

XVI Informe sobre a xestión e o estado económico do cooperativismo agrario en Galicia



**XVI INFORME
SOBRE A XESTIÓN E O ESTADO ECONÓMICO
DO COOPERATIVISMO AGRARIO
EN GALICIA**

Dirección Xeral de Traballo e Economía Social. Xunta de Galicia



Nota: Reprodución autorizada, con indicación da fonte bibliográfica.

EQUIPO REALIZADOR

DIRECCIÓN

D. Higinio Mougán Bouzón Licenciado en Ciencias Empresariais (AGACA)

ASESORA TÉCNICA

Dna. M^a José Cabaleiro Casal Prof. Dpto. Economía Financeira e Contabilidade –
Universidade de Vigo

COORDINACIÓN PARTE ESTADÍSTICA

Dna. M^a José Ginzo Vilamayor Lic. En Matemáticas- Técnica do Servicio de Consultoría
Estatística – Universidade de Santiago de Compostela

COORDINACIÓN

Dna. Ruth Rodríguez Ferreiros Licenciada en Administración e Dirección de Empresas
(AGACA)

COORDINACIÓN PARTE ECONÓMICA

D. David Vila López Licenciado en Ciencias Empresariais (AGACA)

ASESORES

D. Carlos Ares Fernández (Gandería e Licenciado en Ciencias Empresariais (AGACA)
Cooperativismo)

Dna. Loli Couso Costa (Formación e Enxeñeira Técnica Agrícola (AGACA)
Agricultura)

D. Mario Fernández Redondo (Enxeñería e European Engineer (Agr.) (AGACA)
Desenvolvemento sostible)

COLABORADORES TÉCNICOS

D. Ricardo Francos Gendra Licenciado en Economía
D. Roberto Pardal Coca Licenciado en Ciencias Políticas

Coa colaboración institucional da *Dirección Xeral de Traballo e Economía Social. Xunta de Galicia.*

PRÓLOGO

As orixes do cooperativismo agrario galego podemos atopalas nas explotacións veciñais, nas mutuas gandeiras e nos gremios de asistencia, vinculados á vida tradicional galega, cuxo obxectivo era o autoabastecemento das familias e das sociedades rurais.

Desde ese incipiente mutualismo, a situación ten avanzado moito e, paseniño, as cooperativas téñense constituído nun pilar fundamental e peza insubstituíble para o desenvolvemento sustentable da economía rural e da sociedade galega en xeral.

A cooperativa non só achega beneficios e solucións aos cooperativistas, senón que ten unha función social na súa contorna, que no caso do ámbito agrario se manifesta especialmente na tarefa de dinamización e modernización das zonas rurais.

Nos períodos de crise económica, as cooperativas adquiren unha gran relevancia no proceso de mudanza no ámbito rural e na creación e no mantemento do emprego. O número de cooperativas e o número de novos socios segue a medrar, a pesar da conxuntura socioeconómica actual.

Compre, en consecuencia, seguir apostando polo tecido empresarial de base cooperativa e, en particular, polo cooperativismo agrario, e para iso é preciso coñecelo, estudar as súas principais variables, as súas fortalezas e debilidades, as súas oportunidades e ameazas.

Este informe que puntualmente e ano tras ano, nos ofrece unha visión en profundidade da realidade, resulta unha ferramenta de primeira orde para as propias cooperativas e para todas as persoas e institucións comprometidas no labor de fomento do cooperativismo.

Labor no que resulta necesaria a colaboración de todos os axentes implicados, entre os que xoga un destacado papel a Unión de Cooperativas Asociación Galega de Cooperativas Agrarias, AGACA. Por iso, quero expresarlles a miña felicitación, especialmente ao seu equipo técnico, pola elaboración deste *XVI Informe sobre a xestión e o estado económico do cooperativismo agrario en Galicia*, que nos achega unha información rigorosa e imprescindible para traballar pola consolidación e desenvolvemento do cooperativismo agroalimentario.

PRESENTACIÓN

Neste ano 2012, declarado pola Asemblea Xeral das Nacións Unidas como Ano Internacional das Cooperativas, a Asociación Galega de Cooperativas Agroalimentarias, Agaca, presenta o XVI Informe sobre a Xestión e o Estado do Cooperativismo Agrario en Galicia.

As fortes correntes, cambios, especulacións e incertezas que están a sobrevoar os mercados xeraron un aumento do prezo das materias primas, un encarecemento do crédito e mesmo a súa non distribución. É necesario dar unha solución a estes problemas.

Para dar resposta a un problema, é necesario coñecer e dispoñer de datos que reflectan a verdadeira realidade do cooperativismo agrario. É por iso, que ano tras ano se presenta o devandito informe, que trata de dar repostas, dunha maneira ordenada e clara, ás preguntas que poidan xurdir sobre o cooperativismo agrario galego.

Dende AGACA, queremos agradecer sinceramente a participación das cooperativas agroalimentarias que achegan os seus datos ao informe, xa que sen elas non sería posible a súa elaboración. No Ano Internacional das Cooperativas, é evidente outro agradecemento: pola súa colaboración na mellora da comunidade que os rodea en tempos tan difíciles.

Vaia o noso agradecemento para a Dirección Xeral de Traballo e Economía Social da Xunta de Galicia, polo interese e apoio mostrados ano tras ano, sempre comprometida co cooperativismo agrario de Galicia.

*José Luis López Vázquez
Presidente de AGACA*

ÍNDICE

1. Introducción

1.1. Obxectivos, metodoloxía e estrutura do Informe	12
1.2. Cooperativismo agroalimentario e economía	14
1.2.1. Evolución do crecemento da economía galega no contexto internacional	14
1.2.2. Os primeiros pasos da Reforma da PAC	17
1.2.3. A importancia do sector agroalimentario na economía galega	18
1.2.4. A dimensión do cooperativismo agroalimentario en Galicia	26

2. Análise xeral do cooperativismo agroalimentario en Galicia

2.1. Evolución da dimensión nas cooperativas agroalimentarias da mostra	29
2.2. Distribución territorial e importancia económica	31
2.3. Actividades cooperativizadas	32
2.4. Aspectos máis relevantes da estrutura societaria	33
2.4.1. O socio	33
2.4.2. Os órganos sociais	35
2.5. Aspectos laborais	40
2.6. Formación social	45

3. Análise económica xeral do cooperativismo agroalimentario en Galicia

3.1. Introducción	51
3.2. Análise da estrutura económico –financeira	52
3.2.1. Análise da estrutura económica	57
3.2.1.1. Cooperativas gandeiras	59
3.2.1.2. Cooperativas de viño	61
3.2.1.3. Cooperativas de horta e flor	62
3.2.2. Análise da estrutura financeira	64
3.2.2.1. Cooperativas gandeiras	70
3.2.2.2. Cooperativas de viño	74
3.2.2.3. Cooperativas de horta e flor	77
3.2.3. Análise das relacións entre a estrutura económica e a financeira	81
3.2.3.1. Cooperativas gandeiras	86
3.2.3.2. Cooperativas de viño	90
3.2.3.3. Cooperativas de horta e flor	92
3.3. Análise da conta de resultados	95
3.3.1. O importe neto da cifra de negocios	95
3.3.1.1. Cooperativas gandeiras	95
3.3.1.2. Cooperativas de viño	95
3.3.1.3. Cooperativas de horta e flor	95
3.3.2. Consumos e gastos da explotación	95
3.3.2.1. Cooperativas gandeiras	96
3.3.2.2. Cooperativas de viño	97
3.3.2.3. Cooperativas de horta e flor	98

3.3.3. Ingresos e gastos financeiros	99
3.3.3.1. Cooperativas gandeiras	99
3.3.3.2. Cooperativas de viño	100
3.3.3.3. Cooperativas de horta e flor	100
3.3.4. Análise das relacións entre a conta de resultados e o balance	100
3.3.4.1. Cooperativas gandeiras	111
3.3.4.2. Cooperativas de viño	120
3.3.4.3. Cooperativas de horta e flor	123
3.4. Análise da xestión económica	127
3.4.1. Infraestrutura tecnolóxica	127
3.4.2. Planificación estratéxica	130
3.4.3. Xestión de recursos: instalacións e outros recursos	131
3.4.4. Xestión comercial, mercados e internacionalización	133
3.4.5. Proxectos de desenvolvemento	139
4. Conclusións	
4.1. Análise xeral do cooperativismo agroalimentario en Galicia: conclusións	143
4.2. Análise económica xeral do cooperativismo agroalimentario en Galicia: conclusiones	148
4.3. Análise da xestión económica: conclusións	151
5. Anexos	
ANEXO I. Balance agregado das cooperativas da mostra (€)	161
ANEXO II. Balance agregado das cooperativas gandeiras (€)	162
ANEXO III. Balance agregado das cooperativas vitivinícolas (€)	163
ANEXO IV. Balance agregado das cooperativas de horta-flor (€)	164
ANEXO V. Conta de resultados agregada das cooperativas da mostra (€)	165
ANEXO VI. Conta de resultados agregada das cooperativas gandeiras (€)	166
ANEXO VII. Conta de resultados agregada das cooperativas vitivinícolas (€)	167
ANEXO VIII. Conta de resultados agregada das cooperativas de horta-flor (€)	168
6. Bibliografía	173



agaaca

1. introducción

2012, ano en que se publica este *Informe sobre a xestión e o estado do cooperativismo agrario en Galicia*, é declarado pola ONU como Ano Internacional das Cooperativas.

Este feito supón un recoñecemento ao papel das cooperativas que promoven a máxima participación posible de todas as persoas no desenvolvemento económico e social. A Declaración alenta a todos os Estados Membros, así como ás Nacións Unidas, a que aproveiten este ano para promover as cooperativas e aumentar a conciencia sobre a súa contribución ao desenvolvemento económico e social, xa que se trata de empresas comerciais e sociais que poden contribuír ao desenvolvemento sostible, a erradicación da pobreza e a creación de medios de vida en diversos sectores económicos das zonas urbanas e rurais.

A Resolución da ONU insísteles aos gobernos en que tomen medidas apropiadas para crear un contorno propicio e favorable ao desenvolvemento das cooperativas, entre outras cousas, establecendo unha asociación efectiva entre os gobernos e o movemento cooperativista mediante consellos consultivos ou órganos asesores conxuntos, e promovendo e aplicando mellor lexislación, investigación, intercambio de boas prácticas, capacitación, asistencia técnica e fomento da capacidade das cooperativas, especialmente nos ámbitos de xestión, auditoría e técnicas de comercialización.

Paralelamente, o Ano Internacional das Cooperativas quere aumentar a conciencia da sociedade, en xeral, sobre a contribución das cooperativas á xeración de emprego e ao desenvolvemento socioeconómico, dado que as cooperativas somos empresas con cualidades e formas de traballar únicas, que ofrecemos un enfoque de crecemento económico a longo prazo. Nas cooperativas traballamos xuntos, compartimos coñecementos e ofrecemos oportunidades que non poderían achegar ás sociedades divididas en accións. Tal e como reflicte este *Informe*, as cooperativas somos un motor da economía que responde aos cambios sociais; resistimos á crise económica global, somos empresas de éxito que creamos empregos sostibles en todos os sectores, e non nos deslocalizamos.

Nas cooperativas os nosos socios toman as decisións de forma democrática, son os donos do negocio cooperativo, controlan as ganancias e deciden en qué reinvestir. Por iso, a nosa prioridade é que nos centramos nas necesidades, no benestar e na solidariedade dos nosos socios. E máis dun século e medio de historia demostrou a capacidade das cooperativas para superar os problemas económicos e sociais, adaptarse e ofrecer respostas, así como solucións ás novas necesidades.

Os organismos da ONU promoven o desenvolvemento das cooperativas agrícolas a través de diversas actuacións, como o desenvolvemento de iniciativas para entender mellor as cooperativas e avaliar o seu impacto no desenvolvemento socioeconómico, e para aumentar a concienciación sobre o seu papel e efectos na vida dos pequenos agricultores e gandeiros. A ONU apoia ás cooperativas para formar redes que permitan aos pequenos produtores reunir os seus activos e competencias para superar as barreiras dos mercados e outras limitacións, como a falta de acceso aos recursos naturais.

Os organismos da ONU pretenden axudar aos responsables das políticas a deseñar e aplicar políticas e proxectos que teñan en conta as necesidades e preocupacións dos pequenos campesiños -homes e mulleres- e creen un ambiente axeitado para o crecemento das cooperativas agrícolas; así como fortalecer o diálogo e a cooperación entre os gobernos, cooperativas agrícolas, a comunidade internacional de investigadores e os representantes da sociedade civil para analizar as mellores condicións para o desenvolvemento das cooperativas en todo o mundo.

1.1. Obxectivos, metodoloxía e estrutura do Informe

O obxectivo xeral do presente Informe é esclarecer a verdadeira contribución do cooperativismo agroalimentario ao desenvolvemento económico e social en Galicia, incorporando unha análise socioeconómica que permita ter unha visión global da situación actual dun sector estratéxico para a economía galega.

Así mesmo, entre os obxectivos específicos máis importantes destacan:

- Que os axentes cooperativos¹ teñan un coñecemento acorde coa realidade cooperativa.
- Que os propios cooperativistas do agro saiban e coñezan en qué medida contribúen cos seus esforzos a conformar un espazo socioeconómico no que o seu papel é de gran importancia.
- A reflexión e sensibilización por parte da sociedade en xeral, sobre unha fórmula empresarial da que aínda existen moitos prexuízos.

O estudo trata de ilustrar o que significan as empresas cooperativas agroalimentarias galegas e, en especial, o importante labor que xogan dentro do mundo rural, así como as súas preocupacións, os seus retos e desafíos máis urxentes e as estratexias necesarias para acadar con éxito os obxectivos marcados.

Parámetros estatísticos empregados no Informe

O mecanismo empregado para indagar nas características socioeconómicas das cooperativas agroalimentarias galegas é a enquisa. Os ámbitos nos que operamos son os seguintes:

Ámbito poboacional: a poboación obxecto da investigación é o conxunto de cooperativas agroalimentarias que hai en Galicia.

Ámbito xeográfico: o ámbito xeográfico da enquisa abrangue todo o territorio galego.

Ámbito temporal: o ámbito temporal corresponde ao primeiro semestre do ano en curso.

Periodos de referencia: o período de referencia da enquisa nesta ocasión corresponde a 2010.

Unidades da enquisa: en canto ás unidades de análise, distínguense dous tipos de unidades: a cooperativa e a persoa socia da entidade. A cooperativa é a unidade básica de análise. Cando se estudan os datos das cooperativas téñense en conta todas as persoas que conforman cada unha delas.

Polo que se refire ás *unidades de mostreo*, o mostreo é unietápico. A unidade primaria de mostreo é a cooperativa.

Tipo de mostreo: o mostreo que se aplica é o estratificado unietápico, definíndose os estratos en función do sector ao que pertencen as cooperativas:

- Estrato 1: cooperativas do sector da Gandería.
- Estrato 2: cooperativas do sector da Horta-Flor.

¹ Con *axente cooperativo* referímonos a aqueles axentes intermedios que asesoran a potenciais cooperativistas e aos propios cooperativistas sobre os aspectos máis relevantes do mundo do cooperativismo, para poder acadar un maior grao de éxito nos seus respectivos proxectos.

- Estrato 3: cooperativas do sector do Viño.

Selección da mostra: dentro de cada estrato, as cooperativas foron seleccionadas con probabilidade proporcional ao seu tamaño, e cunha afixación mínima de 6.

Tamaño e marco da mostra

Os últimos datos dispoñibles² afirman que o número de cooperativas agroalimentarias rexistradas (nos distintos Rexistros Oficiais da Xunta de Galicia) en Galicia ascende a 340. Non obstante, desa cifra habería que restar aquelas que, estando rexistradas, xa non fan actividade ningunha, pero aínda non se liquidaron por completo. Agaca asocia ás cooperativas máis representativas en canto a actividade, volume de facturación e socios; a isto, unímoslle a optimización de recursos económicos e humanos do equipo técnico e optamos por coller como referencia as cooperativas socias de Agaca que pertencen aos devanditos sectores. Polo tanto, partimos de 66 cooperativas.

Atendendo a esta clasificación, das 66 cooperativas agroalimentarias socias de Agaca, con coñecemento firme de que están activas, nas condicións do estudo, o 74% delas sitúanse no estrato 1; o 12% no segundo, e o 14% no terceiro estrato.

Daquela, esta sería a composición que debería ter unha mostra aleatoria simple na que todos os individuos da poboación terían a mesma probabilidade de seren seleccionados na mostra para o estudo.

Utilizando a expresión usual para o cálculo do tamaño da mostra cun erro máximo esperado do 6,5% para proporcións cun grao máximo de indeterminación ($p=q=50\%$), deberíamos tomar unha mostra total de 52 cooperativas. Significa enquisar ao 78% da poboación. O tamaño de mostra necesario que denotamos por n , calcúlase como:

$$n = \frac{N \cdot q}{q + p(N - 1)E^2} = \frac{66 \times 0.5}{0.5 + 0.5 \times (66 - 1) \times 0.065^2} = 52$$

De acordo coa composición da poboación, 6 cooperativas deberían ser elixidas do sector da horta, 7 deberían ser escollidas do sector do viño, e o resto, 39 cooperativas, deberíanse seleccionar entre as que pertencen ao sector da gandería.

	N	n	Erro
Gandería	49	39	7,31 %
Horta-flor	8	6	21,82 %
Viño	9	7	18,90 %
Total	66	52	6,50 %

² JORDÁN RODRÍGUEZ, M. e BABÍO ARCAJ, M.R., Cooperativas de Galicia. Informe de síntese. 2007, Santiago de Compostela: Consellería de Traballo. Dirección Xeral de Relacións Laborais, 2010. Englóbanse neste dato as de primeiro e as de segundo grao

Factor de elevación: en termos prácticos, podería dicirse que cada individuo da mostra representaría o mesmo número de suxeitos da poboación, aínda que para ser exactos, o factor de elevación total é de 1,26:

$$\left(\frac{N_T}{n_T} = 66 / 52\right)$$

Metodoloxía da enquisa

Para dispor da información necesaria para a elaboración do presente informe, procedeuse a enviar un cuestionario ás cooperativas da mostra. Os datos que achegaron as cooperativas comprobáronse realizando o oportuno contraste coa documentación existente en AGACA. Posteriormente, informatizáronse os datos mediante MS Access e MS Excel.

Adicionalmente, para conseguir unha visión o máis real posible, incluíronse os datos achegados polos grandes motores cooperativos de Galicia, Coren e Feiraco.

O XVI Informe sobre a Xestión e o Estado Económico do Cooperativismo Agrario en Galicia comeza cunha introdución sobre a relevancia do cooperativismo agroalimentario no contorno internacional, nacional e autonómico.

O segundo capítulo analiza as variables de dimensión, composición e facturación das cooperativas agrarias da mostra. Contén tanto aspectos laborais como societarios, órganos directivos, formación, etc.

No terceiro capítulo acométese a análise económica e financeira das cooperativas agrarias estudadas: recursos cos que contan e destino que se lles asignan, custos nos que incorren, liquidez, rendibilidade económica. Tamén se estuda a súa xestión económica: presenza e influencia das tecnoloxías da información, planificación estratéxica, xestión de recursos e xestión comercial.

O último capítulo constitúe unha recompilación da información máis relevante da modo de conclusións finais.

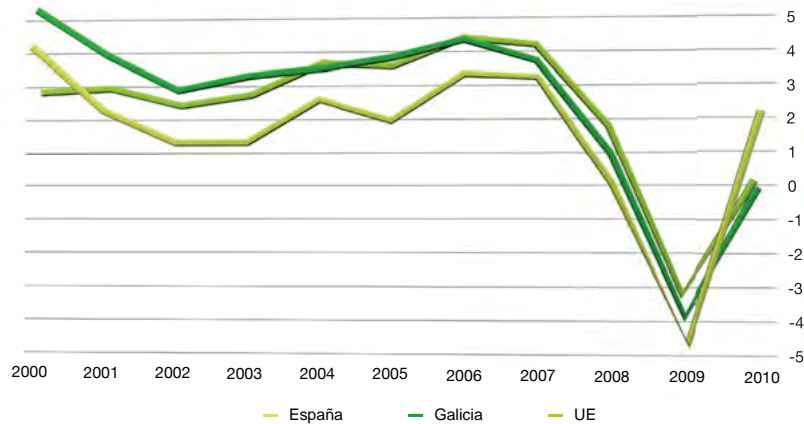
1.2. Cooperativismo agroalimentario e economía

1.2.1. Evolución do crecemento da economía galega no contexto internacional

Ao longo dos últimos anos a economía mundial sufriu unha forte desaceleración que culminou coa recesión do ano 2009 e cunha caída da economía mundial dun 0,5%. No ano 2010 a actividade económica rexistrou un avance no seu conxunto dun 5% pero, cun comportamento moi desigual das diferentes rexións económicas, e especialmente entre a Unión Europea, os Estados Unidos de América e os países emerxentes ou BRICS.

Neste senso, a Unión Europea no ano 2010 rexistrou un crecemento dun 1,8%, o máis baixo de todas as rexións económicas do mundo. A crise financeira que vivimos provocou fortes convulsións na Eurozona froito da inestabilidade nos países do sur e Irlanda e das dúbidas por parte dos mercados e investidores internacionais sobre a sostibilidade das súas contas públicas e a súa capacidade de crecemento.

Gráfico 1. Evolución taxas de crecemento PIB real



Fonte: Elaboración propia a partir de dos datos do INE, Contabilidade Rexional e Eurostats. Índices de variación de volume encadeados 2000=100

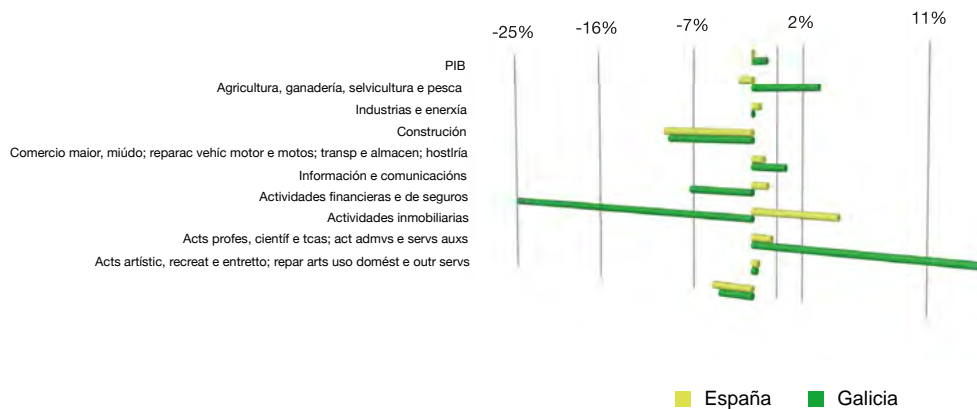
A economía española tivo un comportamento similar ao da UE, aínda que experimentando ciclos expansivos e recesivos máis acentuados. Durante o ano 2010 o seu PIB retrocedeu un 0,1%, reflectíndose este retroceso nunha caída da demanda interna nun 1,2% e apenas sostida por unha demanda externa que medra un 1,1%.

Mentres que certas variables parecen sinalar un certo proceso de recuperación da economía española, o incremento dunha taxa de paro xa de por si estruturalmente moi elevada, pon de manifesto a ausencia de motores económicos relevantes máis aló da construción e do sector inmobiliario. Un incremento do desemprego dende o 18,8% no ano 2009 ata o 20,3% no ano 2010, non parecen senón evidenciar unha posición comprometida nunha situación de crise financeira na que a contracción da demanda é un factor importante. As diferentes medidas adoptadas polo goberno español encamiñadas a flexibilizar o mercado laboral non parecen dar unha resposta axeitada a esta situación.

O comportamento da economía galega foi mellor, tanto nos momentos de expansión económica, nas que o PIB galego medrou en maior medida que o español ou o da Eurozona, como nas épocas de recesión. No ano 2009 a economía galega contraeuse o 0,6% menos que a española e o 1% menos que a europea. O mesmo ocorre no ano 2010, no que o crecemento do PIB é dúas décimas superior ao de España, polo que podemos concluír que a economía galega, neste período de crise, continuou nun proceso de converxencia respecto a outras comunidades autónomas e da media do conxunto de España.

Se temos en conta o comportamento do mercado de traballo e as taxas de desemprego, observamos que Galicia presenta un ciclo desfasado respecto ao español, con incrementos menores no ano 2009 e superiores no ano 2010.

Gráfico 2. Taxa de variación interanual VEB 2010 (en %). Volume encadeado ref. 2008



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Contabilidade Rexional. INE. Base 2008. Valor engadido bruto a prezos básicos: índices de volume encadeados, referencia ano 2008

Se fixamos a nosa atención nas taxas de variación interanuais do VEB por ramas de actividade (Gráfico 2) podemos observar comportamentos diferenciados, tanto dende un punto de vista sectorial coma entre Galicia e España.

Atendendo ás diferentes ramas sectoriais, vemos como o sector da construción continúa a ser un dos sectores máis afectados pola crise, cun descenso de case un 7% en Galicia e superior ao 7% en España.

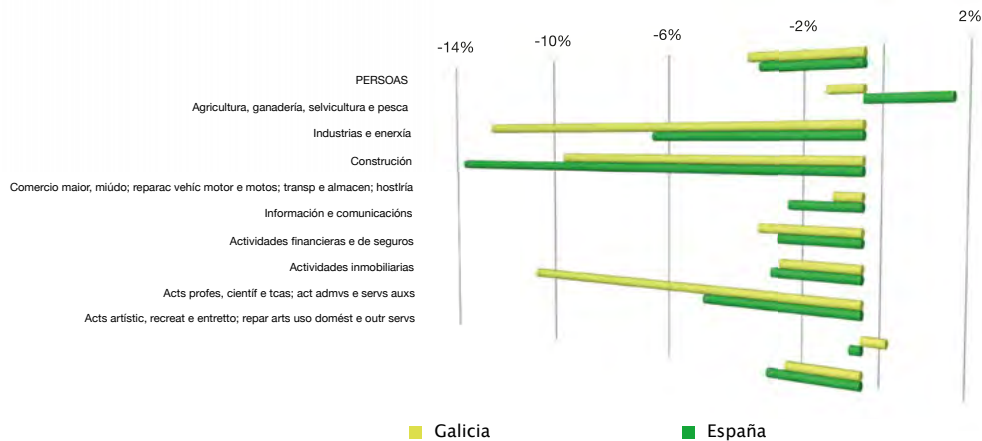
Pola contra nas actividades enerxéticas e industriais tanto para Galicia como para España rexistran unha mellora relativa, do 0,05% e do 0,58% respectivamente, un dato alentador sobre todo se temos en conta a importante perda que estas actividades tiveran no ano 2009.

No conxunto das ramas que podemos englobar dentro dos servizos nun sentido amplo, o comportamento é máis dispar. Mentres que as actividades comerciais, as actividades científicas e as actividades inmobiliarias rexistran un certo crecemento (máis marcado para as actividades inmobiliarias en Galicia), nas actividades artísticas e recreativas obsérvase un certo retraemento (3,16% en España e do 2,60% en Galicia).

O sector primario en Galicia recolleu un mellor comportamento que o rexistrado en España, cun incremento próximo ao 5%, mentres que no conxunto do estado o sector rexistra un decrecemento do 1%. Hai que recordar que xa durante o 2009, ano no que comeza de maneira máis evidente o período de crise, o sector agroalimentario en Galicia é dos sectores que sofre en menor medida o impacto da mesma.

Porén, podemos observar no Gráfico 3 unha destrución do emprego xeneralizada no conxunto do mercado de traballo, tanto en Galicia como en España, con reducións ao redor do 2% na maior parte das ramas. É preciso destacar que a rama da construción e das actividades inmobiliarias son as ramas nas que se rexistra un maior descenso do emprego total en Galicia con porcentaxes superiores ao 8%.

Gráfico 3. Crecemento do emprego 2009–2010 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Contabilidade Rexional.INE. Base 2008. Emprego total por persoa. Miles de persoas

Especialmente preocupante resulta o descenso tan acusado de empregos totais nas ramas industriais e enerxéticas, cun 11,34% que acentúa a perda que xa se rexistrara no ano 2009 e que lastra unha parte da economía produtiva do país.

Por último destacar o incremento, pequeno aínda que significativo, das actividades profesionais, científicas e técnicas cun incremento do emprego de medio punto.

1.2.2. Os primeiros pasos da Reforma da PAC

No ano 2010 puxéronse en marcha a maioría das reformas da PAC aprobadas no coñecido como *Exame de Saúde* ou *Chequeo Médico*. Unha das medidas relevantes que afecta especialmente a Galicia son os incrementos da cota láctea como parte dun proceso de "ateraxe suave" que rematará coa eliminación das mesmas no ano 2015. Pero estes incrementos anuais non foron repartidos polo Goberno español aos produtores e están sendo usados como reserva nacional.

Tamén se recollen diferentes modificacións nas axudas directas da PAC. Unha delas foi a desligación e integración no Pagamento Único de diversas axudas antes vinculadas á produción, aínda que para Galicia supuxo a afectación de só 6,3 millóns de euros en axudas, dos 611 millóns de euros do conxunto do estado español.

Unha segunda novidade representou a introdución de novas axudas específicas a determinados sectores, con especial relevancia para Galicia as dirixidas a ovino-cabrún e sobre todo ao lácteo. Estas axudas están guiadas por criterios de calidade e competitividade, destacando as axudas no sector lácteo en zonas desfavorecidas.

Coas medidas do *Exame de Saúde* en proceso de aplicación, abriuse oficialmente o debate sobre o contido PAC que entrará en vigor no período 2014-2020. O elemento de partida vai ser a Comunicación da Comisión presentada no mes de novembro despois dun debate público. Este documento límitase

a enumerar os obxectivos xerais da futura PAC, e das grandes liñas da reforma, sen facer propostas concretas nin unha partida orzamentaria delimitada.

O documento identifica tres grandes obxectivos que deberán guiar a nova PAC: a produción alimentaria viable, a xestión sostible dos recursos naturais e loita contra cambio climático e o desenvolvemento territorial equilibrado. Para conseguir estes obxectivos elabora tres grandes escenarios, un continuísta, un de reforma radical e unha posición intermedia.

A opción intermedia que, sen dicilo de maneira expresa, aparece apoiada pola Comisión, supón unha vía intermedia entre un escenario no que se mantería o actual *status quo* da actual PAC e un escenario, defendido polos países máis desenvolvidos do centro e do norte de Europa, que suporía unha ruptura radical, eliminando as axudas directas e da maior parte das regulacións do mercado.

Neste senso, o escenario intermedio recolle unha reforma substancial do actual sistema de pagamentos directos, no que o actual Pago Único sería substituído por cinco tipos de axudas. Do mesmo xeito a Comisión propón que exista un límite ao pagamento básico e que esta axuda sexa restrinxida aos agricultores activos, evitando desta maneira o carácter fortemente regresivo que teñen as axudas hoxe en día.

No relativo á regulación dos mercadosponse o énfase nunha mellora no funcionamento da cadea alimentaria e no reforzamento do poder negociador dos produtores que ata o de agora non estaba recoñecido no actual marco comunitario. O desenvolvemento rural estará encamiñado cara a medidas centradas no medio natural, a loita contra o cambio climático e a innovación.

O proceso aínda esta comezando, e o debate desenvolverase nas diferentes institucións da UE. O elemento relevante do futuro da PAC vai ser a partida orzamentaria que vai consumir a política agraria, nos que se está a dar un enfrontamento entre os estados membros, tanto no volume global do orzamento comunitario como da proporción que levará agricultura neste período.

1.2.3. A importancia do sector agroalimentario na economía galega

A nivel mundial a volatilidade dos mercados agrarios e a evolución dos prezos dos produtos alimentarios veu condicionando o sector nos últimos anos. Este feito vén provocado por causas estruturais debido a un crecemento da demanda moi por encima da oferta, provocado non só polo aumento da poboación, senón pola modificación dos patróns do consumo alimentario. As alzas bruscas débemolas relacionar con factores conxunturais, xa sexan naturais, como a seca en Rusia, como pola importancia crecente dos mercados de futuro, fortemente especulativos e o crecente uso enerxético dos cultivos como a soia ou o millo.

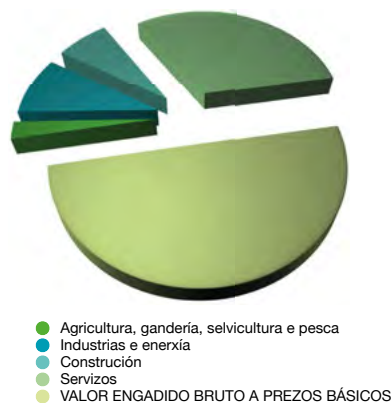
A esta volatilidade dos prezos agrarios engádeselle outro problema relacionado coa percepción final de ingresos por parte dos produtores. Por exemplo, en Galicia, a suba dos prezos dos produtos lácteos só se viu reflectido de maneira moi feble na recuperación do prezo do leite nas explotacións galegas, pero que si sufriron de maneira máis acusada, ao igual que o resto das ramas gandeiras, a suba dos prezos dos alimentos para o gando. A inestabilidade dos mercados estase a converter nos últimos anos nun problema crónico. A isto podemos unir unha forte asimetría entre a dinámica dos prezos percibidos polos agricultores e os prezos finas dos alimentos que pagan os consumidores.

Para medir a importancia que ten o sector agroalimentario dentro da economía galega e cómo inflúe o comportamento do mesmo no seu conxunto, imos analizar o peso relativo que o sector ten en termos de VEB para posteriormente analizar a evolución da renda agraria e a importancia do mundo agroalimentario en termos de emprego.

Se analizamos a estrutura sectorial do VEB de Galicia vemos que o peso que teñen o sector primario e a industria e a enerxía no conxunto da economía, experimentou un lixeiro incremento, pasando de 4,52% e 18,35% a 4,77% e 18,45%, respectivamente. Isto dáse en boa medida pola perda de peso específico da construción na estrutura sectorial galega. Os servizos continúan a representar o sector máis importante da economía galega cun 63,26% do total do VEB.

A continua perda de peso que vive o sector agroalimentario e da pesca en Galicia, ao igual que no resto das economías terciarizadas, experimentou un relativo repunte pola súa natureza anticíclica, aínda que a redución da súa dimensión na última metade do século pasado provoca que o efecto refuxio sexa moi reducido no seo da actual crise.

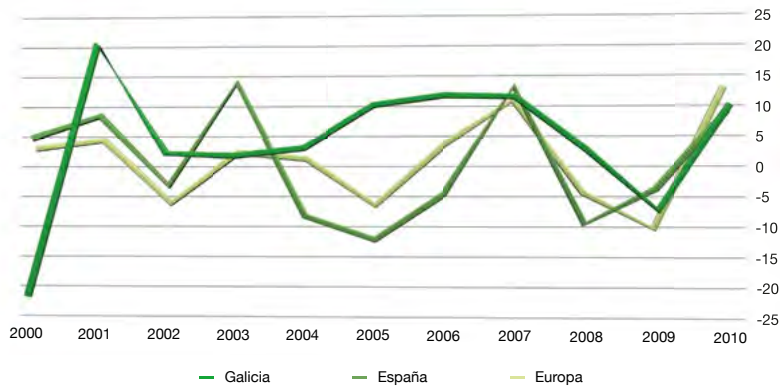
Gráfico 4. VEB sectorial Galicia. 2010 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Contabilidade Rexional. INE. Produto interior bruto a prezos de mercado e valor engadido bruto a prezos básicos por ramas de actividade

No conxunto da Unión Europea, a caída da renda agraria real por unidade de traballo sufrida no bienio 2008-2009 experimentou unha importante recuperación no ano 2010. Un crecemento da renda global do sector do 9,9% unido a un descenso da man de obra orixinou un incremento da renda por ocupado do 12,3% no conxunto da UE. Esta recuperación é só parcial, xa que a renda global no conxunto da unión é hoxe un 5,5% inferior á de 2007 e moi similar ao do ano 2000 (un índice de 104,4 no 2010, sendo o ano 2000 o ano referencia=100).

Gráfico 5. Taxa de variación renda agraria por ocupado. (%)



Fonte: Meixide Vecino, A. (Dir), A Economía Galega 2010. Cuarto trimestre de cada ano.

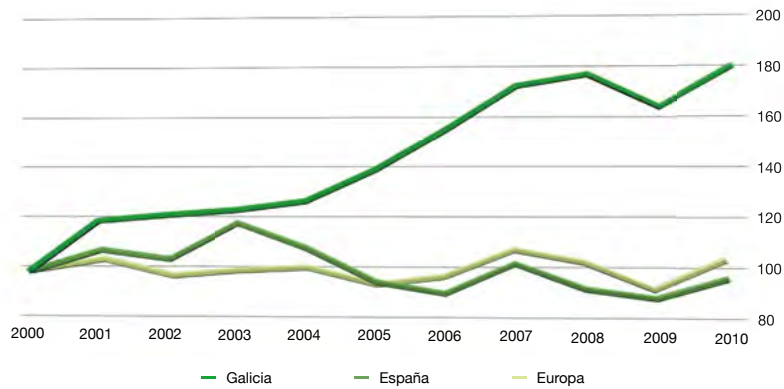
Este punto de inflexión veu provocado en boa medida pola dinámica positiva dos prezos, cun incremento dos produtos agrarios en termos reais do 5,5% e da mellora da relación real de intercambio dos agricultores, a ratio *Prezos percibidos/Prezos pagados* (4,4%). Esta alza dos prezos permitiu compensar unha dinámica produtiva negativa e peor que no período anterior, máis acusado se temos en conta o VEB real. Esta recuperación tivo unha das súas bases nun saldo positivo na balanza comercial agroalimentaria da UE.

