art 22, 23 y 24. Disponible en: <https://www.boe.es/eli/es/l/2003/07/10/24/dof/spa/pdf>

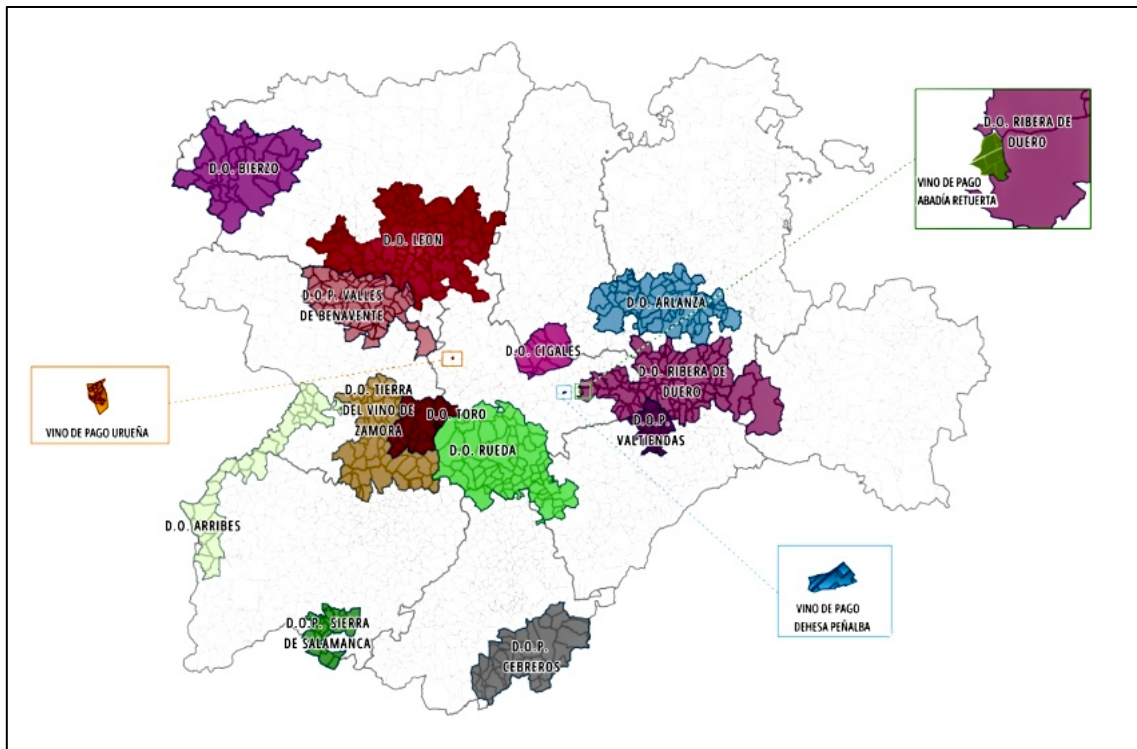
estrictas normas de producción establecidas por un organismo de derecho público denominado consejo regulador.

- La “Denominación de Origen Calificada” (DOCa) cumple con los mismos requisitos que la categoría anterior, sin embargo, este reconocimiento solo se otorga a regiones vitivinícolas con una larga tradición de excelencia. En España, solo dos regiones poseen esta certificación: Rioja y Priorat.
- El “Vino de Calidad” (VC) es un conjunto de vinos producidos en determinadas regiones que aún no cuentan con DO, pero siguen normas de producción y calidad establecidas por la legislación. Normalmente, el vino de calidad es un paso previo para el reconocimiento como denominación de origen.
- Por último, el “Vino de Pago” (VP) es una categoría especial otorgada a vinos procedentes de un pago, que es un viñedo singular con condiciones de suelo y clima únicas que lo diferencian de otros viñedos de la zona.

La Comunidad Autónoma de Castilla y León cuenta actualmente con un total de 16 “Denominaciones de Origen Protegidas”, de las cuales 9 son “Denominaciones de Origen” (Arlanza, Arribes, Bierzo, Cigales, León, Ribera del Duero, Rueda, Tierra del Vino de Zamora, Toro), 3 son “Vinos de Pago” (Abadía Retuerta, Dehesa Peñalba, Urueña) y 4 son “Vinos de Calidad” (Cebreros, Sierra de Salamanca, Valles de Benavente, Valtiendas) (MAPA, 2024).

La localización geográfica en el territorio regional de las distintas DOP se muestra a continuación (Figura 3.2)

**Figura 3.2: Denominaciones de Origen Protegidas en Castilla y León.
Año 2023**



Fuente: Figura adaptada de Susana Molina, Conoce todas las Denominaciones de Origen de vino de Castilla y León. Oct 24, 2023

Este estudio se centrará en las diferentes Denominaciones de Origen (DO) que hay en Castilla y León, dejando fuera del análisis a los Vinos de Pago (VP) y los Vinos de Calidad (VC) de la región.

Cada Denominación de Origen presenta características únicas definidas por el clima, donde destacan la comarca del Bierzo, las Arribes del Duero y la Sierra de Salamanca por tener un microclima menos extremo y más húmedo que el clima predominante en el resto de la comunidad autónoma, que se caracteriza por tener inviernos largos y fríos y veranos cortos y cálidos.

Las propiedades del suelo tampoco son iguales en todas las áreas geográficas de la región. Así, dentro de la depresión del Duero, que es la zona más propicia para el cultivo de viñedo en Castilla y León nos encontramos páramos, con suelos calizos y pedregosos. Campiñas, terrenos llanos con perfiles poco diferenciados y las vegas, zonas más fértiles y en muchas ocasiones disponibles para ser regadas. Por este motivo, en cada DO encontramos un tipo de uva diferente que se adapta a las peculiaridades de cada zona (MAPA, 2011).

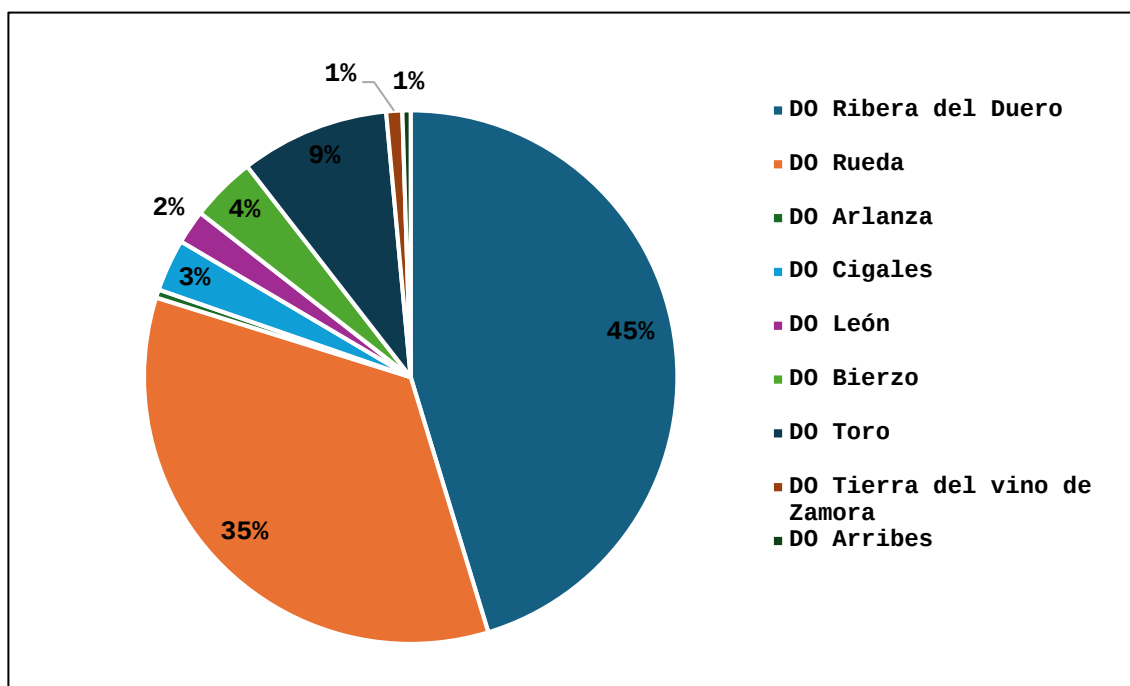
En ocasiones la uva utilizada es autóctona del territorio, como la “Tinta de Toro” de la DO Toro, “Rufete” de la DO Arribes o la uva “Godello” de la DO Bierzo, que en los últimos años está adquiriendo mucha relevancia debido a que otras Denominaciones de Origen quieren también hacer uso de esta variedad de uva. La utilización de variedades diferentes origina caldos con sabores y aromas exclusivos de cada denominación (De buena vid, 2023)

Pero no solo el clima y las propiedades del suelo hacen diferentes a los vinos de una denominación. Los consejos reguladores de cada DO establecen unos estándares de calidad, llamados “pliegos de condiciones”, que las bodegas que integran cada DO tienen la obligación de cumplir para poder comercializar sus vinos bajo el sello de esa determinada denominación.

Los pliegos de condiciones fijan, entre otras cosas, la densidad de plantación de las viñas, la producción máxima, el tiempo de envejecimiento y graduación alcohólica de los caldos, así como las propiedades del envasado y embotellado de sus vinos. También establecen las variedades de uva que pueden utilizar las bodegas según el tipo de vino que se trate: tinto, blanco, rosado, espumoso o licor (ITACyL).

Las Denominaciones de Origen en Castilla y León no solo se diferencian en cuestiones técnicas, sino también en sus aspectos económicos. Así, la DO “Ribera del Duero” y DO “Rueda” destacan por encima del resto en cuanto a superficie se refiere, como se puede observar en el Gráfico 3.3

**Gráfico 3.3: Superficie que representa cada D.O. en Castilla y León.
Año 2023. (En %)**



Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de los consejos reguladores

Esas dos principales denominaciones también son las que se sitúan a la cabeza en cuanto a número de viticultores, contando ambas con casi 9.000 socios, mientras que la suma del resto de las denominaciones apenas supera los 3.000 viticultores. Lo mismo ocurre con el número de bodegas, aunque en este caso las diferencias no son tan abultadas como en los dos anteriores. En primer lugar, se encuentra la DO “Ribera del Duero”, con 317 bodegas, en segundo lugar, la DO “Rueda”, con 70, seguida muy de cerca por la DO “Bierzo”, con 66, y la DO “Toro”, con 64 bodegas. Lo que nos indica que en Rueda las bodegas operan con un número mayor de hectáreas, mientras que en Ribera del Duero el campo está más fragmentado (Consejos reguladores de las DO, 10 noviembre 2024)

Sin embargo, si analizamos la producción media de vino de los últimos 5 años desde el año 2023, la DO “Ribera del Duero” (687.053 hl) cede el primer puesto a la DO “Rueda” (767.154 hl). Esto se debe a que en Rueda abunda la uva blanca, concretamente la variedad “verdejo”. Esta uva se caracteriza por su alto rendimiento en el clima continental de la región, donde los días son soleados y las noches se mantienen frescas, favoreciendo una maduración rápida y homogénea, lo que permite obtener cosechas generosas. En cambio, en la DO

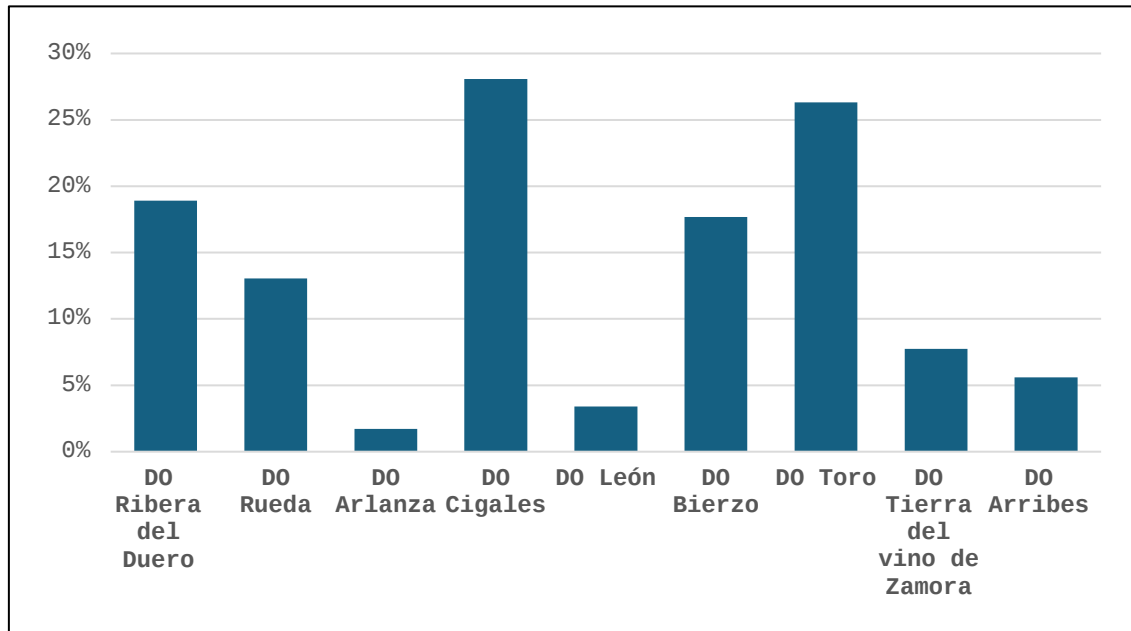
“Ribera del Duero” predomina la uva tinta de la variedad “tempranillo”, que requiere de una poda mucho más cuidadosa y produce una menor cantidad de uva para maximizar la concentración de aromas y estructura del vino. Además, la orientación del mercado de la DO “Ribera del Duero” se centra particularmente en los vinos tintos de crianza y reserva, lo que necesariamente implica una menor producción por hectárea a fin de lograr uvas de mayor calidad.

Otro de los aspectos diferenciadores entre las Denominaciones de Origen que existen en Castilla y León es el objetivo comercial que tienen las bodegas con sus respectivos caldos, así como el ciclo de vida en el que se encuentran actualmente las distintas denominaciones.

En concreto, existen denominaciones en las que las bodegas están logrando hacerse hueco en mercados internacionales con el objetivo de diversificar sus fuentes de ingreso y aprovechar la calidad de sus vinos para darlos a conocer a posibles consumidores potenciales. Como se puede observar en el Gráfico 3.4, las denominaciones que destacan son la DO “Cigales”, con un 28,1% de su volumen comercializado, la DO “Toro”, con el 26,3%, y la DO “Ribera del Duero” con un 18,9%.

Otras Denominaciones de Origen más jóvenes y que todavía se encuentran en la fase de introducción o consolidación, tienen más dificultades para acceder a los mercados internacionales debido, esencialmente, a que no disponen de la suficiente capacidad de financiación para acudir a las distintas ferias y otros eventos comerciales en terceros países, imposibilitando su entrada a los canales de internacionales distribución. En esta situación cabría mencionar las siguientes denominaciones: la DO “Arlanza”, con un 1,7% de su volumen comercializado, seguida de la DO “León”, con un 3,4%, y la DO “Arribes”, con un 5,6% (Consejos reguladores de las DO, 2024).

Gráfico 3.4: Exportaciones de vino respecto del volumen comercializado por cada D.O. Año 2023. (En %)



Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de los consejos reguladores

3.3. Estructura empresarial de las cooperativas vinícolas de Castilla y León

La Comunidad Autónoma de Castilla y León cuenta actualmente con 36 bodegas cooperativas, cuya distribución por las diferentes Denominaciones de Origen irregular, ya que la DO “Ribera del Duero” aglutina más de la mitad de las cooperativas vinícolas que existen dentro de todas las DO de la región.