No contexto español, a dinámica foi similar á da Unión Europea no conxunto do bienio 2008-2009 e a posterior recuperación no 2010. Porén hai que destacar que o crecemento da renda por UTA no estado español foi moi inferior á media comunitaria, situándose por debaixo de 17 dos 27 países da unión.

A renda por ocupado na agricultura do estado no ano 2010 sitúase aínda un 5,2% por debaixo do seu valor en 2007. Isto sitúanos nun escenario no que o sector agroalimentario español sofre unha importante contracción da renda agregada o que provocou que, a pesares da diminución da man de obra no decenio a renda por UTA se reducise no 2,4%.

O comportamento do sector agroalimentario galego neste 2010 é de recuperación en relación ao contexto europeo, moi similar ao sucedido en España, aínda que cun crecemento algo superior. Esta recuperación permitiu que o sector agroalimentario retomase a senda de crecemento que viña experimentando a renda agraria por UTA no conxunto do decenio, tal e como observamos no Gráfico 6. En calquera caso debemos facer dúas matizacións. O punto de partida da renda dos agricultores en Galicia é moi baixo polo que o proceso de converxencia, sendo unívoco non deixa de ser modesto, con ingresos da agricultura galega inferiores tanto á media europea coma á española.

Gráfico 6. Evolución da renda agraria por ocupado. Base 2000



Fonte: Meixide Vecino, A. (Dir), A Economía Galega 2010. Cuarto trimestre de cada ano.

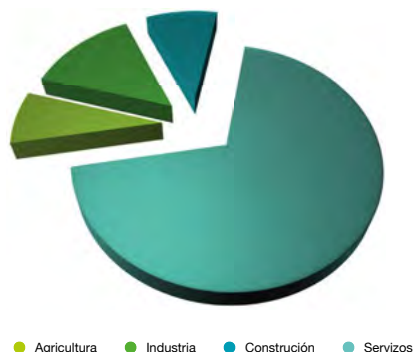
Por outra banda, este incremento baseouse nunha forte perda de man de obra no sector e non polo incremento global da renda agraria. O descenso das persoas ocupadas no sector agroalimentario en Galicia descendeu no último decenio un 53%, moi superior ao rexistrado en España, dun 22%.

O volume da produción agraria galega experimentou un moderado incremento, que podemos estimar en torno ao 3%, e que se viu reflectido nun incremento máis significativo no VEB real, cun crecemento para as ramas agrarias e pesqueiras en torno ao 3,1%.

Así mesmo, este incremento da produción viuse acompañado por unha alza dos prezos percibidos, aínda que esta foi débil, en torno ao 4%, cando a caída rexistrada no 2009 fora dun 12,2%. Ademais a relación real de intercambios, ratio *Prezos percibidos/Prezos pagados* estancouse.

En canto á estrutura sectorial do emprego a tendencia da última década, segundo a cal agricultura perdía poboación ocupada, viuse rota no ano 2010, en boa medida pola natureza anticíclica do propio sector. Se no ano 2009 a poboación ocupada no sector primario representaba un 7,2%, no ano 2010 esta porcentaxe viuse incrementada ata o 7,4%. Este incremento rompeu cunha serie histórica que comeza co inicio da longa etapa de desenvolvemento económico de 1995-2007 e na que a taxa media acumulativa era do 8,6%, ata que xa no 2009 esta diminuíu ata o -4,1%.

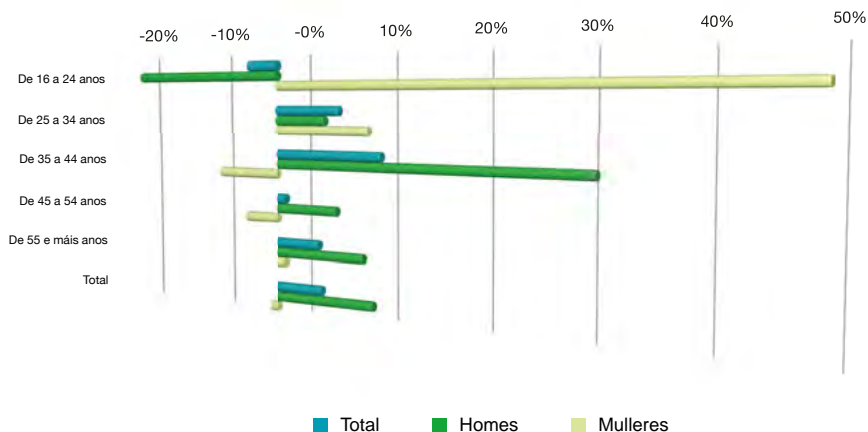
Gráfico 7. **Emprego sectorial total en Galicia. 2010**



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Contabilidade Rexional. INE. Emprego total por sectores. Miles de persoas.

A crise económica e o deterioro do mercado laboral está provocando unha redución do transvase de poboación ocupada dende a agricultura a outros sectores da economía galega. O agro galego volveu a desenvolver o papel de refuxio que xa interpretara noutras crises. Porén, hai que destacar que o peso do sector agroalimentario en nivel de ocupación atópase moi por debaixo do que supuña a principios da década dos 80, con preto do 40% do emprego total.

Gráfico 8. **Variación da poboación ocupada por sexo e grupo de idade na agricultura en Galicia. EPA (%)**

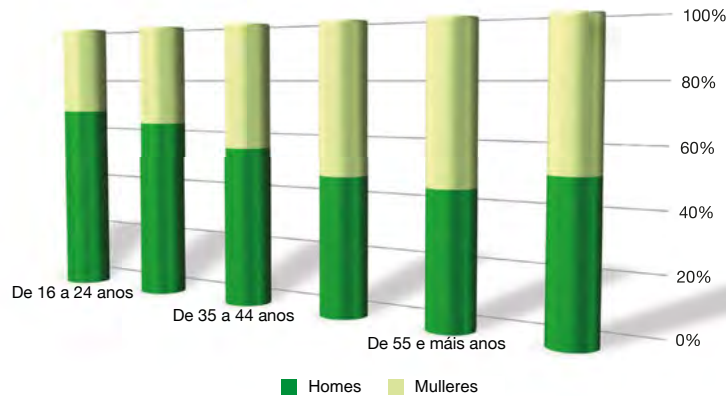


Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Enquisa de Poboación Activa. INE. Ocupados por grupo de idade e sexo. Miles de persoas. IV trimestre.

Se analizamos a Enquisa de Poboación Activa, podemos observar que os grupos de idade onde se produce un maior incremento é nos tramos de 25-35 e 35-44, rexistrando o maior incremento os homes de 35 a 44 anos. É preciso destacar o importante crecemento das mulleres que nunha primeira fase da

súa vida laboral se incorporan ao mercado de traballo na agricultura, aínda que o seu peso relativo é moi reducido no conxunto da poboación agraria ocupada.

Gráfico 9. Poboación ocupada por sexo e grupo de idade na agricultura en Galicia. EPA (%)



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Enquisa de Poboación Activa. INE. Ocupados por grupo de idade e sexo. Miles de persoas. IV trimestre.

Se atendemos á distribución por sexos do emprego no sector agroalimentario en Galicia vemos como o peso relativo dos homes na agricultura é aínda importante, e que non fai outra cousa que reforzarse nos tramos de incorporación dos mozos e mozas ao mercado laboral. Nos primeiros tramos de idade, entre 16-24 anos e 25 e 34 anos a porcentaxe de homes rolda o 60%.

En calquera caso non parece indicar que este freo sexa producido por un cambio de tendencia no proceso de transvase de poboación ocupada dos sectores primarios ao outros sectores, senón que parece un freo provocado pola crise económica que estamos a sufrir.

Estrutura produtiva agraria de Galicia

O cadro 1 móstranos os datos sobre a estrutura agraria e a súa evolución no período 1990-2005 (os datos máis recentes publicados). Podemos observar como o peso da estrutura agraria en Galicia descansa nunha marcada especialización gandeira, onde as ramas de produción animal recollen o 65% do valor da produción, fronte a menos dun terzo da produción vexetal.

Cadro 1. . Estrutura da Producción agraria en Galicia e España (metodoloxía SEC-95)

	Galicia		España	Índice de Especialización
	1990	2005	2005	
Producción Vexetal	35,2	31	60,9	0,5
Cereias	1,2	2,4	7,8	0,3
Plantas industriais	1	0,4	3,1	0,1
Plantas forraxeiras	8,5	4,9	1,6	3,1
Hortalizas	7,2	7,5	21,3	0,4
Patacas	10,5	5,6	1	5,4
Froitas	3,6	7,3	14,9	0,5
Viño e Mosto	2,8	2,7	2,2	1,2
Aceite de oliva	0	0	7,2	0
Outros	0,3	0,2	1,7	0,1
Producción Animal	61,8	65	35,3	1,8
Carne e Gando	32,3	31,5	25,7	1,2
Bovino	16,3	15,1	5,9	2,5
Porcino	7	6,2	10,8	0,6
Equino	0,1	0,1	0,2	0,6
Ovino e Caprino	1,1	0,4	4,5	0,1
Aves	6,9	8,9	3,6	2,4
Outros	1	0,9	0,6	1,7
Produtos animais	29,4	33,5	9,5	3,5
Leite	24,1	30,7	7,4	4,1
Ovos	5,1	2,5	1,9	1,3
Outros	0,3	0,3	0,2	1,2
Producción de sevizos	0,3		1,1	0
Actividades secundarias non agrarias non separables	2,8	4	2,8	1,4
Producción rama agraria	100	100	100	1

Fonte: Meixide Vecino, A. (Dir), A Economía Galega 2010. Estrutura en porcentaxe a partir dos valores correntes a prezos básicos.

Se baixamos máis na desagregación vemos que unha boa parte do peso da estrutura produtiva do país descansa no sector lácteo, cun 30,7% e que se incrementou dende o 1990 en case 7 puntos. Pola súa parte a produción cárnica, aínda con dinámicas dispares, mantívose estable, cunha porcentaxe superior ao 30%.

No que atinxe ás producións vexetais, máis aló da súa redución no período sinalado, o realmente significativo é o proceso de reconfiguración da produción, cunha perda de peso importante das patacas e en menor medida das plantas forraxeiras e, pola contra o incremento da produción de froitas e viño.

Se nos referimos ao grado de especialización do sector agroalimentario no contexto español, vemos unha unívoca orientación gandeira do agro galego, especialmente no sector lácteo. No referido ás ramas cárnicas, o peso en Galicia supera en case 6 puntos á española. Atopámonos porén con situacións dispares dentro do sector, cun maior peso do bovino en Galicia, fronte a unha maior presenza do porcino en España.

De maneira similar, a especialización da economía agroalimentaria galega nas ramas de produción vexetal é menor que no conxunto do estado. Neste senso só existe unha maior especialización nos cultivos de patacas, viño e plantas forraxeiras.

Evolución da estrutura agraria de Galicia no ano 2010

De cara a analizar a evolución da estrutura agraria en Galicia no ano 2010, ante a falta de datos, achegámonos aos cadernos mensuais do Ministerio de Agricultura, Alimentación e Medio Ambiente (MAGRAMA), *Avances de Superficies y Producciones Agrarias* a través de Meixide Vecino, A. (op. Cit.).

En relación coa produción agrícola, observamos que se produce un aumento xeneralizado de todos os grupos de cultivos, especialmente a produción de patacas e a de millo forraxeiro. Ao ponderar as taxas de variación dos diversos cultivos obtemos un crecemento do conxunto da produción vexetal do 10,2%, a espera dos datos definitivos. Un dato certamente positivo, sobre todo ao ter en conta que este crecemento se sitúa por enriba dos crecementos de España e da Unión Europea.

Cadro 2. . Evolución da Produción agraria en Galicia. Taxa de variación acumulativa anual (%)

	2009/2010 %
Cereais en gran	12,3
Trigo	49,8
Centeo	22,7
Millo	-3,3
Leguminosas gran	-18,8
Patacas	35,7
Millo Forraxeiro	18,3
Hortalizas	6,0
Col e repolo	33,7
Leituga	-17,6
Tomate	118,6
Pemento	18,7
Cebola	-60,1
Feixón verde	-13,0
Froitas	0,1
Mazá para sidra	7,1
Mazá de mesa	-7,4
Pera	7,9
Viño	0,0
Leite de vaca	3,6
Carne de vacún	0,3
Carne de porcino	-15,8
Carne de ave	-3,0
Carne de ovino	-9,7
Carne de caprino	-28,0
Carne de coello	7,2
Ovos	-

Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Meixide Vecino, A. (Dir), A Economía Galega 2010. Evolución das principais producións gandeiras e agrícolas en volume de Galicia.

No ámbito gandeiro cabe destacar a volta de taxas de crecemento positivas no sector lácteo despois da caída rexistrada no 2009 segundo a *Enquisa Láctea* do MAGRAMA. En contraste con este dato, rexistrouse nese ano unha caída na maioría das ramas cárnicas. Segundo a *Enquisa de Sacrificio de Gando* rexístrase unha forte caída no sacrificio de porcino (15,8%) pero que, en menor medida se estendeu a todas as ramas cárnicas exceptuando a carne de coello e o bovino. O incremento da produción láctea viuse compensado pola caída nas ramas cárnicas, cun decrecemento estimado do 0,1%, en contraste co leve crecemento que se produce tanto en España como na UE.

1.2.4. A dimensión do cooperativismo agroalimentario en Galicia

Os últimos datos dispoñibles sobre Galicia e España para poder establecer comparacións entre ambos territorios son do ano 2007. Nesa data, contabilizábase en España un total de 3.996 cooperativas agrarias, cifra só lixeiramente inferior á de 2005. O número de socios mantense con respecto ao 2007 e xeran un emprego directo de 67.224 traballadores (tan só un 0,7% menos que en 2005).

Pola súa parte, en Galicia no 2007 hai 340 cooperativas agrarias activas, o que representa un 8,5% do total de sociedades agrarias de España. Nese mesmo ano o número de socios ascende a 48.563 e 3.623 traballadores (3% menos de socios e 30% máis de traballadores que en 2005, respectivamente).

Cadro 3. . Cooperativas agrarias. 2007

	Nº coop. agrarias	Socios	Traballadores directos	Facturación (M€)
España	3.918	1.160.337	67.013	17.405
Galicia	340	48.563	3.623	1.397

Fonte: Elaboración a partir de COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS DE ESPAÑA, *Observatorio Socioeconómico do Cooperativismo Agroalimentario Español 2011*, Madrid, e JORDÁN RODRÍGUEZ, M. e BABÍO ARCAJ, M.R., Op. Cit. 2010. Parte 1, para España e Galicia, respectivamente.

Para analizar a realidade de España de forma máis actualizada (2010) contamos cos datos do Observatorio Socioeconómico do Cooperativismo Agroalimentario Español. Este estudo de Cooperativas Agro-alimentarias de España, en colaboración coas Federacións e Unións Territoriais de Cooperativas (entre elas AGACA), indica que hai 3.918 cooperativas agrarias activas. Agrupan aproximadamente o mesmo número de socios en 2007, e facturan 17.405 millóns de euros. A cifra de traballadores directos en 2010, segundo o Ministerio de Trabajo, ascende a 67.013.



agaaca

2. análise xeral do cooperativismo agrario en Galicia

2.1. Evolución da dimensión nas cooperativas agrarias da mostra

As cooperativas agrarias teñen demostrada a súa capacidade para promover o desenvolvemento das áreas nas que se asentan, de maneira sostible e con visión de futuro, favorecendo a redistribución dos recursos e o equilibrio territorial e medioambiental. Para isto, precisan dunha dimensión óptima, que se pode conseguir a través dos procesos de concentración empresarial que se veñen levando nestes últimos anos. A redución de custes e as economías de escala permiten dar resposta a un mercado que esixe calidade, trazabilidade, seguridade alimentaria e diferenciación dos produtos.

Todos estes aspectos iranse analizando no presente estudo. As cooperativas estudadas constitúen un fiel reflexo da traxectoria xeral do cooperativismo agrario en Galicia, habida conta dos criterios de selección das súas variables, comentadas no capítulo anterior.

O cadro 4 contén unha primeira aproximación dos datos máis significativos da mostra:

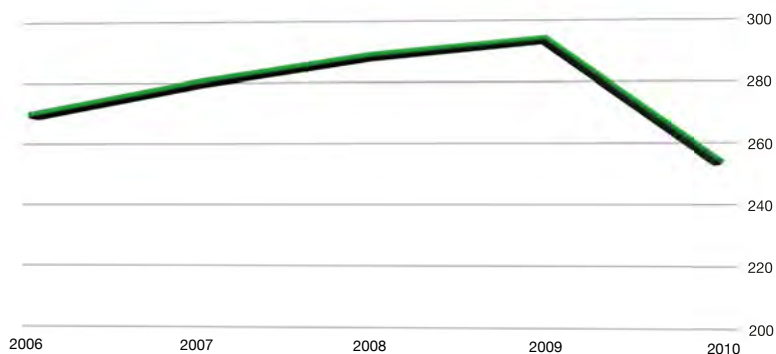
Cadro 4. Dimensión das cooperativas. 2009-2010

	2009	2010	Variación (%)
Nº de cooperativas	50	52	4,0
Promedio nº de socios	291	253	-13,1
Promedio nº de traballadores	14,5	12,8	-12,2
Promedio facturación (millóns €)	5,70	5,08	-10,9

Con respecto ó número de cooperativas, en 2010 a mostra conta con 2 sociedades máis que no ano anterior, como foi explicado no anterior capítulo.

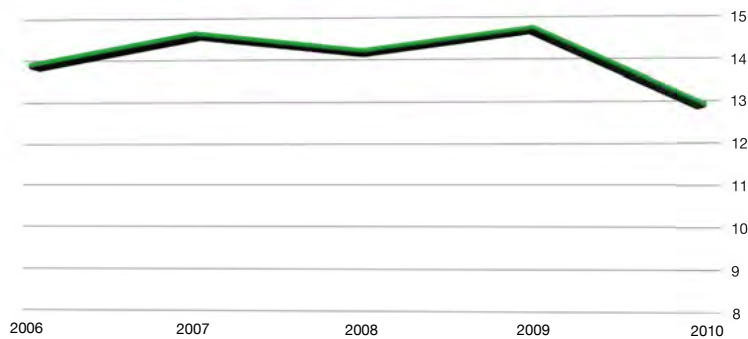
Polo que respecta ao número medio de socios das cooperativas da mostra, dáse unha diminución do 13%, con respecto a 2009, acadando os 253 cooperativistas. Tal como se observa no seguinte gráfico, a evolución da cifra media de socios cambia en 2010, empezando a descender, consecuencia da crise económico-financeira que xa se iniciara en 2008: tardou dous anos en afectarlles ás cooperativas agroalimentarias analizadas.

Gráfico 10. Evolución da cifra media de socios. 2006-2010



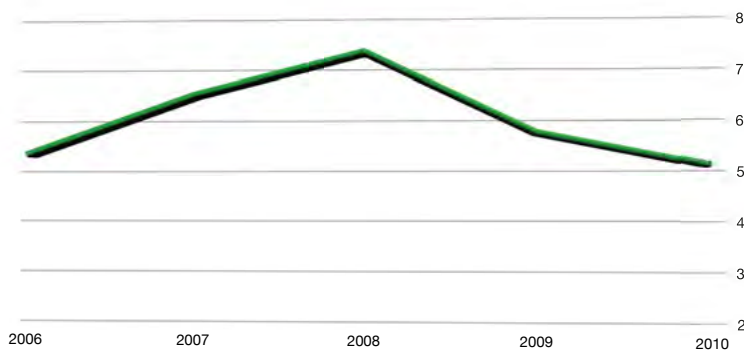
O número medio de traballadores experimenta un descenso en 2010 do 12,2%. A media por cooperativa sitúase nas 12,8 persoas. Os datos do gráfico 11 indican que nos últimos cinco anos a evolución da cifra media de empregados segue unha tendencia á alza, agás en 2008, ano no que empezou a crise económico-financeira, e volve diminuír en 2010.

Gráfico 11. Evolución da cifra media de traballadores. 2006-2010



Polo que respecta á cifra media de facturación das empresas da mostra, en 2010 acádase os 5,08 millóns de euros, o que indica unha baixada do 11%. A súa evolución ó longo do quinquenio 2006-2010 indica que as cooperativas estudadas obteñen un volume de facturación maior cada ano, ata estes dous últimos exercicios económicos.

Gráfico 12. Evolución da cifra media de facturación. 2006-2010



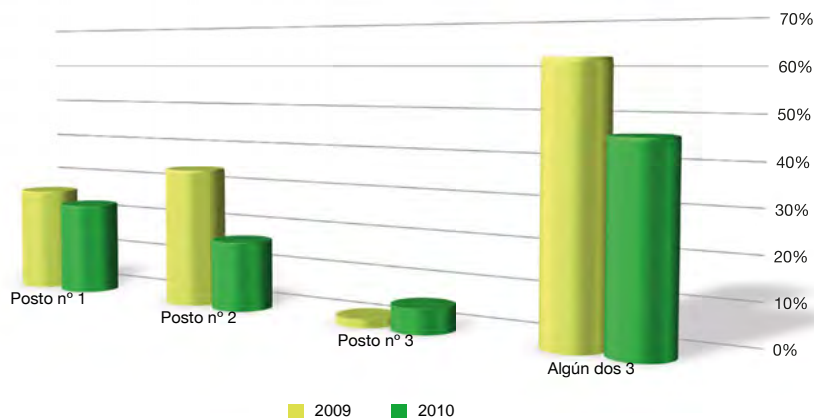
2.2. Distribución territorial e importancia económica

As cooperativas agrarias están plenamente implantadas no medio rural; de feito, pódense considerar auténticos axentes de desenvolvemento porque crean emprego, fixan poboación no seu territorio, orixinan crecemento empresarial e melloran o benestar social e a calidade de vida dos seus habitantes.

As cooperativas agrarias repártense por case todos os concellos de Galicia. De feito, no 14% dos concellos de Galicia hai unha sociedade pertencente á mostra analizada. En cinco deles coexisten 2 sociedades e en dous deles aséntanse ata 3.

Establecendo unha comparativa entre os datos recadados no proceso de enquisa e os que ofrece o directorio de empresas *Ardán*¹, o 46% das cooperativas estudadas en 2010 ocupa algún dos tres primeiros postos na clasificación das empresas que posúen unha maior facturación no concello onde se localiza (en 2009 chegaba ao 62%).

Gráfico 13. Clasificación das cooperativas segundo facturación por concello. 2009–2010



Como se observa no gráfico anterior, en 2010 obtéñense peores marcas que no ano precedente. Hai unha cooperativa máis ocupando o primeiro posto da clasificación do *Ardán*, pero reducen a súa facturación media no 11% e, polo tanto, xeran menos riqueza. O 23% das cooperativas agrarias analizadas posúe a facturación meirande de todas as empresas do concello no que se asentan (o 13% menos que en 2009).

O 46% das cooperativas analizadas figuran entre os tres primeiros postos das empresas con maior facturación do concello onde están localizadas: sitúanse no primeiro lugar da clasificación local segundo o importe de facturación en 12 concellos; hai 9 concellos onde a cooperativa que está alí enclavada figura como a segunda entidade máis importante; e 3 onde ocupan o terceiro posto.

¹ *ARDÁN: Galicia 2012. Directorio 13.500 empresas*, Vigo: IGAPE, Consorcio Zona Franca de Vigo, 2012. Nel figuran os datos de 13.500 empresas galegas que tiveron uns ingresos superiores ós 375.000 € no exercicio 2010.

2.3. Actividades cooperativizadas

Tanto o xurdimento como o afianzamento das distintas actividades que desenvolven as sociedades cooperativas agrarias no medio rural é un aspecto positivo que se potencia desde o seo das propias entidades. Sempre constitúen un elemento de profesionalización porque deste xeito vense obrigadas a estar atentas ás necesidades dos seus socios, ás orientacións dos mercados e á traxectoria da competencia.

Cadro 5. Actividades cooperativizadas. Facturación media por actividade. 2010

Actividades	Facturación 2010
Leite	1.453.626,31
Carne	171.046,65
Fábrica de penso	1.604.677,32
Tenda agraria	621.789,78
Servizos técnicos	200.598,83
Viño	634.268,54
Horta	116.231,46
Flor	46.609,95
Outras	117.349,64

No conxunto das cooperativas da mostra, a actividade que acada un maior volume medio de facturación corresponde á fabricación de penso, seguido da comercialización de leite.

En función do sector no que opere a cooperativa, vanse desenvolver unhas actividades ou outras.

As sociedades gandeiras son as que abranguen un maior número de áreas: comercialización de leite, comercialización de vacún de carne, fabricación de penso, tenda agraria, servizos técnicos, Algunha delas conta cunha sección formada por socios que optaron por diversificar a súa explotación de leite ou carne cara á produción hortícola. A porcentaxe de facturación que pode acadar esta sección neste tipo de cooperativas, con respecto á total, é máis ben pequena (en torno ao 0,39%). No entanto, prevese que vaia medrando, debido á demanda existente por parte dos socios, que consideran conveniente diversificar actividades para conseguir un menor risco e maior seguridade da renda final.

As cooperativas dedicadas á elaboración e comercialización de viño e á comercialización de produtos da horta e de flor cortada tamén adoitan facilitarlle ó socio servizos técnicos e incluso unha tenda agraria na que poden atopar os insumos necesarios para a súa actividade na viña ou na horta. Non é frecuente que as cooperativas de viño posúan outras seccións, á parte dos xa mencionados.

O seguinte cadro ilustra máis detalladamente as distintas actividades emprendidas polas cooperativas agrarias, co seu correspondente peso específico con respecto á facturación total en función do sector de actividade no que se insire. Na gandería, a actividade con maior importancia é o leite (41% do total facturado), seguido da fabricación de penso (21%) e da tenda agraria (16%).

Cadro 6. Peso específico de cada actividade con respecto á facturación global (promedios). 2010

Sectores\ Actividades	Leite	Carne	Fábrica penso	Tenda agraria	Serv. Técnicos	Viño	Horta	Flor	Outras
Gandería	41%	10%	21%	16%	8%	0%	0,39%	0%	4%
Horta	0%	0%	0%	5%	0%	0%	72%	23%	0%
Viño	0%	0%	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%
Media	31%	7%	16%	12%	6%	13%	9%	3%	3%

No sector de horta, onde se inclúen as cooperativas dedicadas á comercialización de produtos da horta e tamén de flor cortada, o montante final de facturación está moi repartido: o 72% do facturado corresponde a horta e o 23% a flor, sendo o 5% correspondente á tenda agraria. No sector de viño, pola contra, o 100% da facturación vén dado pola elaboración de caldos.

Os socios seguen a demandar das cooperativas novas actividades e servizos. Así, no sector gandeiro, os servizos máis solicitados son os de recría de xovencas, arrendamento de parcelas, xestión do gando de desvelle, carro mesturador ou compra de insumos.

Todas as sociedades están dispostas a levar a cabo as propostas dos socios, se ben, moitas veces o seu número fai inviable o proxecto no curto prazo. Poderíase tratar de facer algún tipo de colaboración entre varias cooperativas que estean interesadas, para que o investimento sexa posible.

2.4. Aspectos máis relevantes da estrutura societaria

Baixo este título englábanse tódolos aspectos relativos ao socio, ao presidente, ao consello reitor e ao xerente dunha cooperativa: xénero, idade, estudos, antigüidade no cargo e cómo se xestiona a asemblea xeral. En posteriores epígrafes, analízase o emprego e a formación.

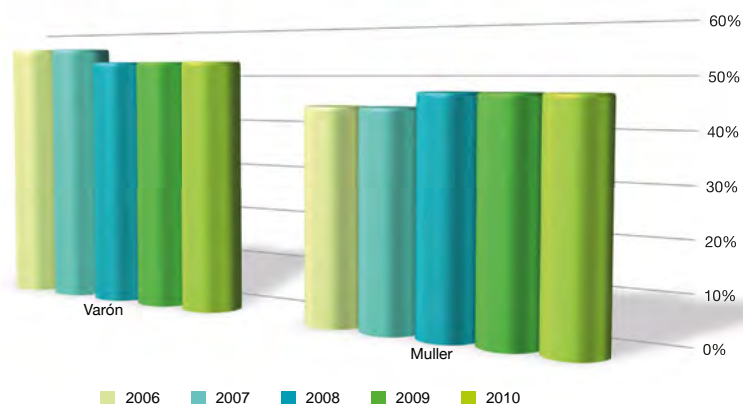
2.4.1. O socio

En 2010, as sociedades dedicadas á gandería reúnen ao 84% dos socios totais analizados, as de viño ao 13% e as hortoflorícolas ao 2% restante. Na composición da mostra obsérvase que diminúe o número de socios en valores absolutos nos tres sectores de actividade.

Polo que respecta á media dos socios por cooperativa en 2010: cada empresa conta con 253 cooperativistas, case un 13% menos que no ano anterior.

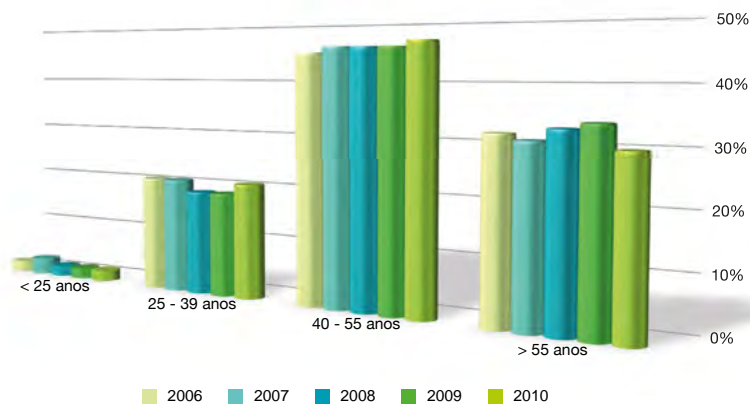
Polo que respecta ao xénero dos socios, seguen predominando os cooperativistas varóns, cun 53% do total. Nos últimos cinco anos analizados, este dato case non variou ata 2008, onde se deu un aumento de 3 puntos porcentuais na presenza de mulleres.

Gráfico 14. Composición da mostra segundo xénero. 2006-2010



O envellecemento da poboación rural faise presente un ano máis nos datos do presente *Informe*: en 2010, a idade máis frecuente dos socios das cooperativas da mostra sitúase no tramo de 40-55 anos (gráfico 15). Facendo unha comparación entre os datos do último quinquenio, obsérvase que o tramo de máis de 55 anos se reduce no 6% en 2010, con respecto a 2006, mentres que o tramo de menos de 40 anos se mantén constante. O grupo dos máis novos, menores de 25 anos, tamén se mantén constante.

Gráfico 15. Evolución dos socios segundo idade. 2006-2010

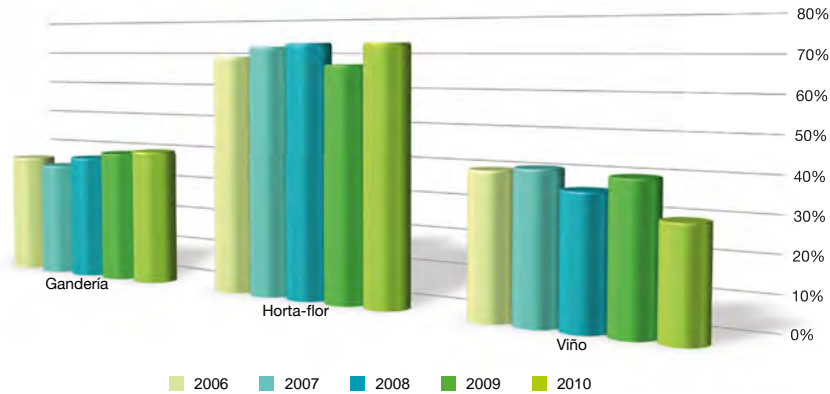


Así, pois, o perfil promedio do cooperativista agrario en 2010 non é diferente da dos outros anos: varón cunha idade media de 40 a 55 anos.

Realizando un cruzamento de datos entre a actividade da entidade e o xénero dos seus socios, obtense a seguinte información: as mulleres teñen unha presenza maioritaria nas cooperativas de horta e flor (73%), mentres que en gandería e viño teñen menor representación (40 e 30%, respectivamente). O gráfico 16 mostra a evolución experimentada durante o último quinquenio polo xénero feminino en relación á actividade económica que desenvolven. Con respecto ao ano 2006, é salientable que o

número de mulleres medra un 11% nas cooperativas gandeiras, diminúe un 25% nas sociedades de viño e medra o 6% nas de horta e flor.

Gráfico 16. Evolución das mulleres socias segundo actividade. 2006–2010



Tamén resulta interesante analizar a relación que hai entre a actividade realizada pola cooperativa e a idade dos seus socios (cadro 7).

Cadro 7. Distribución dos socios por idades e actividades. 2010 (en %)

	< 25 anos	25 - 39	40 - 55	> 55 anos
Gandería	2%	20%	48%	30%
Horta-flor	4%	21%	55%	20%
Viño	2%	28%	26%	44%
Total	2%	21%	47%	30%

As cooperativas vitivinícolas posúen a porcentaxe máis elevada de socios maiores de 55 anos, o 44%. A cantidade de xente nova máis alta dos tres sectores está no sector da horta e da flor, co 4% menor de 25 anos.

As sociedades gandeiras presentan a porcentaxe de socios menores de 40 anos máis alta das tres ramas de actividade: en torno ó 22%. Tan só o 2% corresponde a mozos con menos de 25 anos.

Hai que sinalar o cambio experimentado polo sector hortoflorícola desde 2005² a 2010: hai cinco anos contaba cunha porcentaxe de agricultores novos do 28%, mentres que en 2010 tan só ascende ao 25%. Como se apuntou anteriormente, estas cooperativas son as que contan con máis mulleres socias.

2.4.2. Os órganos sociais

Neste epígrafe descríbense as características máis salientables con respecto á celebración das asembleas, á composición do consello reitor e ás figuras do xerente e do presidente.

² MOUGAN BOUZÓN, H. (Dir.), *XI Informe sobre a Xestión e o Estado Económico do Cooperativismo Agrario en Galicia*, Santiago de Compostela: AGACA; Dirección Xeral de Relacións Laborais, 2008, p. 40.

“Asembleas: maior asistencia de homes que de mulleres”

A porcentaxe media de asistencia ás asembleas celebradas en 2010 nas sociedades cooperativas sobe, con respecto a 2009 (en torno ao 53%). En relación co ano anterior, é salientable que nas vitivinícolas asiste ás reunións xerais o 27% máis dos socios.

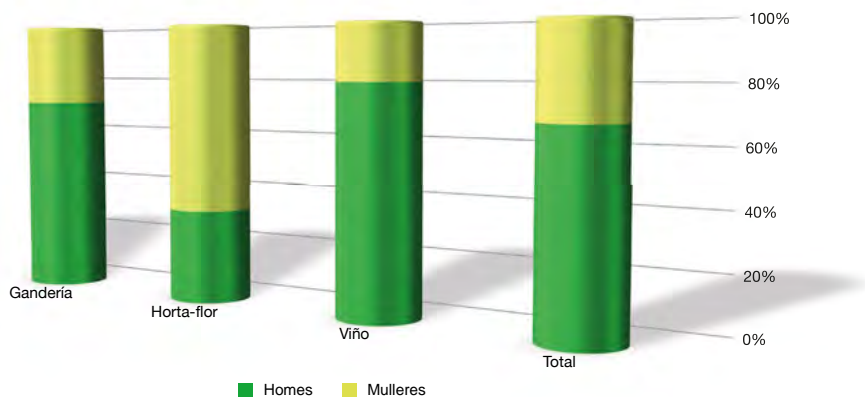
A cantidade de xuntas que se celebran anualmente non experimenta grandes variacións.

Cadro 8. Características da Asemblea Xeral. 2009-2010 (valores medios)

	2009		2010	
	Asemb/Coop	%Asistencia	Asemb/Coop	%Asistencia
Gandería	1,57	45%	1,56	51%
Horta-flor	1,43	55%	1,50	64%
Viño	2,67	44%	1,57	56%
Total	1,68	46%	1,56	53%

Analizando a asistencia ás asembleas segundo o xénero dos socios (gráfico 17) obsérvase que por termo medio asisten máis homes (68%) que mulleres. Onde maior presenza feminina se dá é nas cooperativas dedicadas á produción e comercialización de produtos de horta e flor cortada, xa que o 68% das persoas asistentes son mulleres. Pola contra, nas sociedades gandeiras e nas vitivinícolas adoitan asistir máis homes que mulleres.

Gráfico 17. Promedio de asistencia asemblea segundo xénero (%). 2010



“A idade media dos membros do consello reitor non chega a 50 anos”

O cadro 9 indica que o número medio de conselleiros por sociedade ascende a 7. A menor cifra acádase no sector da horta e da flor (6 membros). No que respecta á idade, dáse unha media de 48 anos, sendo as cooperativas hortofrutícolas as que posúen o consello reitor de menor idade (46 anos de media). As entidades que realizan máis reunións ao ano son as de viño, cun promedio de 16, sendo a media global de 11 xuntanzas anuais. Polo que se refire ao número de socios que representa cada conselleiro a media sitúase en 35 cooperativistas.

Polo que respecta á presenza feminina no órgano directivo da cooperativa, segundo a mostra, só o 20% dos membros do consello reitor son mulleres. Por sectores de actividade, onde se dá unha maior presenza é na produción e comercialización de produtos de horta e flor cortada (97%).

Cadro 9. Características do Consello Reitor. 2010 (Valores medios)

	Nº Consell./ coop.	% Mulleres	Idade	Nº reunións/ ano	Nº socios/ conselleiro
Gandería	7	8%	48	11	38
Horta-Flor	6	47%	46	8	10
Viño	7	10%	48	16	35
Media	7	12%	48	11	35

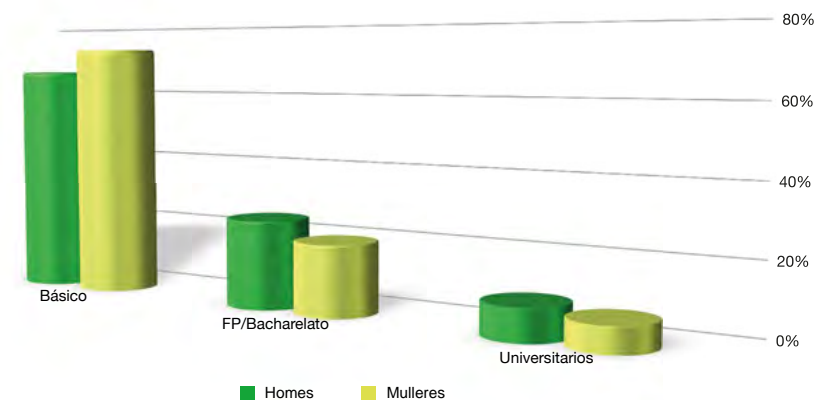
Polo que respecta á forma de renovación dos membros do consello reitor en 2010 (cadro 10), obsérvase que o 38% das sociedades da mostra renovan a súa xunta reitora en 2010. O método máis utilizado polas empresas que realizan a renovación neste ano é a parcial (95%).

Cadro 10. Renovación do Consello Reitor. 2010 (valores medios)

	Coop que	Renovación do CR	
	renovan CR	Total	Parcial
Gandería	43%	6%	94%
Horta-Flor	17%	0%	100%
Viño	29%	0%	100%
Media	38%	5%	95%

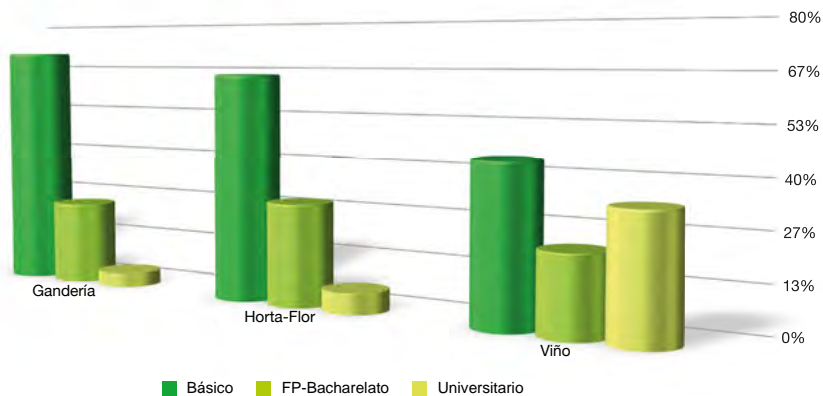
A maioría dos compoñentes do consello reitor dunha cooperativa tipo posúe estudos básicos (67%), tan só o 9% cursou estudos universitarios. Analizando esta variable en función do xénero, obsérvase na mostra que as mulleres posúen unha menor porcentaxe de estudos universitarios e medios que os homes membros do consello reitor. O 7% das mulleres que ocupan postos no consello reitor posúe estudos universitarios, fronte a só o 9% dos homes. Así mesmo, a porcentaxe con estudos básicos é maior (73%) que no caso dos varóns (66%).

Gráfico 18. Nivel de estudos do consello reitor segundo xénero. 2010



Facendo a análise dos estudos por actividades, o gráfico 19 indica que a maioría dos reitores con estudos superiores forma parte de cooperativas dedicadas á produción e comercialización de viño (34%) fronte ás do sector gandeiro que só contan cun 4% de universitarios ou ás hortofrutícolas (6%). En definitiva, son as vitivinícolas as que contan co consello reitor cuxos estudos son de maior nivel académico.

Gráfico 19. Nivel de estudos do consello reitor segundo actividade. 2010



“Tan só o 2% dos cargos presidenciais están ocupado por mulleres”

A idade media da persoa que ostenta a presidencia nas cooperativas da mostra sitúase nos 52 anos. A idade máis elevada corresponde ós presidentes das cooperativas vitivinícolas; esta diferenza aumenta en 2010 con respecto ós anos anteriores, debido á renovación no cargo presidencial que se levou a cabo neste sector.

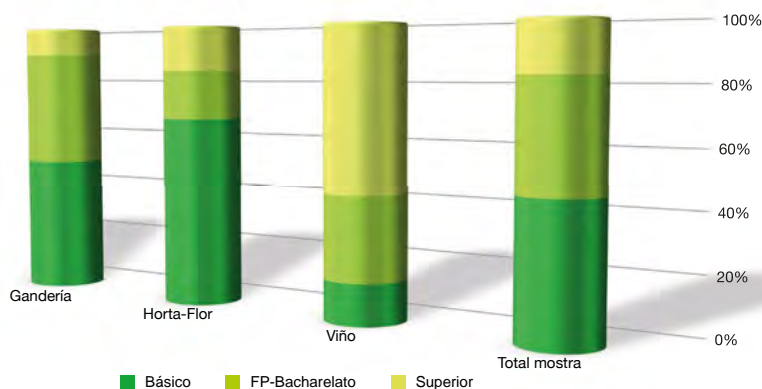
Tan só o 2% dos presidentes das cooperativas estudadas son mulleres, isto supón unha redución de 6 puntos porcentuais con respecto a 9. En 2010, o único sector de actividade que posúe presidencia feminina é a gandería.

Cadro 11. Presidencia. Características. 2010 (Valores medios)

	Idade	Antigüidade	% Mulleres
Gandería	52	9	3%
Horta-Flor	45	7	0%
Viño	55	9	0%
Media	52	9	2%

Con respecto ao nivel de estudos só unha porcentaxe moi reducida das persoas que ocupan este cargo posúe estudos universitarios (17%). A excepción atópase nas sociedades do sector do viño, onde máis da metade dos presidentes posúe titulación superior. En termos xerais, a maioría (46%) conta con estudos básicos).

Gráfico 20. Presidencia. Nivel de estudos. 2010



"O 64% das persoas que ocupa postos xerenciais conta con estudos universitarios"

O 63% das sociedades da mostra teñen xerente. Non tódalas cooperativas confían na necesidade de contar cun xerente para a administración da empresa. A súa idade media é de 45 anos e levan arredor de 14 anos no posto.

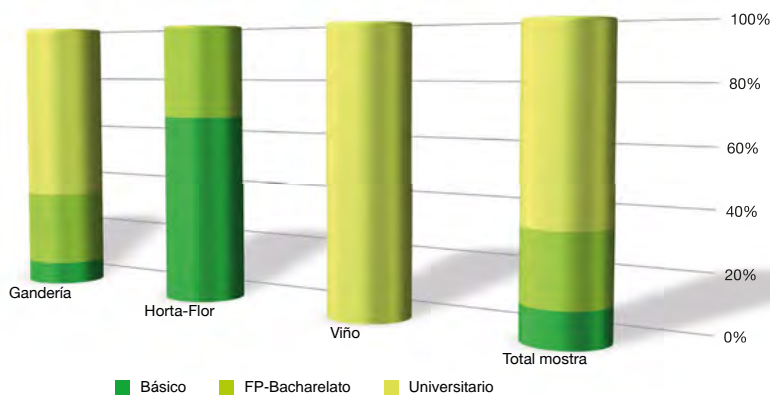
Con respecto á análise de xénero, só o 27% das xerencias das cooperativas estudadas están ocupadas por mulleres. Nas sociedades de viño, este posto está ocupado soamente por varóns, nas gandeiras aproximadamente o 31% dos xerentes son mulleres, e nas de horta e flor, o 33%.

Cadro 12. Xerencia Características. 2010 (Valores medios)

	Idade	Antigüidade	% Mulleres
Gandería	45	13	31%
Horta-Flor	44	16	33%
Viño	45	14	0%
Media	45	14	27%

O nivel de estudos dos xerentes é xusto o inverso ao que acontecía no caso do presidente e demais membros do consello reitor: hai un 64% de profesionais con estudos universitarios (medios e superiores). As cooperativas vitivinícolas continúan sendo as de maior número de xerentes con cualificación académica (100%).

Gráfico 21. Xerencia. Nivel de estudos. 2010

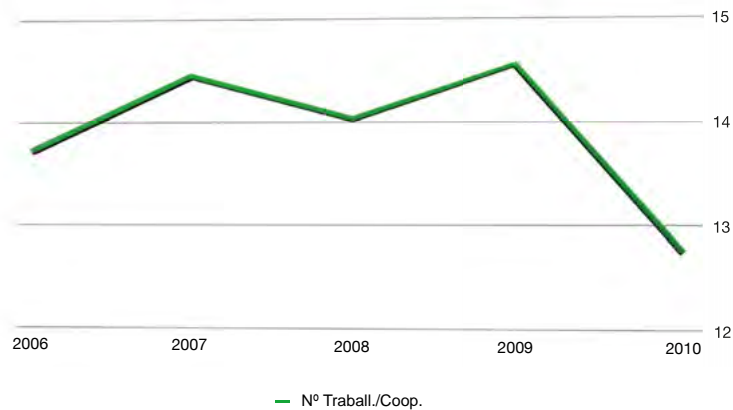


2.5. Aspectos laborais

Importante diminución da cifra de emprego medio

A cifra de empregados en 2010 sitúase en case 13 persoas por cooperativa. Isto supón un descenso do 12% con respecto ó ano anterior. Se botamos a vista atrás e o comparamos con 2006 (gráfico 22) esta cifra implica unha caída do emprego medio do 7%. A crise, comezada en 2008, fai efecto nas cooperativas en 2010. Como vimos, todos os parámetros analizados diminúen (socios, traballadores e facturación).

Gráfico 22. Evolución do emprego medio por cooperativa. 2006-2010



Chegados a este punto, pódese falar do que denominamos Grao de desenvolvemento cooperativo (GDC). Este ratio está formado polo número de traballadores entre o número de socios, é dicir, con cantos asalariados conta a cooperativa para atender as necesidades de cada socio. Este cociente constitúe, pois, un índice do compromiso económico e social da cooperativa, así como do grao de desenvolvemento do cooperativismo.

A media das cooperativas analizadas no estudo sitúase en 0,05, mentres que o promedio de España³ chega a 0,08. Hai que dicir que o dato español supón o noveno posto en Europa, onde a media chega a 0,10 traballadores por socio.

Diminución significativa do emprego medio nas cooperativas de viño

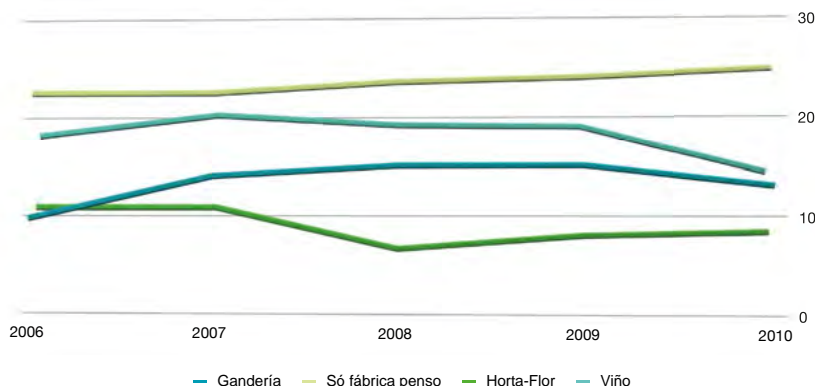
A variación máis importante en 2010 dáse nas cooperativas de viño, que contratan por termo medio a 4 persoas máis que o ano anterior. As sociedades coa media laboral máis baixa (9 traballadores) son as de horta e flor.

O grupo das gandeiras que se dedican fundamentalmente á fabricación de penso son as que acadan en 2010 a cifra de emprego medio máis elevada (24 empregados). Ademais, a súa evolución no último quinquenio segue unha tendencia á alza: contratouse unha media de 1 persoa máis desde 2006 a 2010.

As cooperativas de viño tamén acadan en 2010 un promedio importante de man de obra (14 persoas), aínda que isto supón contratar a 5 persoas menos que en 2009.

³ Baamonde Noche, Eduardo, Presidente COGECA. Seminario "El cooperativismo agrario en la Unión Europea", Madrid, novembro 2005.

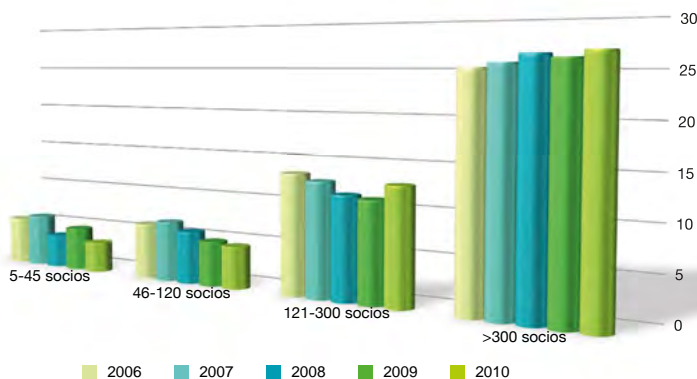
Gráfico 23. Evolución do emprego medio por cooperativa segundo actividade. 2006–2010



As cooperativas de menor dimensión sofren unha importante diminución de emprego medio

Segundo o gráfico 24, o máis significativo con respecto ao ano anterior atópase nas cooperativas con menos de 45 socios, que experimentan unha baixada do 29% na súa cifra media de emprego, despois do aumento do ano anterior. Observando a evolución ao longo dos cinco anos analizados, obsérvase que as empresas que protagonizaron o cambio máis salientable foron as do tramo de menos de 45 socios, cun descenso do 37% na súa cifra de emprego medio.

Gráfico 24. Evolución do emprego medio segundo número de socios (Trab./Coop.). 2006–2010



O departamento de produción ten o cadro de persoal máis grande

O 49% do número total de traballadores atópase no departamento de produción, que acada un promedio de algo máis de 6 asalariados. O 22% do total pertence á área de administración, con algo máis de 2 persoas de media, e o 28% restante englobase na sección comercial, que dispón de case 4 empregados por cooperativa.

Gráfico 25. Peso dos departamentos en función do total de traballadores. 2010

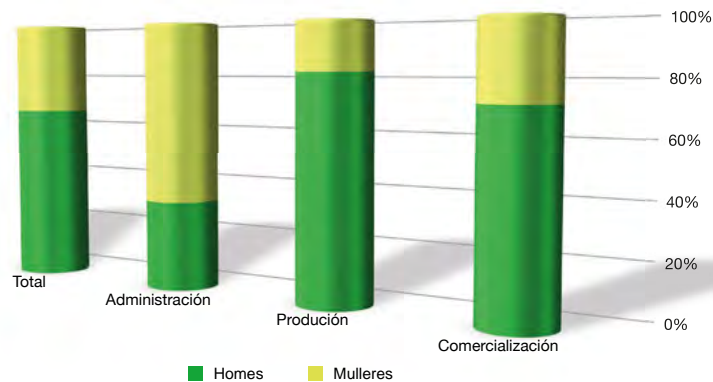


Importante presenza feminina no departamento de administración

Facendo unha análise do cadro de persoal das cooperativas da mostra en función do xénero, obsérvase no seguinte gráfico que a porcentaxe de mulleres contratadas é só do 34%, fronte ao 66% de varóns.

A distribución do xénero por departamentos indica que se dá un predominio feminino no departamento de administración (67%), mentres que en produción e comercialización sitúase tan só no 18 e o 28%, respectivamente.

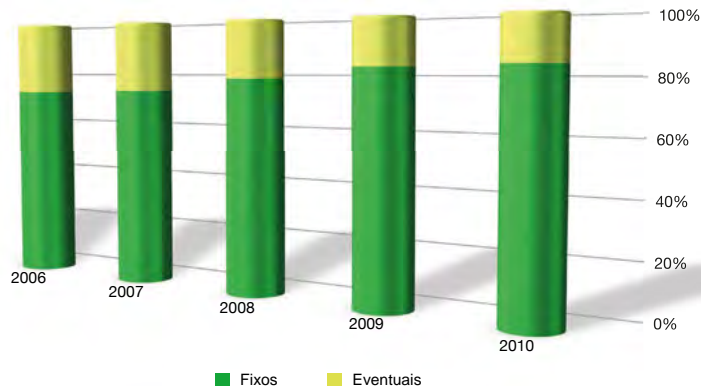
Gráfico 26. Reparto de traballadores por departamento segundo xénero. 2010



As contratacións fixas case quintuplican as temporais

A porcentaxe de contratos fixos case quintuplica a de contratos temporais, que acada só o 16% do total do emprego directo xerado polas sociedades estudadas. Facendo unha comparación con 2006, obsérvase que o número de contratacións fixas ten experimentado un aumento do 15%.

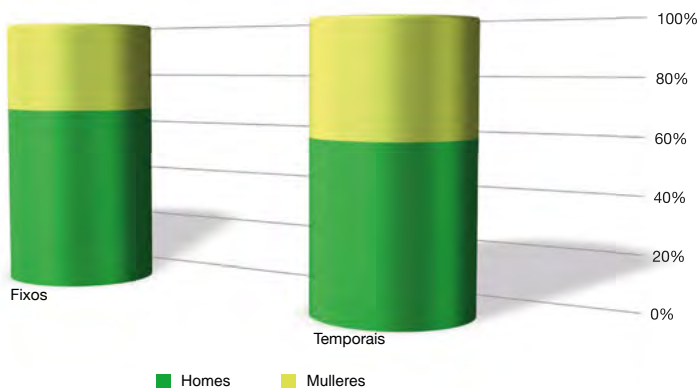
Gráfico 27. Evolución do tipo de contrato de traballo. 2006-2010



Segundo a actividade que desenvolve a cooperativa, son as vitivinícolas as que maior porcentaxe de emprego fixo xeran: un 90%. As que presentan menor cantidade de emprego permanente son as que se dedican á comercialización de produtos hortícolas e flor cortada (63%).

Polo que respecta ao tipo de contrato de traballo en función do xénero, tal como reflexa o seguinte gráfico, séguese a tendencia da distribución total de traballadores da cooperativa en función do xénero (a maioría dos traballadores son homes). Aínda así, a porcentaxe feminina con contrato eventual supera en 7 puntos porcentuais á de mulleres con contrato fixo (33 e 40%, respectivamente).

Gráfico 28. Reparto de traballadores por tipo de contrato segundo xénero. 2010



Mayor volume de facturación, máis contratos fixos

En 2009, as cooperativas que máis volume de facturación presentan son as que maior cantidade de contratos fixos realizan. Neste caso atópanse aquelas sociedades que facturan entre 4,8 e 7,2 millóns de euros, cuxa porcentaxe de emprego indefinido acada o 97% do total.

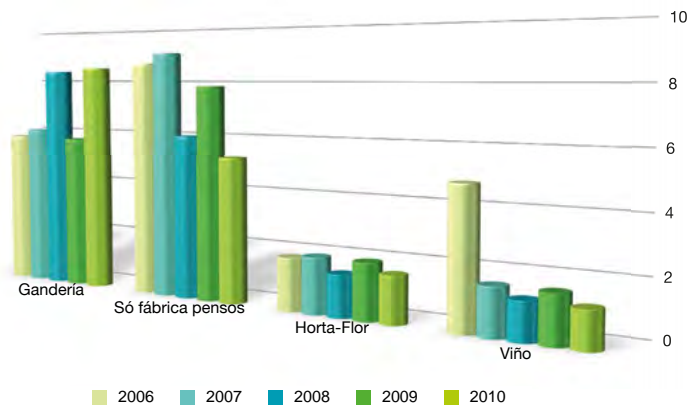
Polo tanto, pódese dicir que as entidades que posúen o maior importe de facturación⁴ contratan ao 71% dos traballadores da mostra, e ademais, ese emprego contén unhas porcentaxes moi elevadas de traballo fixo (86%).

A xestoría é a actividade máis subcontratada

A cifra media de emprego indirecto en 2010 sitúase aproximadamente en 4, entre empresas e/ou traballadores externos.

O gráfico 29 ilustra esta situación facendo grupos segundo a actividade económica máis importante desenvolvida na cooperativa. Así, obsérvase que o maior número de traballadores auxiliares atópase na gandería e na fabricación de pensos (con 8 e 5 empregos, respectivamente) e a cifra máis reducida nas sociedades vitivinícolas (algo máis dun posto de traballo).

Gráfico 29. Evolución emprego indirecto. 2006-2010



A actividade máis externalizada é a de xestoría e asesoría. O 74% das cooperativas da mostra teñen subcontratados en 2010 os servizos dunha empresa especializada en temas de xestión contable, fiscal ou laboral.

As cooperativas analizadas tamén adoitan externalizar o transporte. O 58% delas opinan que é máis rendible contratar este servizo que telo en propiedade. As tarefas veterinarias tamén son subcontratadas, polo 45% das sociedades estudadas.

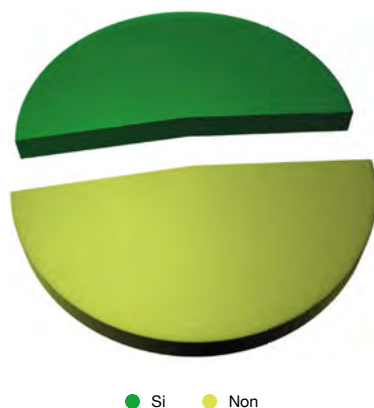
2.6. Formación social

Os cursos máis demandados son os de temática sectorial

O 52% das cooperativas analizadas levaron a cabo algún tipo de acción formativa no ano 2010, ben para os seus socios ou ben para os traballadores da sociedade.

⁴ Máis de 4,8 millóns de euros.

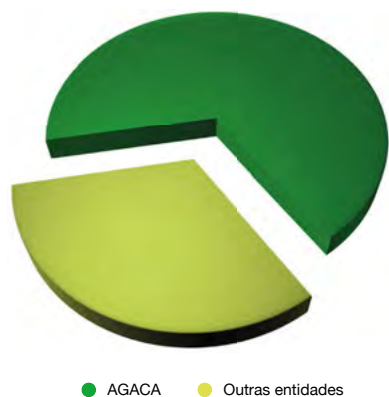
Gráfico 30. Cooperativas que levaron a cabo formación. 2010



Preguntando ás cooperativas da mostra pola realización de cursos de reciclaxe e actualización de coñecementos, destinados tanto aos membros do consello reitor como ao persoal, atopamos que o 46% dos xerentes realiza estas accións formativas para o desenvolvemento das súas funcións, mentres que o presidente e o consello reitor fano en aproximadamente o 14 e o 11% dos casos. O 57% do cadro de persoal recibe este tipo de formación, o que supón o 19% máis que en 2009.

O 68% dos cursos impartidos nas cooperativas agrarias estudadas foron realizados en colaboración coa Unión de Cooperativas Agrarias, AGACA, esta porcentaxe supón case un 1% máis que en 2009.

Gráfico 31. Entidades organizadoras de cursos. 2010



Os temas máis tratados volven ser os sectoriais (70%), seguidos das TICs (tecnoloxías da información e da comunicación), xa que o 33% das cooperativas que impartiron formación aos seus socios incluíron algún curso deste tipo.

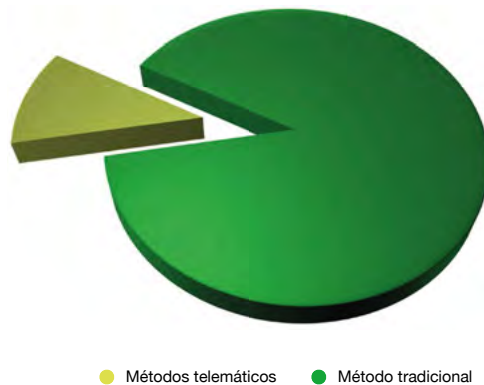
Outros cursos con moita demanda son os relacionados coas técnicas de venda e de negociación, inglés ou protección de datos, que se impartiron no 19% das cooperativas que levaron a cabo algún tipo de acción formativa.

O 11% das cooperativas analizadas usan a teleformación ou a formación a distancia

Inda que a formación a distancia non é un concepto novo, si o é o concepto de *teleformación* que, inda que se basea nela, amplía en gran medida as súas posibilidades. Grazas ás tecnoloxías da información, e mediante o uso de ferramentas multimedia, é posible transmitir coñecementos vía telemática, así como establecer canles de comunicación entre o formador e o alumno, sen que ambos teñan que coincidir nin mesmo espazo físico e temporal. Neste contexto, a internet é unha boa solución para os problemas de formación, posto que propón un medio interactivo, dinámico e universal para encarar os procesos formativos mediante o uso da tecnoloxía que ofrece.

Con respecto ás cooperativas da mostra, o 11% das cooperativas analizadas afirman usar algún dos dous métodos para levar a cabo accións formativas na entidade, en 2010. Isto supón que dúas cooperativas menos usaron esta ferramenta de ensino, con respecto a 2009.

Gráfico 32. Metodoloxía da impartición de cursos. 2010



Nas sociedades que empregan a formación a distancia, os cursos organizados baixo este método supoñen un promedio do 32%, con respecto á formación tradicional. No caso da teleformación, a porcentaxe que representa esta en relación á formación tradicional é menor: 20%.



3. Análise económica xeral do cooperativismo agrario en Galicia

3.1. Introducción

Neste informe atópase información económica dun grupo significativo de cooperativas agrarias galegas, tratada de xeito que sexa útil para os xestores das cooperativas na súa toma de decisións coa máxima eficiencia e para realizar unha análise e diagnose da súa cooperativa mediante a comparación dos seus datos cos que figuran neste informe e, deste xeito, diagnosticar a situación económica e financeira da súa cooperativa.

Trátanse de xeito que poidan ser o máis útiles posible, os balances e contas de perdas e ganancias facilitados polas cooperativas que participan na mostra. Deste proceso obtense unha serie de resultados, das relacións entre as distintas partidas do balance e da conta de perdas e ganancias. Estes resultados compáranse coas das empresas galegas que presenta a base de datos Ardán¹ que, como xa se comentou, contén os valores medios do resto de empresas galegas e do norte de Portugal. Tamén se realiza unha comparación entre os datos obtidos dos diferentes subsectores: gandería, produción e elaboración de viño e produción hortoflorícola, por ter características diferentes, tanto na produción como na comercialización.

Cando se comparan os valores obtidos do ratios entre as distintas partidas do balance e da conta de perdas e ganancias, tense en conta que o obxectivo das cooperativas non coincide na súa totalidade co das empresas capitalistas, posto que as cooperativas pretenden a mellora social e económica dos seus socios, a través da mellora económica das súas explotacións e por outra parte maior calidade de vida. Este obxectivo conségueno realizando numerosas e variadas actividades, para o que contan con recursos materiais e humanos que teñen que xestionar seguindo técnicas de xestión económica, para poder minimizar custos de transformación e comercialización e acadar unha relación calidade-prezo superior a outros produtos e servizos do mercado.

As principais actividades das cooperativas agrarias son a comercialización da produción dos socios e o aprovisionamento de produtos e servizos que necesitan para desenvolver a actividade na súa explotación. Dentro delas destacan a comercialización de leite cru de vaca, comercialización de xatos e vacas, comercialización de produtos de horta, transformación de uva e comercialización de viño, subministro de penso e mesturas, subministro de adubos, subministro de zoonosanitarios e fitosanitarios, prestación de servizos veterinarios, asesoramento agrario, servizos de maquinaria, etc. O feito de realizar todas ou parte destas actividades fai que a xestión da cooperativa sexa moi complexa e requira de moitos recursos administrativos.

As cooperativas da mostra pertencen a tres subsectores claramente diferenciados: cooperativas gandeiras, vitivinícolas e de horta. Dentro do mesmo subsector, as estruturas económicas e produtivas son moi diferentes, deste xeito o importe do balance vai desde un mínimo de 74 mil euros ata un máximo de 33 millóns de euros, e a facturación oscila entre 0 euros, hai dúas cooperativas que non teñen facturación durante o exercicio 2010 e os 33 millóns de euros. Outra das características que hai que ter en conta á hora de utilizar os datos presentados neste informe son que as cooperativas gandeiras teñen un peso moi importante na mostra, tanto en número como en importe do balance e da conta de perdas e ganancias, polo que as medias globais están influenciadas.

¹ ARDÁN: Galicia 2012. Directorio 13.500 empresas, Op.Cit.

Imos realizar un estudo da estrutura económica e financeira das cooperativas, analizando a súa capacidade produtiva, as fontes de financiamento, os ingresos obtidos da realización das actividades e os gastos en que incorren para obter ditos ingresos. Os datos obtidos vanse comparar cos das empresas galegas contidos na base de datos Ardán e tamén imos analizar a súa evolución.

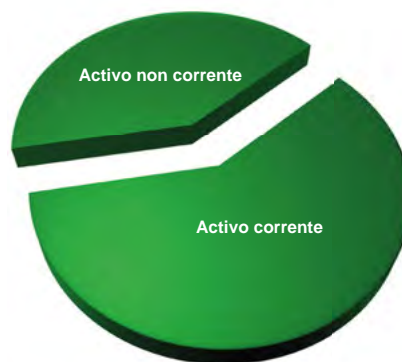
3.2. Análise da estrutura económico–financeira²

Analízanse os balances e as contas de perdas e ganancias de 52 cooperativas agrarias de Galicia: 39 gandeiras, 6 de comercialización de produtos de horta e 7 de produción e elaboración de viño. Xeograficamente distribúense do seguinte xeito: na provincia de A Coruña localízanse 13 sociedades, das cales 2 son de horta e 11 son gandeiras; en Lugo hai 22 entidades, todas elas gandeiras; en Ourense sitúanse 6 cooperativas: 1 é de horta e 1 é gandeira 4 son de viño; e en Pontevedra hai 11 cooperativas das cales 5 son gandeiras, 3 de horta e 3 de viño.

Nos seguintes gráficos obsérvase a estrutura global da capacidade económica e financeira das cooperativas. Resulta moi semellante, e destaca que:

1. O activo corrente é maior que o activo non corrente.
2. A participación do pasivo non corrente nas fonte de financiamento é inferior á das empresas galega, que se compensa con patrimonio neto pero foise incrementado durante os últimos exercicios ata o ano 2010 que presenta unha diminución, afastándose do valor das empresas galegas.
3. Presentan un fondo de manobra positivo.

Gráfico 33. **Mostra total**



² A información utilizada na elaboración deste epígrafe recóllese no Anexo I e no Anexo II.

Gráfico 34. **Mostra total**

A estrutura económica e financeira das cooperativas varia segundo o subsector ao que pertenza. Nos vindeiros gráficos ilústrase que os resultados para as cooperativas gandeiras cambian con respecto aos do conxunto das cooperativas na estrutura financeira, destacando unha menor participación do patrimonio neto no financiamento da cooperativa e unha maior participación do pasivo corrente. Temos que ter en conta que as cooperativas gandeiras representan case o 75% das cooperativas da mostra.

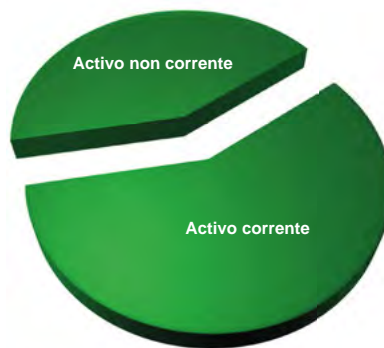
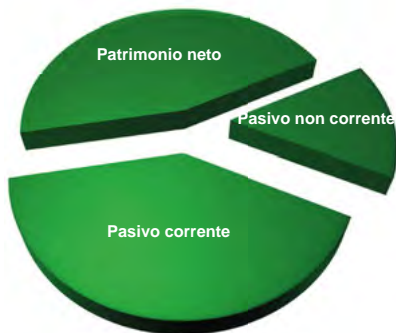
Gráfico 35. **Gandería**

Gráfico 36. **Gandería**



A estrutura do balance das cooperativas de viño é a que se mostra nos gráficos que veñen a continuación. Presentan unha menor porcentaxe de activo non corrente que as cooperativas da mostra e maior de activo corrente, polo que respecta a estrutura financeira destaca unha maior participación do patrimonio neto e menor do pasivo non corrente e corrente.

Gráfico 37. **Vitivinícolas**

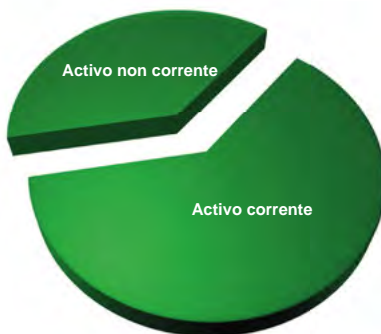


Gráfico 38. Vitivinícolas



Nas cooperativas de horta e flor a estrutura económica é diferente do resto das entidades da mostra, tendo un peso maior o activo non corrente que o activo corrente. Na estrutura financeira a participación do pasivo non corrente é inferior á das sociedades gandeiras e igual ás vitivinícolas, sendo o financiamento a curto prazo maior que no resto das cooperativas.

Gráfico 39. Horta-flor

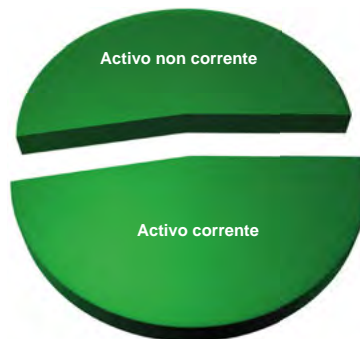
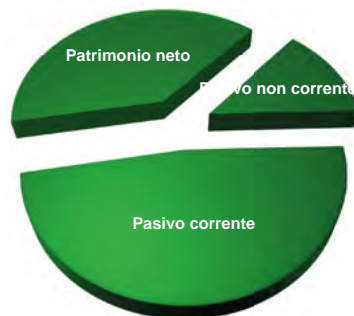


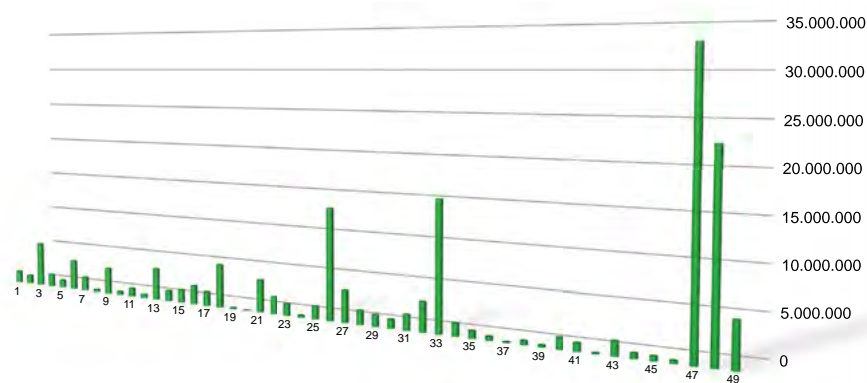
Gráfico 40. Horta-flor



A proporción do activo corrente é maior nas cooperativas gandeiras e vitivinícolas, debido, sobre todo nas gandeiras, a que unha parte das actividades que realizan son as de comercialización sen transformación de produtos obtidos nas explotacións dos socios, leite cru de vaca, animais e adquisición de produtos tales como adubos, fitosanitarios, zosanitarios, etc., e estas actividades non necesitan fortes investimentos en activos non correntes e nas de viño polo importe de produtos terminados.

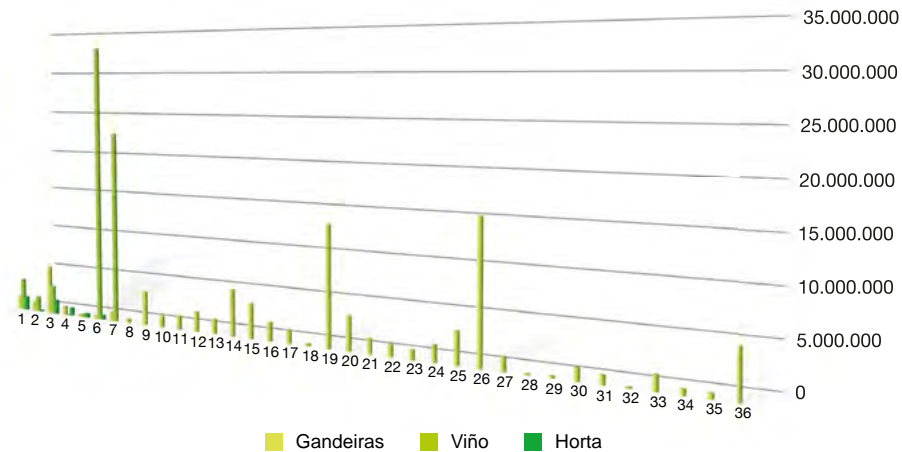
As cooperativas realizan moitas actividades diferentes, e tamén o número de socios que pertencen a cada cooperativa é diferente, polo tanto os seus recursos para realizar as súas actividades son distintos, tanto en calidade como en cantidade. Isto trae como consecuencia que o importe do balance é moi diferente, segundo observamos no gráfico seguinte.