- En cambio, las DO “Cigales” y DO “Tierra del Vino de Zamora” están representadas por una única cooperativa vinícola cada una.
- Por su parte, las DO “Arlanza”, DO “Bierzo” y DO “Arribes” cuentan con dos cooperativas vinícolas en cada una de ellas
- En las DO “León” y DO “Toro” agrupan a tres cooperativas en cada caso, mientras que en la DO “Rueda” se engloban cuatro sociedades cooperativas.
- Por último, la DO “Ribera del Duero”, como se ha señalado anteriormente, se concentra el mayor número de bodegas cooperativas, con un total de 18 empresas.

Cabe destacar que existen cooperativas que muestran una gran ambición de expansionarse y aumentar su gama de productos, por este motivo elaboran vinos

que se incluyen en varias Denominaciones de Origen, como son la “Bodega: Cocope, S. Coop.” (Pinna Fidelis), la “Bodega Cuatro Rayas, S. C. A” y “Bodegas Viña Vilano, S. Coop”, aunque la mayor parte de su producción proviene de las viñas que se encuentran en la denominación que produjo su nacimiento (Consejos reguladores de las DO, 2024).

En cuanto al número de socios, considerando en conjunto todas las bodegas de la región con forma jurídica de cooperativa se computan 7.301 socios. No obstante, esta cifra varía mucho de una cooperativa a otra (Registro de cooperativas de la JCyL, 2024).

Así, por un lado, existen cooperativas en las que el número de socios es solo de 3, que es el mínimo que exige la Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León. Ejemplos de ello son las cooperativas “Agrobauto S. Coop.”, “Heredad Morán & López S. Coop.”, “Tiempo Vivo S. Coop.” o la “Bodega Tres Pilares Sdad. Coop.”. En el otro extremo nos encontramos con cooperativas vinícolas con un gran número de socios, como es el caso de “Bodega Coop. Virgen de la bandera”, con 794 socios, o la de “Vinos del Bierzo, S. Coop.”, con 1339 socios, siendo la cooperativa que más integrantes tiene en el sector del vino en la región.

De acuerdo con el Reglamento Europeo N.º 651/2014⁹, las cooperativas en Castilla y León se consideran, en general, como “microempresas”, ya que la gran mayor de ellas cumplen con al menos dos de las tres condiciones siguientes:

- Cuentan con un Importe Neto de Cifra de Negocios (INCN) que no supera los 2 millones de euros anuales.
- Emplean a menos de 10 trabajadores de media en un año.
- La partida total de activo es inferior al millón de euros.

No obstante, existen algunas empresas que escapan a esa consideración.

En el Cuadro 3.5 se muestran las cooperativas que no cumplen los requisitos necesarios para ser consideradas como una microempresa vinícola.

⁹ Reglamento (UE) N.º 651/2014 de la Comisión Europea de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2014/187/L00001-00078.pdf>

Cuadro 3.5: Cooperativas dedicadas al sector del vino en las D.O. de Castilla y León que no tienen consideración de microempresa. Año 2023

Cooperativas	INCN (mill.€)	N.º Trabajadores	Total de Activo (mill.€)
Cuatro Rayas, S. C. A.	28.872	97	35.378
S. Coop. Vino de toro	4.939	18	6.615
Viña Vilano, S. Coop.	4.263	25	9.668
Monte la Reina S. Coop.	4.127	31	14.060
Tierra Aranda S. Coop.	2.401	9	2.557
Torremorón, S. Coop.	2.081	7	3.064
La Asunción de Nuestra Señora, S. Coop.	2.033	2	1.846

Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de SABI

En el anterior Cuadro 3.5, se observa que la bodega “Cuatro Rayas, S. C. A.”, se encuentra muy por encima de todas las demás en todos los indicadores considerados (Cifra de negocios, trabajadores y total de activo). Es por lo que, dada su relevancia, resulta pertinente hacer una referencia sobre el éxito que tiene esta cooperativa dentro del sector vitivinícola en España.

La bodega “Cuatro Rayas” se fundó en el año 1935, momento muy delicado ya que España acababa de salir de una Guerra Civil. Ante la mala situación, los viticultores del municipio de La Seca, en Valladolid, optaron por unirse para lograr una mayor productividad en las viñas, con un claro pensamiento: *“unidos, no solo serían más grandes, sino mucho más fuertes”*.

Pronto se establecieron unos estatutos que regulaban las responsabilidades de cada uno de los socios y las condiciones que tenía que cumplir un viticultor para

convertirse en socio de la cooperativa. Este acontecimiento ha marcado la historia de Cuatro Rayas, debido a que desde sus inicios las normas reguladoras estaban claramente definidas.

Desde entonces Cuatro Rayas puede considerarse un ejemplo de gestión colectiva, permitiendo a la bodega adquirir máquinas e instrumentos innovadores dentro del proceso de la elaboración del vino, adaptándose a los cambios marcados por el mercado y logrando producir vinos de una excelente calidad. Estas inversiones a lo largo de las décadas se han podido llevar a cabo gracias a la confianza que tienen depositada los socios en la cooperativa (URCACYL, 2021).

Sin embargo, el modelo cooperativo dentro del sector del vino no siempre se traduce en un éxito empresarial.

Un ejemplo de ello es el caso de la bodega “Viñas del Bierzo”, que fue la primera cooperativa vinícola que se estableció en la DO “Bierzo”. La cooperativa llegó a tener hasta 910 socios, llegando a ser una de las bodegas más importantes en toda la comarca del Bierzo. Sin embargo, debido a la progresiva reducción de socios y, fundamentalmente, a una mala gestión económico-financiera, la asamblea general decidió finalmente transformar la sociedad cooperativa en una sociedad limitada en el año 2023 (El Bierzo Digital, 2023).

4. Análisis Económico-Financiero de las Cooperativas Vinícolas de Castilla y León

En este apartado se analizará la estructura de capital y financiación de las cooperativas vinícolas de Castilla y León, un sector clave de la economía regional y de la promoción del desarrollo local/rural (Gómez García, 2015).

Posteriormente, a través de un enfoque cuantitativo, se estudiarán los principales indicadores financieros de estas cooperativas durante el período 2018 - 2022, con la información obtenida de la base de datos SABI. Se analizarán aspectos clave como la solvencia, rentabilidad y liquidez de estas cooperativas, proporcionando una visión de su estabilidad económica.

Seguidamente, se explorarán los factores externos que afectan al sector vinícola en España y en particular en Castilla y León, incluyendo variables como las políticas agrarias, el cambio climático y las tendencias de consumo.

Finalmente, se llevará a cabo un análisis DAFO con el fin de identificar los aspectos más relevantes que afectan a las cooperativas vitivinícolas.

4.1. Estructura de capital y financiación

Las contribuciones al capital social realizadas por los socios son la fuente inicial de financiación para cualquier negocio. Sin este capital social, no sería posible constituir jurídicamente una empresa.

En Castilla y León, según la Ley 2/2018¹⁰, de 18 de junio, por la que se modifica la Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León se establece que: *“El capital social mínimo queda establecido en 3.000 euros en el artículo 4, cuantía exigible anteriormente sólo para las cooperativas de viviendas”*.

La principal diferencia entre el capital social de una sociedad cooperativa y el de una sociedad mercantil es que en el caso de la cooperativa es variable, mientras que en la sociedad mercantil es fijo, y solo se puede cambiar por la aprobación en una Junta General de Accionistas. Esto significa que el capital social en una cooperativa puede modificarse constantemente, aumentando cuando se incorporan nuevos socios con sus aportaciones o disminuyendo cuando los socios se dan de baja y se les devuelve su inversión (Bastida Ramón, 2012).

El capital social de las cooperativas se compone de las aportaciones de los socios, que pueden ser tanto obligatorias como voluntarias, según lo establecido en la Ley 4/2002 de 11 de abril, sobre Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León en los artículos 60 y 62.

Las aportaciones obligatorias están fijadas en los estatutos de la cooperativa y son necesarias para adquirir la condición de socio. Debiendo desembolsar cada socio al menos el 25% en el momento de suscripción, mientras que la cantidad

¹⁰ BOCyL 5 de julio de 2018. Ley 2/2018, de 18 de junio, por la que se modifica la Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León. Disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2018/07/05/pdfs/BOE-A-2018-9339.pdf>

restante deberá abonarse en los plazos y condiciones que indican los estatutos, con un límite máximo de cuatro años.

Las aportaciones voluntarias demuestran el compromiso de los socios con los objetivos de la cooperativa y permiten que esta disponga de fondos adicionales para no depender tanto de la financiación externa. Los socios que ya hayan realizado aportaciones voluntarias podrán utilizarlas, total o parcialmente, para cubrir nuevas aportaciones obligatorias que sean aprobadas por la Asamblea General.

Las cooperativas, por lo general, suelen tener un alto nivel de endeudamiento, incluso mayor que el de las sociedades mercantiles. La mayoría de esta deuda es a corto plazo, lo que puede generar problemas de liquidez si no logran alcanzar las previsiones de ingresos (Bastida Ramón, 2012).

Para que una empresa mantenga su crecimiento, necesita tanto recursos propios como recursos ajenos. En el caso de la empresa mercantil, ésta tiene la flexibilidad de cubrir sus necesidades de financiación a través de sus recursos propios y mediante deuda. Las cooperativas, en cambio, se enfrentan a más dificultades para financiarse con fondos propios, por lo que tienen que hacer uso del endeudamiento en mayor medida.

La dificultad de las cooperativas para obtener fondos propios proviene, principalmente, de que las aportaciones de los socios suelen ser limitadas, ya que la mayoría de sus integrantes son trabajadores o pequeños productores que no tienen capacidad para realizar grandes inversiones. No obstante, los valores y principios cooperativos indican que las cooperativas han de tender a ayudarse unas a otras. Por ello, este tipo de forma jurídica es más proclive a endeudarse en mayor medida que otro tipo de formas societarias, ya que en el caso de quebrar tienen la esperanza de que otras cooperativas la adquiera (Atienza, P. y Rodríguez, A., 2018),

En las últimas décadas, las cooperativas también están teniendo dificultades para obtener financiación bancaria, debido principalmente a dos motivos:

El primero de ellos, es porque las cooperativas tienen un nivel de capitalización inferior al de las sociedades mercantiles. Esto se debe a que las cooperativas distribuyen sus excedentes en función del trabajo realizado por los socios y no

en función al capital aportado; por esta razón, las cooperativas no suelen resultar atractivas para los grandes inversores que buscan una rentabilidad alta y rápida con sus aportaciones al capital.

En segundo lugar, como se ha señalado previamente, las cooperativas poseen un capital social variable, lo que no favorece al aumento de confianza por parte de las entidades financieras (Bastida Ramón, 2012),

Los problemas anteriormente señalados acerca de la obtención de financiación por parte de las sociedades cooperativas se agravan por tratarse de cooperativas agrarias, que presentan nuevos problemas.

Así, el consejo rector de muchas cooperativas vinícolas en Castilla y León están formados por viticultores que no poseen la cualificación necesaria para llevar a cabo gestiones administrativas ya que, en muchos casos y debido a la excesiva burocracia, son trámites bastante complejos de realizar. Por este motivo, muchas cooperativas suelen contratar a personal externo para llevar a cabo estas tareas, pudiendo entonces surgir conflictos de interés al separarse la propiedad y el control de la gestión de la cooperativa.

Por otra parte, las cooperativas agrarias dependen de los resultados de cada campaña agrícola, por lo que presentan ingresos irregulares dependiendo del año y están expuestas al riesgo de factores externos como el clima y los precios de mercado. Todo ello incrementa el riesgo para las entidades bancarias, lo que tiende a provocar un aumento del interés a pagar por el préstamo concedido.

La falta de un mercado donde se pueda valorar la participación de un socio en la cooperativa produce que cuando el socio se da de baja de la cooperativa no tiene la seguridad de recuperar el valor real de su inversión, ni de obtener una ganancia adicional por el periodo en el que ha formado parte de la cooperativa. En la última década el sector del vino en Castilla y León se está concentrado cada vez en menos manos, por ello muchos viticultores están dejando de ser socios de las cooperativas, siendo frecuente este problema cuando se efectúa el reembolso a los socios que se retiran del campo.

A continuación, se sugieren algunas medidas que podrían fortalecer la estructura financiera de las cooperativas (Bastida Ramón, 2012):

- Aumentar la autofinanciación dedicando una proporción significativa del excedente anual a las reservas, reforzando así los recursos propios de las cooperativas. Además, aumentando las reservas se reduce el riesgo de quiebra de las cooperativas por imprevistos tales como una mala cosecha.
- Fomentar una cultura de transparencia y participación de los socios, promoviendo su implicación activa en las decisiones financieras, lo cual fortalece el compromiso de los socios hacia la cooperativa, logrando aumentar las aportaciones al capital de estos.
- Disminuir la deuda a corto plazo renegociando los préstamos con las entidades financieras para contar con un mayor plazo y así generar los recursos necesarios para devolver el dinero.
- Diversificar las fuentes de ingresos, ayudando a reducir la dependencia a un solo tipo de actividad. Por lo que a la hora de expandir la cooperativa no solo se deben centrar en adquirir o iniciar negocios del mismo tipo de actividad.

4.2. Indicadores financieros clave:

El objetivo de este análisis es conocer la situación y evolución económico-financiera de las cooperativas vinícolas de Castilla y León que están inscritas en alguna DO de la región.

Para determinar las cooperativas que serán objeto del análisis, se ha seguido un procedimiento selectivo a través de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) con el fin de obtener resultados para una serie de ratios que muestren la salud económico-financiera de este tipo de empresas en el sector del vino de Castilla y León.

En primer lugar, se ha realizado un cribado de empresas, escogiendo aquellas que cumpliesen los siguientes requisitos:

- Que tengan como actividad principal la recogida en el código 1102 de la CNAE: “Elaboración de vinos”.
- Que estén en el territorio de la comunidad autónoma de Castilla y León, y cuya forma jurídica fuese la de Sociedad Cooperativa.

Consecuentemente, se ha tenido que eliminar del resultado de la búsqueda algunas cooperativas de la región debido a que no forman parte del ámbito de análisis ya que, o bien se dedicaban únicamente a elaborar licores o bien no pertenecían a ninguna Denominación de Origen de la región.

Tras estos procedimientos de depuración, se obtuvo como resultado un total de 21 bodegas cooperativas objeto de estudio, de las que 7 no tienen consideración de microempresas por su relevancia en cifra de negocios, trabajadores y total de activo (ver Apartado 3.3). Estas cooperativas son las siguientes (Cuadro 4.1):

Cuadro 4.1: Cooperativas vitivinícolas pertenecientes a alguna D.O. en Castilla y León, clasificadas según la provincia en la que operan y su tamaño empresarial. Año 2023

Cooperativa	Provincia	Categoría
Cuatro Rayas, S. C. A.	Valladolid	No microempresa
S. Coop. Vino de toro	Zamora	
Viña Vilano, S. Coop.	Burgos	
Monte la Reina, S. Coop.	Zamora	
S. Coop. Tierra Aranda	Burgos	
Torremorón, S. Coop.	Burgos	
La Asunción de Nuestra Sra., S. Coop.	Burgos	
Milvus, S. Coop.	Burgos	Microempresa
San Roque de la Encina, S. Coop.	Burgos	
Coop. San Pedro Regalado	Burgos	
Coop. Virgen de la Asunción	Burgos	
La Milagrosa, S. Coop.	Burgos	
San Mamés, S. Coop.	Burgos	
Viñedos Rauda, S. Coop.	Burgos	
Reina de Castilla, S. Coop.	Valladolid	
Coop. De Cigales	Valladolid	
Los Olmos, S. Coop.	Burgos	
Ntra. Sra. De la Nava, Coop.	Burgos	
Campiña, S. Coop.	Zamora	
Valdevimbre, S. Coop.	León	
Coop. Virgen de la Bandera	Zamora	

Fuente: Elaboración propia.