Gráfico 41. Balance das cooperativas da mostra (€)



As cooperativas de viño son as que maior dimensión teñen, seguidas das gandeiras que teñen fábrica de pensos, e por último as de horta son as de menor dimensión. Esta circunstancia ilústrase neste gráfico:

Gráfico 42. Importe do balance por subsectores (€)



3.2.1. Análise da estrutura económica

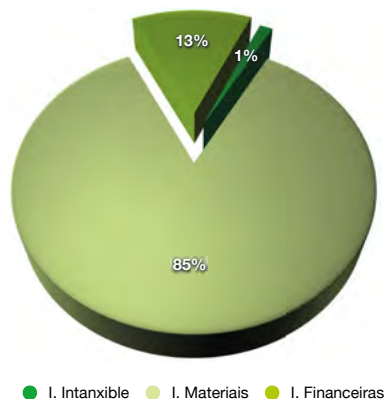
A estrutura económica das cooperativas analizadas alcanza un importe de 165,61 millóns de euros no exercicio 2010, dos que o 41% corresponde a activo non corrente e o 59% a activo corrente; incrementouse³ a media durante este ano nun 6,20%, porcentaxe superior á de 2009.

No ano 2010, nas empresas galegas analizadas na base de datos Ardán, a estrutura da capacidade económica analizada en termos de porcentaxes presenta un 49% de activo non corrente e un 51% de activo corrente, nesta participación observamos unha maior porcentaxe do activo non corrente e menor do activo corrente que nas cooperativas da mostra.

O inmovilizado material é a principal partida do activo non corrente, que representa o 85% da mesma, séguenlle por importe os investimentos en empresas do grupo e asociadas (7%), investimentos financeiros a longo prazo (6%), inmovilizado intanxible (1%) e activos por impostos diferidos (1%); o resto das partidas mostran valores moi pequenos. A composición do activo non corrente expónse no seguinte gráfico:

³ A evolución a calculamos sobre 37 cooperativas que se repiten na mostra do exercicio 2009 e 2010

Gráfico 43. Composición do activo non corrente das cooperativas da mostra (%)



O activo non corrente incrementouse durante o exercicio 2010 o 5,20%, o inmovilizado material aumentou o 2,68%, os investimentos financeiros en empresas do grupo nun 31,26%, os investimento financeiros a longo prazo nun 17,06% e os activos por impostos diferidos nun 78,67%, polo contra diminúe o inmovilizado intanxible nun 20,16%.

O activo corrente alcanza un importe de 97,50 millóns de euros o que representa un 59% da estrutura económica; a media das empresas analizadas no Ardán é inferior, situándose no 51%. A súa evolución foi positiva: incrementándose durante o exercicio 2010 un 6,91%; nas empresas analizadas polo Ardán⁴, a evolución tamén foi positiva.

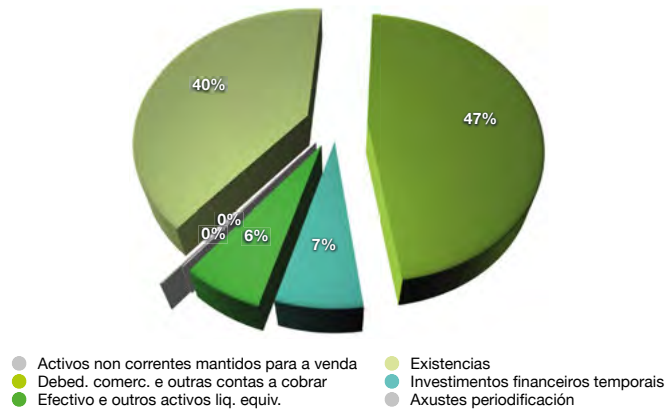
No gráfico 44 móstrase a súa composición. A partida máis importante son os debedores, seguidos das existencias; ambas partidas diminúen e o resto increméntanse.

- As existencias representan o 24% do activo, a porcentaxe nas empresas galegas é do 18%; increméntanse un 18,03%, mentres que nas empresas galegas diminuíu un 2,85%. Tendo en conta que as cooperativas realizan algunhas actividades que non orixinan existencias (comercialización de leite, carne e prestación de servizos), o volume de existencias é suficiente para desenvolver o seu obxectivo económico e nalgúns casos incluso é excesivo.
- Os debedores⁵ nas cooperativas supoñen o 28%, e nas empresas galegas o 19%; e experimentaron un crecemento durante o exercicio 2010 dun 5,75% e dun 0,35%, respectivamente.
- O efectivo e outros activos líquidos equivalentes supoñen o 6% do activo, porcentaxe semellante á das empresas analizadas no Ardán, nas que o seu valor é do 6% tamén. No exercicio 2010 experimenta unha diminución do 12,38%, mentres que nas empresas galegas experimenta un incremento do 17,34%.
- Os investimentos financeiros temporais representan o 7% do activo, o que supón unha diminución do 15,26% durante 2010.

⁴ O activo corrente incrementouse un 2,46% durante o 2010.

⁵ Nas cooperativas unha parte importante de clientes son socios.

Gráfico 44. Composición do activo corrente das cooperativas da mostra (%)



3.2.1.1. Cooperativas gandeiras

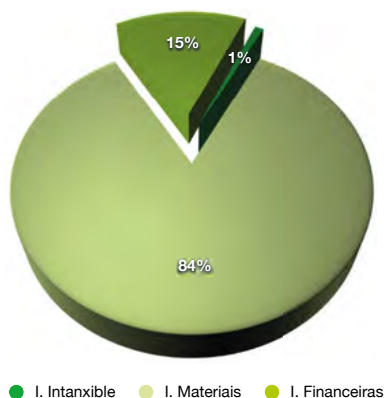
Tendo en conta que o tipo e a cantidade de recursos que utilizan as cooperativas son diferentes segundo o subsector no que a cooperativa desenvolve a súa actividade, vanse analizar por separado estrutura económica e financeira das cooperativas gandeiras, de horta-flor e de viño

As cooperativas gandeiras realizan actividades principalmente de tipo comercial, de prestación de servizos ou de fabricación de pensos compostos, pero non todas realizan exactamente as mesmas actividades, polo que existe unha gran diversidade tanto na facturación como nos investimentos en activos.

O importe total da estrutura económica das cooperativas gandeiras alcanza un importe de máis de 95,10 millóns de euros, dos que corresponden un 42 % ao activo non corrente e un 58% ao activo corrente; nas empresas analizadas no Ardán, o activo non corrente representa o 49% do activo e o corrente o 51%. Durante o exercicio 2010 produciuse un incremento do 4,05%.

No gráfico 45 figuran as principais partidas do inmovilizado das cooperativas gandeiras:

Gráfico 45. Principais partidas do activo non corrente das cooperativas gandeiras (%)



No ano 2010 incrementáronse as inmovilizacións materiais nun 3,83%, os investimentos financeiros nun 4,35% e os activos por impostos diferidos nun 49,06%, mentres que o inmovilizado intanxible diminúe nun 28,37%.

A partida coa maior representación no activo non corrente é o inmovilizado material que supón o 38% do activo total, séguelle os investimentos financeiros en empresas do grupo que representan o 3%, investimentos financeiros a longo prazo o 2%, activos por impostos diferidos o 0,48 e o inmovilizado intanxible co 0,39%.

No gráfico 46 mostramos o activo corrente das cooperativas gandeiras, e destacamos o seguinte:

- Os debedores son a partida máis importante, representan o 35%⁶ do activo total, porcentaxe superior á das cooperativas da mostra, e ademais experimentan un incremento durante o exercicio 2010 do 6,44%.
- As existencias supoñen o 17%⁷ da estrutura económica e están formadas principalmente por existencias comerciais nun 70%, materias primas nun 20%, produtos terminados nun 1% e anticipos a provedores nun 9%.
- O efectivo e outros activos líquidos equivalentes representa o 4% do total do activo, experimenta unha diminución do 16,68% durante o exercicio 2010. Esta porcentaxe é superior á do total das cooperativas da mostra⁸ e inferior ao das empresas analizadas polo Ardán⁹.

⁶ No total das cooperativas da mostra representan o 28%

⁷ No total das cooperativas da mostra representan o 24%.

⁸ No total das cooperativas da mostra representa o 4%.

⁹ Nas empresas analizadas no Ardán representa o 6%.

Gráfico 46. Composición do activo corrente das cooperativas gandeiras (%)

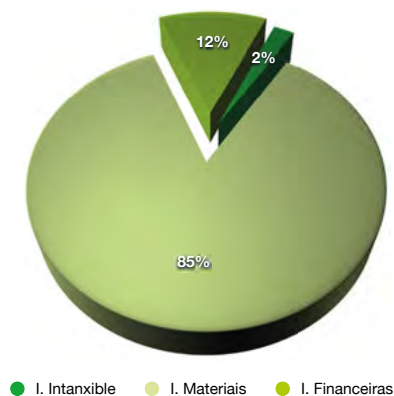


3.2.1.2. Cooperativas de viño

O importe da estrutura económica das cooperativas vitivinícolas é de 65 millóns de euros, dos que un 38% corresponde a activo non corrente e un 62% a activo corrente. Durante o exercicio 2010 incrementouse nun 8,37%.

As principais partidas do activo non corrente ilústranse no gráfico 47, destacando os seguintes feitos: O inmovilizado intanxible representa o 1% do activo total, e diminúe durante o exercicio 2010 nun 15,05% o inmovilizado material representa o 42% e increméntase nun 2,36%, e por último os investimentos financeiros representan o 5% e diminuíron durante o 2009 nun 85%.

Gráfico 47. Composición do activo non corrente das cooperativas de viño (%)



O activo circulante das cooperativas de viño móstrase no gráfico 48, e destaca o seguinte:

- Os debedores representan o 16%¹⁰ do activo total, esta porcentaxe é inferior a das cooperativas da mostra, e o seu importe experimenta un incremento durante o exercicio 2010 do 5,75%.
- As existencias constitúen a partida máis importante e supoñen o 35%¹¹ da estrutura económica; están formadas principalmente por existencias comerciais nun 15%, materias primas nun 2%, produtos terminados nun 5%, produtos en curso nun 77% e anticipos a provedores nun 1%. Incrementáronse durante o exercicio 2010 nun 21,50%.
- O efectivo e outros activos líquidos equivalentes representan o 2% do total do activo, experimentan unha diminución do 5,42% durante o exercicio 2010. Esta porcentaxe é inferior á do total das cooperativas da mostra¹² e á das empresas analizadas polo Ardán¹³.

Gráfico 48. Composición do activo corrente das cooperativas de viño (%)



3.2.1.3. Cooperativas de horta e flor

A estrutura económica das cooperativas de horta-flor alcanza un valor de 5,37 millóns de euros, diminuíndo un 2,75% durante o exercicio 2010; a súa composición é a seguinte: activo non corrente un 53% e activo corrente un 47%, mentres que no conxunto das cooperativas da mostra estes valores son dun 41% e dun 59%, respectivamente.

As principais partidas do activo non corrente represéntanse no gráfico 49.

O inmovilizado intanxible representa o 0,27% do activo total. Durante o exercicio 2010 diminuíu nun 27,97%.

Os investimentos financeiros supoñen o 0,85% do total do activo e durante o exercicio 2010 mantivéronse no mesmo importe.

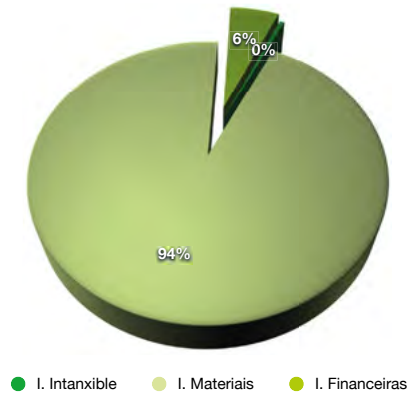
¹⁰ No total das cooperativas da mostra representan o 28%

¹¹ No total das cooperativas da mostra representan o 24%.

¹² No total das cooperativas da mostra representa o 4%

¹³ Nas empresas analizadas no Ardán representa o 6%

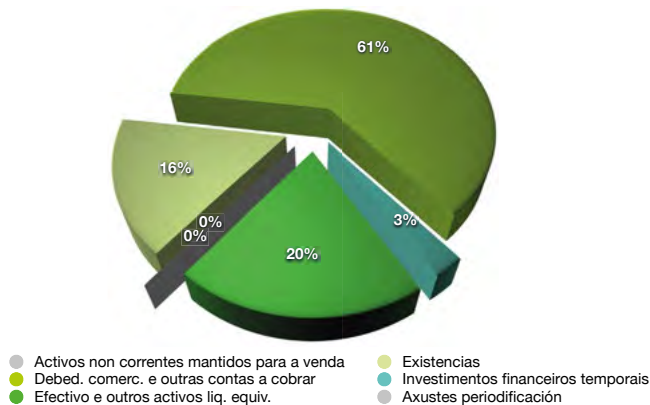
Gráfico 49. Composición do activo non corrente das cooperativas de hortaflor (%)



As inmovilizacións materiais é a partida de maior importe da estrutura económica, representan o 50% da mesma, diminuíndo durante o exercicio 2010 nun 6,82%.

O activo corrente das cooperativas horta-flor expoñémolas no vindeiro gráfico.

Gráfico 50. Composición do circulante das cooperativas de horta-flor (%)



Os debedores comerciais e outras contas a cobrar son a partida máis importante: representan o 29%¹⁴ do activo total, porcentaxe superior á das cooperativas da mostra; experimentaron unha diminución durante o exercicio 2010 do 6,74%.

- As existencias supoñen o 8%¹⁵ da estrutura económica e están constituídas na súa totalidade por existencias comerciais. Durante o exercicio 2009 incrementáronse nun 19%.

¹⁴ No total das cooperativas da mostra representan o 28%.

¹⁵ No total das cooperativas da mostra representan o 24%.

- O efectivo e outros activos líquidos equivalentes representan o 9% do total do activo, durante o exercicio 2010 incrementouse nun 4,92%. Esta porcentaxe é superior á do total das cooperativas da mostra¹⁶ e superior á das empresas analizadas polo Ardán¹⁷.

3.2.2. Análise da estrutura financeira

A lexislación das cooperativas¹⁸ regula os seus fondos propios. ademais a estrutura do balance está regulada polo Plan Contable de Cooperativas¹⁹. Estas circunstancias fan que a estrutura financeira das cooperativas teña características especiais e sexa diferente á das empresas capitalistas. Porén, estas diferenzas non son impedimento para poder posuír unha estrutura financeira adecuada.

Tamén temos que ter en conta outros aspectos que condicionan a composición da estrutura financeira, tales como as actividades que realizan, a base social (xa que son un número grande de socios en relación á dimensión da cooperativa, e en moitos casos dáse na mesma persoa a condición de socio, provedor e cliente), que os investimentos se fixesen en base a beneficios, etc.

Do total da estrutura financeira, que acada un importe de 161,61 millóns de euros, corresponden a patrimonio neto un 49%, a pasivo non corrente un 14% e a pasivo corrente un 37%, mentres que nas empresas galegas analizadas no Ardán, os datos son: patrimonio neto un 39%, pasivo non corrente un 24% e pasivo corrente 37%, polo que se observa que existen diferenzas en tódalas partidas.

A estrutura dos recursos propios represéntase no seguinte gráfico, destacando as seguintes características:

- As achegas obrigatorias e voluntarias dos socios constitúen o capital social que representa o 17% do total do pasivo, e experimentou un incremento no exercicio 2010 do 3,01%.
- Unha parte importante dos investimentos das cooperativas foron financiados mediante beneficios, polo que as reservas é a partida máis importante dos fondos propios e mostran unha tendencia alcista sempre. Supoñen o 24 % da estrutura financeira e a súa composición é a seguinte: Fondo de Reserva Obrigatorio, 51%, Outras Reservas, 48% e Reservas Estatutarias, 1%, do total de reservas, respectivamente. Hai que destacar que unha parte moi importante destas reservas son irrepantibles.
- As subvencións, doazóns e legados recibidos están constituídos na súa maior parte por subvencións ó capital e representan o 6% do pasivo, diminuindo o seu importe durante o exercicio 2010 nun 5,96%.

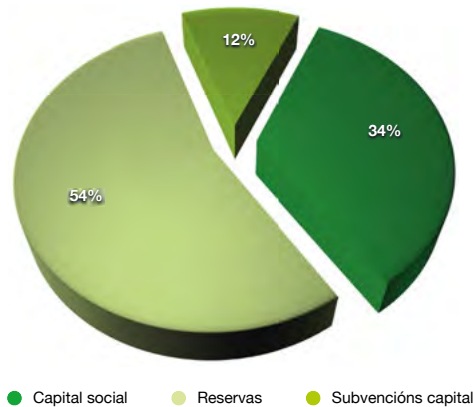
¹⁶ No total das cooperativas da mostra representa o 4%.

¹⁷ Nas empresas analizadas no Ardán representa o 6%.

¹⁸ Lei 5/1998 de Cooperativas de Galicia.

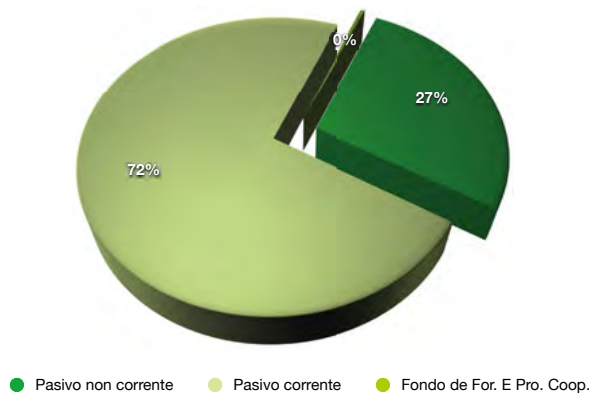
¹⁹ Orde ECO/364/2003, de 16 de decembro, pola que se aproban as normas sobre aspectos contables das sociedades cooperativas, xa que a Orde EHA/3360/2010, de 21 de decembro, pola que se aproban as normas sobre os aspectos contables das sociedades cooperativas entra en vigor a partir do 1 de xaneiro de 2011 .

Gráfico 51. Composición patrimonio neto das cooperativas da mostra (%)



No gráfico 52 preséntase a estrutura da composición dos recursos alleos, observando que como en anos anteriores, a partida máis importante é o pasivo corrente con moita diferenza con respecto ao pasivo non corrente.

Gráfico 52. Composición dos fondos alleos das cooperativas da mostra (%)



Os recursos alleos representan o 51% da estrutura financeira, importe inferior ao das empresas analizadas no Ardán²⁰.

O pasivo non corrente representa o 14% da estrutura financeira, importe inferior ao das empresas analizadas no Ardán²¹. A principal partida son as débedas a longo prazo que representan un 12% da estrutura financeira, séguenlle os pasivos por impostos diferidos que supoñen o 1% da estrutura financeira e por último o Fondo de Formación e Promoción Cooperativa representa o 0,16% da estrutura financeira, diminuindo nos últimos exercicios.

²⁰ O financiamento alleo nas empresas analizadas polo Ardán representa o 61,08% da estrutura financeira

²¹ O financiamento alleo a longo prazo nas empresas analizadas polo Ardán representa o 23,48% do pasivo

O Fondo de Formación e Promoción Cooperativo está destinado á formación dos socios e dos traballadores das sociedades, así como tamén a impulsar ou manter as relacións intercooperativas, finalidade de grande valor social.

O maior importe das fontes de financiamento corresponde ao pasivo corrente e representa o 37% da estrutura financeira; durante 2010 incrementouse nun 10,89%. A súa participación no financiamento é inferior á das empresas analizadas no Ardán²². A súa composición é a seguinte: acredores comerciais e outras contas a pagar, un 74%; débedas a curto prazo, un 21%, débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociados e socios, un 5%.

Coeficiente de endebedamento

Vanse analizar as relacións entre as distintas partidas da estrutura financeira utilizando o coeficiente de endebedamento, é dicir, as relacións entre os recursos alleos e os recursos propios.

O coeficiente de endebedamento mide na cooperativa a relación entre os recursos alleos e os recursos propios, establecendo a capacidade de endebedamento da cooperativa: cun ratio de endebedamento inferior a 1 terá posibilidades de acudir a financiamento alleo, porén, cun valor superior seralle moi difícil ou, se o obtén, a carga financeira será alta.

Para o cálculo do coeficiente de endebedamento utilizamos a seguinte fórmula:

$$\text{Coeficiente de endebedamento} = \text{Pasivo} / \text{Patrimonio Neto}$$

Existe unha relación entre a dimensión da cooperativa e os valores obtidos para os ratios, entón calculamos e analizamos os ratios por intervalos de facturación e, por cada intervalo amósanse os valores obtidos para as cooperativas no endebedamento xeral, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo.

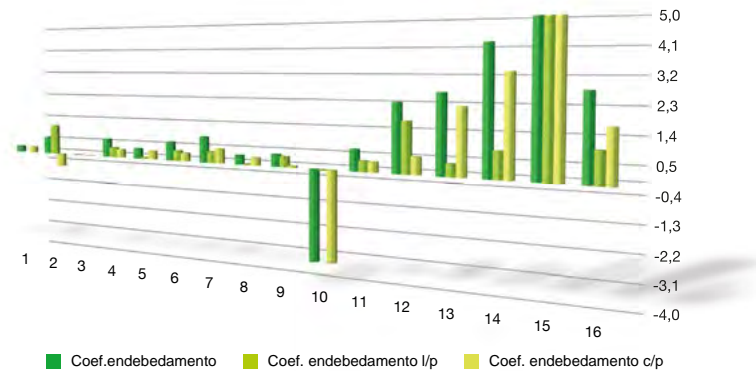
Unha vez analizados os valores, estúdase a evolución dos coeficientes durante os 5 exercicios anteriores.

No coeficiente de endebedamento e no coeficiente de endebedamento a curto prazo, os valores da cooperativa que figura no gráfico co número 4 sáense da escala, alcanzando valores de 17,84 e 15,98, respectivamente. No eixe "Y" fixamos un valor máximo de 5 para obter unha visión clara do resto dos valores.

Nese gráfico 53 obsérvase que o 31% das cooperativas cunha facturación inferior a un millón de euros obtén un valor superior á unidade, polo que se sitúan en valores moi altos, xa que se sitúan próximas a 3, consideramos esta situación moi delicada, e que se ten que estudar e aplicar as medidas necesarias para non desembocar en quebra. Unha cooperativa presenta valores negativos por ter patrimonio neto negativo, e outra presenta valores moi altos, sendo para o coeficiente de endebedamento 12,07, para o coeficiente de endebedamento a longo prazo 5,06 e para o coeficiente de endebedamento a curto prazo 7,01, esta situación é insostenible. Nestas situacións non representamos estes valores no gráfico, porque nos impediría unha visión clara do resto dos valores.

²² Nas empresas analizadas no Ardán representan un 36,91%.

Gráfico 53. Ratios de endebedamento (Fact. <1M€)

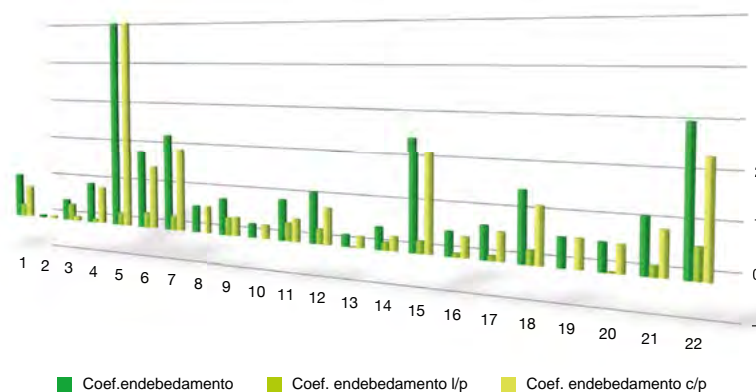


Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas da mostra cunha facturación inferior a 1 millón de euros

A participación do pasivo non corrente na estrutura financeira das cooperativas da mostra é inferior á das empresas galegas analizadas no Ardán. O mesmo sucede co pasivo corrente, polo que o valor dos ratios é inferior nas cooperativas. Nos intervalos de facturación baixa, estes valores presentan unha gran dispersión, co cal existen unha serie de cooperativas que teñen dificultades para conseguir financiamento e en consecuencia poder realizar os pagamentos nos prazos establecidos cos provedores e demais acredores.

As cooperativas situadas no intervalo de facturación de máis de 1 millón de euros e menos de 6 millóns, obteñen uns valores para os ratios de endebedamento que representamos no seguinte gráfico.

Gráfico 54. Ratios de endebedamento (Fact. 1M € - 6M €)



Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas da mostra cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros

No gráfico anterior observase 4 cooperativas con valores superiores a 2, e a cooperativa que figura co número 5 acada uns valores atípicos ca que o coeficiente de endebedamento ten un valor de 11,16, o coeficiente de endebedamento a longo prazo de 0,29 e o coeficiente de endebedamento a curto prazo de 10,87.

Un 23% das cooperativas situadas neste intervalo obteñen valores para o coeficiente de endebedamento maiores que 1 e menores que 2, o que significa que son valores altos, que deberían analizar a súa situación e tomar as accións oportunas para intentar reducir o financiamento alleo.

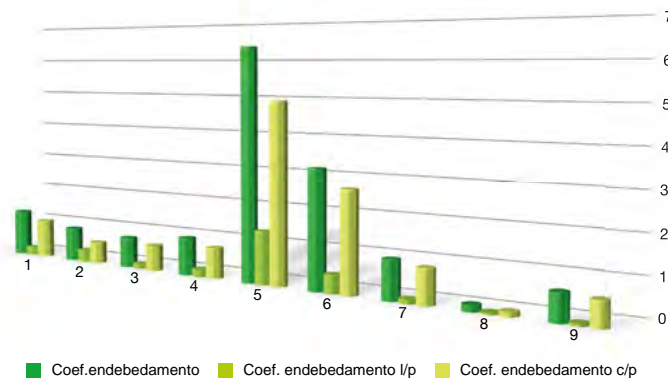
As cooperativas que obteñen un valor inferior a 1 para o coeficiente de endebedamento representan o 59% das que pertencen a este intervalo, neste caso algunha presenta valores moi pequenos, polo que habería que analizar esta situación.

O coeficiente de endebedamento a longo prazo en tódalas cooperativas se sitúa por debaixo da unidade e soamente unha cooperativa superaría a media das empresas galegas.

Para o coeficiente de endebedamento a curto prazo consideramos que a metade das cooperativas presentan un valor razoable, o resto valores altos, agás unha cooperativa que presenta un valor moi alto.

Para as cooperativas que facturan de 6 millóns a 12 millóns de euros obtemos os valores que se reflicten no próximo gráfico.

Gráfico 55. Ratios de endebedamento (Fact. 6M € - 12M €)



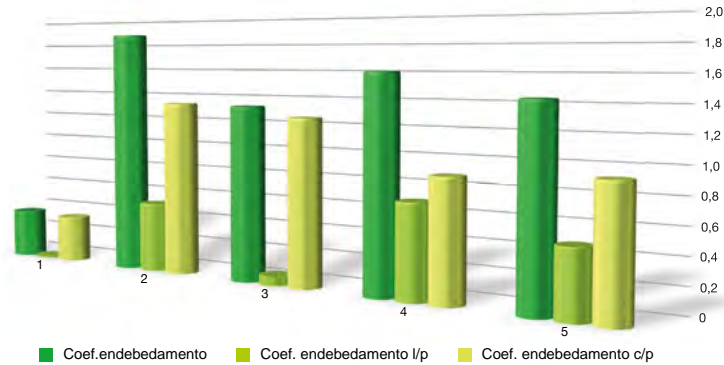
Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas da mostra cunha facturación entre 6 millóns e 12 millóns de euros

Os valores obtidos para estas cooperativas presentan unha menor dispersión que os obtidos para as cooperativas dos intervalos anteriores: o 44% das cooperativas están por debaixo da unidade, o 8% en valores comprendidos entre a unidade e 2, e o resto ten valores moi altos; polo que respecta ao coeficiente de endebedamento a longo prazo observamos que o 78% mostra valores razoables, e o resto valores altos e nalgúns casos moi altos.

Os valores das cooperativas cuxa facturación é superior os 12 millóns de euros expoñémolos no gráfico 56.

O 80% das cooperativas situase con valores entre a unidade e 2, con valores altos, aínda que observamos que os valores son máis homoxéneos que no resto dos intervalos. Os valores de endebedamento a longo e curto prazo presentan as mesmas características que os do endebedamento xeral.

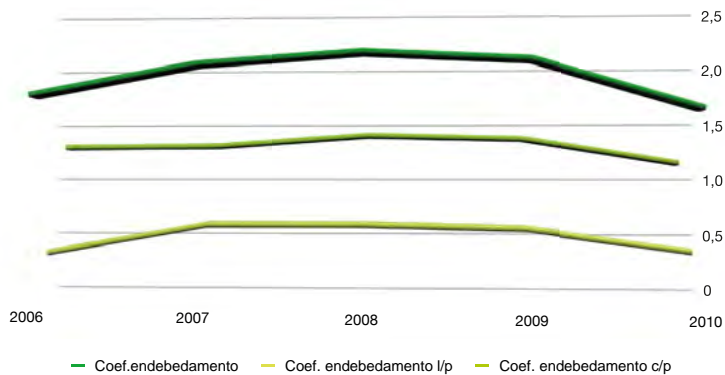
Gráfico 56. Ratios de endebedamento (Fact. >12M €)



Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas da mostra cunha facturación maior de 12 millóns de euros

A evolución dos valores medios dos coeficientes de endebedamento mostrámolas no seguinte gráfico.

Gráfico 57. Evolución ratios de endebedamento

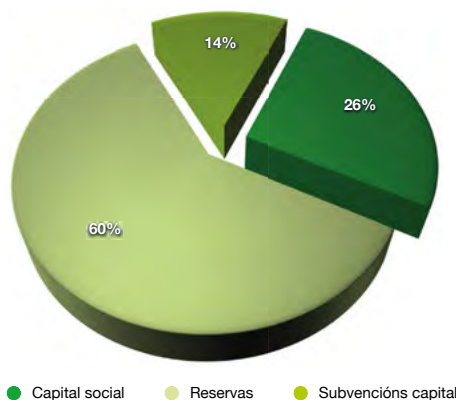


Observamos un comportamento parello nos tres tipos de coeficientes cun mínimo no exercicio 2006, a partir desta data mostra unha tendencia alcista, logrando valores moi altos en 2008, no que se rompe esta tendencia alcista, ata alcanzar os valores do 2010 que se situación moi próximos aos do 2006.

3.2.2.1. Cooperativas gandeiras

A estrutura financeira das cooperativas gandeiras da mostra alcanza un importe de 95,10 millóns de euros, dos que un 45%²³ corresponde a patrimonio neto, o 15%²⁴ a pasivo non corrente e o 40%²⁵ a pasivo corrente.

Gráfico 58. Composición patrimonio neto das cooperativas gandeiras (%)



A composición do patrimonio neto reflectímola no gráfico 58, e destacamos as seguintes características:

- O capital social está composto por achegas obrigatorias e voluntarias dos socios. Representa o 12% do total do pasivo, incrementouse en 2010 (0,90%), tanto en termos absolutos como na súa participación nas fontes de financiamento.
- Os beneficios nas cooperativas gandeiras tiveron unha gran importancia no financiamento dos investimentos realizados, tanto para almacéns como para instalacións e adquisición de maquinaria. Á hora de realizar todos estes investimentos os socios non fixeron achegas de diñeiro, senón que se empregou a tesourería que tiña a cooperativa derivada de beneficios sen distribuír aos socios ou os préstamos que se amortizaban mediante tesourería xerada por beneficios. O resultado desta política de financiamento foi a consolidación dun importe moi alto en reservas, que supoñen máis do dobre do capital social. Mostran unha tendencia alcista sempre. Representan o 29% da estrutura financeira e súa composición é a seguinte: Fondo de Reserva Obrigatorio, 47%, Reservas estatutarias, 3%, e Outras Reservas, 50%, do total de reservas, respectivamente. Hai que destacar que unha parte moi importante destas reservas son irrepantibles.
- As subvencións ao capital representan o 6% do pasivo, diminuindo o seu importe durante 2010 nun 3,04%, isto significa que se deu un aumento das subvencións recibidas polas cooperativas pero que non cubriu o traspaso de subvencións a ingresos do exercicio.

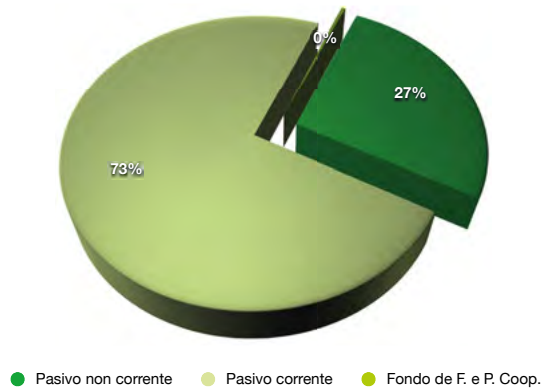
²³ Nas cooperativas da mostra representa o 49%

²⁴ Nas cooperativas da mostra representa o 14%

²⁵ Nas cooperativas da mostra representa o 37%

No gráfico 59 expoñemos a estrutura da composición dos recursos alleos. Obsérvase que, como en anos anteriores, a partida máis importante é o pasivo corrente con moita diferenza con respecto ao pasivo non corrente, producíndose un incremento do pasivo corrente e unha diminución do pasivo non corrente, debido sobre todo as dificultades de financiamento.

Gráfico 59. Composición dos fondos alleos das cooperativas gandeiras (%)



O financiamento alleo representa o 55% da estrutura financeira. Está composto nun 27% por pasivo non corrente e nun 73% por pasivo corrente.

O pasivo non corrente está constituído principalmente por débedas a longo prazo que supoñen o 90% do total do pasivo non corrente, e estas están compostas nun 95% por débedas con entidades de crédito; séguelles en orden de importancia os pasivos por impostos diferidos cunha participación no pasivo non corrente do 7% e a continuación o Fondo de Formación e Promoción Cooperativa, cun 1%. O resto de partidas teñen un peso pouco significativo, representando soamente o 1%.

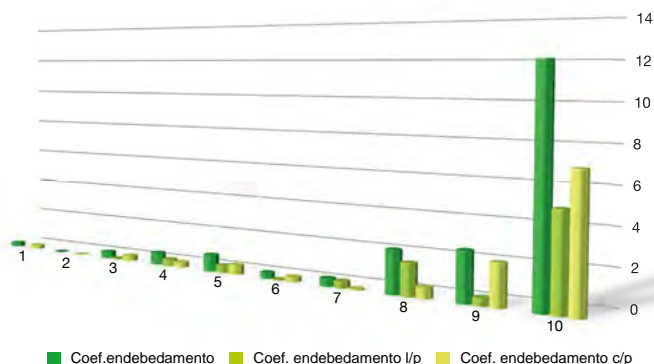
O pasivo corrente supón o 40% da estrutura financeira. Está constituído por préstamos con entidades financeiras nun 26%, acredores comerciais e outras contas a pagar nun 67% e débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociadas e socios nun 6%. O resto das partidas teñen un peso moi pouco significativo, representando soamente o 1%.

Coefficiente de endebedamento cooperativas gandeiras

Os valores para os coeficientes de endebedamento xeral, a longo prazo e a curto prazo para as cooperativas gandeiras os mostramos en gráficos, dentro dos intervalos de facturación utilizados para o total das cooperativas da mostra.

No gráfico 60 mostramos os valores dos coeficientes de endebedamento para as cooperativas que facturan menos de 1 millón de euros.

Gráfico 60. Composición dos fondos alleos das cooperativas gandeiras (%)

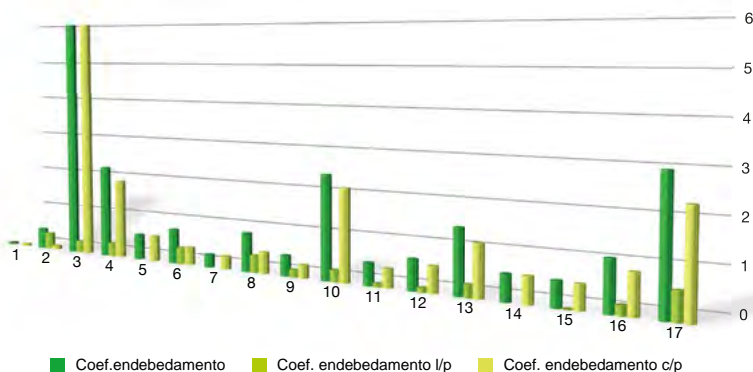


Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas gandeiras cunha facturación inferior a 1 millón de euros

Observamos unha gran dispersión nos valores obtidos para as cooperativas gandeiras encadradas dentro deste intervalo. Existe 3 cooperativas con valores moi altos e outra con valores moi baixos, é dicir, que non ten financiamento alleo, nin a curto prazo nin a longo prazo, porque non ten actividade e non tiña débeda cos provedores.