Para la realización del análisis económico-financiero y a la vez mantener el anonimato de datos empresariales, se ha llevado a cabo una agregación que consiste en considerar las 21 bodegas cooperativas antes citadas como si fuesen una única cooperativa, que denominamos “Agregación de cooperativas”.

Como período temporal del análisis se han considerado los últimos 5 años que SABI tiene información almacenada en su base de datos, de 2018 a 2022, descartándose el año 2023 por no existir suficientes datos en muchas cooperativas, lo que sesgaría el resultado.

Las ratios para analizar la situación económico-financiera de la “Agregación Cooperativa”, se han estructurado en tres grandes bloques: “Análisis de liquidez”, “Análisis de solvencia” y, por último, “Análisis de rentabilidades”.

Además, a fin de realizar una comparación más amplia, dichas ratios también se han calculado para el conjunto del sector vinícola de Castilla y León, y también de forma agregada para las cooperativas de la región que no son microempresas y para el formado por las microempresas cooperativas.

4.2.1. Análisis de Liquidez

El análisis de la liquidez tiene como objetivo determinar si una empresa está en condiciones de cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. La falta de liquidez puede provocar la desconfianza de los proveedores y de las entidades financieras por el retraso en los pagos o cuotas, lo que puede limitar la entrega de mercaderías o la concesión de préstamos en condiciones favorables. Además, la empresa puede enfrentarse a sanciones legales por incumplimiento de pagos obligatorios como los impuestos. Asimismo, puede llegar a afectar a la empresa en sus actividades diarias, incumpliendo con los pedidos de los clientes.

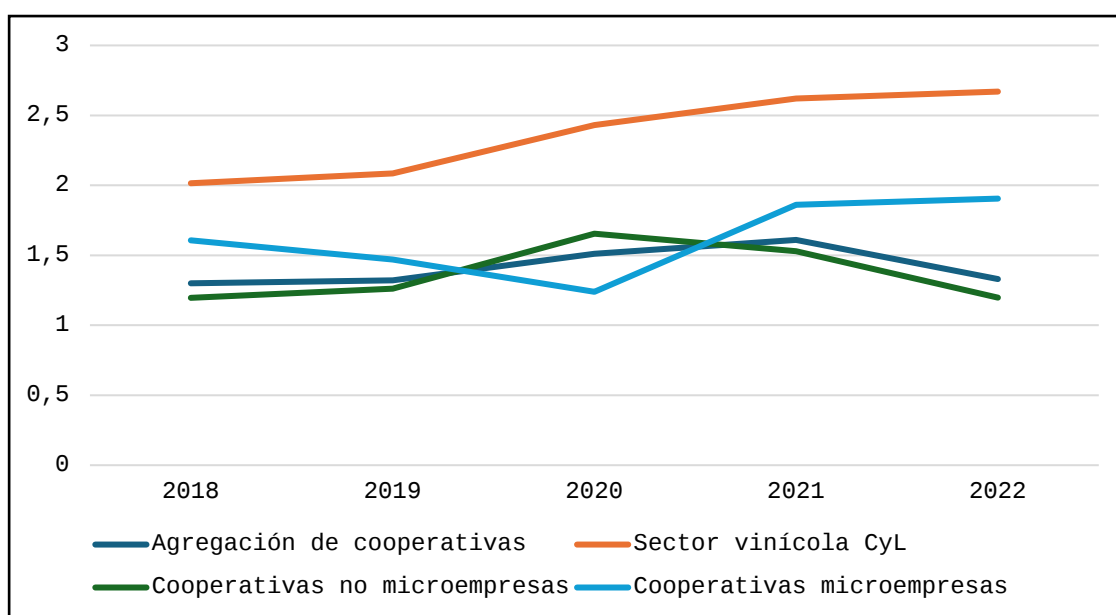
⇒ Ratio de liquidez general

Con esta ratio de Liquidez General (LG) se pretende determinar en qué medida los activos circulantes cubren a los pasivos circulantes. La capacidad de pagar las deudas a corto plazo será mayor, cuanto más elevado sea el resultado de la

división. En este caso, es deseable que el resultado del cociente sea superior a 1 para garantizar que una empresa es solvente en el corto plazo.

$$LG = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Gráfico 4.2: Ratio de Liquidez General



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI.

Como se observa en el Gráfico 4.1, el resultado de esta ratio se ha mantenido por encima de 1 para la Agregación de cooperativas y para el sector vinícola de Castilla y León durante todos los años para los que se ha realizado el estudio.

No obstante, existe gran diferencia en el resultado de la ratio entre ambas, siendo más elevado en el sector. Esto significa que las empresas del sector vinícola en Castilla y León no han tenido, en general, problemas de liquidez; ahora bien, las cooperativas se enfrentan a un mayor riesgo de liquidez en comparación con otras formas jurídicas, ya que el valor de su ratio se aproxima más a la unidad.

Si, además, se realiza una diferenciación entre las cooperativas consideradas “microempresas” y “no microempresas”, podemos observar que las empresas de menor tamaño alcanzan unos valores para esta ratio que se encuentran por encima de las de mayor tamaño, salvo en el año 2020. Lo que supone que las cooperativas más pequeñas presentarían mayor capacidad para poder garantizar sus deudas a corto plazo.

⇒ Prueba Ácida

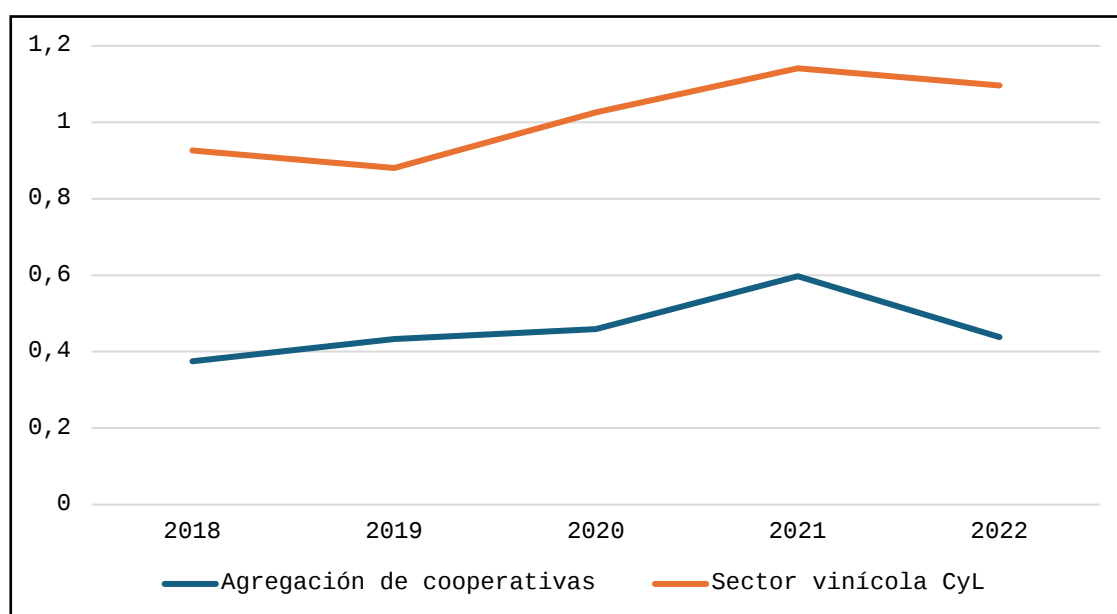
La ratio de Prueba Ácida (PA) proporciona información sobre el nivel de cobertura que tiene el pasivo circulante, sin necesidad de vender las existencias.

El producto conservado en el almacén se excluye porque la empresa no debería depender de la venta de este para afrontar sus deudas a corto plazo. Por lo tanto, cuando el resultado de esta ratio es inferior a 1, significa que la empresa no tiene la capacidad de pagar todo su pasivo circulante sin tener que vender necesariamente parte de su estocaje.

Esta prueba es especialmente útil en sectores donde los inventarios tardan en transformarse en efectivo, como es el caso del sector del vino.

$$PA = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Gráfico 4.3: Prueba Ácida



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

Como puede observarse en el Gráfico 4.2, los valores que se obtienen a lo largo del período temporal estudiado por la Agregación de cooperativas se sitúan muy por debajo de la unidad. Este resultado no refleja un buen nivel de liquidez inmediata, por no tener suficientes activos líquidos para hacer frente a los compromisos de pago a corto plazo. Por este motivo, los acreedores controlarán

de forma exhaustiva la actividad de las cooperativas por considerarlas como “empresas de alto riesgo”, al tener unas más altas probabilidades de impago.

Para el caso del sector vinícola de Castilla y León, en cambio, la situación mejora considerablemente al aproximarse o superar la unidad el valor de la prueba ácida, reduciéndose la probabilidad de sufrir problemas de liquidez inmediata.

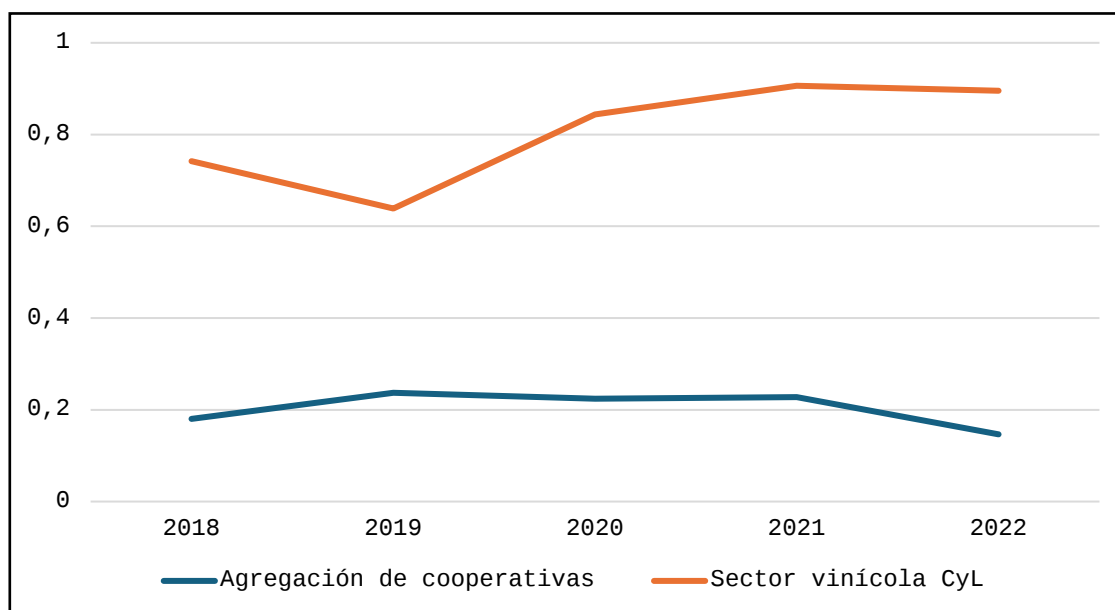
⇒ Ratio de Tesorería

La ratio de Tesorería (T) es una medida que se utiliza para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones que deben ser pagadas de forma inmediata, utilizando todos sus activos líquidos a corto plazo. Para obtener esta información, la ratio se calcula como el cociente entre los activos líquidos disponibles de la empresa y su pasivo circulante.

Al igual que en las dos ratios anteriores, es deseable que el resultado sea superior a 1, ya que con un valor inferior la empresa puede enfrentarse a serias dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, como el pago de proveedores, de salarios o de impuestos.

$$T = \frac{\text{Efectivo y otros activos líquidos}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Gráfico 4.4: Ratio de Tesorería



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

Como se refleja en el Gráfico 4.3, los resultados obtenidos en esta ratio por el sector vinícola en Castilla y León muestran una tendencia creciente, acercándose a la unidad. Esto indicaría que las empresas tienen suficiente tesorería u otros activos líquidos para poder hacer frente a gran parte de sus compromisos más cercanos.

En cambio, los valores resultantes para la Agregación de cooperativas han sido muy negativos, debido a que están muy alejados de 1. Esto significa que la Agregación de cooperativas vinícolas de la región que son objeto de estudio no ha sido capaz de hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo utilizando sus activos líquidos, necesitando financiación ajena o vender activos no corrientes para poder obtener recursos.

4.2.2. Análisis de Solvencia

Evaluar la solvencia de una empresa en el largo plazo, permite determinar la capacidad que tiene la empresa para generar recursos que la permita cumplir con las obligaciones acordadas con terceros.

Una falta de solvencia puede deberse a una estructura de deuda excesiva, pérdidas habituales con el tiempo o una mala gestión financiera, que pueden llevar a problemas más graves como la incapacidad de refinanciar deudas, la pérdida total de confianza de los acreedores, e incluso la quiebra si no se toman las medidas adecuadas.

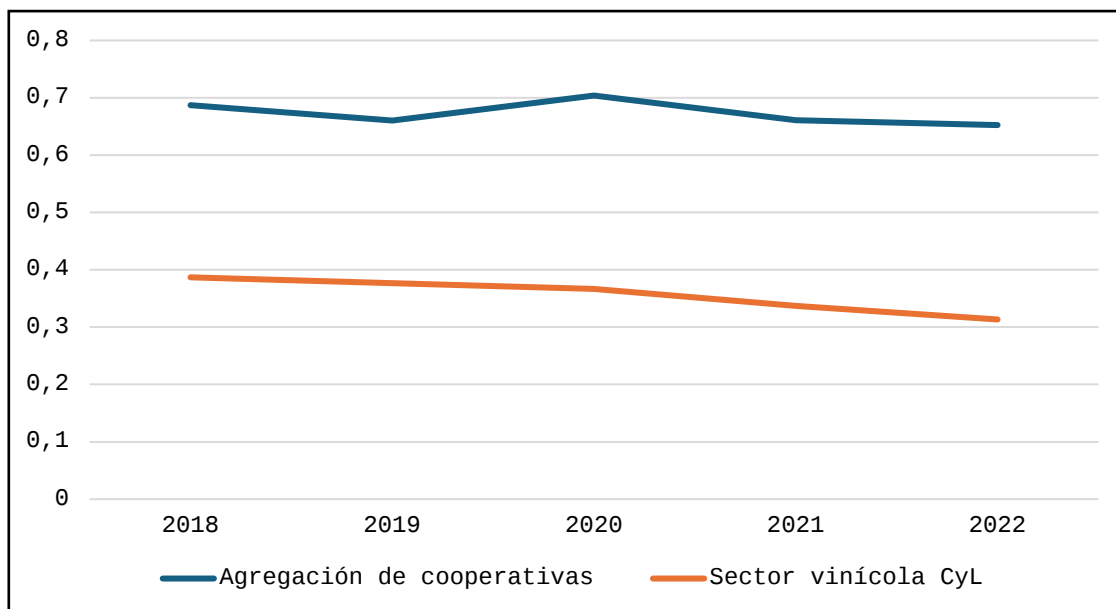
Es importante señalar que una empresa con buena liquidez puede considerarse como solvente, aunque lo contrario no siempre es cierto, ya que una empresa puede ser solvente sin necesariamente disponer de liquidez.

⇒ Ratio de Endeudamiento

La ratio de endeudamiento (E) mide la relación entre la financiación externa que utiliza una empresa y la suma del pasivo total, siendo el intervalo 0.4 - 0.6 el valor ideal para esta ratio. Si esta ratio alcanza valores superiores a los del intervalo indica que la empresa tiene excesivas deudas, mientras que valores inferiores reflejan que la empresa tiene un exceso de capitales propios.

$$E = \frac{Pasivo}{Pasivo + Patrimonio Neto}$$

Gráfico 4.5: Ratio de Endeudamiento



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

Si se observan la evolución de los valores de esta ratio para los 5 años considerados (Gráfico 4.4), vemos que el resultado de endeudamiento para la Agregación de cooperativas se ha mantenido en torno a los valores 0.65 - 0.7, que son ligeramente superiores al máximo del intervalo ideal. Por su parte, el conjunto del sector vinícola de Castilla y León registra valores que se encuentran por debajo del mínimo del intervalo ideal, apuntando a que existe una excesiva utilización de los fondos propios.

El endeudamiento presenta ventajas sobre otras formas de financiación. Una de ellas es que los socios de las cooperativas siguen manteniendo pleno control de la misma. Sin embargo, una deuda elevada genera inconvenientes como un mayor riesgo de insolvencia o una excesiva dependencia externa con los acreedores.

No endeudarse ayuda a mantener una mayor independencia financiera, evitando pagar altos intereses por el dinero concedido. Sin embargo, puede limitar el crecimiento de las empresas al no invertir suficiente dinero en nueva maquinaria o desarrollar y promocionar sus vinos.

⇒ Ratio de Coste de la Deuda

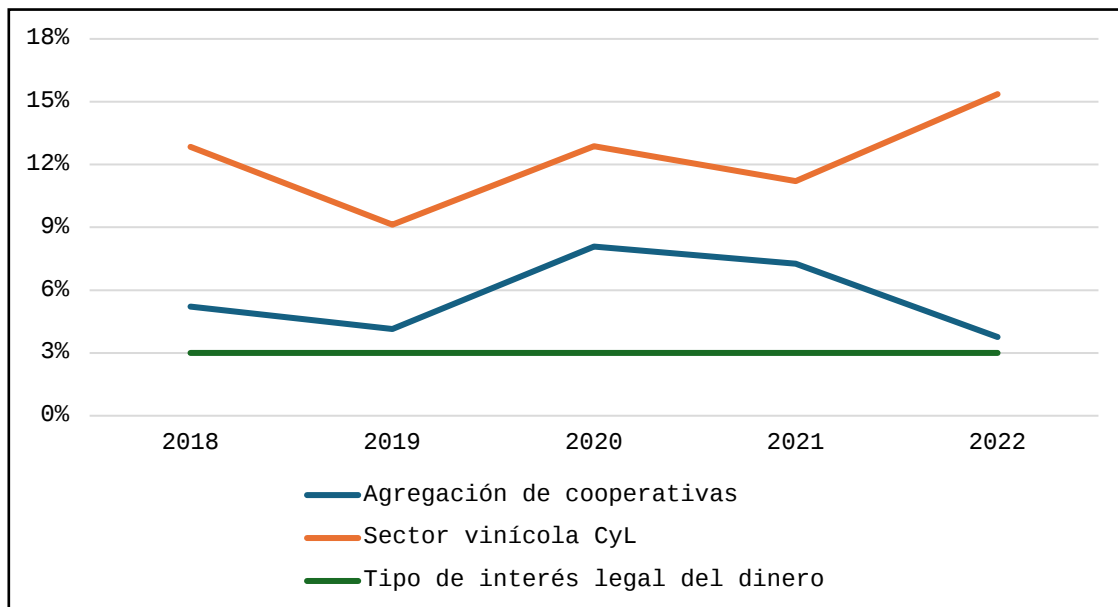
Cuando una empresa recurre a financiación externa es normal que los acreedores soliciten un mayor tipo de interés como compensación por prestar el dinero durante un período determinado. El coste de la deuda, es decir, los intereses pagados por la empresa durante el periodo aparecerán recogidos en la cuenta de pérdidas y ganancias, más concretamente dentro de la partida de gastos financieros.

Para conocer si los intereses que paga la empresa por el dinero prestado son elevados o no, tiene que compararse con el coste medio del dinero durante el periodo. El tipo de interés legal del dinero se ha mantenido constante durante los 5 años, situándose en torno al 3% (Banco de España, 2024).

Una ratio de Coste de la Deuda (CD) más baja indica que la deuda remunerada de la empresa es menos costosa, lo que reflejaría una situación financiera más favorable.

$$CD = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Deuda con coste}}$$

Gráfico 4.6: Ratio de Coste de la Deuda



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

Como se observa en el Gráfico 4.5, el interés que paga el sector vinícola en Castilla y León por las deudas financieras contraídas es más elevado que los intereses que pagan el Agregado de cooperativas de la región.

El motivo por el que las cooperativas pagan menos intereses es porque las administraciones públicas ofrecen programas de financiación con condiciones ventajosas para ellas, debido al impacto positivo que tienen las cooperativas en desarrollo del ámbito rural y a su naturaleza de sociedad colectiva.

Otro de los posibles motivos es que las cooperativas castellanas y leonesas dedicadas al vino son, en su mayoría, de reducido tamaño por lo que, en muchos casos, se apoyan en Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), que funcionan como avalistas. De este modo, las entidades financieras pueden ofrecer a las cooperativas préstamos con unos bajos intereses y con plazos más flexibles al prestar el dinero con menos riesgo ya que si la cooperativa fracasa, la SGR es la que responde ante la deuda.

⇒ Ratio sobre la Calidad del Pasivo

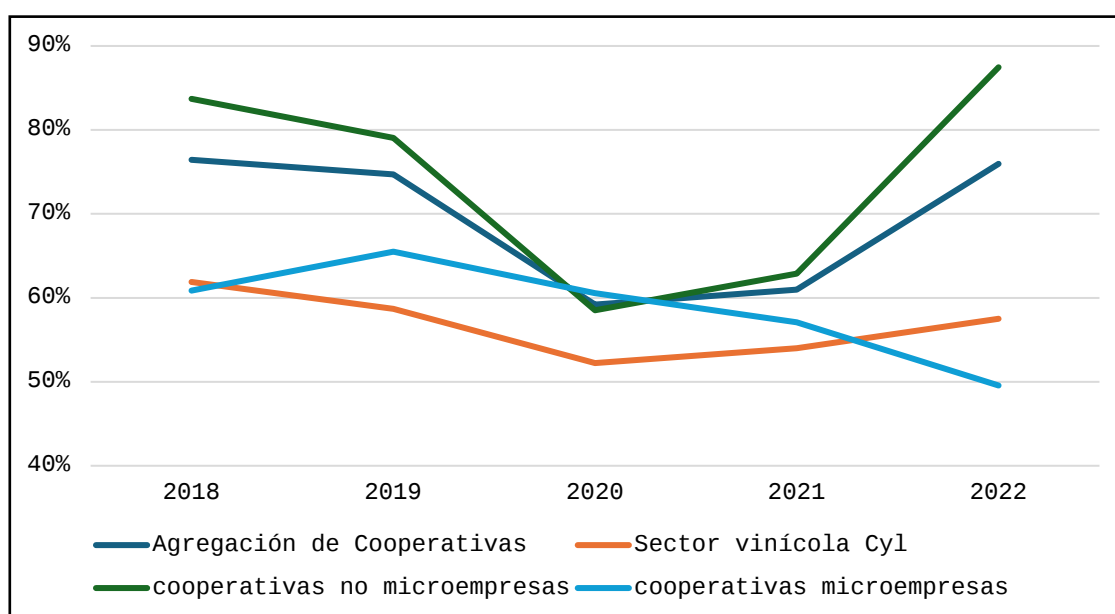
La ratio sobre Calidad del Pasivo (CP) mide la proporción del pasivo circulante en relación con el total del pasivo. Una menor participación del pasivo corriente indica que la deuda tiene una mejor calidad en términos de plazo de tiempo temporal, ya que supone que la empresa va a poder disponer de un período temporal más extenso para cumplir con sus obligaciones financieras.

En este sentido, hay que tener presente que la principal fuente de ingresos para las empresas dedicadas al sector del vino proviene de ingresos estacionales, es decir, que los ingresos dependen esencialmente de la cantidad y la calidad del vino de cada añada.

Esta circunstancia incrementa la percepción de riesgo por parte de los acreedores financieros de las cooperativas, que tienden a limitar la concesión de créditos a largo plazo a las mismas para no tener que asumir demasiados riesgos.

$$CP = \frac{\text{Pasivo circulante}}{\text{Pasivo}}$$

Gráfico 4.7: Ratio sobre la Calidad del Pasivo



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

Como podemos observar en el Gráfico 4.6, la mayor parte del pasivo en el sector vinícola en Castilla y León es circulante, aspecto habitual en las empresas vitivinícolas, como se ha señalado anteriormente, y que se intensifica en las cooperativas por tener éstas un capital social variable.

Si se desglosan las cooperativas entre las consideradas microempresas y las que no lo son, se observa que las primeras tienen una mejor calidad de la deuda en términos de plazos temporales. Esto se puede deber a que las cooperativas más pequeñas presentan, en general, menor capacidad para generar ingresos a corto plazo, lo que lleva a las entidades financieras a ofrecer unas condiciones más flexibles para garantizar el cumplimiento de los pagos.

Además, este comportamiento por parte de las entidades financieras también está relacionado con el apoyo proporcionado por las SGR, que respaldan a las pequeñas cooperativas para mejorar sus condiciones de financiación.

⇒ Ratio de Solvencia a Largo Plazo

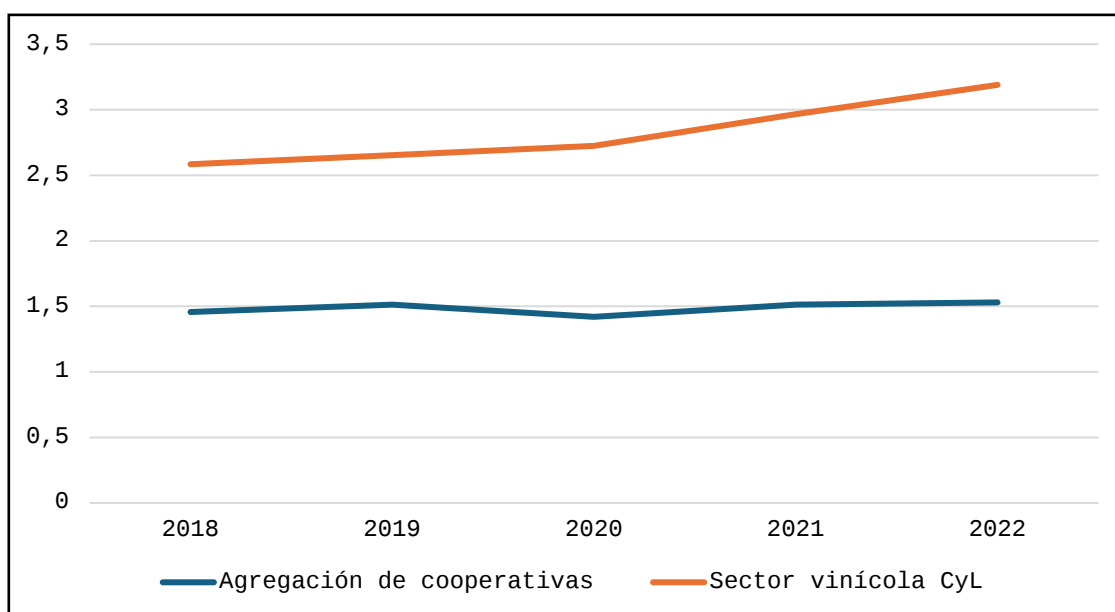
La ratio de Solvencia a Largo Plazo (SLP) evalúa la capacidad de una empresa para cumplir con sus compromisos a largo plazo. Este ratio compara el total de

activos con el total de pasivos, ofreciendo una perspectiva sobre la salud financiera de una empresa y actuando como garantía a terceras personas.

El resultado del cociente se interpreta de la siguiente manera: si el valor obtenido es superior a la unidad indicaría que la empresa tiene más activos que pasivos; es decir, que los fondos propios son positivos. Determinando que la empresa goza de buena situación financiera. En caso contrario, la empresa se encontraría en una situación de quiebra técnica, viéndose comprometida la viabilidad financiera de la empresa.

$$SLP = \frac{Activo}{Pasivo}$$

Gráfico 4.8: Ratio de Solvencia a Largo Plazo



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

En lo que respecta a la evolución de la ratio de solvencia a largo plazo (Gráfico 4.7), en el caso de la Agregación de cooperativas, su valor se ha mantenido estable a lo largo de todos los años de estudio, manteniéndose en torno a 1,5, y siendo superior a la unidad durante todo el período temporal analizado.

En el sector vinícola en Castilla y León, también el resultado de la ratio de solvencia a largo plazo es mayor que 1, pero superando los valores de la Agregación de cooperativas en todos los años considerados en el análisis. Por lo que podemos determinar que las empresas mercantiles del sector del vino en

Castilla y León presentan, en su conjunto, mejor salud financiera en comparación con las cooperativas vinícolas de la región.

Interpretando los resultados, la “Agregación de cooperativas” cuenta aproximadamente con 1,5€ de activo por cada euro que debe. En el caso de las bodegas del sector, en el año 2022 se llega incluso a duplicar el valor de los activos de la Agregación de cooperativas por cada euro de deuda.

Las bodegas consolidadas suelen tener un resultado superior a 1, ya que en el sector del vino estas empresas poseen gran cantidad de activos, como construcciones, maquinaria o existencias. Por el contrario, las bodegas más jóvenes presentan mayores niveles de endeudamiento al tener que hacer importantes inversiones en inmovilizado.

En el caso de las cooperativas vinícolas de Castilla y León, las empresas suelen tener mucha solera, por lo que el ratio de solvencia ofrece un resultado positivo.

4.3.3. Análisis de la Rentabilidad

El análisis de rentabilidad de una empresa consiste en evaluar los beneficios obtenidos en comparación con los recursos utilizados. Este análisis es fundamental para comprender cómo una empresa aprovecha sus activos así como sus pasivos con el objetivo de sacar el mayor provecho de los recursos con los que cuenta la empresa.

Este análisis es esencial para medir la eficiencia operativa y financiera de una empresa, siendo muy útil para toma de decisiones tanto para los directivos, accionistas o terceras personas interesadas en la empresa.

⇒ Ratio de Rentabilidad Económica

El análisis de la Rentabilidad Económica, también conocida como ROA (*Return On Assets*) busca medir la productividad de los activos totales de una empresa, sin tener en cuenta cómo se financian dichos activos.