Os valores dos ratios de endebedamento das cooperativas que facturan entre 1 e 6 millóns de euros ilústranse no gráfico 61. Na escala de valores do eixe "Y" establecemos como valor máximo 3,5, porén, hai unha cooperativa con coeficiente de endebedamento 11,16, coeficiente de endebedamento a longo prazo 0,29 e coeficiente de endebedamento a curto prazo 10,87. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión clara do resto dos valores.

Gráfico 61. Ratios de endebedamento cooperativas gandeiras (Fact. 1M € - 6M €)

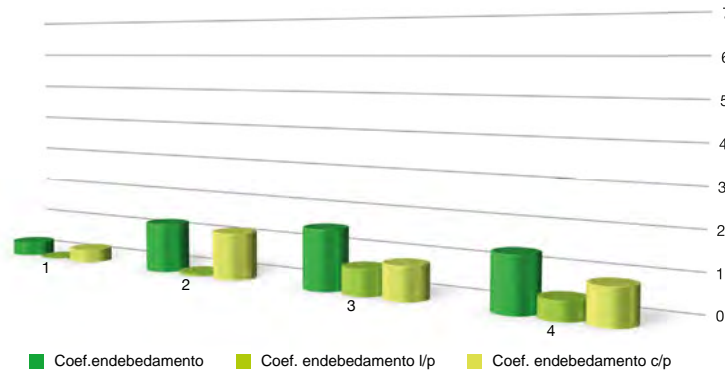


Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas gandeiras cunha facturación entre a 1 millón e 6 millóns de euros

Observamos que o 70% das cooperativas obtén valores razoables, e o resto alcanza valores, agás unha, valores moi altos.

No seguinte gráfico expoñemos os valores das cooperativas gandeiras que facturan entre 6 millóns e 12 millóns de euros. Observamos que a terceira parte das cooperativas acada valores razoables, o 63% obtén valores altos e o resto valores moi altos.

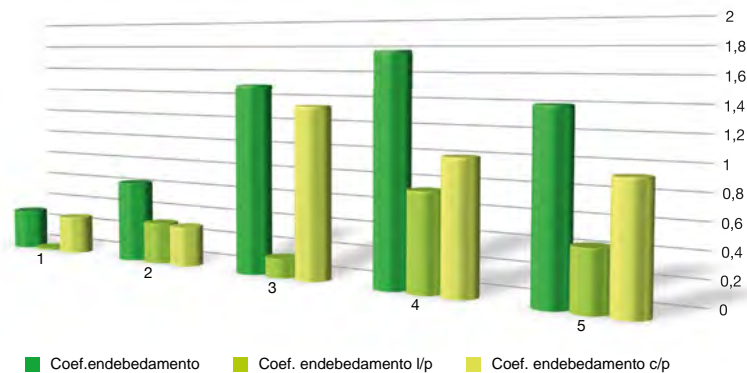
Gráfico 62. Ratios de endebedamento cooperativas gandeiras (Fact. 6M € – 12M €)



Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas gandeiras cunha facturación entre a 6 millón e 12 millóns de euros

Os valores destes ratios para as cooperativas que facturan máis de 12 millóns de euros expoñémolos no vindeiro gráfico.

Gráfico 63. Ratios de endebedamento cooperativas gandeiras (Fact. >12M €)

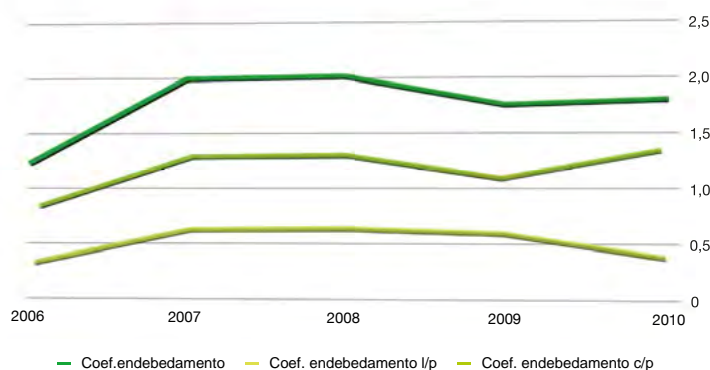


Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas gandeiras cunha facturación maior de 12 millóns de euros

Nas cooperativas encadradas neste intervalo, observamos unha maior homoxeneidade dos valores, se ben o 75% das cooperativas sitúanse con valores altos e unha con valores baixos. Na metade das cooperativas o coeficiente a longo prazo ten un peso moito menor dentro do coeficiente de endebedamento xeral que o coeficiente de endebedamento a curto prazo, nunha situase en valores razoables e na outra supón unha forte participación.

A evolución dos valores para o período 2006-2010 represéntase no gráfico 64. Obsérvase un incremento durante o ano 2007, mantendo os valores no 2008, volvendo baixar en 2009, e mostrando unha subida no 2010 importante no coeficiente de endebedamento a curto prazo e provoca unha subida no coeficiente de endebedamento xeral, mentres que o endebedamento a longo prazo diminúe durante o ano 2010.

Gráfico 64. Evolución ratios de endebedamento das cooperativas gandeiras (2006-2010)



3.2.2.2. Cooperativas de viño

A estrutura financeira das cooperativas de viño alcanza un importe de 65,13 millóns de euros, dos que o 55%²⁶ corresponde a patrimonio neto, o 13%²⁷ a pasivo non corrente e o 32%²⁸ a pasivo corrente.

A composición do patrimonio neto ilústrase no gráfico 65. Destacan as seguintes características:

- O capital social está composto por achegas obrigatorias e voluntarias dos socios. Representa o 24% do total do pasivo, incrementándose en 2010 (1,76%); a diferenza das cooperativa gandeiras, nestas o importe do capital social e reservas é semellante, aínda que en 2010 incrementáronse máis as reservas que o capital, debido a que obtiveron uns resultados moi positivos.
- Da estrutura do patrimonio neto das cooperativas de viño despréndese que os investimentos foron financiados unha parte por achegas dos socios e outra por beneficios xerados polo que as reservas supoñen o 26% da estrutura financeira e a súa composición é a seguinte: Fondo

²⁶ Nas cooperativas da mostra representa o 19%.

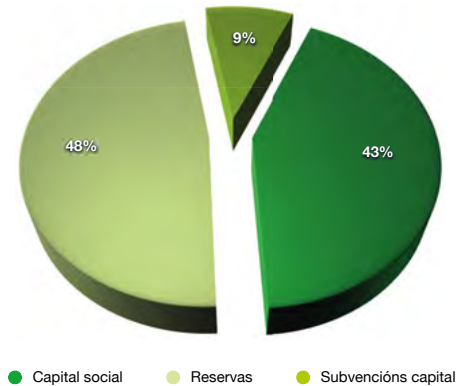
²⁷ Nas cooperativas da mostra representa o 14%.

²⁸ Nas cooperativas da mostra representa o 37%.

de Reserva Obrigatorio, 55% e outras Reservas, 45%. Hai que destacar que unha parte moi importante destas reservas son irrepartibles.

- As subvencións ao capital representan o 5% do total da estrutura financeira. En 2010 diminuíron un 9,52%, polo que as subvencións concedidas polas administracións non cubriron o importe de subvención incorporado a ingresos do exercicio.

Gráfico 65. Composición do patrimonio neto das cooperativas de viño

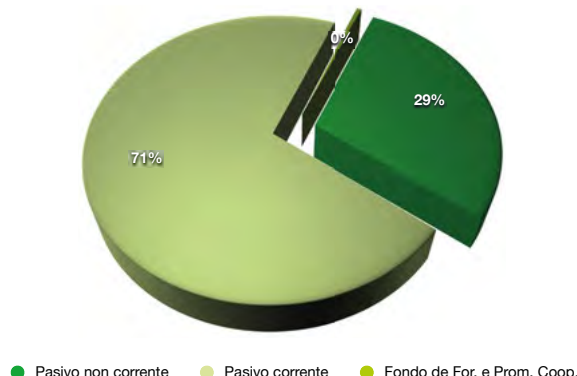


No gráfico 66 ilústrase a estrutura da composición dos recursos alleos. É semellante aos exercicios anteriores.

O financiamento alleo representa o 55% da estrutura financeira e está composto nun 29% por pasivo non corrente e nun 71% por pasivo corrente.

O pasivo non corrente está formado nun 76% por débedas a longo prazo, das cales un 97% son débedas con entidades de crédito, séguenlle os pasivos por impostos diferidos cun 9%, as débedas con características especiais cun 7%, débedas con empresas do grupo un 7% e o resto de partidas con moi pouco peso dentro do pasivo non corrente.

Gráfico 66. Composición dos fondos alleos das cooperativas de viño



O pasivo corrente representa o 32% da estrutura financeira. Está constituído por débedas a curto prazo nun 11%, acredores comerciais nun 84%; o resto das partidas teñen un peso moi pouco significativo.

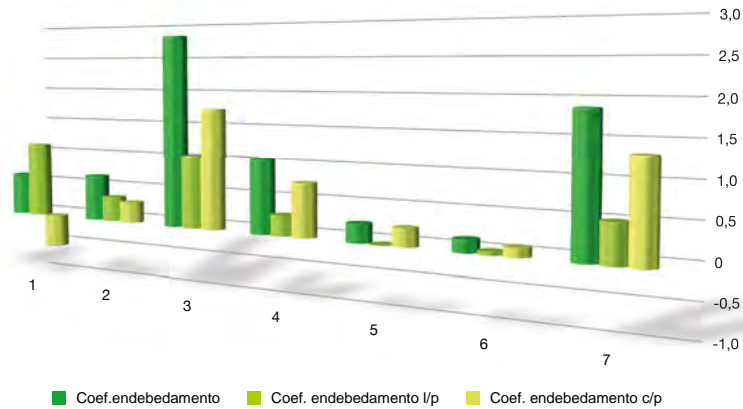
Coefficiente de endebedamento cooperativas viño

Nas cooperativas de viño non se mostran os gráficos por intervalos de facturación, senón todas xuntas, xa que doutro xeito nalgúns intervalos quedaría unha soa cooperativa.

No gráfico 67 expoñemos os valores para as cooperativas de viño e observamos que soamente hai unha cooperativa con valores elevados, o resto sitúase con valores que incluso, podemos considerar baixos. Hai unha cooperativa que presenta no balance o pasivo non corrente con valor negativo, do que resulta un coeficiente de endebedamento a longo prazo negativos, segundo observamos na gráfica.

Tamén observamos que hai dúas cooperativas que obteñen valores moi baixos e para o coeficiente de endebedamento a longo prazo o valor é 0, isto é debido a que unha cooperativa non ten actividade e a outra ten moi pouca, polo que ademais de non ter financiamento alleo a longo prazo, tampouco teñen, ou son pequenas, débedas con provedores.

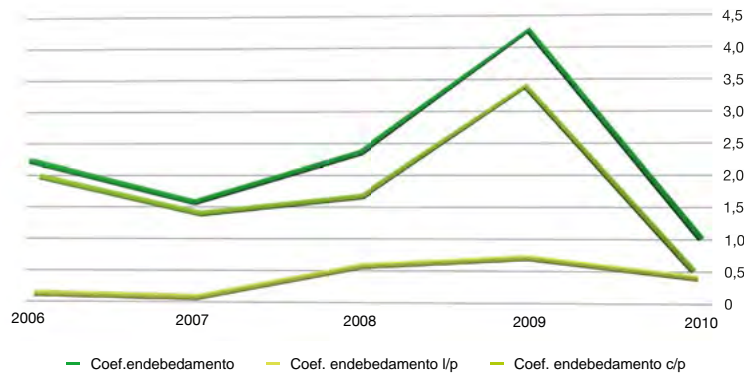
Gráfico 67. Ratios de endebedamento cooperativas de viño



Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas de viño

A evolución durante os últimos cinco exercicios para os ratios de endebedamento obsérvase no gráfico 68. Durante o exercicio 2007 tódolos valores presenta unha diminución, subindo durante os exercicios 2008 e 2009 e volvendo a baixar no exercicio 2010, para situarse como media en valores razoables, e tendo un peso moi parecido o financiamento a longo e a curto prazo.

Gráfico 68. Evolución ratios de endebedamento das cooperativas de viño (2006-2010)



3.2.2.3. Cooperativas de horta-flor

A estrutura financeira das cooperativas de horta alcanza un importe de 5,37 millóns de euros dos que o 39%²⁹ corresponde a patrimonio neto, o 13%³⁰ a pasivo non corrente e o 48%³¹ restante a pasivo corrente.

²⁹ Nas cooperativas da mostra representa o 49%.

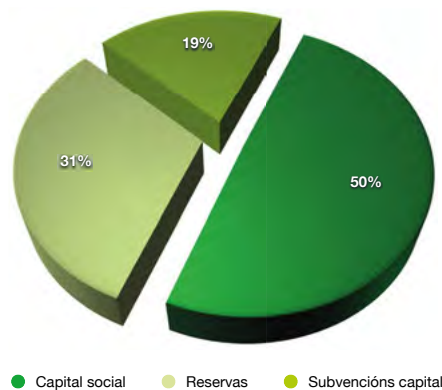
³⁰ Nas cooperativas da mostra representa o 14%.

³¹ Nas cooperativas da mostra representa o 37%.

A composición do patrimonio neto reflectímola no gráfico 69. Destaca a seguinte información:

- O capital social está composto por achegas obrigatorias e voluntarias dos socios. Representa o 19% do total do pasivo O seu importe é superior ó das reservas, a diferenza das cooperativas gandeiras onde é menor, e das cooperativas de viño onde teñen un valor semellante.
- As reservas representan o 17% da estrutura financeira e a súa composición é a seguinte: Fondo de Reserva Obrigatorio, 93% e Outras Reservas, 7%, do total de reservas, respectivamente. Hai que destacar que a maior parte destas reservas son irrepartibles.
- As subvencións ó capital representan o 8% do pasivo, diminuindo durante o exercicio 2010 nun 14,96%.

Gráfico 69. **Composición patrimonio neto das cooperativas de horta-flor (%)**



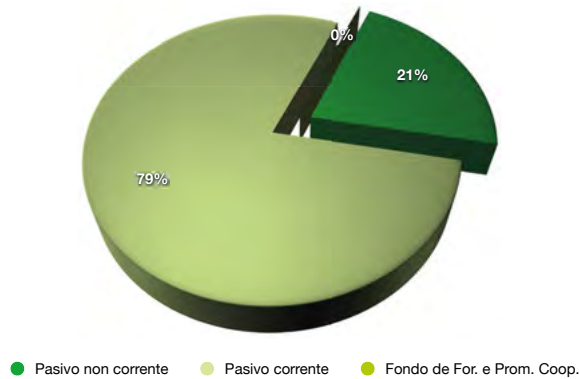
No gráfico 70 expoñemos a estrutura da composición do pasivo. A partida máis importante é o pasivo corrente con moita diferenza con respecto ao non corrente, diminuindo a súa participación no financiamento total.

O financiamento alleo representa o 51% da estrutura financeira e está composto nun 21% por pasivo non corrente e nun 79% por pasivo corrente.

O pasivo non corrente está constituído por débedas con entidades de crédito no 99,72% e pasivo por imposto diferido no 0,28% restante.

O pasivo corrente supón o 48% da estrutura financeira. Está constituído por préstamos con entidades financeiras nun 12%, acredores comerciais nun 86% e débedas con empresas do grupo e asociadas nun 2%.

Gráfico 70. Composición dos fondos alleos das cooperativas de horta-flor (%)

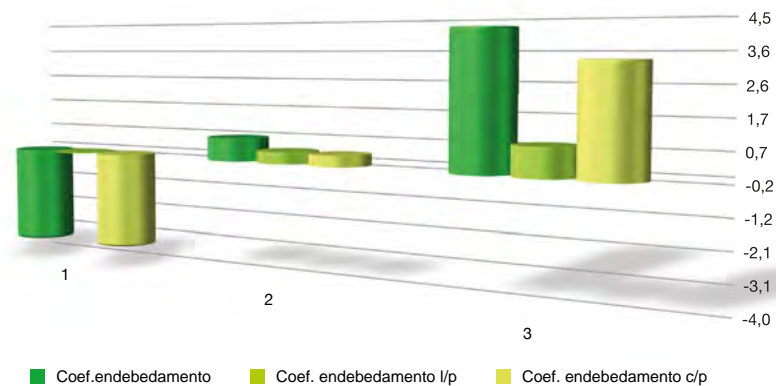


Coeficiente de endebedamento cooperativas de horta-flor

As cooperativas de horta non alcanzan tódolos intervalos de facturación, polo que soamente mostraremos os gráficos dos intervalos onde estas sociedades obteñen valores.

Observamos no seguinte gráfico os valores para as cooperativas de horta que facturan menos de 1 millón de euros. Hai unha entidade que obtén valores inferiores á unidade como consecuencia de que o importe do patrimonio neto e negativo, outra un valor que se poden considerar baixos e a outra con valores moi altos.

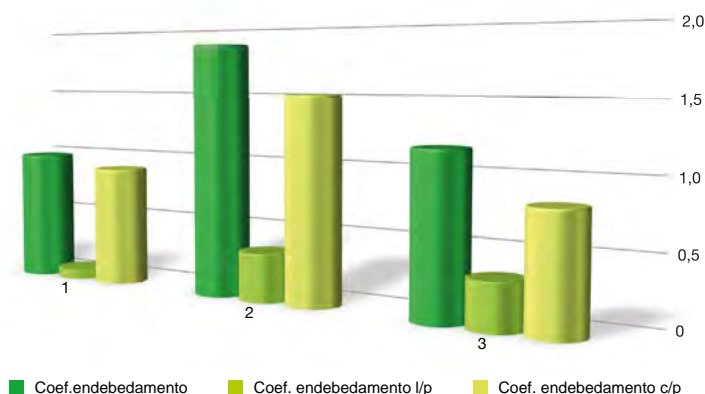
Gráfico 71. Ratios de endebedamento cooperativas de horta (Fact. <1M€)



Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas de horta cunha facturación inferior a 1 millón de euros

No vindeiro gráfico reflectimos os valores das cooperativas de horta cunha de facturación de 1 a 6 millóns de euros.

Gráfico 72. Ratios de endebedamento cooperativas de horta-flor (Fact. 1M € -6M €)

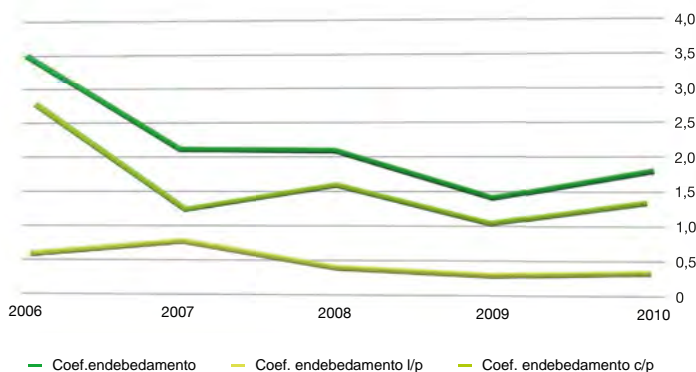


Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas de horta cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros

Os valores que presentan a cooperativa de horta encadradas neste intervalo son máis homoxéneos que os do intervalo anterior, e están preto de valores razoables. Existe unha cooperativa con valores baixos, unha con valores razoables, outra con valores lixeiramente altos

A evolución dos ratios de endebedamento das cooperativas de horta durante os 5 últimos exercicios mostrámola no seguinte gráfico.

Gráfico 73. Evolución ratios de endebedamento das cooperativas de horta



Os valores obtidos presentan unha tendencia a baixa desde o ano 2006 hasta o 2009; de tódolos xeitos os valores en todo o período que analizamos son moi altos. En 2007 observamos como o coeficiente de endebedamento a curto prazo experimentou unha forte baixada e o de longo prazo unha subida. En 2008 o coeficiente a curto prazo mostra un crecemento e o coeficiente de endebedamento a longo

prazo unha forte contracción. En 2009 ambos decrecen. En 2010 romperse a tendencia a baixa e presentan un subida os tres tipos de endebedamento.

3.2.3. Análise das relacións entre a estrutura económica e a financeira

Vanse analizar as relacións entre as partidas da estrutura económica e a estrutura financeira mediante os seguintes ratios:

Liquidez xeral = Activo corrente / Pasivo corrente

A liquidez é a capacidade potencial que ten a empresa para pagar as súas obrigas. A comparación entre a capacidade de riqueza dispoñible (activo corrente) e as débedas que debe atender a curto prazo (pasivo corrente) proporciónanos unha medida da liquidez. Se o valor do ratio é maior que un, entón o activo corrente supera ao pasivo corrente e a cooperativa non tería problemas para pagar as débedas a curto prazo, pola contra se é menor que un, o activo corrente é menor que o pasivo corrente e en xeral podería ter dificultades para pagar as débedas a curto prazo; se o valor é demasiado alto pode influir negativamente na rendibilidade.

Fondo de manobra en tanto por un do activo corrente = (Recursos permanentes – Activo non corrente) / Activo corrente

O fondo de manobra é a parte do activo corrente que non se financia con pasivo corrente, senón con recursos a longo prazo procedentes do patrimonio neto e do pasivo non corrente. Un fondo de manobra negativo implica un desequilibrio financeiro, se ben pódense dar situacións onde un valor negativo sexa o adecuado, porque os cobros se fan ao contado e os pagamentos a prazo, pero normalmente nas cooperativas agrarias non se dá esta circunstancia.

Liquidez inmediata = (Activo corrente – “stocks”) / Pasivo corrente.

Mide a capacidade da empresa para facer fronte ás débedas a curto prazo mediante os recursos a curto prazo, excluindo as existencias que constitúen a parte menos líquida, é dicir, indícanos as unidades monetarias de realizable e dispoñible por cada unidade de esixible a curto prazo. O seu valor ideal pódese considerar 1, se as cooperativas se atopan por debaixo encóntranse en perigo de suspensión de pagos e se é maior teñen recursos circulantes ociosos, diminuindo a rendibilidade.

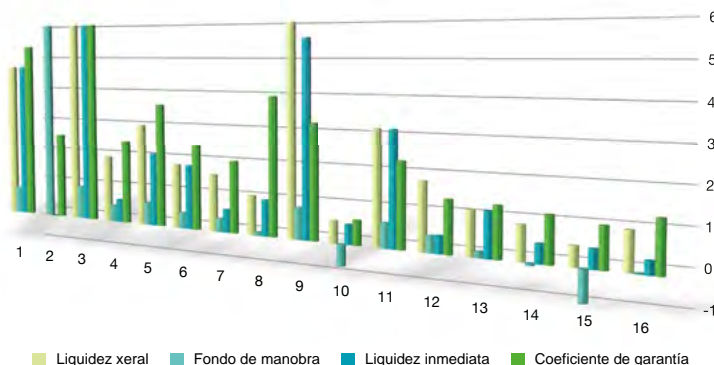
Coefficiente de garantía = Activo / Pasivo

Indícanos a garantía que ofrecen as cooperativas fronte ao financiamento alleo total, é dicir, establece as unidades monetarias de investimento con que conta a cooperativa, materializados en activos con valor de realización para responder a unha unidade monetaria de financiamento alleo, medindo a garantía que a cooperativa ofrece aos seus acredores.

Vaise realizar a análise por intervalos de facturación, o mesmo que se fixo para os ratios de endebedamento e que se fará para o resto dos ratios que analicemos, posto que se observa que os valores obtidos están influenciados pola dimensión da cooperativa, e mostran características diferentes segundo o intervalos de facturación. Tamén se estudará cada subsector por separado e tendo en conta os intervalos de facturación, agás nas cooperativas de viño que se analizan conxuntamente.

Os valores para estes ratios das cooperativas agrarias que facturan menos dun millón de euros expoñémolos no gráfico 74.

Gráfico 74. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas da mostra (Fact. <1M €)



Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas da mostra cunha facturación inferior a 1 millón de euros

Neste gráfico tomamos un valor máximo de 6 na escala de valores do eixe "Y" debido ós valores das cooperativas números 1, 3 e 9 presentan valores moi altos para algún ratio dos analizado, deste xeito a cooperativa número 1, presenta un fondo de manobra do 76,06, debido a que non ten actividade e todo o financiamento é a longo prazo; a cooperativa nº 3 obtén para o ratio de liquidez xeral do 74,72, para a liquidez inmediata do 73,73 e para o coeficiente de garantía de 75,18, porque o importe do pasivo corrente é moi pequeno con respecto a activo corrente; e a cooperativa número 9 que presenta uns valores para a liquidez xeral do 9,59, liquidez inmediata do 5,58 e coeficiente de garantía do 3,26 debido a que o prazo de cobro a clientes socios é moito maior que o de pago a provedores o que xera un importe moito maior de activo corrente que de pasivo corrente. Se representamos estes valores no gráfico impediríanos unha visión clara do resto dos valores.

O 25% das cooperativas deste intervalo obtén un ratio de liquidez inferior á unidade, o seu activo corrente é inferior ó seu pasivo corrente, polo que pode ter dificultades para realizar os pagamentos inmediatos; o resto das cooperativas que presenta valores superiores a 2, que representan o 31% polo que os podemos considerar altos cos valores atípicos relacionados no paragrafo anterior.

Respecto á liquidez inmediata un 50% das cooperativas obteñen valores inferiores á unidade e o resto valores altos, que se ben ofrecen unha garantía de recursos para facer pagamentos a curto prazo, pode penalizar a rendibilidade.

Hai 3 cooperativas que presentan fondo de manobra negativo, o que indica que están financiando inmovilizado con recursos a curto prazo, debido a dificultades para acceder a financiamento de acordo coas necesidades; esta situación non se poderá soportar por moito tempo. O resto das cooperativas presenta valores que nalgúns casos podemos considerar altos cun caso atípico ao que nos referimos anteriormente.

Considerando como valor aceptable para o coeficiente de garantía os valores comprendidos entre 1 e 2, observamos que tódalas cooperativas superan o valor de 1; ademais, o 63% supera o valor de 2 e, dentro deste último grupo hai 2 cooperativas cun valores moi altos, e unha con valor atípico 76,06, posto que non ten actividade e todo o financiamento e a longo prazo.

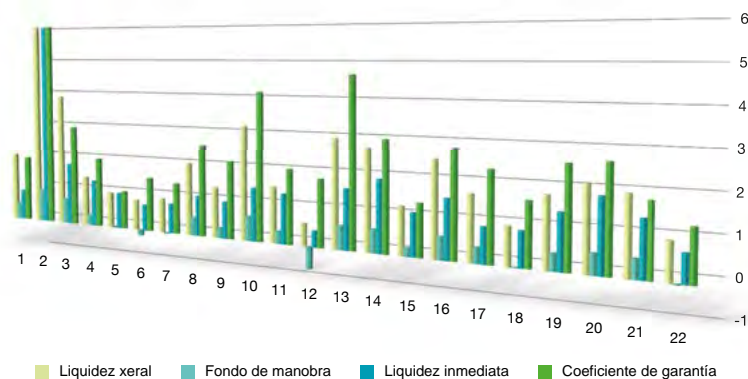
No gráfico 75 mostramos os valores para as cooperativas que facturan entre 1 millón e 6 millóns de euros, onde observamos o seguinte:

Tomamos un valor máximo de 6 na escala de valores do eixe "Y" debido ós valores da cooperativa número 2, cun valor para o ratio de liquidez xeral de 19,03, para a liquidez inmediata de 19,03 e para o coeficiente de garantía de 19,40; debido a que ten suficiente tesourería procedente de fondos propios para facer fronte ao pagamento a provedores socios se cobrar a clientes, se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión clara do resto dos valores.

Os valores obtidos para o ratio da liquidez xeral mostran que o 18% das cooperativas obtén valores baixos, o 30% cifras razoables, o resto valores altos e unha cooperativas valores moi altos.

A liquidez inmediata presenta as mesmas características que a liquidez xeral, destacando que en 2 casos o valor da liquidez inmediata é igual ó da liquidez xeral, como consecuencia de que algunhas cooperativas non teñen stocks ou o seu valor é moi pequeno. Estas circunstancias pódense dar en sociedades que soamente comercializan xatos e vacas, que van directamente da explotación do socio á industria cárnica, non xerando polo tanto existencias.

Gráfico 75. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas da mostra (Fact. 1M € – 6M €)



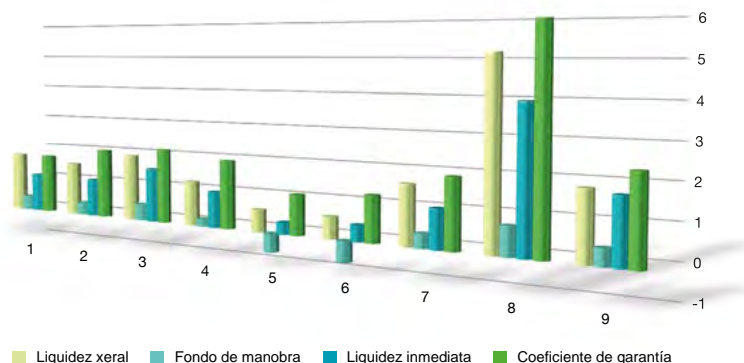
Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas da mostra cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros

O 18% das cooperativas deste grupo ten un fondo de manobra negativo, valores xerados pola dificultade de conseguir financiamento a longo prazo que é substituído nalgúns casos por aprazamentos de pagos, polo que pode que sexan valores estacionais; no resto observamos unha gran dispersión e case na metade das cooperativas valores que podemos considerar altos.

Tódalas cooperativas presentan un valor para o ratio de coeficiente de garantía superior á unidade, o 60% cifras superiores a 2 e nalgúns casos son valores moi altos.

Os valores para o intervalo de facturación de 6 millóns a 12 millóns expoñémolos no seguinte gráfico.

Gráfico 76. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas da mostra (Fact. 6M € - 12M €)



Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas da mostra cunha facturación entre 6 millóns e 12 millóns de euros

Os valores do ratio de liquidez xeral superan a unidade no 78% das cooperativas e no 55% podemos considerar que teñen valores altos e no caso dunha cooperativa valores moi altos que penalizan a rendibilidade.

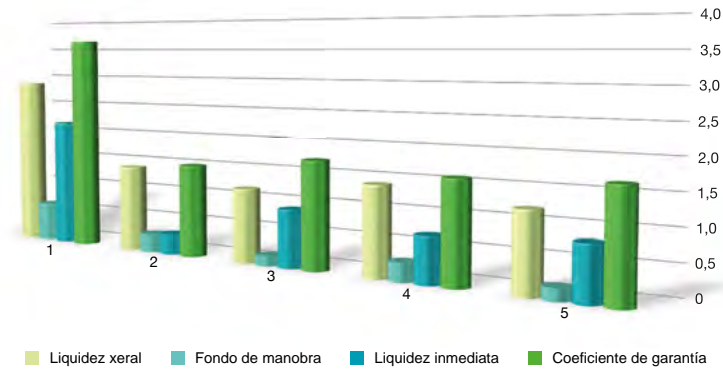
A liquidez inmediata das cooperativas deste intervalo mostra valores que seguen a mesma tendencia da liquidez xeral, se ben existe unha diferenza en tódolos casos, indicando que son entidades que traballan con stoks. Hai que destacar que unha cooperativa obtén valores moi altos.

Os valores obtidos para o fondo de manobra mostran unha gran dispersión, que vai desde un valor negativo ata 0,81. As cooperativas que presenta o valor negativo e aínda que nalgúns casos os valores negativos non indican unha mala situación, nestes casos son valores moi altos, polo que esta cooperativas deberían analizar a súa situación e tomar as medidas correctoras oportunas no seu caso.

Polo que respecta ao coeficiente de garantía, destacar que tódalas cooperativas teñen un valor superior á unidade e que hai unha que presenta un valor moi alto.

No vindeiro gráfico mostramos os valores para as cooperativas que facturan máis de 12 millóns de euros:

Gráfico 77. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas da mostra (Fact. >12M €)



Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas da mostra cunha facturación de máis de 12 millóns de euros

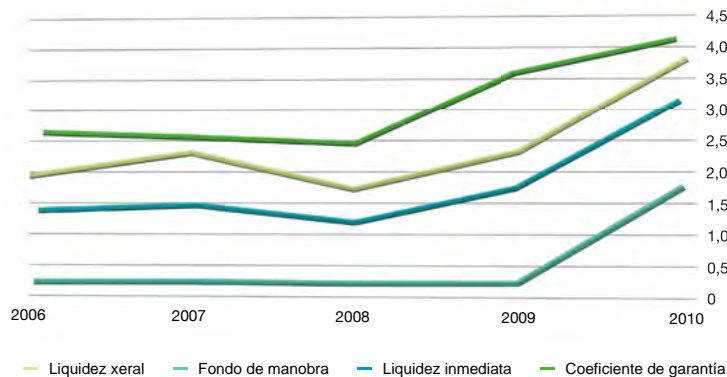
Neste grupo de cooperativas os valores son máis homoxéneos que no resto dos grupos; os valores de liquidez xeral sitúanse por enriba da unidade en todas as cooperativas; hai unha con valores que podemos considerar altos.

A liquidez inmediata, mostra valores moi baixos, inferiores a 0,5 nun 20% das cooperativas, valores razoables nun 60% e altos noutro 20%.

Non existen cooperativas con fondo de manobra negativo e os seus valores mostrando unha certa dispersión desde 0,20 a 0,65, polo que pode axustarse ás necesidades financeiras que teñen as cooperativas agrarias deste grupo.

A evolución deste grupo de ratios mostrámola para os cinco exercicios anteriores no próximo gráfico:

Gráfico 78. Evolución ratios de liquidez e solvencia das cooperativas da mostra



A liquidez xeral e a liquidez inmediata mostran unha evolución semellante. Parten do exercicio 2006, onde se sitúan nun valor de 1,94 e 1,41 respectivamente, increméntanse durante o ano 2007 para situarse nun 2,28 e 1,49 e volven diminuír en 2008 para colocarse en 1,74 e 1,23, respectivamente; en 2009 presentan un forte crecemento para situarse en 2,29 e 1,75 que continua durante o 2010 para situarse en 3,66 e 3,07. Os valores medios pódense considerar razoables ou nalgún exercicio altos, pero hai que ter en conta que en tódolos anos existe unha gran dispersión con valores moi altos que inflúen na media obtida.

Se no ano 2010, non consideramos os valores moi alto que describimos anteriormente, as medias dos valores para estes ratios situaríanse en 1,77 para a liquidez xeral e 1,25 para a liquidez inmediata.

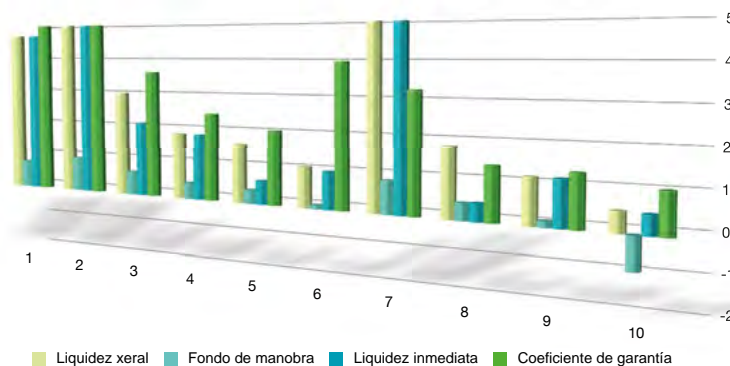
O fondo de manobra mantense en valores semellantes para todo o período, aínda que presenta unha lixeira tendencia á alza que se rompe en 2008 cunha lixeira baixada e no 2010 presenta un forte incremento para situarse nun 1,77, que se calculamos a media sen ter en conta o valor atípico dunha cooperativa a que nos referimos anteriormente o resultado sería 0,31.

O coeficiente de garantía mantén unha tendencia cíclica ata 2007, con máximos en 2006 e 2009, onde alcanza os valores de 2,61 e 3,52 respectivamente, 2007 e 2008, con valores de 2,29, 2,53 e 2,43. No 2010 presenta unha forte subida debido aos valores moi altos dalgunha cooperativa. En tódolos casos a media é boa, pero o mesmo que nos ratios de liquidez temos que ter en conta que hai unha gran dispersión con valores moi altos, e se calculamos a media sen ter en conta os valores moi altos esta sería de 2,30.

3.2.3.1. Cooperativas gandeiras

Nas cooperativas gandeiras imos seguir o mesmo procedemento para a análise de ratios que no conxunto de cooperativas da mostra, posto que hai cooperativas en tódolos intervalos de facturación e en número suficiente.