Para calcular el ratio de rentabilidad económica se relaciona el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) con la totalidad de activos utilizados. El resultado

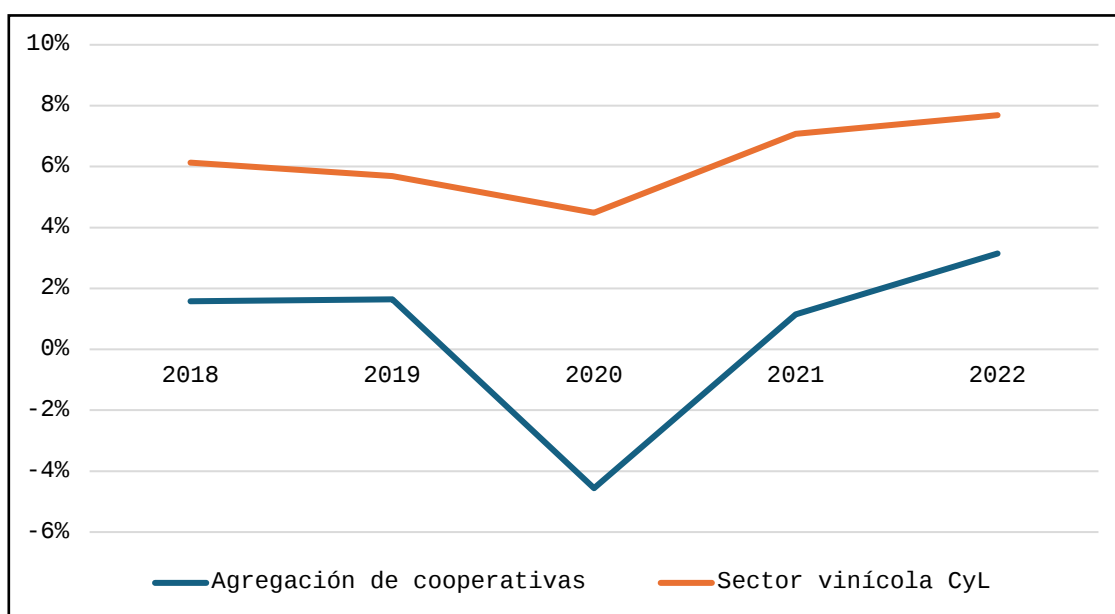
óptimo de este ratio depende del sector y de los objetivos estratégicos que se haya marcado la empresa.

No obstante, los valores óptimos para este ratio deben de ser altos, ya que este beneficio es necesario para retribuir a las entidades financieras por los préstamos, a los socios con retornos cooperativos y al Estado con el pago de impuestos.

Pero lo anterior no significa que con una rentabilidad económica positiva necesariamente una empresa consiga beneficio. En contraposición, podría darse una rentabilidad económica negativa o cercana a cero, indicando que la empresa no es capaz de sacar partido de su activo.

$$ROA = \frac{BAII}{Activo}$$

Gráfico 4.9: Ratio de Rentabilidad Económica



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

Como se ha señalado anteriormente, el resultado óptimo de esta ratio depende del sector, por lo que en el Gráfico 4.8 se ha realizado una comparación entre la rentabilidad económica de la Agregación de cooperativas y el sector vinícola en Castilla y León.

La tendencia evolutiva de ambas sigue la misma forma, aunque siempre la ratio de la Agregación de cooperativas se encuentra por debajo de la que corresponde al sector del vino en la región.

Sin embargo, existe una diferencia significativa en el año 2020, año de la pandemia, ya que el sector del vino en Castilla y León tiene una ROA positiva, mientras que para la Agregación de cooperativas es negativa. Esto se produce porque la cooperativa obtuvo un beneficio neto negativo en ese año, pero pese a ello, su recuperación se produjo de forma muy favorable, superando la rentabilidad económica de los años prepandemia.

En definitiva, podemos concluir que la Agregación de cooperativas es menos eficiente que el conjunto del sector vinícola en la comunidad, ya que obtiene un beneficio menor por cada euro invertido en sus activos.

⇒ Ratio de Rentabilidad Financiera

El análisis de la Rentabilidad Financiera, también conocida como ROE (*Return On Equity*) busca calcular el beneficio obtenido por las aportaciones de los accionistas o socios en la financiación de una empresa.

Para calcular la ratio de rentabilidad financiera se realiza el cociente entre el beneficio del final del periodo, también llamado resultado del ejercicio, con los recursos propios. No existe un resultado óptimo en esta ratio ya que dependerá de las aspiraciones y objetivos de cada directivo, aunque si es verdad, que como mínimo el resultado debería ser positivo y superar al coste de oportunidad de los accionistas o socios.

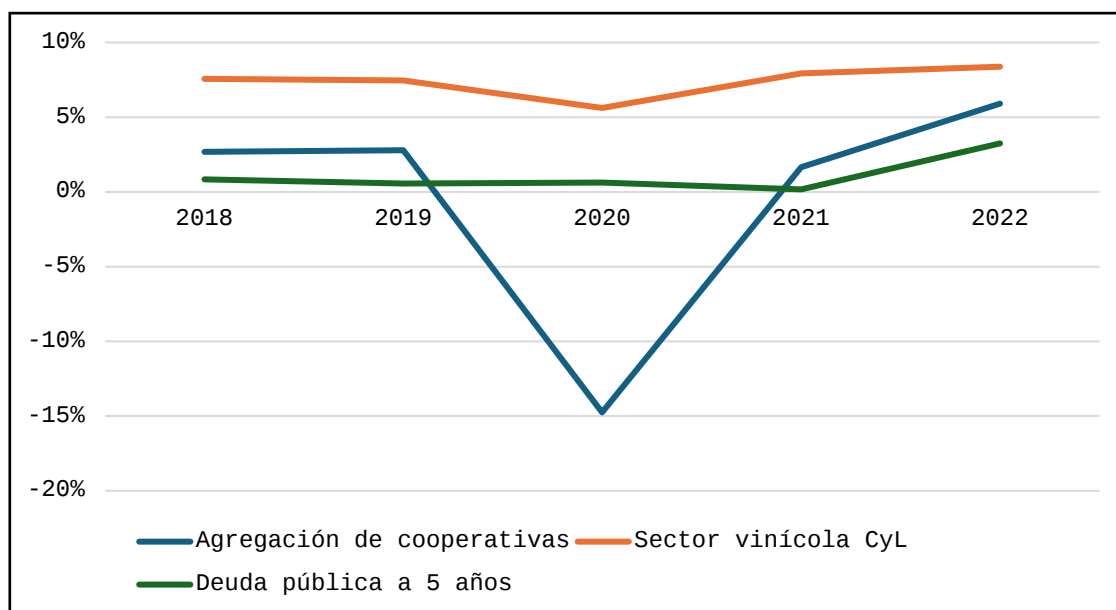
Este ratio permite evaluar si las ganancias que obtienen los socios están en línea con el nivel de riesgo que asumen, por ello se suele comparar con el interés de la deuda pública a cinco años, ya que es una buena opción para conocer el interés que se proporciona en inversiones sin riesgo.

También es común comparar el resultado del ratio de rentabilidad financiera con el ROE promedio del sector al que pertenece la empresa, ya que las empresas del mismo sector suelen compartir un nivel de riesgo similar.

Finalmente, es importante señalar que el ROE es una ratio para la empresa y no para el accionista, ya que en su cálculo no se tiene en cuenta el porcentaje del beneficio que se va a distribuir.

$$ROE = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Gráfico 4.10: Ratio de Rentabilidad Financiera



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

Con los datos que se obtienen al calcular la ratio de Rentabilidad Financiera (Gráfico 4.9) se comprueba que la Agregación de cooperativas presenta unos valores menores a los del conjunto del sector vinícola de la región.

Se entiende, por tanto, que las bodegas mercantiles en Castilla y León generan más dinero con las aportaciones al patrimonio neto de sus accionistas que los beneficios que genera la agregación de cooperativas con sus fondos propios.

Comparando el resultado de la ratio de rentabilidad financiera de la Agregación de cooperativas con el interés de la deuda pública a cinco años (escogiendo el tipo de interés medio más elevado en las subastas realizadas a lo largo de cada año), se observa que sus valores se encuentran por encima, salvo en el año 2020, debido a que para dicho año la “Agregación de cooperativas” registra resultado del ejercicio negativo como consecuencia de la pandemia.

⇒ Apalancamiento Financiero

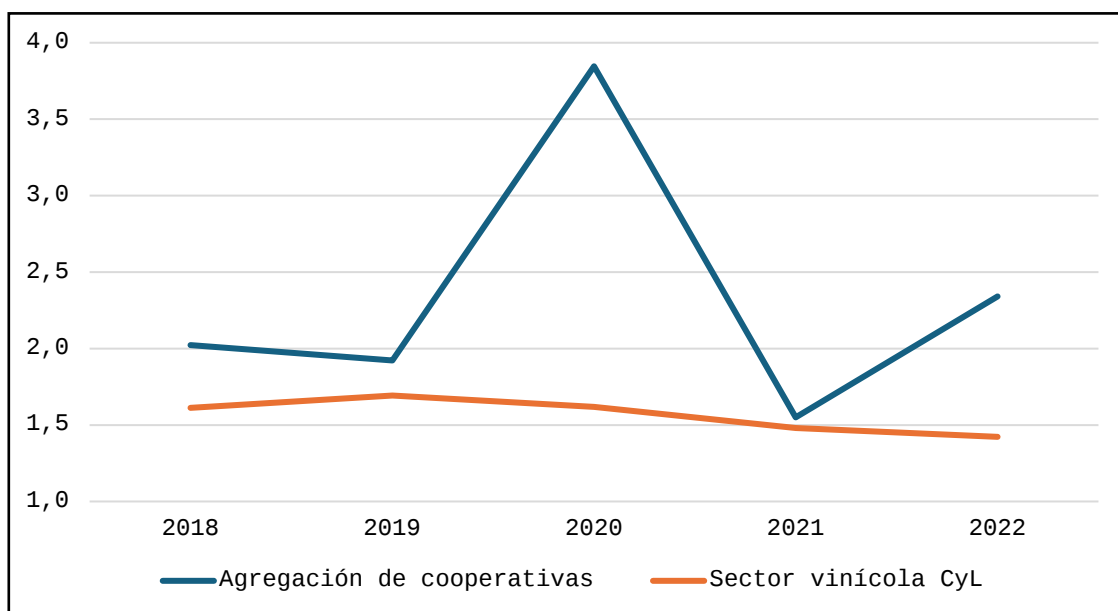
El Apalancamiento Financiero (AF) se refiere al uso de deuda para financiar una inversión, permitiendo al inversor acceder a mayores recursos de los que tiene inicialmente, haciendo posible realizar inversiones sin necesidad de contar con la totalidad del dinero requerido.

Este método se basa en recurrir a préstamos como fuente de financiación. Sin embargo, implica ciertos riesgos, para que la inversión sea rentable, no solo se debe recuperar la cantidad de dinero utilizada, sino también cubrir los intereses generados por la deuda.

Cuando el resultado del apalancamiento financiero sea positivo, la empresa debe endeudarse, porque estaría sacando rendimiento a la deuda. Con un resultado negativo sucedería lo contrario.

$$AF = \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio Neto}} \times \frac{BAI}{BAII}$$

Gráfico 4.11: Apalancamiento Financiero



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

Como se observa en el Gráfico 4.10, el nivel de Apalancamiento Financiero se ha mantenido estable y registrando valores positivos tanto para el sector vinícola de Castilla y León como para la Agregación de cooperativas.

Por lo tanto, cabría decir que, en general, las bodegas de Castilla y León se podrían endeudarse como vía para obtener financiación, ya que ello las reportaría más ventajas que utilizar sus recursos propios.

Destaca también el repunte del valor de esta ratio en el año 2020 para el caso de la Agregación de cooperativas. Este fuerte crecimiento se debe a que, en el segundo cociente de la fórmula, tanto el numerador como el denominador, las cifras son negativas y de gran tamaño. Ello se traduce en un resultado final positivo muy abultado, haciendo que el valor de la ratio sea muy alto en comparación con el resto de los años considerados.

Por otra parte, también se podría concluir que la rentabilidad económica de las empresas que integran el conjunto del sector vinícola en Castilla y León es superior al interés que tienen que pagar por el dinero prestado, lo que facilitaría su predisposición a financiarse externamente.

⇒ Ratio del Beneficio Neto sobre Ventas

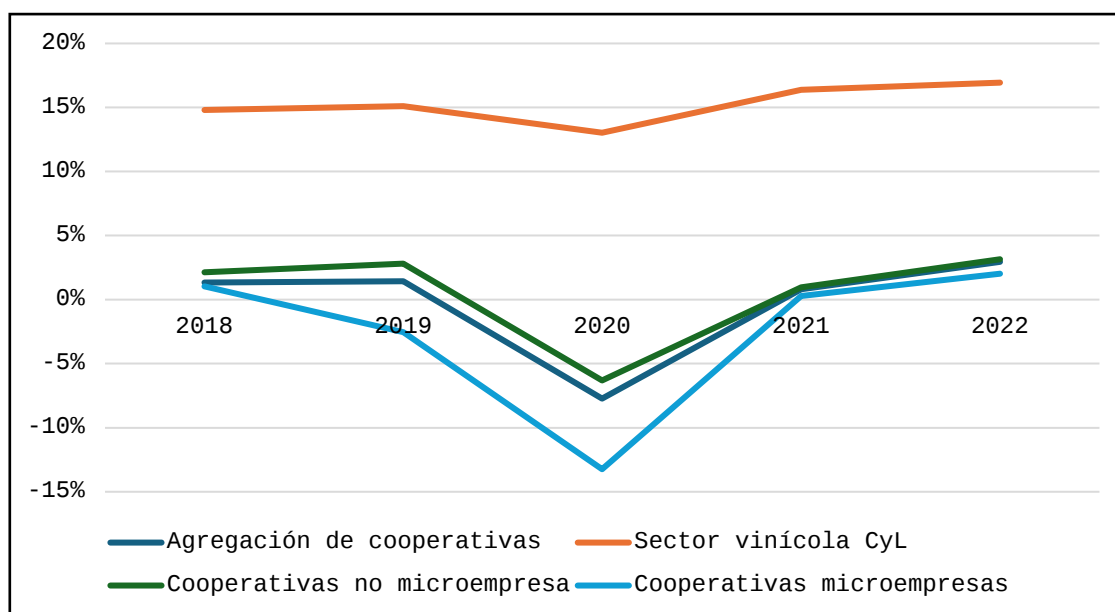
Este ratio indica la rentabilidad que obtiene una empresa por la venta de sus productos después de pagar todos sus gastos.

No existe un resultado que sea considerado como óptimo para esta ratio. No obstante, cuando su valor es elevado, indicaría que la empresa logra retener una buena parte de sus ingresos como beneficio, lo que sugiere que existe un control eficiente de sus costes y que se está siguiendo una estrategia de precios adecuada.

Por el contrario, si se obtienen valores bajos, ello podría reflejar un exceso de gastos en la empresa o una estructura de precios mal ajustada en la venta de sus productos en el mercado.

$$BNV = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Ventas totales}}$$

Gráfico 4.12: Ratio del Beneficio Neto sobre Ventas



Fuente: Elaboración propia con datos de SABI

Una empresa con un margen por debajo del 5% significa que venden sus productos a precios bajos o tiene gastos elevados en su ciclo de producción. En cambio, si la empresa cuenta con un margen superior al 10% se considera que tiene un margen saludable.

Observando el Gráfico 4.11, la Agregación de cooperativas posee un margen excesivamente pequeño, siendo un riesgo ante situaciones imprevistas como el caso del COVID-19, que produjo que esta cooperativa tuviese un margen negativo al obtener un resultado del ejercicio negativo. Por el contrario, en el caso del sector del vino en Castilla y León se genera una ganancia más que respetable.