Gráfico 79. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas gandeiras (Fact. <1M €)



Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas gandeiras cunha facturación de inferior a 1 millón de euros

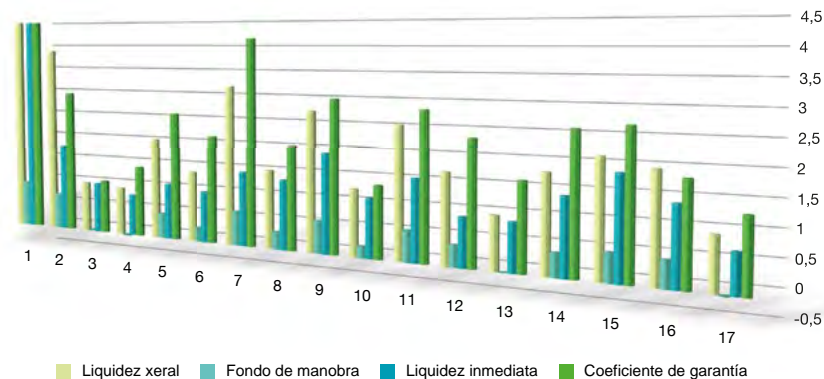
No gráfico 79 observamos os valores para as cooperativas gandeiras cuxo volume de facturación é inferior a 1 millón de euros. Tomamos un valor máximo de 5 na escala de valores do eixe "Y" debido a que ós valores das cooperativas número 1, 2 e para a cooperativa número 2 e 7, que son, para a cooperativa número 1 o coeficiente de garantía de 5,34; a cooperativa número 2 obtén para o ratio de liquidez xeral do 74,72, para a liquidez inmediata do 73,73 e para o coeficiente de garantía de 75,18, porque o importe do pasivo corrente e moi pequeno con respecto a activo corrente; e a cooperativa número 7 que presenta uns valores para a liquidez xeral do 9,59 e liquidez inmediata do 5,58, debido a que o prazo de cobro a clientes socios é moito maior que o de pago a provedes o que xera un importe moito maior de activo corrente que de pasivo corrente, se representamos esta cifra no gráfico impediríanos unha visión clara do resto dos valores.

Soamente unha cooperativa obtén un valor inferior a unidade para o ratio de liquidez xeral, un 50% das cooperativas presentan valores entre a unidade e 2 e o resto presenta valores altos ou moi altos segundo comentamos no paragrafo anterior.

Para os valores obtidos para o fondo de manobra, observamos que unha cooperativa presenta un valor negativo, cun importe significativo, polo que debería analizar a súa situación, o resto presenta valores positivos en un 40% dos casos o podemos considerar valores moi altos e nun caso case a totalidade do activo corrente está financiado por financiamento a longo prazo.

No gráfico 80 mostramos os valores obtidos para as cooperativas situadas no intervalo de facturación de 1 millón a 6 millóns de euros.

Gráfico 80. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas gandeiras (Fact. 1M € - 6M €)



Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas gandeiras cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros

Neste gráfico tomamos un valor máximo de 4,5 na escala de valores do eixe "Y" debido ós valores da cooperativa número 1, cun valor para o ratio de liquidez xeral de 19,03, para a liquidez inmediata de 19,03 e para o coeficiente de garantía de 19,40; se representamos estes valores no gráfico impediríanos unha visión clara do resto dos valores.

A cooperativa á que nos referimos no parágrafo anterior presenta valores moi altos na liquidez xeral, na liquidez inmediata e no coeficiente de garantía, debido a un importe elevado dos fondos propios; non posúe fondos alleos a longo prazo e presenta un valor que non concorda co activo corrente de fondos alleos a curto prazo, esta situación xa a arrastra de exercicios anteriores e é o resultado dunha política de financiamento que lle permite pagar a provedores socios sen ter cobrado aos clientes.

Soamente un 12% das cooperativas obteñen un valor inferior a unidade para o ratio de liquidez xeral, un 47% obteñen valores situados entre a unidade e 2 e o resto obteñen valores superiores a 2, sendo algún deles moi alto.

Polo que respecta aos datos obtidos para a liquidez inmediata, observamos que o 12% das sociedades teñen un valor igual ao da liquidez xeral, o que implica que estas cooperativas non teñen stocks. Destacar que o 24% das cooperativas obtén valores por debaixo da unidade e a maioría destas valores moi próximos a 1, agás unha cooperativa que se queda por debaixo do 0,80, o 70% obtén valores que se sitúan no intervalo 1-2 e o resto valores moi altos.

Un 12% das cooperativas mostran un fondo de manobra negativo, aínda con valores próximos a 0, un 59% valores razoables e o resto valores altos.

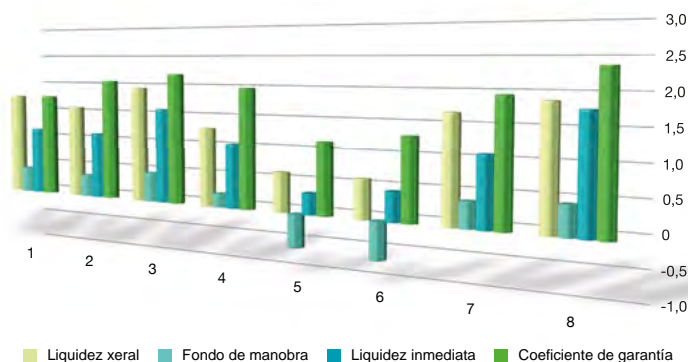
Tódalas sociedades obteñen un valor para o coeficiente de garantía superior á unidade, polo que consideramos que son valores razoables, tendo en conta que algunhas cooperativas presentan valores altos.

Para as cooperativas que facturan entre 6 millóns e 12 millóns de euros os datos figuran no gráfico 81.

No ratio de liquidez xeral, o 25% das cooperativas sitúase por debaixo da unidade e o 75% restante obteñen valores situados entre a unidade e 2.

Respecto á liquidez inmediata, o su comportamento é semellante o da liquidez xeral, deste xeito un 25% das cooperativas gandeiras que facturan entre 6 e 12 millóns de euros, obteñen valores inferiores á unidade e o restante 75% obtén valores entre a unidade e 2.

Gráfico 81. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas gandeiras (Fact. 6M € – 12M €)



Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas gandeiras cunha facturación entre 6 millóns e 12 millóns de euros

Hai dúas cooperativas que presentan fondo de manobra negativo, o resto acada valores entre 0 e 0,47 que en xeral son razoables. Respecto aos valores negativos, está moi afastado a cero, polo que pode que se debería analizar esta situación.

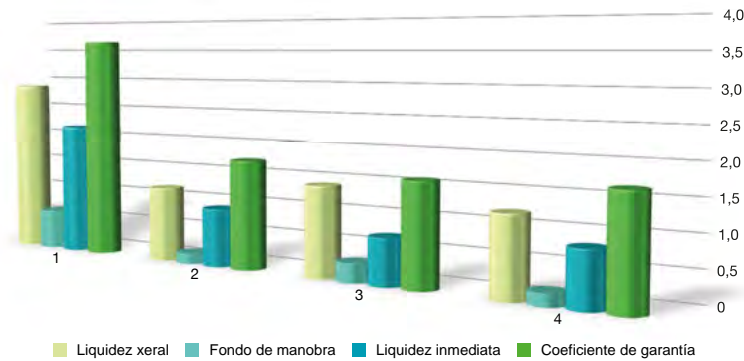
En relación ao coeficiente de garantía tódolos valores obtidos son superiores á unidade e un 38% deles superan o 2.

Para as cooperativas gandeiras que superan os 12 millóns de euros de facturación expoñemos os valores dos ratios de solvencia e garantía no gráfico 82.

Os valores obtidos para o ratio de liquidez xeral sitúanse para tódalas cooperativas en valores superiores a unidade e agás nunha cooperativas que acada un valor próximo a 3 e que polo tanto consideramos alto, o resto os podemos considerar como valores razoables.

Polo que respecta ao ratio de liquidez inmediata, unha cooperativa sitúase cun valor alto, superior a 2, o resto con valores inferiores á unidade e unha cooperativa cun valor inferior a 0,80, polo que debemos consideralo baixo.

Gráfico 82. **Ratios de liquidez e solvencia cooperativas gandeiras (Fact. >12M €)**



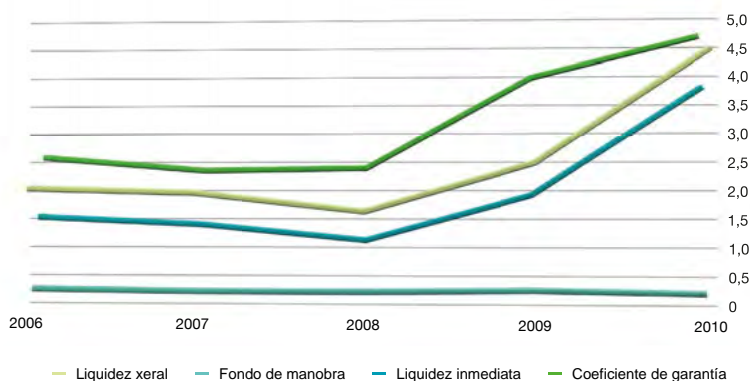
Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas gandeiras cunha facturación de máis de 12 millóns de euros

O fondo de manobra é positivo en tódalas cooperativas, na primeira do gráfico situase cun valor de 0,65 que podemos consideralo alto, e no resto con valores inferiores a 0,50 que podemos consideralos razoables.

Tódalas cooperativas obteñen un valor para o coeficiente de garantía superior á unidade, o 75% valores inferiores a 2, que podemos considerar baixos, e o resto con valores superiores a 2,5.

No seguinte gráfico, amosamos a evolución destes ratios para o período 2006-2010 das cooperativas gandeiras.

Gráfico 83. Evolución ratios de liquidez e solvencia das cooperativas gandeiras



Os valores medios dos ratios de liquidez xeral e liquidez inmediata mostran unha tendencia cíclica moi semellante ata 2007, no exercicio 2008 rómpese esta tendencia, producíndose unha baixa, e en 2009 dáse unha forte subida que continua no 2010 onde alcanza os valores máximos. Tamén observamos que os valores medios dos distintos exercicios son altos, pero temos que ter en conta que existe unha gran dispersión e, segundo viamos nos gráficos anteriores, hai valores moi altos que inflúen nesta media, deste xeito se calculamos este valores sen incluír os valores atípicos que detallamos nos parágrafos anteriores os valores para a media da liquidez xeral é de 2,00 e para a liquidez inmediata de 1,41.

O coeficiente de garantía presenta a mesma tendencia cíclica que os ratios de liquidez, volvendo subir no 2009 e no 2010; o valor medio tamén se atopa en tódolos exercicios por enriba de 2, pero tamén debemos ter en conta que existe unha gran dispersión e se calculamos a media sen ter en conta os valores moi altos nos de 2 cooperativas, a media daríanos un valor de 2,28.

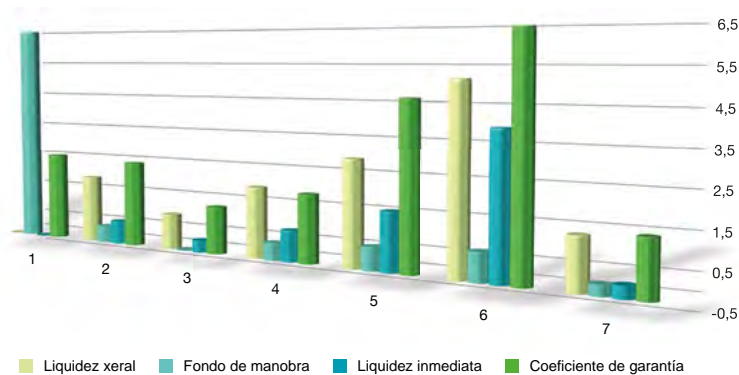
A media do fondo de manobra é a que máis constante se mantén, deste xeito as medias dos último 5 exercicios sitúanse todas no intervalo (0,35-0,39).

3.2.3.2. Cooperativas de viño

O mesmo que nos ratios de endebedamento, nas cooperativas de viño vanse mostrar os valores dos ratios todos xuntos, sen empregar os intervalos de facturación, debido ao reducido número de cooperativas de viño e á súa dispersión en canto a facturación.

No gráfico 84 expóñense os valores obtidos nas cooperativas de viño para o ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía.

Gráfico 84. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas de viño



Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas de viño.

Neste gráfico tomamos un valor máximo de 6,50 na escala de valores do eixe "Y" debido ó valor da cooperativa número 1, presenta un valor para o fondo de manobra do 76,06, debido a que non ten actividade e todo o financiamento é a longo prazo. Se representamos estes valores no gráfico impediríanos unha visión clara do resto dos valores.

Na liquidez xeral das cooperativas de viño presentan unha gran dispersión polo que un 43% das cooperativas obteñen valores situados no intervalo (1-2), un 14% presenta un valor negativo moi próximo a cero e o resto altos.

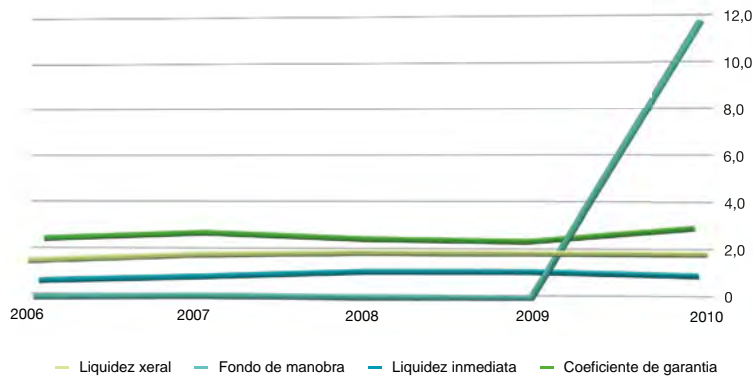
Polo que respecta á liquidez inmediata, soamente 2 cooperativas superan a unidade, unha cun valor alto, o resto presenta un valor baixo para este ratio e incluso unha presenta un valor negativo.

Os valores do fondo de manobra presentan unha gran dispersión, deste xeito hai cooperativas cun fondo próximo a cero e outra cun importe que se aproxima á unidade, sen ter en conta o valor atípico da cooperativa que figura no gráfico co número 1.

Tódalas sociedades teñen un coeficiente de garantía superior á unidade, o 57% delas teñen un valor superior a 2 e unha cooperativa un valor moi alto.

A evolución dos valores medios deste ratios obtidos para os 5 exercicios anteriores mostrámoslos no seguinte gráfico.

Gráfico 85. Evolución ratios de liquidez e solvencia das cooperativas de viño



Observamos nestes ratios unha lixeira tendencia á alza que se acentúa en 2007, mantense ata 2008 para a liquidez xeral e a liquidez inmediata, e rómpese no coeficiente de garantía e no fondo de manobra. No ano 2010 o coeficiente de garantía e o fondo de manobra incrementase e a liquidez xeral e inmediata diminúen. As medias están situadas en tódolos exercicios en valores que podemos considerar razoables, pero temos que ter en conta a gran dispersión que existe en todos os exercicios.

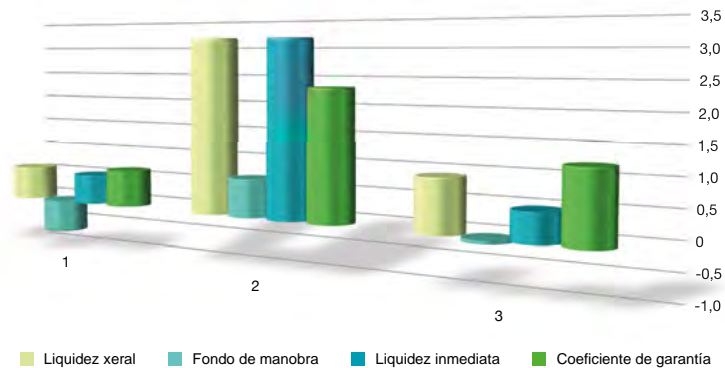
Para o calculo da media do fondo de manobra non tivemos en conta a cooperativa que figura co número 1 no gráfico anterior, posto que ten un valor de 76,06 e entón daríanos unha media de 11,27 que non reflicte para nada a media do fondo de manobra para as cooperativas de viño.

3.2.3.3. Cooperativas de horta e flor

Nas cooperativas de horta imos facer a análise por intervalos de facturación, se ben soamente hai cooperativas situadas nos dous primeiros intervalos.

No gráfico 86 expoñemos os valores dos ratios das cooperativas de horta que facturan menos de 1 millón de euros.

Gráfico 86. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas de horta-flor (Fact. <1M€)



Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas de horta cunha facturación de menos de 1 millón de euros.

Nos ratios de liquidez observamos unha gran dispersión entre as cooperativas deste grupo de facturación; dúas cooperativas sitúanse con valores por debaixo da unidade e a outra cun valor moi alto, posto que está por encima de 3.

O fondo de manobra tamén presenta unha gran dispersión, dúas cooperativas obteñen valores negativos, unha delas cun importe moi alto, e a outra que presenta un valor positivo que é alto.

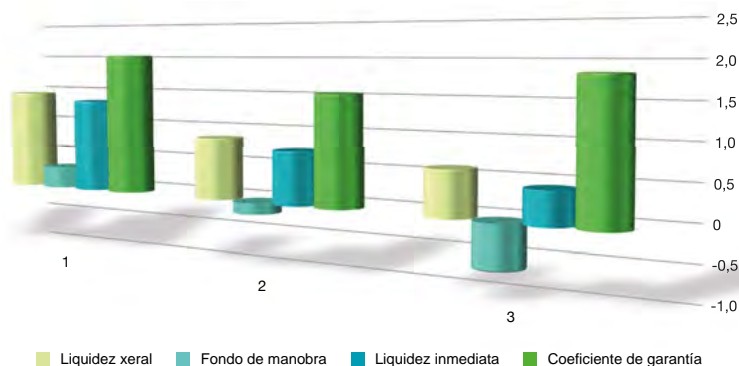
No gráfico 87 expoñemos os valores das cooperativas de horta que facturan entre 1 e 6 millóns de euros.

No ratio de liquidez xeral, dúas cooperativas presenta valores inferiores á unidade, e a outra presenta un valor razoable.

A situación da liquidez inmediata é semellante á da liquidez xeral, dúas cooperativas con valores inferiores a unidade, unha delas cun valor moi baixo e a outra cun valor superior a unidade que podemos considerar razoable.

O fondo de manobra tamén presenta unha gran dispersión, dúas cooperativas presentan un fondo de manobra negativo, unha delas cun valor moi alto e a outra presenta un valor razoable.

Gráfico 87. Ratios de liquidez e solvencia cooperativas de horta-flor (Fact. 1M € - 6M €)



Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas de horta cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros.

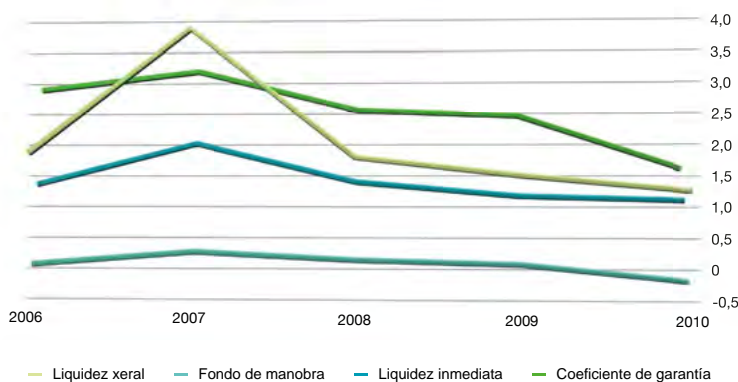
Respecto ao coeficiente de garantía, dúas cooperativas obteñen valores inferiores a 2 e a outra cun valor superior a 2.

A evolución destes ratios durante o período 2006-2010 preséntase no gráfico 88.

Os ratios de liquidez mostran unha tendencia á alta desde 2006 ata 2007, baixando fortemente en 2008 e lixeiramente no 2009 e 2010.

O fondo de manobra presenta unha tendencia á alza desde 2006 ata 2007, baixando en 2008, 2009 e 2010, acadando no último exercicio un valor negativo.

Gráfico 88. Evolución ratios de liquidez e solvencia das cooperativas de horta-flor



O coeficiente de garantía tamén presenta unha tendencia semellante aos outros ratios: tendencia á alza ata o exercicio 2007, para situarse nun valor de 3,12 no exercicio 2007 e baixando no 2008, 2009 e 2010, para situarse no 2,51, 2,42 e 1,61, respectivamente.

3.3. Análise da conta de resultados

As cooperativas teñen un obxectivo diferente ao do resto das empresas, sobre todo das empresas capitalistas, que buscan obter a máxima rendibilidade financeira para deste xeito maximizar o seu valor; nas cooperativas o obxectivo é a mellora socioeconómica dos socios mediante o incremento da renda dispoñible e da procura dunha mellor calidade de vida. Este obxectivo finánciase mediante a marxe sobre os produtos que compran e venden e a prestación de servizos, tendo en conta que nas cooperativas dáse a circunstancia de que os socios son en moitos casos provedores e clientes, e polo tanto as marxes que se aplican nas operacións son decididas por eles mesmos. Por todo o exposto, os valores obtidos para os ratios da conta de resultados non sempre son comparables co resto das empresas, pero sempre unha boa xestión dos recursos redundará nunha maior renda para os socios.

As cooperativas da mostra obteñen un excedente despois de impostos de 2,47 millóns de euros, que representa un 0,94% do importe neto da cifra de negocios³². Este resultado incrementouse durante o exercicio 2010 nun 21,53%. A maior parte deste beneficio corresponde as cooperativas de viño, xa que nas gandeiras o resultado foi moi pequeno e nas de horta a media foi negativa.

3.3.1. O importe neto da cifra de negocios

O importe neto da cifra de negocios acadou no 2010 un importe de 264,30 millóns de euros, o que supón unha diminución durante 2010 dun 1,74%. Está composta por vendas, nun 96,94%, e por servizos prestados, nun 3,06%.

3.3.1.1. Cooperativas gandeiras

Nas cooperativas gandeiras o importe neto da cifra de negocios alcanza un valor de 224,94 millóns de euros, que implica un diminución con respecto ó ano anterior do 3,16%. Está composta por vendas nun 96,52% e por servizos prestados nun 3,48%.

3.3.1.2. Cooperativas de viño

O importe neto da cifra de negocios nas cooperativas de viño alcanza un valor de 31,77 millóns de euros, e experimentou un crecemento durante o exercicio 2010 do 15,46%. Está composta por vendas, nun 99,18%, e por servizos prestados, nun 0,82%.

3.3.1.3. Cooperativas de horta e flor

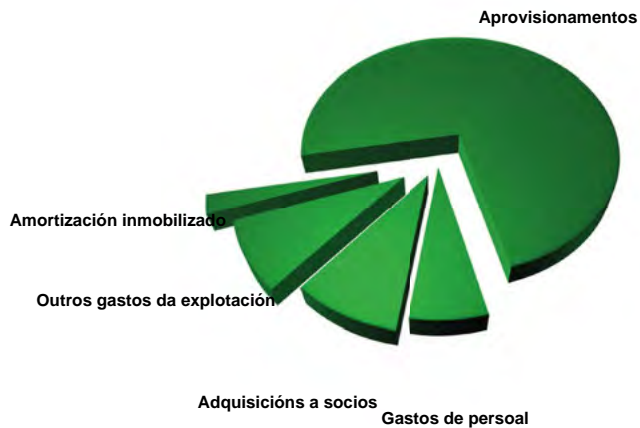
Para as cooperativas de horta o importe neto da cifra de negocios alcanza un valor de 7,59 millóns de euros. Vese incrementado en 2010 nun 12,13%, e está composto na súa totalidade por vendas.

3.3.2. Consumos e gastos da explotación

Os gastos da explotación expóñense no seguinte gráfico.

³² Porcentaxe inferior á media de empresas analizadas no *Ardán* (4,36%).

Gráfico 89. Gastos externos explotación cooperativas da mostra



A maior partida de gastos da explotación son os aprovisionamentos, que representan o 71,68% do total. Ademais figuran as adquisicións a socios, que representan un 8,96%. Entrambos representan o 80,64% do total dos aprovisionamentos.

Os gastos de persoal representan o 6,51% dos gastos totais da explotación e están compostos nun 76,61% por soldos e salarios, nun 23,10% por cargas sociais nun 0,29% por provisións.

Outros gastos da explotación, que representan o 8,44%, están constituídos principalmente por servizos exteriores, xa que supoñen o 96,29%; outras partidas son os tributos que constitúen o 1,99%, as perdas, deterioro e variación das provisión por operacións comerciais, o 1,45% e outros gastos de xestión corrente, o 0,27%.

Por último as amortizacións do inmovilizado representan o 2,39% do total dos gastos da explotación.

3.3.2.1. Cooperativas gandeiras

Os gastos da explotación para as cooperativas gandeiras figuran no gráfico seguinte.

Gráfico 90. Gastos externos explotación cooperativas gandeiras



Os aprovisionamentos son a maior partida dos gastos da explotación e representan o 74,80% do total; a partida adquisicións a socios tamén forma parte dos aprovisionamento e representa un 10,61%, co cal o total de aprovisionamentos supón o 85,41%. Esta participación dos aprovisionamentos nos gastos da explotación é superior á das cooperativas da mostra debido a que hai actividades cun importe cuantioso de aprovisionamentos en comparación cos outros gastos, como son a comercialización de leite e gando vacún.

Os gastos de persoal representan o 5,76% dos gastos totais da explotación e están compostos nun 76,20% por soldos e salarios, nun 2123,41% por cargas sociais en un 0,39% por provisións.

Outros gastos da explotación, que representan o 7,08%, están constituídos principalmente por servizos exteriores, xa que supoñen o 97,58%; outras partidas son os tributos, que constitúen o 0,36%; as perdas, deterioro e variación das provisión por operacións comerciais, o 1,75% e outros gastos de xestión corrente, o 0,30%.

Por último, as amortizacións do inmovilizado representan o 1,75% do total dos gastos da explotación, participación inferior ao resto das cooperativas da mostra, debido a que as actividades de comercialización de leite e de gando vacún xeran un volume importante de ingresos con poucos investimentos.

3.3.2.2. Cooperativas de viño

Os gastos da explotación para as cooperativas de viño figuran no vindeiro gráfico.

Gráfico 91. Gastos externos explotación cooperativas de viño



A maior partida de gastos da explotación son os aprovisionamentos, que representan o 66,53% do total; destacar que neste caso non temos datos das adquisicións a socios, e que esta participación é menor que no resto das cooperativas, xa que o proceso de transformación de materias primas orixina un importe significativo de gastos.

Os gastos de persoal representan o 9,85% dos gastos totais da explotación e están compostos nun 78,03% por soldos e salarios e nun 21,97% por cargas sociais. Representan unha participación superior ao do resto das cooperativas nos gastos da explotación, debido a que existe un proceso de transformación e elaboración de produtos.

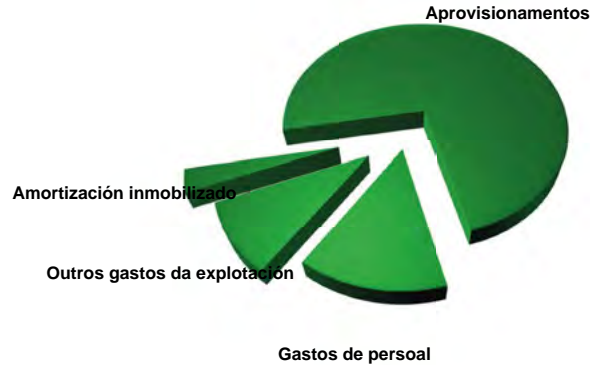
Outros gastos da explotación, que representan o 17,20%, están constituídos principalmente por servizos exteriores, xa que constitúen o 92,33%; outras partidas son os tributos, que supoñen o 6,68%, as perdas e deterioro e variación das provisión por operacións comerciais, o 0,79% e outros gastos da explotación, o 0,20%.

Por último as amortizacións do inmovilizado representan o 6,43% do total dos gastos da explotación. Neste caso as amortizacións teñen un maior peso nos gastos da explotación debido ao investimento en instalacións para realizar a transformación de materia prima.

3.3.2.3. Cooperativas de horta e flor

Os gastos da explotación para as cooperativas de horta e flor figuran no próximo gráfico.

Gráfico 92. Gastos externos de explotación cooperativas de horta-flor



A maior partida de gastos da explotación son os aprovisionamentos, que representan o 73,74% do total. Destacar que neste caso tampouco temos datos das adquisicións a socios, e que esta participación é menor que no resto das cooperativas gandeiras, e á súa vez maior que nas de viño.

Os gastos de persoal representan o 13,61% dos gastos totais da explotación e están compostos nun 77,10% por soldos e salarios e nun 22,90% por cargas sociais.

Outros gastos da explotación, que representan o 9,59%, están constituídos principalmente por servizos exteriores, xa que representan o 99,74%; os tributos correspóndelles un 0,28% e as perdas e deterioro e variación das provisión por operacións comerciais un 0,08%.

Por último, as amortizacións do inmovilizado representan o 3,06% do total dos gastos da explotación; constitúen unha porcentaxe maior que nas cooperativas gandeiras pero menor que nas cooperativas de viño.

3.3.3. Ingresos e gastos financeiros

Os gastos financeiros nas cooperativas da mostra superan os ingresos financeiros, os primeiros supoñen o 0,53% do importe da cifra de negocios e os segundos o 0,32%.

Os ingresos financeiros están compostos nun 47,78% por participación en instrumentos do patrimonio, dos que corresponden un 71,27% a empresas do grupo e asociadas e un 28,73% a outras entidades; valores negociables e outros instrumentos financeiros de terceiros representan o 52,22%. A maior parte dos investimentos en instrumentos do patrimonio corresponden á participación das cooperativas en cooperativas ou cooperativas de segundo ou ulterior grao.

Os gastos financeiros están compostos na súa totalidade por xuros de débedas con terceiros

3.3.3.1. Cooperativas gandeiras

Os gastos financeiros nas cooperativas gandeiras superan os ingresos financeiros; os primeiros supoñen o 0,43% da cifra de negocios e os segundos o 0,23%.

Os ingresos financeiros están compostos nun 69,01% por participación en instrumentos do patrimonio, dos que corresponden un 81,21% a empresas do grupo e asociadas e un 18,79% outras entidades; e por valores negociables e outros instrumentos financeiros de terceiros nun 30,99%. A maior parte dos investimentos en instrumentos do patrimonio corresponden a participación das cooperativas en proxectos cooperativos (cooperativas ou cooperativas de segundo ou ulterior grao).

Os gastos financeiros están compostos na súa totalidade por xuros de débedas con terceiros

3.3.3.2. Cooperativas de viño

Os gastos financeiros nas cooperativas viño superan os ingresos financeiros. Os primeiros supoñen o 1,22% da cifra de negocio e os segundos o 1,06%.

Os ingresos financeiros proceden nun 15,09% de instrumentos de patrimonio e un 84,01 de valores negociables e outros instrumentos financeiros de terceiros.

Os gastos financeiros están compostos integramente por xuros de débedas con terceiros.

3.3.3.3. Cooperativas de horta e flor

Os gastos financeiros nas cooperativas horta tamén superan os ingresos financeiros, os primeiros supoñen o 0,89% da cifra de negocios e os segundos o 0,03%.

Os ingresos financeiros están compostos nun 63,05% por participación en instrumentos do patrimonio, que corresponden na súa totalidade á participación noutras entidades; e por valores negociables e outros instrumentos financeiros de terceiros nun 36,95%.

Os gastos financeiros están compostos na súa totalidade por xuros de débedas con terceiros.

Os rendementos por alleamento de instrumentos financeiros representan un 0,38% do importe neto da cifra de negocios.

3.3.4. Análise das relacións entre a conta de resultados e o balance

Vanse dividir estes ratios en dous grupos: ratios do punto morto e ratios de rendibilidade. No relativo aos do punto morto vanse analizar o ratio de absorción de custes fixos, o ratio de eficiencia comercial, o índice de seguridade de custes variables e o índice de seguridade de custes fixos. Polo que respecta aos ratios de rendibilidade analizaremos a rendibilidade económica, a marxe comercial, a rendibilidade financeira e a rotación de activos.

O índice de absorción de custes fixos expresa a porcentaxe de vendas necesaria para cubrir os custes fixos; canto menor sexa este ratio, maior será a rendibilidade da empresa. A súa fórmula é:

$$\text{Índice de absorción de custes fixos} = \text{Punto morto} / \text{Vendas}$$

O índice de eficiencia comercial expresa a porcentaxe de vendas que podería ser reducida sen entrar en perdas. A súa fórmula é:

$$\text{Eficiencia comercial} = (\text{Vendas} - \text{Punto morto}) / \text{Vendas}$$

O índice de seguridade de custes variables expresa a porcentaxe máxima na que poderían incrementarse os custes variables sen entrar en perdas; a súa fórmula é:

Índice de seguridade de custes variables = Beneficios da explotación / Custes variables da explotación

O índice de seguridade de custes fixos expresa a porcentaxe máxima na que poderían incrementarse os custes fixos sen entrar en perdas; a súa fórmula é:

Índice de seguridade de custes fixos = Beneficios da explotación / Custes fixos da explotación

A rendibilidade económica indica o rendemento medio que obteñen as cooperativas como consecuencia dos seus investimentos en activos, independentemente do financiamento dos mesmo, é dicir, mide a capacidade dos activos da empresa para xerar valor con independencia de como fosen financiados; a súa fórmula é:

Rendibilidade económica = BAIT / Activos

A marxe comercial mide o beneficio obtido por cada unidade monetaria vendida, sendo o resultado entre o prazo de venda e o prazo de compra, expresado en termos de porcentaxe sobre vendas; a súa fórmula é:

Marxe comercial = BAIT / Vendas

A rotación do activo mide o número de veces que se recupera o activo vía vendas, ou, expresado doutra maneira, o número de unidades monetarias vendidas por cada unidade monetaria investida; a súa fórmula é:

Rotación de activos = Vendas / Activos

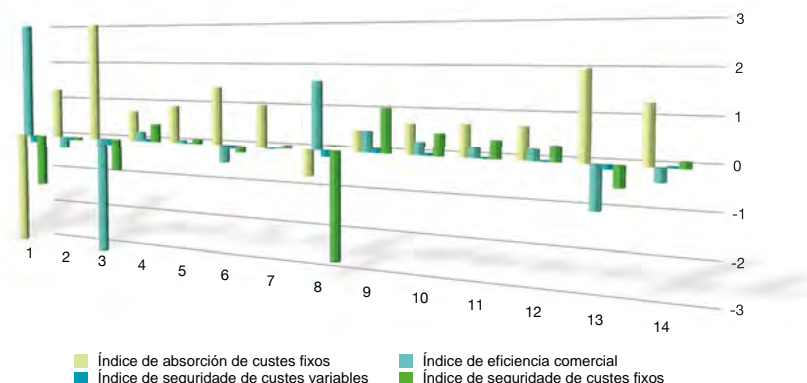
A rendibilidade financeira indica a taxa con que a cooperativa remunera as achegas realizadas polos socios; a súa fórmula é.

Rendibilidade financeira = BDT / Recursos propios

Ratios do punto morto

Vanse analizar por intervalos de facturación. No seguinte gráfico expoñemos os ratios do punto morto para as cooperativas da mostra que facturan menos de 1 millón de euros.

Gráfico 93. Ratios do punto morto das cooperativas da mostra (Fact. <1M €)



Ratios do punto morto das cooperativas da mostra cunha facturación inferior a 1 millón de euros.

Hai dúas cooperativas que non teñen actividades e polo tanto non facturaron durante o exercicio 2010, polo que non é posible calcular os valores para estes ratios.

Presentan un valor máximo de 3 e mínimo de -3 na escala de valores do eixe "Y" do gráfico porque os valores das cooperativas números 3 e 5 son atípicos: cooperativa número 3, índice de absorción de custes fixos, -2,93 e índice de eficiencia comercial, -3,93; cooperativa número 5, índice de absorción de custes fixos, 6,91 e índice de eficiencia comercial, -5,91, estas dúas cooperativas traballaron durante o ano 2010 cunha marxe comercial unitaria, unha moi pequena e outra negativa, o que implica que as vendas necesarias para acadar o umbral de rendibilidade están moi afastadas das vendas reais.

No índice de absorción de custes fixos observamos que o 42,85% das cooperativas encadradas neste intervalo de facturación presentan un valor superior á unidade, o que nos indica que a totalidade das vendas non cobre os custes fixos, polo que terían que incrementar as vendas ou diminuír os custes fixos; o 35,71% obtén valores razoables; dúas cooperativas presentan valores negativos porque traballaron cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables negativa.

Un 42,85% das cooperativas da mostra non poderían reducir as súas vendas sen entrar en perdas, un 35,71% poderían reducir as súas vendas unha porcentaxe razoable sen entrar en perdas e o resto dáns valores atípicos xa que a marxe sobre custes variables é negativa.

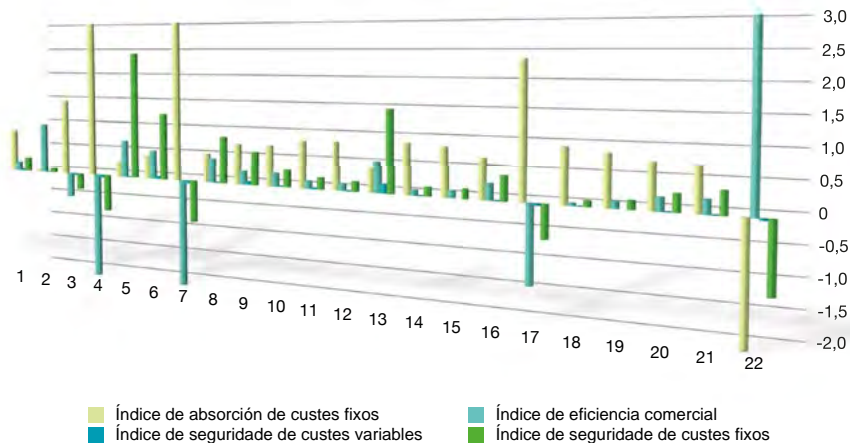
Para o índice de seguridade de custes variables, o 42,85% das cooperativas presenta valores negativos, polo que terían que diminuír os custes variables para saír de perdas; o resto das cooperativas pódese aumentar en valores moi pequenos.