También se puede observar que la tendencia para la Agregación de cooperativas y para las cooperativas que no son microempresa es prácticamente la misma. Esto sucede porque, al considerar todas las cooperativas vinícolas de Castilla y León como si fuese una única empresa, las bodegas con mayores ventas anuales tienen un mayor peso sobre el total.

Por otra parte, las cooperativas vitivinícolas suelen tener márgenes reducidos sobre sus ventas debido a que priorizan el bienestar colectivo de sus socios por encima de la maximización de los beneficios. Esto las lleva a establecer precios

de venta más accesibles a los consumidores y socios, lo que limita sus beneficios.

Además, estas cooperativas operan en un mercado muy competitivo, donde el precio es un factor determinante para los consumidores. Por esta razón, se ven obligadas a mantener unos precios bajos para pervivir en el mercado, enfrentándose a grandes bodegas, que suelen contar con economías de escala y que obtienen altos márgenes con la venta de otros productos relacionados con el vino, como es el enoturismo o la venta de experiencias en las bodegas.

4.3. Factores que afectan al sector del vino en España y Castilla y León

El sector del vino se ha enfrentado a múltiples factores que han influido en su desarrollo en los últimos años, obligando a las bodegas a adaptarse a las nuevas exigencias climáticas, a las nuevas normas jurídicas, nacionales y europeas, y también a las novedades del mercado y a los recientes cambios políticos.

A continuación, se exponen algunos de los cambios más destacados a los que se enfrenta el sector del vino en España, con especial atención a las cooperativas vitivinícolas de Castilla y León.

En primer lugar, cabe mencionar un problema que afecta a muchos sectores económicos desde hace décadas, pero que en los últimos años se ha visto intensificado su interés. Este problema es el cambio climático.

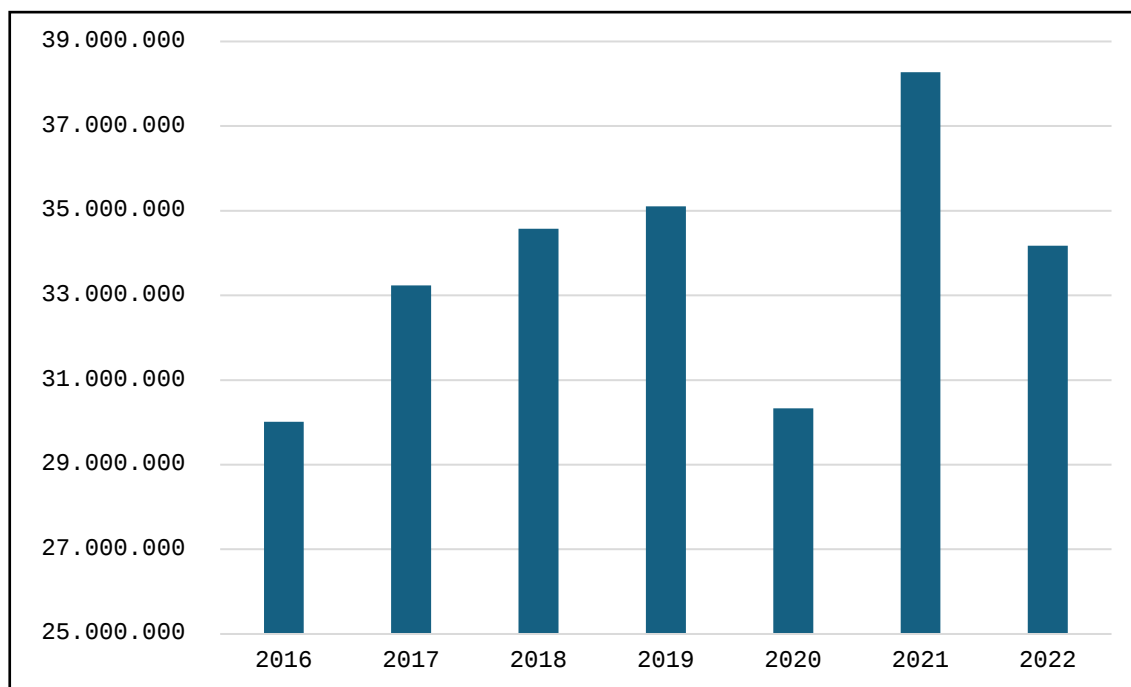
Un estudio realizado por la Universidad Politécnica de Madrid advierte que la producción de vino en la Península Ibérica será una de las más perjudicadas a nivel global por el cambio climático. Al respecto, se prevé que el incremento de las temperaturas tendrá un efecto directo en los tiempos de la vendimia, provocando su adelanto e influyendo en el sabor, aroma y cuerpo de los vinos. A esto se suma un mayor número de sequías y un aumento de plagas (Santillán, D., Iglesias, A., La Jeunesse, I., Garrote, L., Sotes, V., 2019).

Por su parte, el COVID-19 llegó de forma repentina a nuestras vidas en 2020, paralizando gran parte de la actividad de las empresas, incluidas las dedicadas al vino. Una de las formas con las que se puede ver el impacto de la pandemia

es a través de la evolución de las exportaciones, ya que España es el principal exportador mundial de vino (Juste 2017; Figueroa, 2022).

El Gráfico 4.12 muestra la cantidad de vino exportado por Castilla y León entre los años 2016 y 2022.

Gráfico 4.13: Evolución de los litros de vino exportados por Castilla y León. Años 2016 - 2022



Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de Observatorio Español del Mercado del Vino OEMV (2022)

Observado dicho gráfico, se comprueba que la tendencia en los años prepandemia era creciente. Sin embargo, en el año 2020 se produjo una fuerte reducción de las exportaciones, principalmente por el cierre de los hoteles, restaurantes y cafeterías. En los siguientes años se recuperaron los niveles de exportación.

La pandemia obligó a las bodegas de la región a adaptarse a las nuevas necesidades del mercado, por ello tuvieron que reinventarse, ofreciendo al consumidor nuevas formas de vender el vino, como en formato “*bag in box*” o la venta online (Miranda, 2020).

Esta situación dejó en desventaja a las bodegas cooperativas de Castilla y León, debido a que la toma de decisiones en este tipo de empresas es más lenta porque

la decisión compete a todos los socios y al reducido tamaño empresarial de éstas que generalmente no cuentan con un departamento de marketing que las asesore sobre las nuevas necesidades del mercado.

Desde el estallido de la pandemia, el consumo de vino ha caído tanto en España, así como en otros países. Este descenso se debe, en gran medida, también a un cambio en las pautas sociales de consumo, ya que ahora el consumidor, especialmente las nuevas generaciones, cada vez está más concienciado con su salud y con la problemática de la adicción al alcohol.

Estas nuevas tendencias en el consumo han impulsado a que las bodegas inviertan más en investigación y desarrollo (I+D) para adaptarse a los nuevos gustos de los consumidores, con innovaciones como los vinos desalcoholizados, los vinos veganos o los vinos *frizzantes* (Cinco Días, 2022).

Las cooperativas de Castilla y León son, por lo general, empresas pequeñas y, por ello, sus inversiones en I+D y en innovaciones son bastante reducidas, lo que limita su capacidad para elaborar unos tipos de vinos tan novedosos (Gómez, Peraza y Aleixandre, 2016; Gómez y Aleixandre, 2014).

Los recientes cambios normativos también han afectado al sector del vino en España, tal y como se expone a continuación.

Así, en 2021 se aprobó la Ley 16/2021¹¹, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

Esta nueva Ley tiene principalmente tres objetivos:

- Garantizar precios más justos para todos los actores de la cadena, especialmente aquellos con menor poder de negociación. La Ley fija la prohibición de prácticas que reduzcan el valor en la cadena alimentaria. Así, los costes de producción se convierten en el punto de partida para la negociación.

¹¹ BOE 15 de diciembre de 2021. Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. Disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2021/12/15/pdfs/BOE-A-2021-20630.pdf>

- Se establece la obligación de realizar un contrato por escrito para todas las operaciones comerciales, excepto aquellas cuyo precio sea inferior a 1.000 euros o en las que el pago se realice al contado
- En el ámbito de las promociones comerciales no se permite realizar acuerdos que puedan generar confusión sobre el precio o la imagen de los productos agrarios.

Sin embargo, esta regulación no ha estado exenta de diversas críticas por parte de los agricultores.

Así, el sindicato agrario “Unión de Pequeños Agricultores” (UPA) sostiene que, en la práctica, existe un incumplimiento generalizado de la Ley de la cadena alimentaria debido a que muchas bodegas no cumplen con la obligación de firmar un contrato por escrito del precio de la uva con los viticultores, llegando incluso a pagarles por debajo de los costes de producción en algunos casos (García-Gasco, 2024).

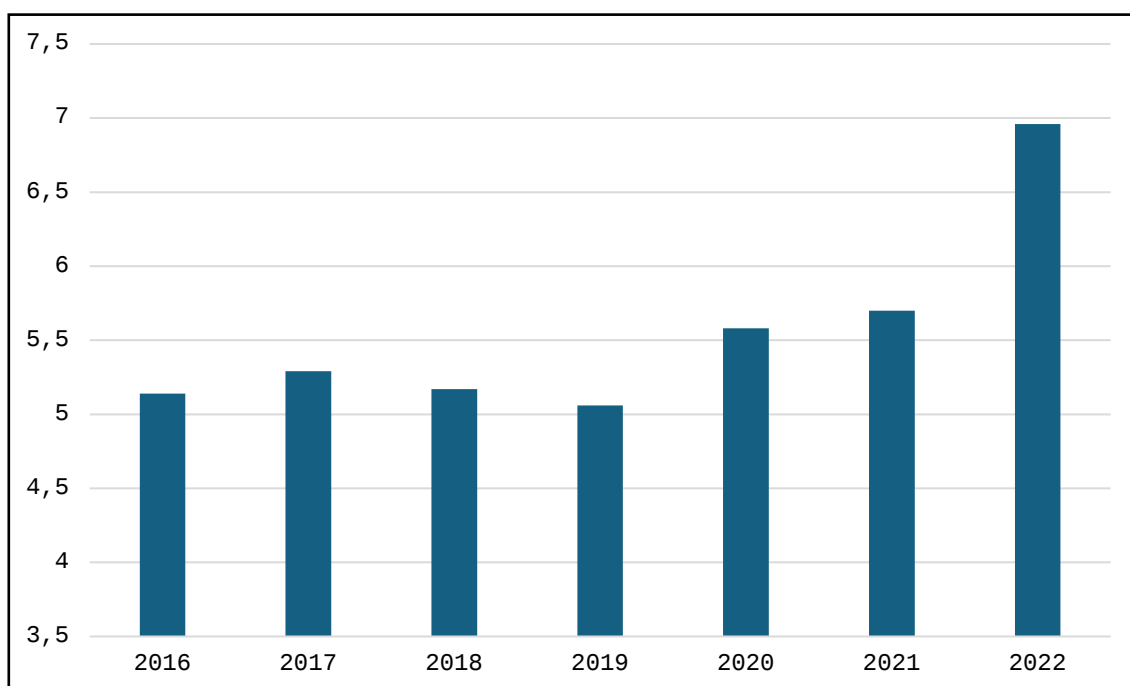
Por su parte, desde la Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (ASAJA) de Castilla y León se afirma que: *“Las administraciones pronto se olvidan de que los vinos de los que hoy presumen se construyeron desde abajo, con el sudor y esfuerzo de los viticultores”* (Dujo, 2023, pp.3).

En los siguientes años tras la pandemia se produjo una “crisis de oferta” en el sector agrario, generando una subida de precios extendida por todos los continentes. La inflación se intensificó en los primeros meses del año 2022, principalmente en Europa, por la irrupción de la Guerra en Ucrania.

Las sanciones económicas impuestas por la Unión Europea a Rusia y Bielorrusia también han afectado al sector agrario europeo ya que estos países son los principales productores de potasio y nitrógeno, que son los elementos componentes esenciales para producir fertilizantes, y como respuesta a dichas sanciones, ambos países están limitando las exportaciones de esos elementos (Delgado, 2022).

Ello ha dado como resultado una subida en los costes de producción que también se ha visto reflejada en la evolución del precio final que paga el consumidor por el vino, tal y como se puede observar en el Gráfico 4.13.

Gráfico 4.14: Evolución del precio medio del vino en Castilla y León (€/l)



Fuente: Elaboración propia con datos procedentes de Observatorio Español del Mercado del Vino OEMV (2022)

Por su parte, en el contexto normativo europeo, también hubo cambios. Así, la Comisión Europea aprobó el Plan Estratégico de la PAC (Política Agraria Común) de España el 31 de agosto de 2022, entrando en vigor el 1 de enero de 2023 hasta el 31 de diciembre de 2027.

El programa sectorial para el sector vitivinícola cuenta con un presupuesto anual de 202,1 millones de euros, que se dividen en las siguientes partidas.

Un 30% del presupuesto anual se destina a la reestructuración y reconversión de viñedos. También se contempla en esta partida la cosecha verde, que consiste en eliminar racimos de uva inmaduros para reducir la producción y evitar excedentes, compensando económicamente a los viticultores por realizar esta práctica, aunque solo se aplica en situaciones excepcionales de desequilibrio del mercado, por lo que habitualmente no cuenta con presupuesto.

Un 27,5% del presupuesto se dedica a inversiones materiales e inmateriales como infraestructuras vitivinícolas o instrumentos de comercialización.

Se fija un porcentaje igual que el anterior para actividades de promoción en terceros países. Finalmente, la última partida es para la destilación de

subproductos de la vinificación con un 15% del presupuesto anual (Campo Regional, 2022).

Lo más novedoso de esta PAC son los “eco-regímenes”, que consisten en dar a los viticultores ayudas adicionales por llevar a cabo prácticas respetuosas con el medio ambiente. Triturando los restos de la poda y depositarlos sobre el terreno o mantener una cubierta vegetal, ya sea espontanea o sembrada, sin que permanezca desnudo el terreno (Rubio, 2023).

Sin embargo, la nueva PAC tampoco ha estado exenta de críticas. En este sentido, Juan Pedro Mediana, exviceconsejero de política agraria comunitaria y desarrollo rural, señala que la Comisión Europea sigue por el mismo camino, reduciendo el presupuesto de la PAC y centrándose en políticas verdes en vez de mejorar las producciones. Y manifiesta que: *“Todas las reformas de la PAC se hacen sin analizar el resultado de las anteriores, lo que genera incertidumbre en los agricultores”* (Medina, 2024, pp. 5).

Por último, los resultados de las recientes elecciones a la presidencia norteamericana también han generado gran preocupación en el sector del vino español. Ello se debe a que nuevo presidente electo, Donald Trump, cuando fue por primera vez presidente de los Estados Unidos, inició una guerra comercial con Europa, imponiendo aranceles a los vinos europeos que también afectaron a las exportaciones españolas en un mercado tan importante por su tamaño como el Norteamericano. Posibilitando que se vuelva a producir esta situación en un futuro (Tomasi, 2019).

4.4. Elementos determinantes de la rentabilidad de las cooperativas vinícolas en Castilla y León

En este apartado se lleva a cabo un breve análisis DAFO¹², a fin de identificar las posibles “Debilidades”, “Amenazas”, “Fortalezas” y “Oportunidades” de las

¹² El análisis DAFO es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades). El objetivo de este análisis es que la empresa, a partir de la información que obtenga sobre su situación pueda tomar las decisiones o cambios organizativos que mejor se adapten a las exigencias del mercado y del entorno económico.

cooperativas vinícolas, con el objetivo de valorar la situación actual de la empresa y poder planificar una estrategia óptima para el futuro del sector.

Las “Amenazas” y “Oportunidades” se originan en el entorno externo de la organización, por lo que es importante examinar a los principales competidores, identificar las nuevas tendencias del mercado, el efecto de la globalización, así como la entrada de grandes grupos empresariales del sector vitivinícola al mercado local. Teniendo siempre en cuenta los factores macroeconómicos, sociales, legales y tecnológicos que influyen en el sector.

Las “Fortalezas” y “Debilidades” se presentan en el ámbito interno de la organización, por lo que es necesario analizar los recursos disponibles de la empresa, la eficiencia del proceso productivo, así como la capacidad de la empresa para cumplir con las necesidades de los consumidores

Debilidades:

- Ausencia de presupuesto para el departamento de marketing y promoción. Las cooperativas vinícolas de Castilla y León no cuentan con profesionales comerciales en su plantilla, originando que no exista una estrategia de marketing clara.
- Falta de enfoque en el largo plazo. No se establecen estrategias a largo plazo, ya que los consejos reguladores están integrados por viticultores con escasa formación académica que cambian muy a menudo.
- Defecto de imagen. En muchas ocasiones, el consumidor no opta por determinados vinos porque proceden de denominaciones de origen poco conocidas o por la propia imagen negativa que se relaciona con las cooperativas en cuanto a calidad.
- Reducida capacidad financiera. Las cooperativas tienen dificultades para acceder a préstamos bancarios. Además, están compuestas por pequeños viticultores, cuyas aportaciones económicas son muy pequeñas.
- No hacer uso de la tecnología más avanzada. Como consecuencia del anterior punto, las cooperativas no pueden realizar grandes inversiones al

no disponer de suficientes recursos. Provocando que se reduzca la eficiencia en su proceso productivo.

- Falta de recursos económicos para acudir a ferias y mercados nacionales e internacionales, para poder darse a conocer a los canales de distribución.
- Base societaria muy fragmentada. La propiedad de las cooperativas en muchos casos está dividida entre muchos socios, dificultando la toma de decisiones en un espacio de tiempo reducido.

Amenazas

- Grandes grupos empresariales dedicados al sector del vino como Félix Solís o García Carrión se introduzcan en los mercados locales, ya que es muy difícil para las cooperativas competir contra ellos en precio, por la existencia de economías de escala.
- Otras bodegas ofrezcan más dinero que las cooperativas vinícolas a los viticultores por su uva, debido a que un socio cooperativista no está obligado a vender la totalidad de su producción a la cooperativa.
- Inestabilidad política. Produciendo una guerra comercial entre países o un aumento de precio en las materias primas.
- Los consumidores más jóvenes prefieren vinos diferentes a los tradicionales, lo que requiere de inversión en I+D para satisfacer sus necesidades. Siendo más difícil para las cooperativas vinícolas al no realizar una elevada inversión en investigación.
- Caída del consumo tanto en España como en el resto del mundo.
- Incremento de los márgenes del sector alimentario y de la restauración.
- Sustitución de los vinos de las cooperativas castellano y leonesas por los de otra bodega situada en otra comunidad autónoma o país.

Fortalezas

- Arraigo a la tierra. Las cooperativas vinícolas tienen un compromiso con los vecinos y socios, ya que son empresas cuya deslocalización resulta complicada y no conciben traer uva de otros lugares que no sean las fincas de los socios.
- Las cooperativas vinícolas mantienen activo el entorno rural, debido a que están formadas por pequeños viticultores que residen en la localidad donde se encuentra la bodega o en los pueblos de alrededor.
- La propiedad de las bodegas cooperativas es de personas que entienden del sector, no como en algunas sociedades mercantiles que son propiedad de fondos de inversión cuyo único objetivo es obtener una determinada rentabilidad.
- Por lo general, las cooperativas vinícolas en Castilla y León tienen una larga trayectoria histórica, ya que muchas de ellas fueron fundadas hace décadas. Lo que les otorga un importante legado por su experiencia y tradición en la tierra.
- Los vinos producidos por las cooperativas tienden a ser más económicos debido a su objetivo de hacerlos accesibles a un público más amplio, ya que su finalidad no es maximizar beneficios.

Oportunidades

- Realizar otras actividades relacionadas con el sector del vino, para aprovechar la belleza de los paisajes y bodegas. Tales como catas y visitas guiadas, experiencias gastronómicas o incluso la celebración de bodas.
- Creciente demanda del mercado por productos vinculados con un territorio que representen la cultura y tradición.
- Acuerdos intercooperativos. Las cooperativas pueden compartir ideas entre ellas o se pueden ayudar mutuamente para reducir los costes

unitarios de cada botella. Estableciendo estrategias de marca, compras comunes de envases o exportaciones conjuntas.

- De la viña a la mesa. Las cooperativas al involucrarse en todas las etapas de la cadena agroalimentaria, desde la producción hasta la comercialización, les permite controlar todos los riesgos de cada proceso y garantizar la calidad del producto.
- Las cooperativas son más proclives que otras figuras jurídicas a recibir más subvenciones por parte de las entidades públicas, ya sean estatales o autonómicas.
- Aprovechar programas de formación empresarial impartidos por las cámaras de comercio o la Fundación Estatal para la Formación de Empleo (FUNDAE), con el fin de que los integrantes de los consejos rectores, que en muchos casos son viticultores con escasa formación empresarial tengan conocimientos.
- Amor por la tierra. La nueva PAC favorece económicamente a aquellos viticultores que realicen prácticas que conserven el medioambiente.

A continuación, se sintetizan los principales aspectos que se extraen del análisis DAFO realizado (Figura 4.1).

Figura 4.15: Matriz DAFO (Síntesis)

FORTALEZAS • Arraigo a la tierra • Larga trayectoria histórica • Vinos más económicos • Propiedad de viticultores locales	OPORTUNIDADES • Actividades turísticas • Demanda por productos vinculados al territorio • Acuerdos intercooperativos • Subvenciones públicas
DEBILIDADES • Ausencia de presupuesto para marketing • Falta de enfoque a largo plazo • Capacidad financiera limitada • Base societaria fragmentada • No utilizan tecnología avanzada	AMENAZAS • Competencia de grandes grupos empresariales • Caída del consumo de vino • Incremento de los márgenes del sector alimentario y de la restauración • Inestabilidad política

Fuente: Elaboración propia.

5. Conclusiones

España es el país con mayor superficie de viñedo a nivel mundial, pero ocupa la tercera posición en términos de producción de vino, lo que refleja una menor productividad en comparación con otros países. Esta situación se debe a varios factores entre los que destaca:

El clima seco y árido que predomina en muchas de las regiones vinícolas del país. La dependencia de las lluvias limitan la capacidad de los viñedos, que en su mayoría no cuentan con sistemas de riego. Además, el tamaño de muchas bodegas es reducido, lo que dificulta la inversión en mecanización y en investigación.

Por su parte, el sector vitivinícola de Castilla y León está profundamente integrado en la estructura económica y social de la región, extendiéndose por 599 municipios, muchos de ellos pequeños, lo que juega un papel crucial en la lucha contra la despoblación en las zonas rurales. El vino se ha convertido en un pilar clave para la economía regional, ya que supone alrededor del 3,1% del PIB de Castilla y León y da empleo directo e indirecto a unas 33.000 personas.

En Castilla y León, el 95% de la superficie de viñedo se encuentra bajo el amparo de una “Denominación de Origen Protegida” (DOP), garantizándose que los productos vinícolas producidos en la región respeten ciertos estándares y características, vinculados a un territorio específico. La región cuenta con nueve “Denominaciones de Origen” (DO), cada una de ellas con sus particularidades en cuanto al tipo de uva, características del suelo y condiciones climáticas. Entre las más destacadas se encuentran DO “Ribera del Duero” y DO “Rueda”, que concentran aproximadamente el 80% de la superficie de viñedo calificada como Denominación de Origen.

El sector cooperativo vinícola en Castilla y León se encuentra representado por 36 bodegas cooperativas repartidas por las distintas Denominaciones de Origen de la región. De estas, más de la mitad se concentran en la DO “Ribera del Duero”. Sin embargo, las bodegas cooperativas en la región suelen ser de pequeño tamaño, tan solo 7 de ellas son consideradas no microempresas.

Esta estructura empresarial limita significativamente su capacidad de inversión en investigación y desarrollo (I+D), lo que afecta su capacidad para mantenerse

al día con las innovaciones tecnológicas y las nuevas maquinarias del sector. Dificultando actuar ante cambios imprevistos o satisfacer las nuevas exigencias del mercado.

A continuación, se presentan las conclusiones extraídas a partir de los resultados más destacados del análisis de la evolución económico-financiera de las cooperativas vinícolas en Castilla y León.

- **Análisis de liquidez:**

La ratio que presenta mejores resultados es el de la “Liquidez General”, ya que las cooperativas vinícolas que forman parte del estudio cuentan con activos circulantes suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo, lo que indica que no se enfrentan a problemas de liquidez.

No obstante, el resultado obtenido por la “Prueba Ácida” nos sugiere que las cooperativas vinícolas de Castilla y León no tienen buena liquidez inmediata al no contar con suficientes activos líquidos para afrontar sus deudas a corto plazo, es decir, para poder hacer frente a sus compromisos más cercanos tienen que vender parte de sus existencias.

Asimismo, el resultado de la “ratio de Tesorería” se encuentra muy por debajo del índice recomendado en todos los años en los que se ha realizado el estudio. Reafirma, por tanto, la conclusión obtenida por la Prueba ácida, necesitando las cooperativas financiación ajena o vender activos no corrientes para poder pagar sus obligaciones a corto plazo.

- **Análisis de solvencia:**

Las cooperativas vinícolas que forman parte del estudio poseen un endeudamiento ligeramente superior al intervalo ideal de la “ratio de Endeudamiento”. Sin embargo, el interés que pagan por las deudas es menor que el que pagan las bodegas mercantiles por sus compromisos. Es así, gracias a la labor que realizan las Administraciones Públicas y las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) en la región.

La mayor parte de las deudas contraídas por las cooperativas vinícolas de Castilla y León tienen un vencimiento a corto plazo, especialmente las

cooperativas consideradas como no microempresas, por ello se dice que su pasivo es de baja calidad.

En cuanto a los resultados de la “ratio de Solvencia a Largo Plazo”, éstos se consideran favorables, aunque se encuentran por debajo de los del sector en la región.

Se trata de resultados que no sorprenden a nadie al tratarse del sector del vino, donde las empresas tienen un activo muy abultado, como consecuencia de la cantidad de maquinarias e infraestructuras con las que cuentan.

- **Análisis de las rentabilidades:**

Gracias a las ratios utilizadas en este apartado, se puede determinar que las cooperativas vinícolas que forman parte del estudio manifiestan tener una rentabilidad económica inferior al sector del vino en Castilla y León.

El resultado del análisis de la “Rentabilidad Económica” (ROA) de las cooperativas vinícolas trae consigo una “Rentabilidad Financiera” (ROE) que está por debajo de la del conjunto del sector, interpretándose que las cooperativas son menos eficientes que el resto de las empresas del sector de dicha comunidad autónoma.

Un aspecto favorable es que el “Apalancamiento Financiero” es positivo, lo que nos indica que las cooperativas se tienen que endeudar en una mayor proporción, ya que están sacando rentabilidad a la deuda. No obstante, los márgenes con los que trabajan las cooperativas son muy bajos, lo que supone un riesgo ante situaciones imprevistas.

Tomando en consideración las conclusiones previas, a continuación, se exponen algunas recomendaciones para tratar de mejorar la competitividad y sostenibilidad de las cooperativas vinícolas de Castilla y León.

- Resulta esencial priorizar la modernización tecnológica y la innovación en los procesos de producción. Poner en marcha tecnologías de precisión, como el control y seguimiento climático y del suelo. Avances que pueden optimizar el cultivo y mejorar la calidad del producto. Mientras, que la

automatización en las bodegas puede reducir los costes y aumentar la eficiencia de la misma.

- Asimismo, es crucial fomentar la diversificación de productos, desarrollando vinos novedosos que respondan a las demandas del mercado. Así como aprovechar la belleza del paisaje y de las bodegas para ofrecer a los consumidores experiencias gastronómicas y visitas guiadas, obteniendo una fuente de ingresos alternativa.
- Por su parte, es vital la mejora de la formación y el capital humano de los socios y empleados en áreas clave tales como marketing y comercio para procurar un buen funcionamiento y desarrollo de las cooperativas, especialmente en aquellas de menor tamaño.
- También cabe recomendar establecer una estrategia de marketing digital para aumentar la visibilidad de las cooperativas y llegar a nuevos consumidores, especialmente a los más jóvenes o a consumidores de otros países, a través del comercio electrónico y redes sociales.
- Por último, sería muy provechosa la creación de nuevas alianzas estratégicas con otras cooperativas puede mejorar el acceso a recursos compartidos o nuevas ideas.

6. Bibliografía

- Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (1995): “*Declaración sobre la Identidad Cooperativa*”. Disponible en: <https://ica.coop/sites/default/files/news-item-attachments/25-anniversary-concept-note-final-draft-es-854566612.pdf>
- Analistas Financieros Internacionales (AFI) (2022): “*La relevancia económica del sector vitivinícola en Castilla y León*”. Disponible en: <https://interprofesionaldelvino.es/wp-content/uploads/2024/02/Informe-Relevancia-economica-y-social-del-sector-vitivinicola-en-CASTILLA-Y-LEON-2022.pdf>
- Analistas Financieros Internacionales (AFI) (2023): “*La relevancia económica y social del sector vitivinícola en España, 2023*”. Disponible en: <https://www.afi.es/2023/11/22/sector-vitivinicola-espana/>
- Asociación Española de Ciudades del Vino (ACEVIN) (2023): “*Análisis de la demanda turística Rutas del vino de España año 2022-2023*”. Disponible en: <https://wineroutesofspain.com/wp-content/uploads/2023/10/informe-analisis-perfil-de-la-demanda-2023.pdf>
- Atienza Montero, P. y Rodríguez Pacheco, A. (2018): “Empresas capitalistas versus cooperativas: Análisis comparado de resultados económicos y financieros para España en 2008-2015”. *Revista de economía pública, social y cooperativa, CIRIEC-España* N.º. 93. Págs. 123-148. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93.10730. Disponible en: <https://ojs.uv.es/index.php/ciriecespana/article/download/10730/12081>
- Banco de España. “*Tabla tipos de interés legal*”. Recuperado el 25 de noviembre de 2024. Disponible en: https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productosservici/relacionados/tiposinteres/guia-textual/tiposinteresref/Tabla_tipos_de_interes_legal.html
- Bastida Vialcanet, R. (2012): “Cooperativas: Aspectos diferenciales, fortalezas y debilidades”. *Revista de Contabilidad y Dirección*. Universitat Pompeu Fabra. Vol. 14, Barcelona. Págs. 56-67. Disponible en: https://accid.org/wp-content/uploads/2020/08/Cooperativas_Aspectos_diferenciales_fortalezas_y_debilidades-1.pdf