O índice de seguridade de custes fixos presenta valores negativos no 42,85% das cooperativas da mostra encadradas neste intervalo, polo que non se poderían incrementar os custes fixos xa que están en perdas; o 21,14% podería incrementar os custes fixos en valores baixos, e o 36,01% podería aumentar os custes fixos nunha porcentaxe alta sen entrar en perdas.

No intervalo de facturación de 1 millón a 6 millóns de euros os resultados obtidos presentámoslos no seguinte gráfico.

Presentan un valor máximo de 3 e mínimo de -2 na escala de valores do eixe "Y" do gráfico porque os valores das cooperativas números 4, 7 e 22 son atípicos: cooperativa número 4, índice de absorción de custes fixos, 3,34 e índice de eficiencia comercial, -2,34; cooperativa número 7, índice de absorción de custes fixos, 4,56 e índice de eficiencia comercial, -3,56, estas dúas cooperativas traballaron durante o ano 2010 cunha marxe comercial unitaria moi pequena o que implica que as vendas necesarias para acadar o umbral de rendibilidade están moi afastadas das vendas reais; polo que respecta a cooperativa número 22, cun índice de absorción de custes fixos de -6,24 e un índice de eficiencia comercial do 7,24, dicir que estes valores son debidos a que a cooperativa traballou no exercicio 2010 cunha marxe comercial sobre custes variables negativos. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión veraz do resto dos valores.

Gráfico 94. Ratios do punto morto das cooperativas da mostra (Fact. 1M € - 6M €)



Ratios do punto morto das cooperativas da mostra cunha facturación entre un 1 millón e 6 millóns de euros.

O 18,18% das cooperativas presentan valores superiores á unidade para o índice de absorción de custes fixos polo que a totalidade das súas vendas non son suficientes para cubrir os custes fixos; o 4,55% necesita máis do 90% das vendas e o 77,27% restante posúe valores que oscilan entre o 3% e o 90%.

Polo que respecta ao índice de eficiencia comercial deste grupo de cooperativas, o 18,18% non pode reducir vendas, máis ben tería que aumentalas para saír de perdas; no 4,55% dos casos se reducen un 10% das vendas entrarían en perdas e o resto podería diminuír as vendas en porcentaxes, entre o 11% e o 97%, non temos en conta o valor atípico do 7,24 da cooperativa número 22 no gráfico.

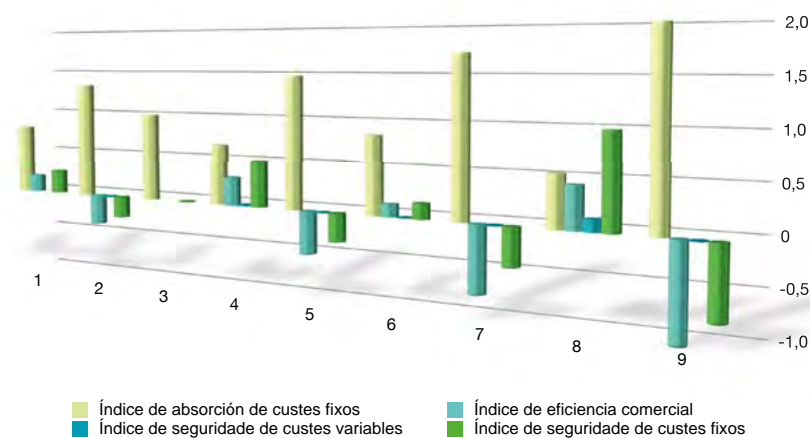
O índice de seguridade de custes variables presenta valores negativos no 22,73% das cooperativas da mostra, polo que non se poderían incrementar os custes variables porque están en perdas; o 63,64% non podería aumentar os custes fixos máis dun 10% sen entrar en perdas e o resto poderían subir os custes variables nun valor razoable.

Polo que se refire ao índice de seguridade de custes fixos, o 22,73% das cooperativas presenta valores negativos, o que significa que xa están en perdas; o resto das sociedades poderían incrementar en valores razoables

Os resultados dos ratios do punto morto para as cooperativas da mostra que facturan entre 6 millóns e 12 millóns de euros reflíctense no gráfico 95.

Presenta un valor máximo de 2 e mínimo de -1 na escala de valores do eixe "Y" do gráfico porque os valores da cooperativa número 9 son anormais: índice de absorción de custes fixos, 4,00, índice de eficiencia comercial, -3,00, esta situación é debido a que traballou no 2010 cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables moi baixa, polo que a vendas para acadar o punto morto son moi superiores as vendas reais. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión real do resto dos valores.

Gráfico 95. Ratios do punto morto das cooperativas da mostra (Fact. 6M € - 12M €)



Ratios do punto morto das cooperativas da mostra cunha facturación entre un 6 millón e 12 millóns de euros.

Un 44,44% das cooperativas que facturan entre 6 millóns e 12 millóns de euros presentan un índice de absorción de custes fixos inferior á unidade, o resto tería que incrementar a vendas para saír de perdas, e nalgún moito como o valor atípico comentado no parágrafo anterior.

No índice de eficiencia comercial obsérvase que o 44,44% das cooperativas poderían reducir as vendas entre un 14% e un 45%.

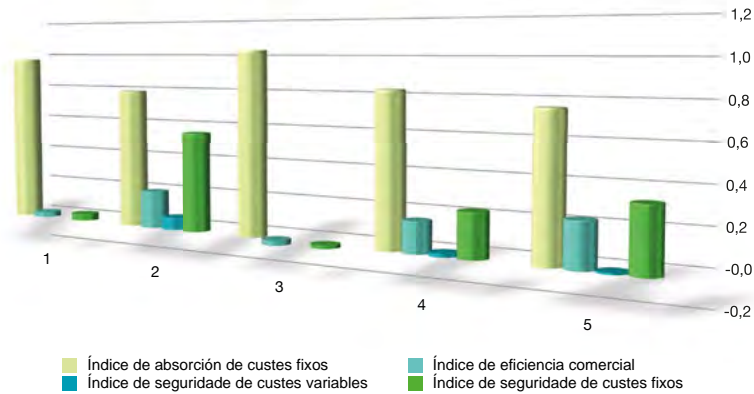
O 55,55% das cooperativas poderían incrementar moi pouco os custes variables sen entrar en perdas, entre o 0,01% e 2% o 80% deste grupo de cooperativa e o restante 20% podería aumentar os custes variables nun 13%; o resto das cooperativas presentan valores negativos polo que terían que diminuír os custes fixos para saír de perdas.

Respecto ao índice de seguridade de custes fixos o 55,55% obteñen valores positivos para este ratio, polo que poden incrementar os custes fixos, segundo cada cooperativa nun intervalo desde o 17% hasta o 99%, o resto presenta valores negativos.

Os resultados dos ratios do punto morto para as cooperativas da mostra que facturan máis de 12 millóns de euros figuran no gráfico 96.

Nas cooperativas que pertencen a este intervalo de facturación os valores do índice de absorción de custes fixos superan a unidade nun 20,00% das cooperativas, polo que o importe total das vendas non son suficientes para cubrir os custes fixos, noutro 20,00% das sociedades necesitan máis do 90% das vendas para cubrir os custes fixos e o resto presenta valores no intervalo 0,76-0,83.

Gráfico 96. Ratios do punto morto das cooperativas da mostra (Fact. >12M €)



Ratios do punto morto das cooperativas da mostra cunha facturación maior de 12 millóns de euros.

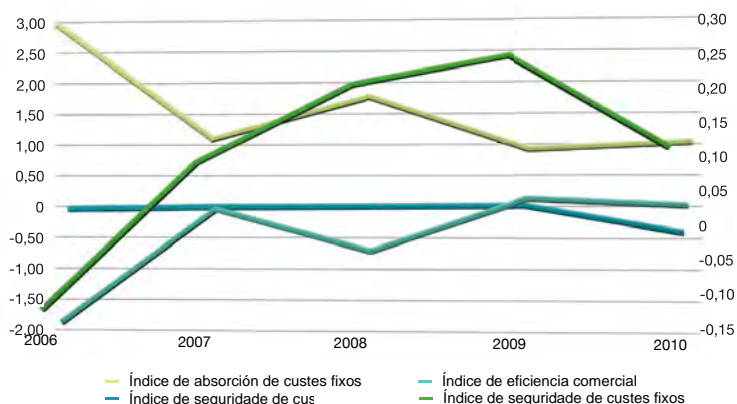
Respecto ao índice de eficiencia comercial os valores obtidos son negativos no 20,00% das cooperativas, noutro 20,00% se as vendas se reducen no 10% entrarían en perdas e o resto de cooperativas presenta valores entre 0,17 e 0,24.

O 40,00% das cooperativas teñen un valor igual a 0 para o índice de seguridade de custes variables e o 60,00% valores inferiores a 0,07. Os custes variables das cooperativas situadas neste intervalo de facturación pódense incrementar moi pouco sen que entren en perdas.

No índice de seguridade de custes fixos o 20,00% das cooperativas presentan valores negativos; outro 20,00% valores inferiores ao 10% e o resto valores entre o 24% e o 56%.

A evolución durante os 5 exercicios anteriores para os ratios do punto morto amósase no gráfico 97, destacando que as medias para os distintos exercicios son moi diferentes e que existe unha gran dispersión dos valores obtidos.

Gráfico 97. Evolución ratios do punto morto das cooperativas da mostra (2006-2010)

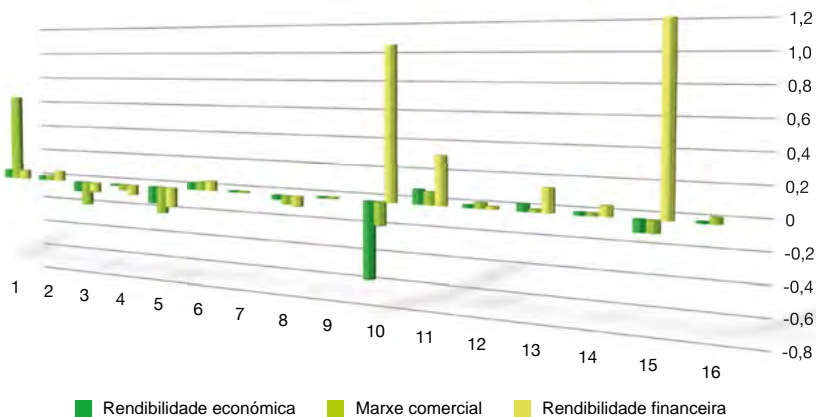


Ratios de rendibilidade

Este tipo de ratios vanse analizar en dous gráficos, nun a rendibilidade económica, a marxe comercial e a rendibilidade financeira e noutro a rotación de activos, debido a que os valores de rotación de activos difiren moito das outras magnitudes.

No gráfico seguinte expóñense os valores para a rendibilidade económica, a marxe comercial e a rendibilidade financeira das cooperativas que facturan menos de 1 millón de euros.

Gráfico 98. Ratios de rendibilidades das cooperativas da mostra (Fact. <1M €)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas da mostra cunha facturación inferior a 1 millón de euros.

Presenta un valor máximo de 1,20 na escala de valores do eixe "Y" porque os valores da cooperativa número 15 son atípicos: rendibilidade económica, -0,08, marxe comercial, -0,08 e rendibilidade financeira, 4,81 estes resultados son debidos a que esta cooperativa ten fondos propios con signo negativo

por perdas acumuladas. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión veraz do resto dos valores.

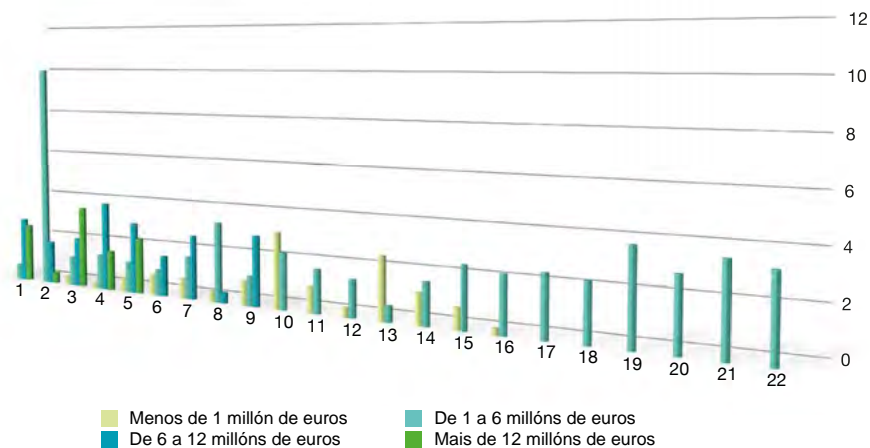
As dúas primeiras cooperativas non presentan valores no gráficos posto que non tiveron actividade durante o exercicio 2010, e polo tanto non teñen datos para calcular estes ratios.

A rendibilidade económica do 42,86% das cooperativas é negativa, se ben algunhas posúe valores preto de 0, e o resto das sociedades acada valores pequenos, inferiores ao 10%.

A marxe comercial presenta valores negativos no 42,86% das cooperativas que dan lugar a unha rendibilidade económica negativa, como vimos no parágrafo anterior; o resto alcanza valores positivos pero moi pequenos.

Polo que respecta á rendibilidade financeira, o 28,57% das cooperativas presenta valores negativos e hai dúas cooperativas cunha cifra alta un 4,81% e un 1,05% que non son debido a unha rendibilidade positiva, senón a que teñen fondos propios negativos e o resto presenta valor positivos nalgúns casos pódense considerar altos debido a que a finalidade das cooperativas non é obter un rendemento directo, cuantificado en euros do capital achegado.

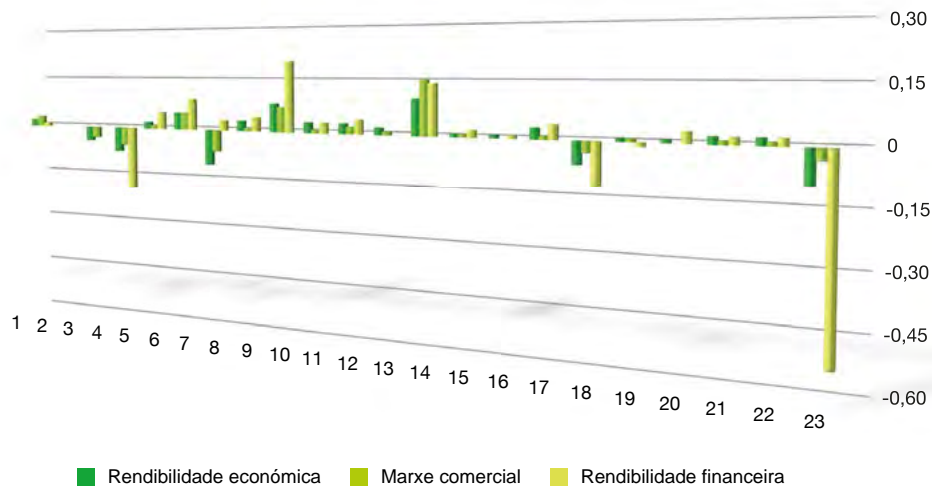
Gráfico 99. Rotación de activos das cooperativas da mostra



Nos valores da rotación de activos, obsérvase que o 68,75% das cooperativas que facturan menos de un millón de euros presenta valores inferiores á unidade, o 18,75% sitúase entre a unidade e 2 e o restante 12,50% presenta valores entre 2 e 3,26.

Os valores obtidos para as cooperativas que facturan entre 1 millón e 6 millóns de euros preséntanse no gráfico seguinte:

Gráfico 100. Ratios de rendibilidades das cooperativas da mostra (Fact. 1M € - 6M €)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas da mostra cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros.

O 22,73% das cooperativas obtén unha rendibilidade económica negativa, o 59,09% non supera o 5% e o resto posúe uns valores que non pasa do 10%. En xeral a rendibilidade económica é baixa.

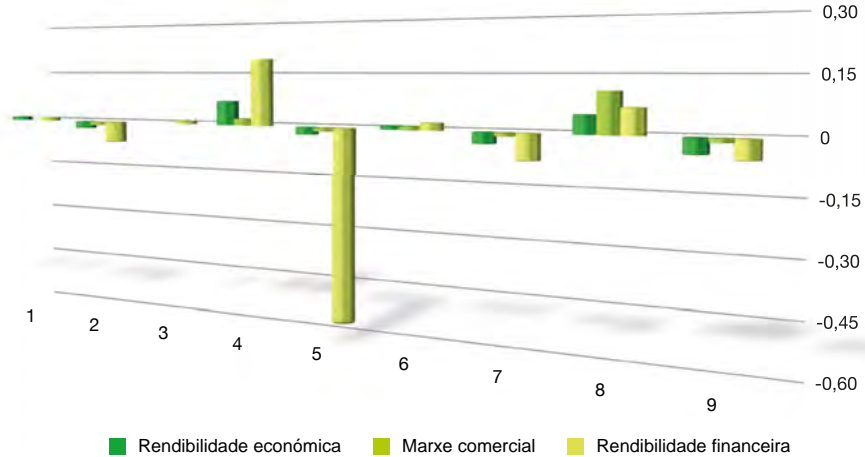
Respecto á marxe comercial, o 22,73% obtén valores negativos aínda que próximos a 0, o 50% presenta valores inferiores ó 5% e o resto ten valores razoables.

Na rendibilidade financeira, o 18,18% das cooperativas obtén valores negativos; o 50% figura con valores inferiores ao 5% e o resto ten valores razoables. Temos que ter en conta que a finalidade das cooperativas non é rendibilizar os investimentos a través do reparto de retornos.

Polo que respecta á rotación de activos no gráfico, observamos unha gran dispersión de valores, que van desde 0,69 a 9,97.

Para as cooperativas que facturan entre 6 e 12 millóns de euros, presentamos no próximo gráfico os valores obtidos para os ratios de rendibilidade.

Gráfico 101. Ratios de rendibilidades das cooperativas da mostra (Fact. 6M € - 12M €)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas da mostra cunha facturación entre 6 millóns e 12 millóns de euros.

Na rendibilidade económica, o 44,44% das cooperativas presentan valores negativos, outro 44,44% non supera o 5% e o resto non supera o 7%; estes valores pódense considerar baixos.

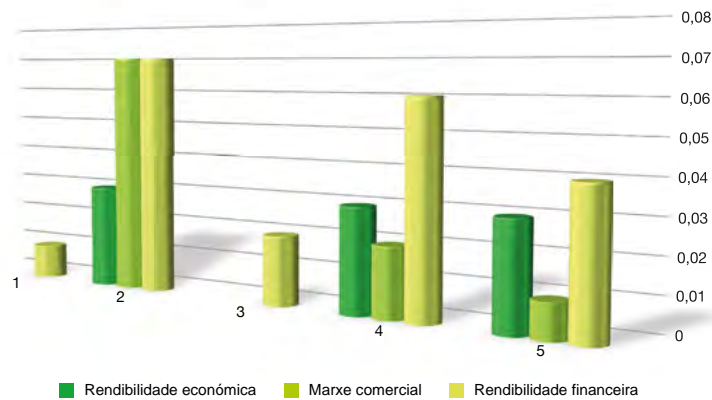
Respecto á marxe comercial, o 44,44% das cooperativas traballan cunha marxe comercial negativa, outro 44,44% cunha marxe comercial baixa que non supera o 2%, e o resto non supera o 11%.

A rendibilidade financeira é inferior á unidade no 44,44% das cooperativas, no 33,33% sitúase en valores positivos inferiores ao 5%, e o máximo alcanzado é o 19%.

A rotación de activos (gráfico 99) presenta unha gran dispersión, aínda que o intervalo de variación é máis curto que nos grupos de facturación anteriores, variando entre 0,47 e 3,91.

Para as cooperativas que facturan máis de 12 millóns de euros, presentamos no seguinte gráfico os valores obtidos para os ratios de rendibilidade.

Gráfico 102. Ratios de rendibilidades das cooperativas da mostra (Fact. >12M €)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas da mostra cunha facturación maior a 12 millóns de euros.

Tódalas cooperativas obteñen valores positivos para a rendibilidade económica, aínda que moi baixas, xa que non superan o 3%, sendo nalgúns casos insuficiente para cubrir os custes variables e fixos.

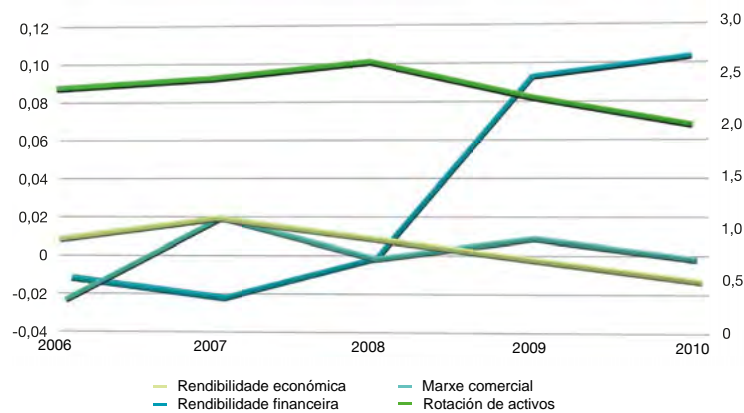
A marxe comercial tamén presenta valores positivos en tódalas cooperativas, pero moi baixos, de xeito que agás unha cooperativa que obtén un valor do 7%, o resto non supera o 2%.

Polo que respecta á rendibilidade financeira tódalas cooperativas obteñen valores positivos que podemos considerar razoables tendo en conta a finalidade das cooperativas.

Na rotación de activos para este grupo de cooperativas (gráfico 99), os valores oscilan entre 0,49 e 3,63.

A evolución durante os 5 exercicios anteriores para estes ratios figura no gráfico 103. Hai que destacar que todas as medias destes ratios evolucionan dun xeito un tanto arbitrario pero dentro dun intervalo pequeno; así a rendibilidade económica mantense entre -0,01 e 0,04, a marxe comercial entre -0,02 e 0,02; a rendibilidade financeira experimentou un forte incremento en 2009 que se incrementou no 2010 para acadar un valor do 0,10 e a rotación de activos presenta unha tendencia a alza hasta o ano 2008, baixando durante os exercicios 2009 e 2010, ata situarse nun 2,22 e 1,96 respectivamente.

Gráfico 103. Evolución ratios de rendibilidades das cooperativas da mostra (2006-2010)



3.3.4.1. Cooperativas gandeiras

Ratios do punto morto

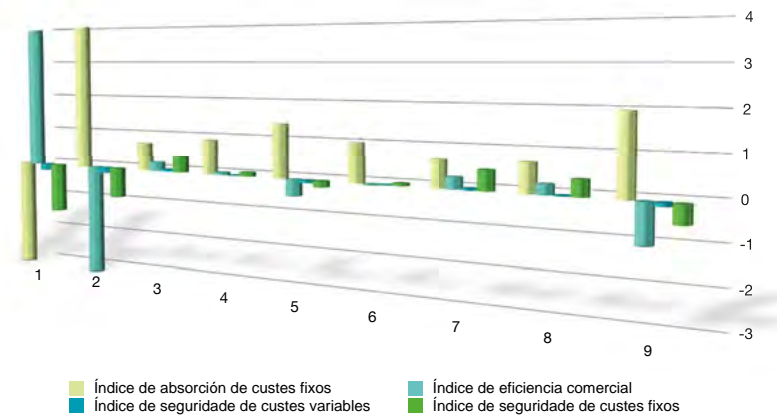
No gráfico 104 figuran os valores dos ratios do punto morto para as cooperativas gandeiras que facturan menos de 1 millón de euros.

Hai unha cooperativa que non ten actividade e polo tanto non facturou durante o exercicio 2010, polo que non é posible calcular os valores para estes ratios.

Presentan un valor máximo de 4 e mínimo de -3 na escala de valores do eixe "Y" do gráfico porque os valores da cooperativa número 3 son atípicos, resultando para o índice de absorción de custes fixos un 6,91 e para o índice de eficiencia económica un -5,91, debido a que esta cooperativa traballou no exercicio 2010 cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables moi pequena. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión veraz do resto dos valores.

O 40% cooperativas gandeiras encadradas neste intervalo de facturación obtén valores para o ratio de absorción de custes fixos superiores á unidade, polo que as súas vendas non son suficientes para cubrir os custes fixos; deberían analizar esta situación e tomar as medidas correctoras necesarias para saír desta situación. A cooperativa que obtén valores negativos é debido a que ten unha marxe comercial unitaria sobre custes variables negativa.

Gráfico 104. Ratios do punto morto das cooperativas gandeiras (Fact. <1M €)



Ratios do punto morto das cooperativas gandeiras cunha facturación inferior a 1 millón de euros.

Tamén o 40% dos valores do ratio de eficiencia económica sitúanse con valores negativos. Esta situación é insostible durante un período longo de tempo, a menos que os socios compensen perdas tódolos exercicios con achegas de diñeiro.

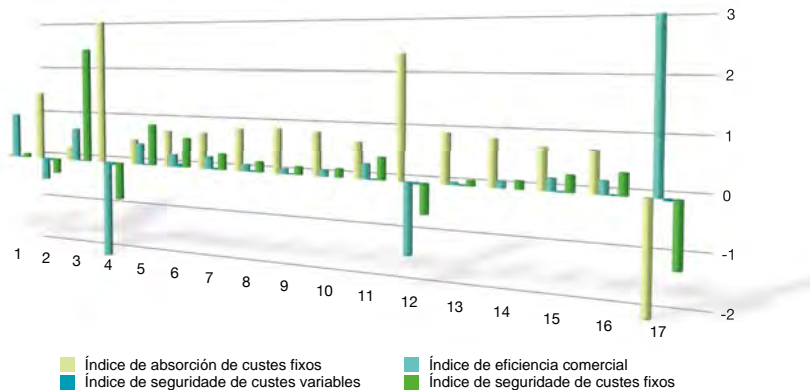
O índice de seguridade de custes variables é negativo no 40% das cooperativas gandeiras deste intervalo de facturación, e no resto presenta valores razoables.

O índice de seguridade de custes fixos presenta características similares aos ratios anteriores.

Os valores dos ratios do punto morto das cooperativas gandeiras cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros ilústranse no gráfico 105.

Presentan un valor máximo de 3 e mínimo de -3 na escala de valores do eixe "Y" do gráfico porque os valores das cooperativas números 4 e 17 son atípicos: cooperativa número 4, índice de absorción de custes fixos, 4,56 e índice de eficiencia comercial, -3,56, debido a que traballou no 2010 cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables moi pequena; cooperativa número 17, índice de absorción de cutes fixos, -6,24 e índice de eficiencia comercial, 7,24, dicir que estes valores son debidos a que a cooperativa traballou no exercicio 2010 cunha marxe comercial sobre custes variables negativa. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión veraz do resto dos valores.

Gráfico 105. Ratios do punto morto das cooperativas gandeiras (Fact. 1M € – 6M €)



Ratios do punto morto das cooperativas gandeiras cunha facturación entre un 1 millón e 6 millóns de euros.

O índice de absorción de custes fixos contén cifras superiores á unidade no 17,85% das cooperativas gandeiras situadas neste intervalo de facturación, destacando unha sociedade cun valor moi alto que comentamos no parágrafo anterior; o 29,41% obtén valores superiores ao 80%, polo que necesitan unha parte moi grande das súas vendas para cubrir os custes fixos e o 47,06% obtén valores razoables e hai unha cooperativa cun valor negativo que xa comentamos no parágrafo anterior.

O índice de eficiencia comercial presenta valores negativos no 17,65% das cooperativas, no 29,41% valores inferiores ao 20%, unha cooperativa presenta un valor moi alto e no resto valores razoables. A cooperativas deste intervalo de facturación que obteñen valores negativos, deberían incrementar as vendas ou reducir os custes para saír de perdas e incrementar a eficiencia comercial.

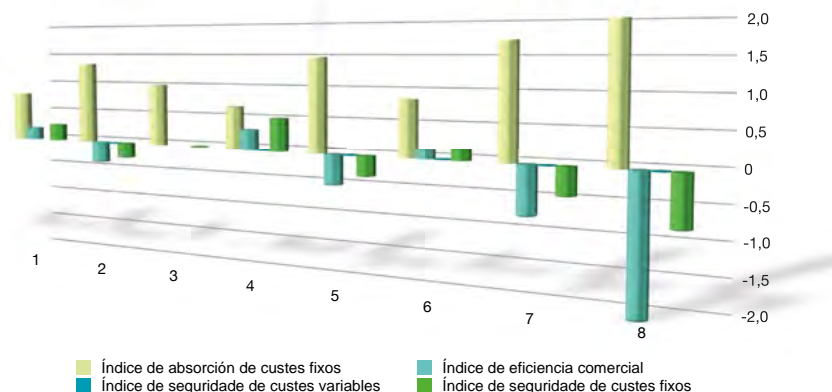
Para o índice de seguridade de custes variables, o 23,53% das cooperativas deste intervalo de facturación presenta valores negativos, o resto valores moi baixos que non superan o 0.06. Os valores deste índice son moi baixos, calquera variación dos custes variables non controlada pola cooperativa conduciría inmediatamente á entrada en perdas.

Respecto ao índice de seguridade de custes fixos, o 23,53% das cooperativas presentan valores negativos; o 29,41% valores positivos pero baixos, inferiores ao 20%; un 23,53% presenta valores razoables e o resto presenta valores altos. As cooperativas con valores negativos e valores moi baixos deberían analizar en profundidade a súa estrutura de custes fixos.

No gráfico seguinte reflíctense os valores dos ratios do punto morto para as cooperativas gandeiras cunha facturación entre 6 millóns e 12 millóns de euros.

Presenta un valor máximo de 2 e mínimo de -2 na escala de valores do eixe "Y" debido aos valores da cooperativa número 8; índice de absorción de custes fixos, 4,00, índice de eficiencia comercial, -3,00, esta situación é debido a que traballou no 2010 cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables moi baixa, polo que a vendas para acadar o punto morto son moi superiores as vendas reais. Se se representan no gráfico impedirían unha visión clara do resto dos valores.

Gráfico 106. Ratios do punto morto das cooperativas gandeiras (Fact. 6M € - 12M €)



Ratios do punto morto das cooperativas gandeiras cunha facturación entre un 6 millóns e 12 millóns de euros.

Para o ratio de absorción de custes fixos, soamente un 37,50% das cooperativas obteñen valores inferiores a unidade, o resto terían que incrementar as súas vendas para saír de perdas.

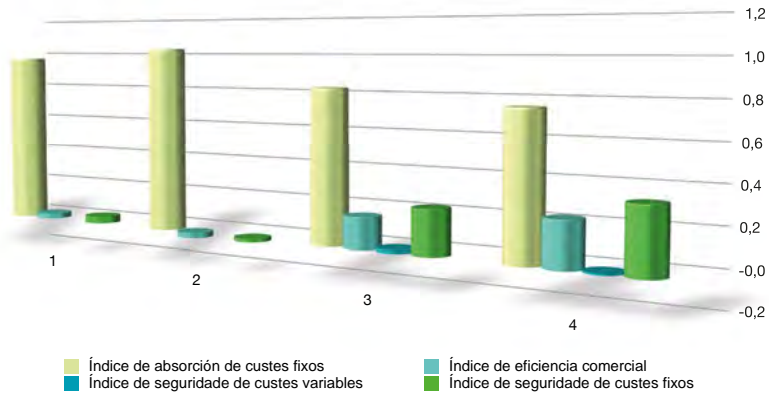
Un 72,50% das cooperativas deste intervalo obteñen valores negativos para o índice de eficiencia comercial, polo que non poderían diminuír as súas vendas sen entrar en perdas, e das 3 cooperativas restantes que obteñen un valor positivo, unha está moi próximo a cero e as outras dúas se podería situar en valores razoables.

O índice de seguridade de custes variables soamente en 2 cooperativas se poderían incrementar os custes variables moi pouco, nunha un 1% e noutra o 2%, co cal unha pequena variación a alza nos custes variables provocaría perdas nestas cooperativas.

No índice de seguridade de custes fixos o 37,50% das cooperativas obteñen valores positivos, se ben unha esta moi próxima a cero, nas outras 2, situase en valores razoables.

Os resultados para os ratios do punto morto das cooperativas gandeiras que facturan máis de 12 millóns de euros figuran no gráfico seguinte.

Gráfico 107. Ratios do punto morto das cooperativas gandeiras (Fact. >12M €)



Ratios do punto morto das cooperativas gandeiras cunha facturación máis 12 millóns de euros.

Polo que respecta ao índice de absorción de custes fixos, soamente unha cooperativa obtén un valor superior a unidade, aínda que outra esta moi próxima, as outras dúas obteñen valores razoables.

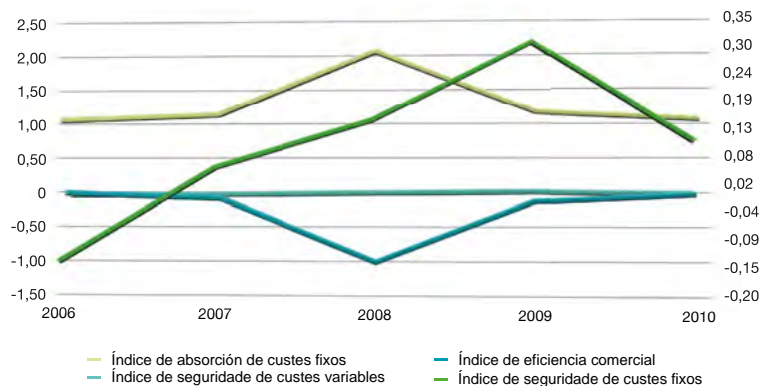
A eficiencia comercial é negativa nunha cooperativa, é positiva no resto, aínda que en unha esta moi próximo a cero e nas outras dúas presenta valores razoables.

Respecto ao índice de seguridade de custes variables, se ben tódalas cooperativas obteñen valores positivos, estes son moi baixos xa que non superan o 2%.

Polo que se refire ao índice de seguridade de custes fixos, unha cooperativa obtén un valor negativo, outra un valor moi próximo a cero e as outras dúas valores razoables.

A evolución durante os 5 exercicios anteriores para os ratios do punto morto das cooperativas gandeiras figura no gráfico 108, destacando que as medias para os distintos exercicios son moi diferentes.

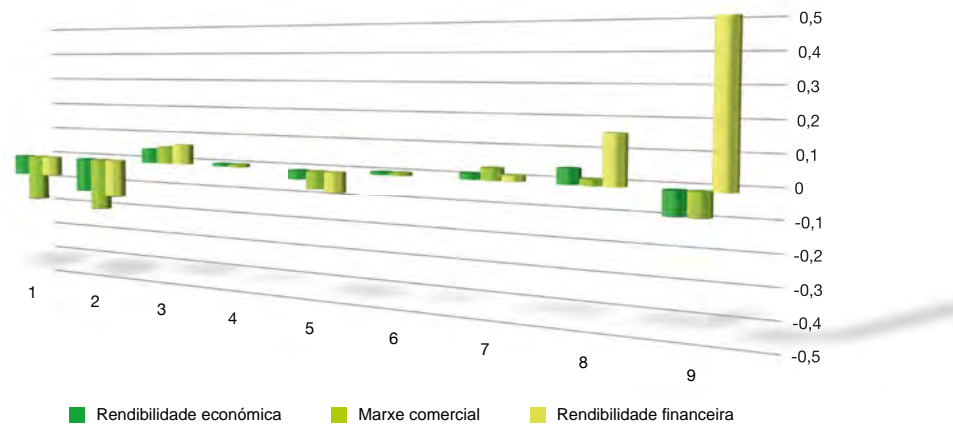
Gráfico 108. Evolución ratios do punto morto das cooperativas gandeiras (2006-2010)



Ratios de rendibilidades

No seguinte gráfico móstranse os resultados dos ratios de rendibilidade para as cooperativas gandeiras cunha facturación inferior a 1 millón de euros.

Gráfico 109. Ratios de rendibilidades das cooperativas gandeiras (Fact. <1M €)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas gandeiras cunha facturación inferior a 1 millón de euros.

Presenta un valor máximo de 0,50 na escala de valores do eixe "Y" debido ao valor para a rendibilidade financeira da cooperativa número 10 no gráfico que acada un valor de 4,81, debido a que esta cooperativa ten un BAIT cun importe significativo pero negativo e un fondo propios tamén negativos. Se se representa no gráfico este valor non permitiría ver con claridade o resto dos valores.

Hai unha cooperativa que non ten actividade e polo tanto non facturou durante o exercicio 2010, polo que non é posible calcular os valores para estes ratios.

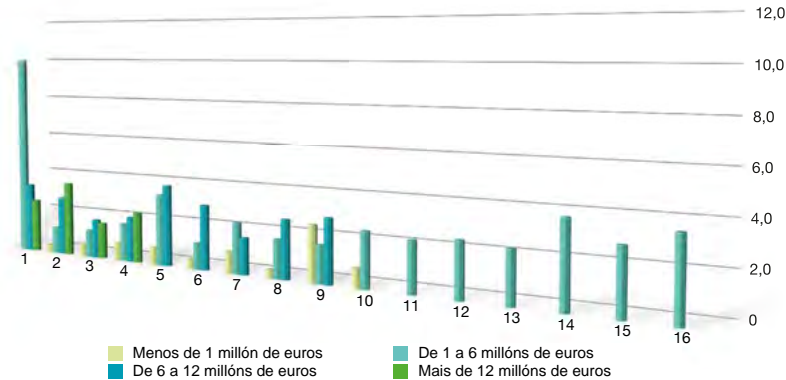
O 40% das cooperativas gandeiras que facturan menos de 1 millón de euros obteñen unha rendibilidade económica negativa, e o restante 60% obteñen valores positivos baixos, xa que non superan o 5%.