- Bioenos (2020): “*El vino en España, historia y situación actual*”. Disponible en: <https://cromoenos.es/vino-espana-historia/>
- Bodegas La Eralta. (2021): “*El origen del vino en España*”. Disponible en: <https://bodegaslaeralta.es/blogs/news/el-origen-del-vino-en-espana>
- Cinco Días (2022): “Los retos del sector del vino español, la nueva PAC (y mucho más...)”. Disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/12/19/opinion/1671466412_929520.html
- Comisión Europea (2014): “*Reglamento (UE) N.º 651/2014 de la Comisión Europea de 1 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado*”. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2014/187/L00001-00078.pdf>
- Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAE) (2003): “*Comercialización de vino embotellado por bodegas cooperativas*”. Deprint, Madrid Disponible en: https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-tendencias/VINOS_tcm30-89472.pdf
- Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo rural (2022): “*Agricultura y Viñedo*”. Disponible en: <https://agriculturaganaderia.jcyl.es/web/es/sectores.html>
- Cortes de Castilla y León (2018): “*Ley 2/2018, de 18 de junio, por la que se modifica la Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León*”. BOCyL: 9339. Disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2018/07/05/pdfs/BOE-A-2018-9339.pdf>
- Cortes de Castilla y León (2002): *Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León*. BOCyL: 9331. Disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/2002/05/15/pdfs/A17540-17578.pdf>
- Cortes Generales (2003): “*Ley 24/2003, de 10 de julio, de la Viña y del Vino en España*”. BOE: 13864. Disponible en: <https://www.boe.es/eli/es/l/2003/07/10/24/dof/spa/pdf>

- Datosmacro. Expansión. Recuperado el 25 de noviembre de 2024. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/>
- De Buena Vid (2023): “*Vinos de Castilla y León, ¿Cómo es el vino de esta región?*”. Disponible en: <https://www.debuenavid.es/blog/enoturismo/caracteristicas-vinos-castilla-y-leon>
- Delgado, B. (2022): “La guerra en Ucrania sacude el mercado de fertilizantes por el riesgo de escasez”, *Efeagro*. Disponible en: <https://efeagro.com/fertilizantes-escasez-guerra-ucrania/>
- Directorio Central de Empresas (DIRCE) (2023): “*Estructura y dinamismo del tejido empresarial en Castilla y León*”, Consejería de Economía y Hacienda. Disponible en: <https://estadistica.jcyl.es/web/jcyl/Estadistica/es/Plantilla100Detalle/1246989275272/Noticia/1284917324486/Comunicacion#:~:text=El%20n%C3%BAmero%20de%20empresas%20econ%C3%B3micamente,%2C6%25%20del%20total%20nacional>
- Dujo Caminero, D. (2023): “Vinos sin viticultores”, *Campo Regional*, octubre - noviembre 2023, Pag 3. Disponible en: <https://www.asajacyl.com/seccion/asaja-informa/campo-regional>
- Economipedia. Recuperado el 23 de noviembre de 2024. Disponible en: <https://economipedia.com/>
- El Bierzo Digital (2023): “*La cooperativa Viñas del Bierzo transforma su sociedad a limitada*”. Disponible en: <https://www.elbierzodigital.com/la-cooperativa-vinas-del-bierzo-transforma-su-sociedad-a-limitada/>
- Figueroa, R. (2022): “*España, el mayor exportador de vino del mundo, con la asignatura pendiente de revalorizar su imagen para facturar más*”, La Razón. Disponible en: <https://www.larazon.es/economia/20220130/r3vwf3ltnvfqrmipydxlxsfsime.html>
- García Alcalde, A. (2024): “Grave crisis en el sector del vino: UPA alerta y propone medidas urgentes”, *Agronews Castilla y León*. Disponible en: <https://www.agronewscastillayleon.com/crisis-vino-upa-medidas/#googlevignete>

- Gómez López, J.D. (2004): "*Las cooperativas agrarias. Instrumento de desarrollo rural*". Edita Universidad de Alicante, Alicante.
- Gómez García, J.M^a, Peraza, E. y Aleixandre, G. (2016): "Los factores determinantes del comportamiento innovador de las cooperativas: un análisis para el caso de Castilla y León". *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, Nº. 122, Págs. 252-284. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/5754559.pdf>
- Gómez García, J.M^a (2015): "El modelo cooperativo y el nuevo enfoque del desarrollo territorial: elementos de convergencias y potenciales sinergias". *Deusto Estudios Cooperativos*, Nº. 6, Págs. 79-114. Disponible en: https://dialnet.unirioja.es/servlet/ejemplar?codigo=406125&info=open_link
- Gómez García, J.M^a y Aleixandre, G. (2014): "Economía social y comportamiento innovador: estudio empírico de las empresas de economía social en Castilla y León". *CIRIEC - España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Nº. 81, Págs. 191-216. Disponible en: https://ciriec-revistaeconomia.es/wp-content/uploads/CIRIEC_8107_Gomez_y_Aleixandre
- González Ruiz, C. (2020): "Breve historia del vino en la Península Ibérica", *Vendimia Seleccionada*. Disponible en: <https://vendimiasleccionada.com/breve-historia-del-vino-en-la-peninsula-iberica/>
- Instituto Tecnológico Agrario de Castilla y León (ITACyL): "*Pliegos de condiciones y documentos únicos de las DOP/IGP vónicas*". Recuperado el 1 de noviembre de 2024. Disponible en: <https://www.itacyl.es/calidad-diferenciada/dop-e-igp/listado-dop-vinicas>
- Junta de Castilla y León: "*Registro de Cooperativas*". Recuperado el 3 de noviembre de 2024. Disponible en: <https:// analisis.datosabiertos.jcyl.es/explore/dataset/registrocooperativas/table/>
- Juste Carrión, J.J. (2017): "Producción y exportación de vino en España: El caso de Castilla y León", *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 35-1, pp. 153 – 188. Disponible en: <https://ojs.ual.es/ojs/index.php/eea/article/view/2442>

- Juste Carrión, J.J. y Aleixandre Mendizábal, G. (2022): “Clúster y sostenibilidad: una aproximación desde el sector español del vino y sus denominaciones de origen”. *Revista de Estudios Empresariales*. Segunda Época, nº 2, pp. 116-156. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8545250.pdf>

- Juste Carrión, J.J. y Peñas Moyano, B. (2022): “El sector del vino en España. Una aproximación desde la perspectiva de la política económica”. *Revista Internacional de Política Económica*, Vol. 5, Nº. 1, 2023, Págs. 117-153. Disponible en: <https://turia.uv.es/index.php/IREP/article/view/27024>

- Marcuello Servós, C y Nachar Calderón, P. (2013): “La sociedad cooperativa: motivación y coordinación. Un análisis desde las teorías económicas de la empresa y la economía social”. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*. N.º 110, Págs. 198 - 213. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36725679002>

- Medina, J. P. (2024): “La PAC actual, antes y después de 2027: ¿ideas nuevas o recicladas?”, *Campo Regional*, octubre - noviembre 2024, Pag 5. Disponible en: <https://www.asajacyl.com/seccion/asaja-informa/campo-regional>

- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) (2019): “*Encuesta sobre Superficies y Rendimientos Cultivos*” (ESYRCE). Subdirección General Análisis, Coordinación y Estadística. Disponible en: <https://www.mapa.gob.es/es/estadistica/temas/estadisticas-agrarias/agricultura/esyrce/>

- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) (2024): “*Datos de las Denominaciones de Origen Protegidas de Vinos (DOPs) campaña 2022/2023*”. Subdirección General de Control de la Calidad Alimentaria y Laboratorios Agroalimentarios Disponible en: https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/calidad-diferenciada/informe_dops_2022_2023_tcm30-690956.pdf

- Miranda, C.V. (2020): “*La oportunidad del Bag in Box*”. Disponible en: <https://lagacetadelvino.com/nuestras-firmas/la-oportunidad-del-bag-in-box-en-la-crisis-de-la-covid-19/>

- Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV) (2023): “Número de bodegas en España a 1 de enero de 2022”. Disponible en: <https://www.oemv.es/dirce-numero-de-bodegas-en-espana-a-1-de-enero-de-2022>

- Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV) (2023): “Actualidad de la coyuntura del sector vitivinícola mundial en 2022”. Disponible en: [https://www.oiv.int/sites/default/files/documents/OIV_Actualidad de la coyuntura del sector vitivinicola mundial en 2022 0.pdf](https://www.oiv.int/sites/default/files/documents/OIV_Actualidad_de_la_coyuntura_del_sector_vitivinicola_mundial_en_2022_0.pdf)

- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea (2012): “Reglamento (UE) N.º 1151/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 2 de noviembre de 2012 sobre los regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimenticios”. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2012/343/L00001-00029.pdf>

- Rodríguez, M. (2022): “La transformación de las sociedades cooperativas en sociedades mercantiles en el ámbito de Castilla y León”, Garrigues, Valladolid. Disponible en: https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/transformacion-sociedades-cooperativas-sociedades-mercantiles-ambito-castilla-leon

- Rubio, E. (2023): “Ecoesquemas en la nueva PAC para el viñedo”, *Vivir el vino*. Disponible en: https://www.vivirelvino.com/blog/ecoesquemas-en-la-nueva-pac-para-el-vinedo-n1681?srsId=AfmBOogsetfJjlrou1LUvPL_RPdr3_WHyK1W6s_BLaKC0JUlrw-Sildx

- Santillán, D., Iglesias A., La Jeunesse, I., Garrote, L. y Sotes, V. (2019): “Vineyards in transition: A global assessment of the adaptation needs of grape producing regions under climate change”. *Science of The Total Environment*. Vol. 657 Págs. 839-852. Disponible en: https://www.upm.es/UPM/SalaPrensa/Noticias?fmt=detail&prefmt=articulo&id=f3189f7611dc8610VgnVC_M10000009c7648a

- Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). Universidad de Valladolid. Recuperado el 6 de noviembre de 2024. Disponible en: <https://sabi-informacion.ponton.uva.es/version-20230626-11-2/home.serv?product=SabiInforma&>

- Tomasi, O. (2019): “Las amenazas al vino español: los aranceles de Trump y el 'brexit'”, *Efeagro*. Disponible en: <https://efeagro.com/vino-espanol-amenaza-trump/>
- Unión Regional de Cooperativas Agroalimentarias de Castilla y León (URCACYL) (2021): “*Bodega Cuatro Rayas, Todo un referente en la elaboración de los vinos blancos*”. Disponible en: <http://www.urcacyl.es/bodega-cuatro-rayas-todo-un-referente-en-la-elaboracion-de-los-vinos-blancos/>

7. Anexos

Anexo I. Información estadística sobre las D.O. de Castilla y León

DO “Ribera del Duero”

<u>Superficie (hectáreas)</u>	<u>Número de Viticultores</u>
2019 - 23.353	2019 - 7.894
2020 - 24.014	2020 - 7.889
2021 - 25.035	2021 - 7.877
2022 - 26.123	2022 - 7.536
2023 - 27.252	2023 - 7.419

<u>Número de bodegas</u>	<u>Producciones de uva (hectolitros)</u>
2019 - 301	2019 - 625.529
2020 - 306	2020 - 594.755
2021 - 307	2021 - 684.781
2022 - 311	2022 - 774.764
2023 - 317	2023 - 755.439

DO “Rueda”

<u>Superficie (hectáreas)</u>	<u>Número de Viticultores</u>
2019 - 18.125	2019 - 1.579
2020 - 19.959	2020 - 1.634
2021 - 20.649	2021 - 1.655
2022 - 20.724	2022 - 1.652
2023 - 20.767	2023 - 1.575

<u>Número de bodegas</u>	<u>Producciones de uva (hectolitros)</u>
2019 - 67	2019 - 767.712
2020 - 77	2020 - 720.088
2021 - 75	2021 - 688.434
2022 - 69	2022 - 815.790
2023 - 70	2023 - 843.740

DO “Arlanza”

Superficie (hectáreas)

2019 - 317
2020 - 320
2021 - 319
2022 - 314
2023 - 300

Número de Viticultores

2019 - 230
2020 - 227
2021 - 233
2022 - 221
2023 - 225

Número de bodegas

2019 - 17
2020 - 17
2021 - 17
2022 - 18
2023 - 18

Producciones de uva (hectolitros)

2019 - 3.106
2020 - 2.520
2021 - 1.617
2022 - 1.320
2023 - 2.220

DO “Cigales”

Superficie (hectáreas)

2019 - 1.858
2020 - 1.813
2021 - 1.853
2022 - 1.894
2023 - 1.906

Número de Viticultores

2019 - 352
2020 - 303
2021 - 299
2022 - 296
2023 - 293

Número de bodegas

2019 - 30
2020 - 29
2021 - 30
2022 - 32
2023 - 33

Producciones de uva (hectolitros)

2019 - 31.029
2020 - 24.906
2021 - 25.408
2022 - 27.775
2023 - 21.651

DO “León”

Superficie (hectáreas)

2019 - 1.322
2020 - 1.308
2021 - 1.231
2022 - 1.225
2023 - 1.236

Número de Viticultores

2019 - 279
2020 - 270
2021 - 228
2022 - 224
2023 - 219

Número de bodegas

2019 - 37
2020 - 40
2021 - 39
2022 - 40
2023 - 40

Producciones de uva (hectolitros)

2019 - 14.688
2020 - 12.983
2021 - 12.440
2022 - 15.611
2023 - 14.830

DO “Bierzo”

<u>Superficie (hectáreas)</u>	<u>Número de Viticultores</u>
2019 - 2.450	2019 - 1.309
2020 - 2.358	2020 - 1.110
2021 - 2.420	2021 - 1.109
2022 - 2.250	2022 - 1.078
2023 - 2.377	2023 - 1.053

<u>Número de bodegas</u>	<u>Producciones de uva (hectolitros)</u>
2019 - 68	2019 - 83.237
2020 - 69	2020 - 70.092
2021 - 70	2021 - 76.413
2022 - 70	2022 - 86.039
2023 - 66	2023 - 64.245

DO “Toro”

<u>Superficie</u>	<u>Número de Viticultores</u>
2019 - 5.388	2019 - 986
2020 - 5.851	2020 - 981
2021 - 5.371	2021 - 954
2022 - 5.396	2022 - 905
2023 - 5.432	2023 - 900

<u>Número de bodegas</u>	<u>Producciones de uva (hectolitros)</u>
2019 - 65	2019 - 103.855
2020 - 65	2020 - 115.635
2021 - 65	2021 - 117.975
2022 - 62	2022 - 107.490
2023 - 64	2023 - 113.663

DO “Tierra del vino de Zamora”

<u>Superficie (hectáreas)</u>	<u>Número de Viticultores</u>
2019 - 628	2019 - 171
2020 - 625	2020 - 168
2021 - 598	2021 - 162
2022 - 604	2022 - 161
2023 - 585	2023 - 158

<u>Número de bodegas</u>	<u>Producciones de uva (hectolitros)</u>
2019 - 9	2019 - 1.382
2020 - 11	2020 - 1.303
2021 - 12	2021 - 1.334
2022 - 11	2022 - 2.466
2023 - 11	2023 - 1.331

DO “Arribes”

Superficie (hectáreas)

2019 - 270
2020 - 272
2021 - 291
2022 - 294
2023 - 301

Número de Viticultores

2019 - 189
2020 - 190
2021 - 190
2022 - 189
2023 - 187

Número de bodegas

2019 - 17
2020 - 16
2021 - 18
2022 - 20
2023 - 23

Producciones de uva (hectolitros)

2019 - 5.710
2020 - 5.017
2021 - 4.939
2022 - 5.770
2023 - 3.376