A marxe comercial tamén é negativa no 40% das cooperativas, e no resto de cooperativas alcanza valores positivos que non superan o 6%.

A rendibilidade financeira é inferior á unidade no 30% destas cooperativas, noutro 40% sitúase en valores inferiores ao 7%, unha cooperativa presenta un valor do 16% que podemos considerar alto e outra presenta un valor moi alto.

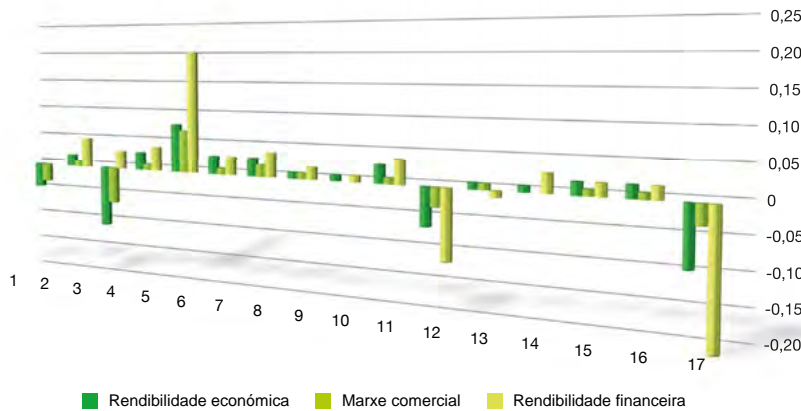
A rotación de activos para as cooperativas gandeiras figura no gráfico 110, onde observamos que para as cooperativas gandeiras que facturan menos de 1 millón de euros, os valores son moi baixos, un 80% dos valores sitúanse por debaixo da unidade, un 10% moi próximo por encima da unidade e o outro 10% cun valor de 2,66.

Gráfico 110. Rotación de activos das cooperativas gandeiras



Para as cooperativas gandeiras que facturan entre 1 millón e 6 millóns de euros, os valores do ratios das rendibilidade expóñense no seguinte gráfico.

Gráfico 111. Ratios de rendibilidades das cooperativas gandeiras (Fact. 1M € – 6M €)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas gandeiras cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros.

Presenta un valor mínimo na escala de valores do eixe "Y" do -0,20, xa que a cooperativa número 17 no valor da rendibilidade financeira presenta un valor atípico (-0,51), que de representalo no gráfico, este non nos mostraría con claridade a situación dos valores do resto das cooperativas.

A rendibilidade económica é negativa no 23,53% das cooperativas gandeiras cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros; é positiva e inferior ao 3% no resto das sociedades agás nunha que acada un valor do 8%. Estes valores considerámoslos baixos.

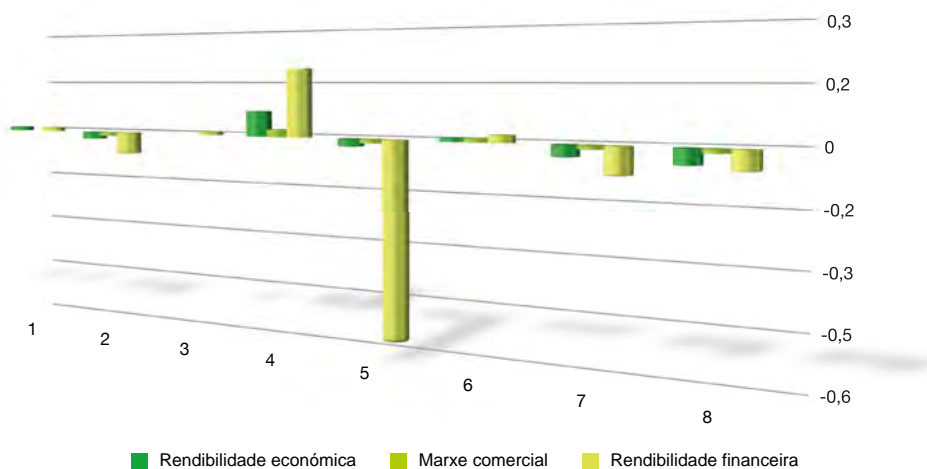
A marxe comercial é negativa no 23,53%, e no resto é positiva pero en ningún caso supera o 7%, polo que a maioría das cooperativas gandeiras deste grupo de facturación traballan con valores baixos.

O 17,65% destas cooperativas obtén valores negativos para a rendibilidade financeira, nun 58,82% non supera o 5% e o resto obtén resultados razoables.

A rotación de activos que observamos no gráfico 110 presenta unha gran dispersión, tódolos valores son superiores a unidade, e nun caso é un valor moi alto, preto de 10.

No gráfico 112 mostramos os valores dos ratios de rendibilidade para as entidades gandeiras cunha facturación entre 6 e 12 millóns de euros.

Gráfico 112. Ratios de rendibilidades das cooperativas gandeiras (Fact. 6M € - 12M €)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas gandeiras cunha facturación entre 6 millóns e 12 millóns de euros.

Neste grupo de cooperativas a rendibilidade económica alcanza valores negativos nun 50%, e o resto de resultados sitúase todos por debaixo do 7%. Destacar que son valores baixos.

O 50% destas sociedades obteñen unha marxe comercial negativa e o resto acada valores por debaixo do 2%. Estes valores son baixos, calquera variación á alza nos custes faría entrar a cooperativa en perdas.

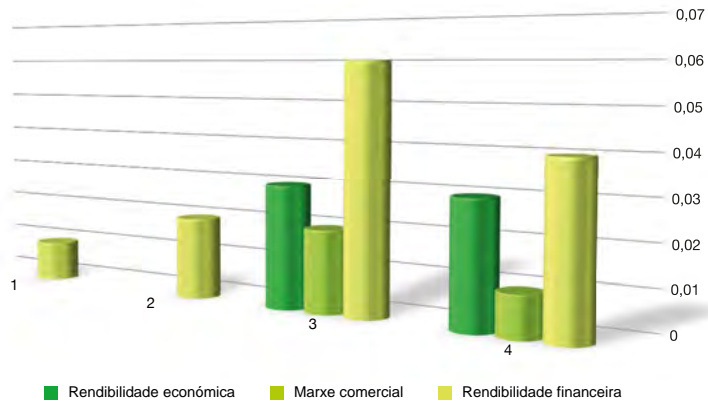
A rendibilidade financeira do 50% das cooperativas ten un valor negativo, o 60% de cooperativas, das cooperativas que obteñen valores positivos, 3 non superan o 2% e a outra presenta un valor do 19%.

A rotación de activos do gráfico 110 presenta unha gran dispersión para este grupo de cooperativas con valores altos.

No gráfico seguinte figuran os valores dos ratios de rendibilidade para as cooperativas gandeiras cunha facturación maior de 12 millóns de euros.

Tódalas cooperativas gandeiras deste intervalo obteñen valores positivos para o índice de absorción de custes fixos, aínda que con valores moi baixos, xa que non superan o 3%.

Gráfico 113. Ratios de rendibilidades das cooperativas gandeiras (Fact. >12M €)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas gandeiras cunha facturación maior de 12 millóns de euros.

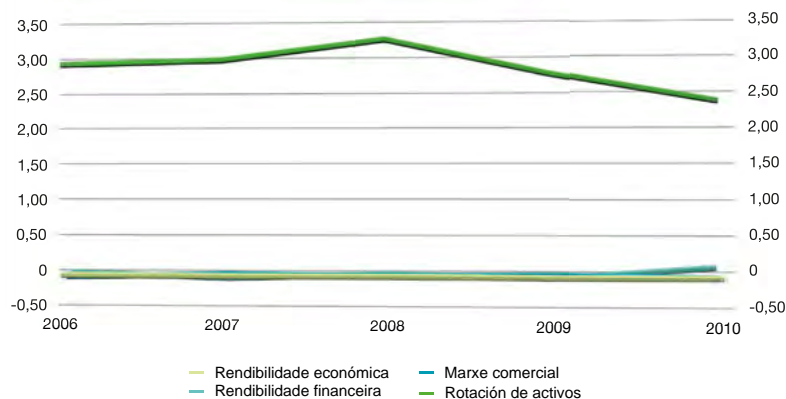
Para a marxe comercial o mesmo que para a rendibilidade económica tódalas cooperativas obteñen valores positivos que non superan o 2% polo que os valores conseguidos son moi axustados.

Polo que respecta á rendibilidade financeira tódalas cooperativas obteñen valores positivos entre o 1% e o 6%, valores que podemos considerar razoables se temos en conta a finalidade das cooperativas.

A rotación de activos (gráfico 109) para este grupo de cooperativas presenta valores altos aínda que cunha certa dispersión.

A evolución das medias dos ratios de rendibilidades para o período 2006–2010 (gráfico 114) presenta valores arbitrarios durante este período. A rotación de activos mostra unha clara tendencia á baixa ata o exercicio 2006 e á alza en 2007 e 2008, volvendo a diminuír considerablemente no 2009 e no 2010.

Gráfico 114. Evolución ratios de rendibilidades das cooperativas gandeiras (2006–2010)



3.3.4.2. Cooperativas de viño

Nas cooperativas de viño non se expoñen os ratios por intervalos de facturación, posto hai poucas cooperativas e estarían repartidas por todos os tramos. Expóñense conxuntamente.

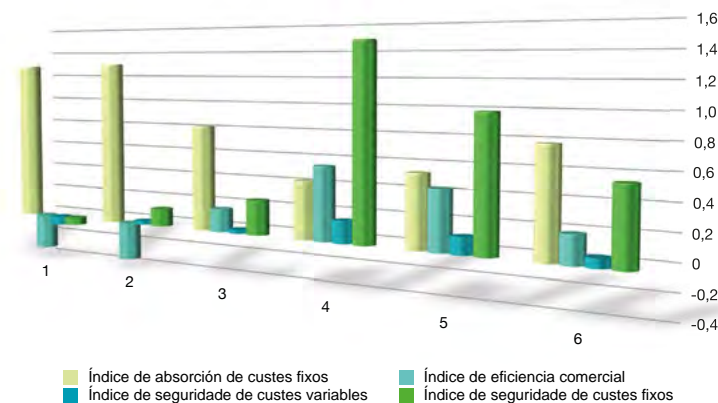
Ratios do punto morto

No gráfico seguinte figuran os valores obtidos para os ratios do punto morto das cooperativas de viño. Hai unha cooperativa que non tivo actividade durante o exercicio 2010, polo que no temos datos para calcular estes ratios.

O 28,57% das cooperativas de viño obteñen un valor para o índice de absorción de custes fixos superior a unidade, polo que necesitarían aumentar as vendas para cubrir os custes fixos, un 42,87% necesita unha porcentaxe razoable de vendas para cubrir os custes fixos e un 14,29% necesita máis do 80%.

O índice de eficiencia comercial é negativo no 28,57% das cooperativas de viño, nun 42,87% a porcentaxe de vendas que se podería reducir sen entrar en perdas é razoable e nun 14,29% é inferior ao 20%.

Gráfico 115. Ratios do punto morto das cooperativas de viño

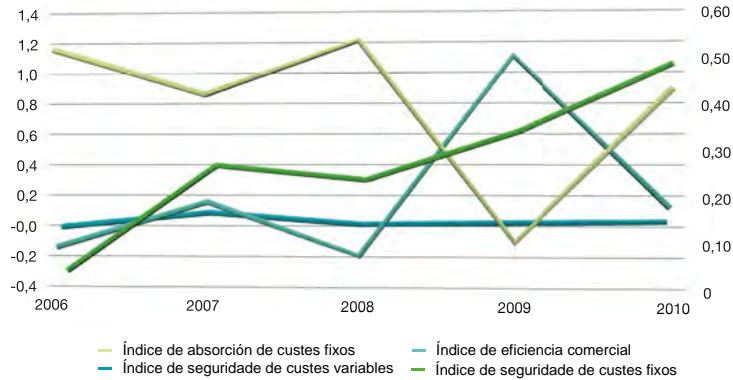


Polo que respecta ao índice de seguridade de custes variables, o 14,29% das cooperativas ten un valor negativo, o resto das cooperativas presenta valores positivos aínda que baixos.

No índice de seguridade de custes variables, o 14,29% obteñen valores negativos, un 28,57% obteñen valores positivos razoables e o resto valores positivos altos.

A evolución destes ratios das cooperativa de viño durante os 5 exercicios anteriores figura no gráfico 116. Presentan uns resultados diferentes sen marcar unha tendencia clara.

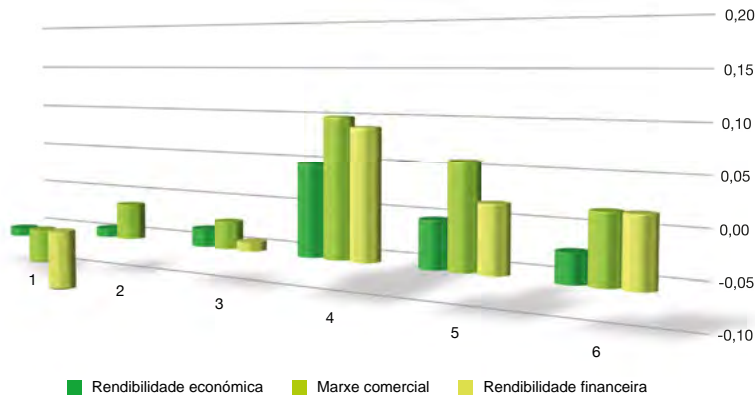
Gráfico 116. Evolución ratios do punto morto das cooperativas de viño (2006–2010)



Ratios de rendibilidade

No gráfico 117 mostramos os valores obtidos para a rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas de viño.

Gráfico 117. Ratios de rendibilidades das cooperativas de viño



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas de viño.

Hai unha cooperativa que non ten actividade durante o exercicio 2010, polo que non temos datos para calcular os valores destes ratios.

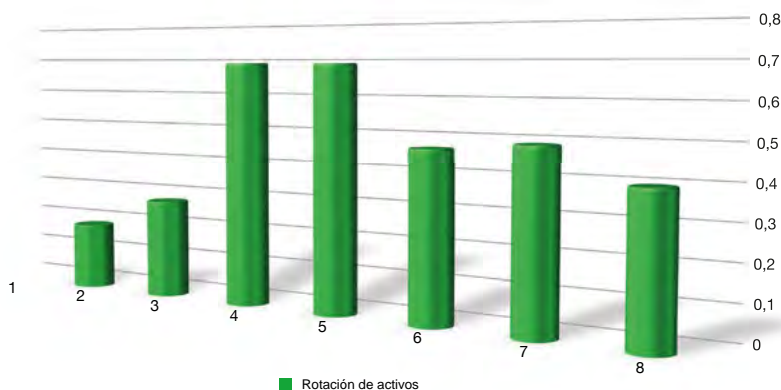
A rendibilidade económica sitúase en valores negativos no 14,29% das cooperativas, no 57,16% das cooperativas presenta valores positivos pero que non superan o 5% e no restante 14,29% situase no 10%.

Polo que respecta á marxe comercial, tamén é negativa no 14,29% das cooperativas; o 46,82% presenta valores que podemos que non superan o 7% e o resto presenta valores razoables

A rendibilidade financeira no 14,29% das cooperativas é negativa, e o resto de cooperativas obteñen valores positivos razoables.

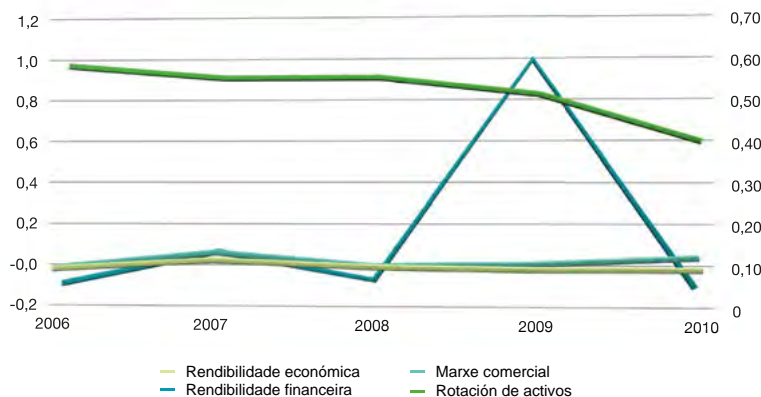
A rotación de activos para as cooperativas de viño figuran no gráfico seguinte. Observamos unha gran dispersión, xa que son cooperativas que están no mesmo subsector e presentan valores desde 0,19 a 6,99.

Gráfico 118. Rotación de activos das cooperativas de viño



A evolución dos ratios de rendibilidades das cooperativas de viño durante os últimos cinco exercicios mostrámoslo no vindeiro gráfico.

Gráfico 119. Evolución ratios de rendibilidades das cooperativas de viño (2006-2010)



Destacamos que a rotación de activos mantense nun intervalo pequeno, entre 0,40 e 0,58 durante todo o período, e as outras magnitudes presentan unha tendencia en forma de val, con valores mínimos no ano 2006 e volvendo a baixar en 2008. Destacar que o valor da rendibilidade financeira no 2009 está moi influenciado polo valor atípico dunha cooperativa, se quitamos ese valor, a media sería do 0,05 en vez do 0,97 e observamos unha forte baixada no 2010 para situarse en -0,08.

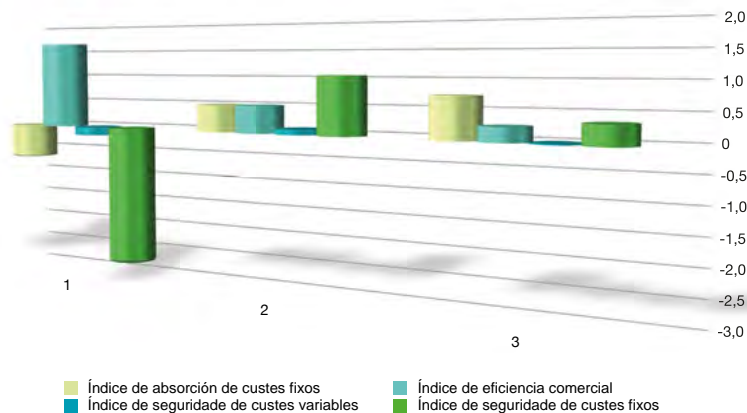
3.3.4.3. Cooperativas de horta e flor

As cooperativas de horta e flor soamente están presentes nos dous primeiros intervalos de facturación: sociedades que facturan menos de 1 millón de euros e entre 1 millón e 6 millóns de euros, polo que soamente analizaremos estes 2 grupos.

Ratios do punto morto

No seguinte gráfico figuran os valores obtidos para os ratios do punto morto para as cooperativas de horta e flor cortada que facturan menos de 1 millón de euros.

Gráfico 120. Ratios do punto morto das cooperativas de horta-flor (Fact. <1M €)



Ratios do punto morto das cooperativas de horta cunha facturación inferior a 1 millón de euros.

Os valores representados no gráfico do índice de absorción de custes fixos para as cooperativas de horta e flor que facturan menos de 1 millón de euros presentan para 2 cooperativas valores razoables e para 1, un valor negativo debido a que esta cooperativa no exercicio 2010 traballou cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables negativa.

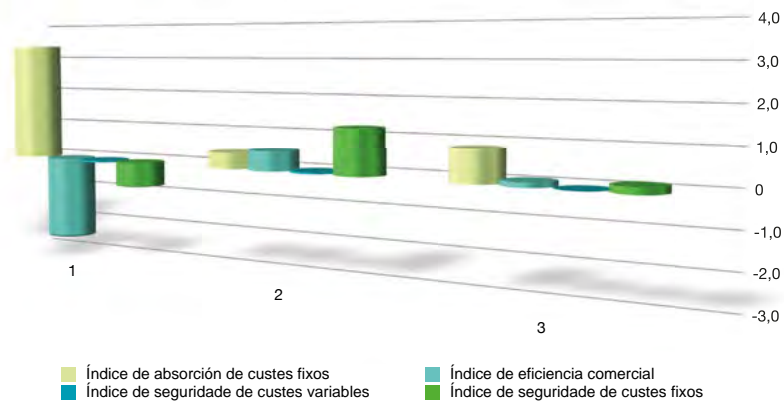
A mesma disparidade existe no índice de eficiencia comercial que é negativo nunha, e nas outras 2 acadan valores razoables.

Polo que respecta ao índice de seguridade de custes variables, é negativo nunha cooperativa, noutra é positivo pero baixo e na restante acadan un valor razoable.

Para o índice de seguridade de custes fixos, unha cooperativa obtén un valor negativo moi alto e a outra valores positivos.

Os valores dos ratios do punto morto para as cooperativas de horta e flor que facturan entre 1 millón e 6 millóns de euros figuran no gráfico seguinte.

Gráfico 121. Ratios do punto morto das cooperativas de horta-flor (Fact. 1M € - 6M €)



Ratios do punto morto das cooperativas de horta cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros.

O índice de absorción de custes fixos presenta valores superiores á unidade nunha cooperativa, cun valor moi alto debido a que no exercicio 2010 traballou cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables moi baixa e as vendas necesarias para acadar o umbral de rendibilidade afástanse moito das vendas reais, outra das cooperativas necesita máis do 80% das vendas para cubrir os custes fixos e a restante obtén un valor razoable para este ratio.

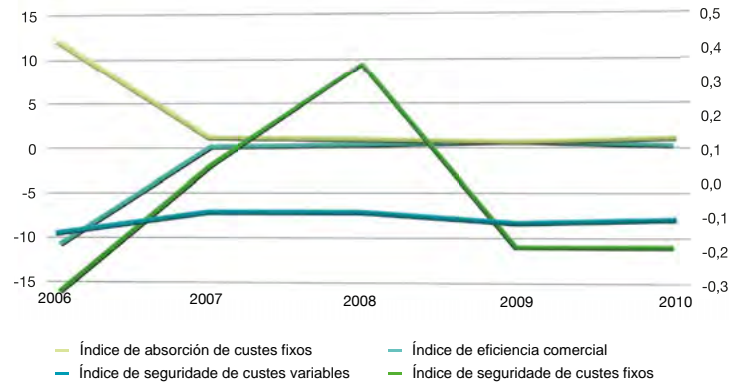
O índice de eficiencia económica é negativo nunha cooperativa polos motivos expostos no parágrafo anterior para o caso do índice de absorción de custes fixos moi alta, noutra as vendas poden diminuír moi pouco para que a cooperativa non entre en perdas e na última o valor deste ratio é razoable.

No índice de seguridade de custes variables a cooperativa número 1 no gráfico obtén un valor negativo e as outras dúas presentan valores positivos, pero moi pequenos.

Polo que respecta ao índice de seguridade de custes fixos a cooperativa primeira do gráfico presenta un valor negativo, a segunda un valor alto e a última un valor baixo, polo que existe unha gran dispersión de valores.

A evolución destes ratios durante os 5 exercicios anteriores figura no gráfico 122. Presentan unha gran disparidade de valores nos exercicios analizados.

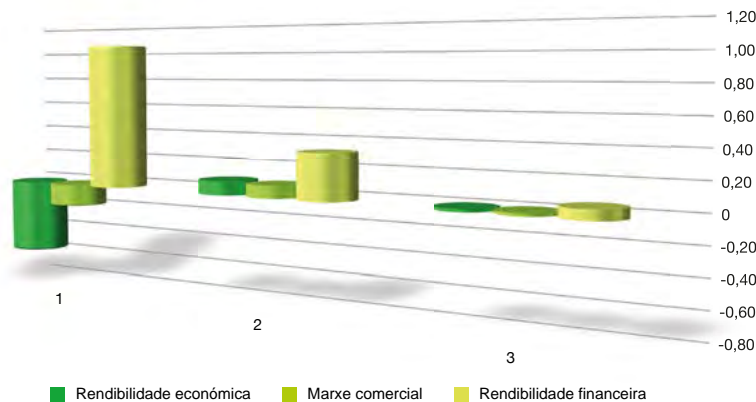
Gráfico 122. Evolución ratios do punto morto das cooperativas de horta-flor (2006-2010)



Ratios de rendibilidade

No gráfico 123 figuran os valores obtidos para a rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas de horta cunha facturación inferior a 1 millón de euros.

Gráfico 123. Ratios de rendibilidade das cooperativas de horta-flor (Fact. <1M€)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas de horta cunha facturación inferior a 1 millón de euros.

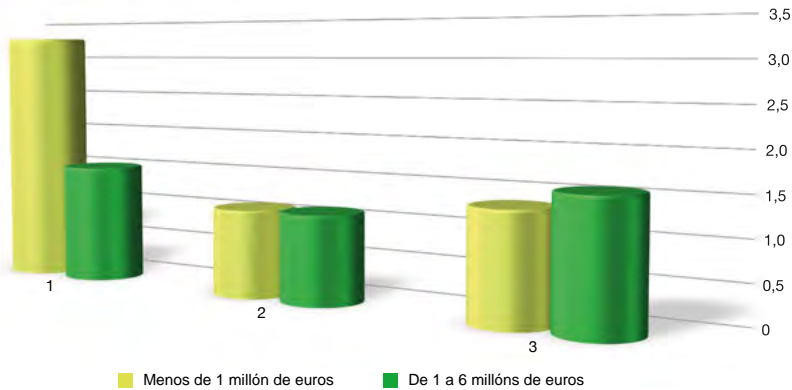
A rendibilidade económica é negativa nunha das cooperativas, e nas outras dúas é moi pequena.

O índice de eficiencia comercial, presenta as mesmas características que a rendibilidade económica, é negativa nunha cooperativa e pequena nas outras dúas.

Polo que respecta á rendibilidade financeira, tódalas cooperativas presentan valores positivos, a primeira do gráfico moi alto, que non reflicta a realidade da cooperativa xa que é o resultado de dividir o resultado negativo entre os fondos propios que son negativos tamén, na segunda o valor obtido podemos consideralo alto e na última un valor razoable, tendo en conta a finalidade das cooperativas.

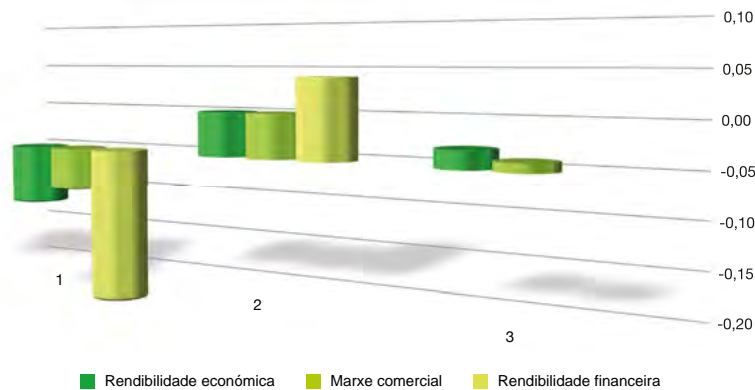
A rotación de activos para as cooperativas de horta figura no seguinte gráfico. Existe dispersión entre os valores obtidos; son máis homoxéneos nas cooperativas que facturan entre 1 e 6 millón de euros.

Gráfico 124. Rotación de activos das cooperativas de horta-flor



No gráfico 125 reflíctense os valores para a rendibilidade económica, a marxe comercial e a rendibilidade financeira das cooperativas de horta cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros.

Gráfico 125. Ratios de rendibilidades das cooperativas de horta-flor (Fact. 1M € - 6M €)



Rendibilidade económica, marxe comercial e rendibilidade financeira das cooperativas de horta cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros.

A rendibilidade económica é negativa nunha cooperativa e positiva nas outras dúas, aínda que con valores moi baixos.

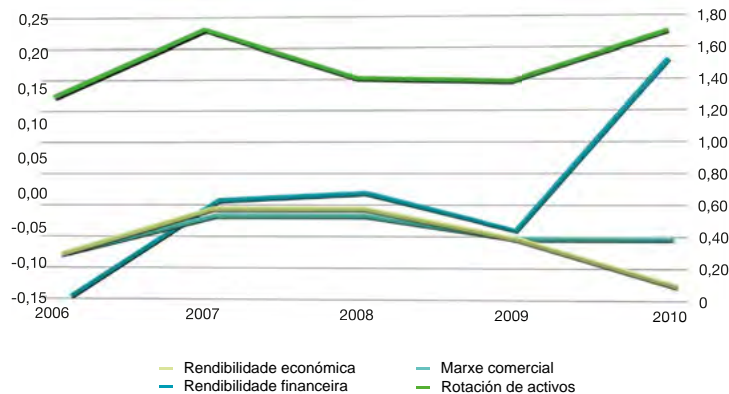
Os resultados da marxe comercial seguen a mesma tendencia que a rendibilidade económica, sendo negativa nunha cooperativa e positiva nas outras dúas, aínda que con valores moi baixos.

A rendibilidade financeira é negativa nunha cooperativa, 0 noutra e o 9% na restante, valor que podemos considerar razoable.

A rotación de activos (gráfico 124) presenta valores máis homoxéneos para as cooperativas agrupadas neste intervalo de facturación que no intervalo anterior.

Os valores medios dos ratios de rendibilidade para os últimos cinco exercicios figuran no gráfico seguinte.

Gráfico 126. Evolución ratios de rendibilidades das cooperativas de horta-flor (2006-2010)



A rendibilidade económica e a marxe comercial presentan unha tendencia a baixa acadando valores de -0,07 e -0,01 respectivamente no exercicio 2010.

A rendibilidade financeira mostra un valor de 0,23 no exercicio 2010, por un valor atípico dunha cooperativa que non se corresponde coa súa situación, se o calculamos sen ter en conta esa valor o resultado sería 0,06.

Destacamos que a rotación de activos presenta unha tendencia alcista ata 2007 para baixar en 2008, manténdose no 2009. O resto das magnitudes debuxa unha tendencia cíclica con máximos en 2007 e mínimos en 2006 e 2009, volvendo a recuperarse no 2010 para acadar un valor de 1,66.

3.4. Análise da xestión económica

A continuación procédese á análise de certas variables relacionadas coa xestión económica das cooperativas agrarias, e de calquera empresa, tales como a infraestrutura tecnolóxica, a planificación estratéxica, a xestión de recursos e a xestión comercial

3.4.1. Infraestrutura tecnolóxica

É indubidable a importancia do papel xogado pola extraordinaria revolución tecnolóxica vivida nos últimos anos, especialmente no que se refire a tecnoloxías de información e da comunicación, co seu indubidable impacto no desenvolvemento na xestión empresarial, no comercio, no acceso a mercados, na innovación tecnolóxica, etc., Polo tanto, é moi importante poñer á disposición de tódolos usuarios

potenciais as infraestruturas máis vangardistas para facilitarlles o acceso a un mundo cada vez máis tecnificado, sen barreiras, nin distancias territoriais nin materiais para o desenvolvemento das actividades profesionais e persoais.

O concepto de nova tecnoloxía é moi amplo. Pódese dicir que é calquera coñecemento, procedemento ou instrumento de recente creación aplicable a unha actividade a partir da cal se xera un produto material ou inmaterial de valor no mercado, que vén substituír, complementar ou mellorar á tecnoloxía empregada anteriormente.

Baixo o termo TIC (Tecnoloxías de información e comunicación) englobanse o conxunto de infraestruturas físicas das redes de telecomunicacións e as tecnoloxías necesarias para o seu funcionamento. Grazas ao enorme avance da internet aparece un novo concepto, a denominada sociedade da información, que reflicte o efecto dos avances das TIC. Hoxe en día na sociedade inflúen tamén o cambio cultural das comunicacións móbiles, a televisión dixital, a robótica, a casa intelixente ou o traballo a distancia. Paralelamente a isto débese camiñar cara á sociedade do coñecemento na que as persoas poidan asimilar e aproveitar os novos servizos ao seu alcance baixo a forma de novas posibilidades de traballo e de creación de empresas

O uso das tecnoloxías da información e a comunicación é vital para o desenvolvemento da actividade agroalimentaria, xa que cooperativas, agricultores e gandeiros deben actuar no mercado agroalimentario en igualdade de condicións que os seus competidores. Búscase a mellora da competitividade, potenciando a innovación e a incorporación de tecnoloxía e perséguese potenciar a vertebración e a integración, promovendo o funcionamento en rede.

As cooperativas agroalimentarias son organizacións que aglutinan a todos os actores da dinámica produtiva. Hai unha experiencia de traballo conxunto de moitas décadas que serve de base para asimilar novos sistemas e procesos, e contan coa confianza que os socios depositan nunha sociedade da que eles son os propietarios. Polo tanto, son as canles óptimas para levar a cabo, na parte que lle corresponde, a eliminación da "fenda dixital" existente no medio rural.

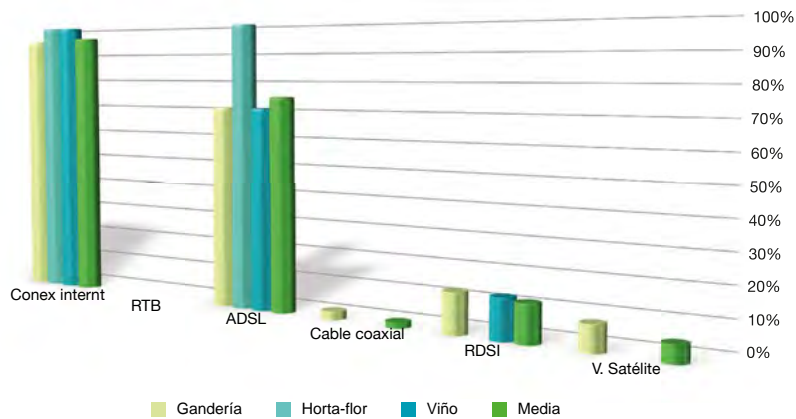
Os datos que se desprenden da enquisa en 2010 a este respecto indican que o 100% das cooperativas dispoñen de ordenadores para desenvolver a súa actividade, e que están equipadas correctamente (unha media de 8 equipos por entidade), en función do número de traballadores e do traballo que realizan.

Con respecto ao software utilizado, o 86% das enquisadas dispón de algún tipo de paquete de informática. O 82% conta con programas para a xestión da contabilidade. Ao preguntar por un programa deseñado para temas laborais (como as nóminas), o 24% responde de forma afirmativa. Isto é coherente co feito de que unha gran parte das cooperativas agrarias da mostra teñen contratado este tipo de servizos a empresas ou profesionais autónomos especialistas na materia (como xa se apuntou no anterior capítulo, a aseroría-xestería é a actividade máis externalizada pola cooperativas). O 54% das entidades obxecto de estudo empregan outro tipo de programas vinculados a temas máis sectoriais e específicos, como a xestión de maquinaria, o leite, a vendima, a trazabilidade, etc.

O 96% das cooperativas estudadas conta en 2010 con conexión á internet. Como indica o seguinte gráfico, a totalidade das cooperativas dedicada a produción e comercialización de viño e produtos hortícolas teñen acceso á rede, mentres que a porcentaxe máis baixa corresponde ás gandeiras. Resulta

obvio que a posibilidade de acceso á internet vai depender do lugar onde estea situada a sede da cooperativa e as deficiencias tecnolóxicas existentes nesa zona, que non dependen da propia entidade.

Gráfico 127. **Conexión á internet e modos (% promedios. 2010)**



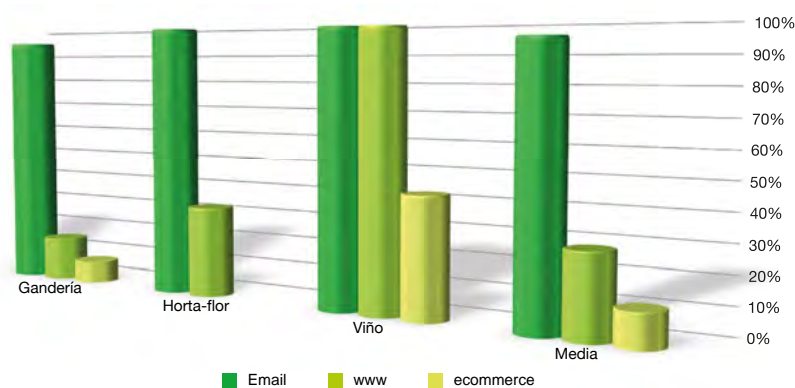
O modo de conexión máis habitual é o ADSL³³, que é utilizado polo 75% das cooperativas que teñen acceso á rede, xunto co sistema RDSI³⁴, empregado no 13% dos casos.

O uso que se lle dá á internet está fortemente relacionado coa actividade á que se dedica a cooperativa, como ilustra o seguinte gráfico. Un claro exemplo disto é que a metade das cooperativas de viño utilizan a rede para o comercio electrónico ou *ecommerce*, tal vez derivado da caracterización do mercado onde traballan e compiten. Tan só o 8% das sociedades gandeiras opta por esta forma de comercialización. As cooperativas de viño tamén se caracterizan por ofrecer ao público unha páxina web: o 100% das entidades que contestou a esta pregunta de forma afirmativa.

³³ Esta tecnoloxía está baseada no par de cobre da liña telefónica normal, convértea nunha liña de alta velocidade. Utiliza frecuencias que non utiliza o teléfono normal, polo que é posible conectar con Internet e falar por teléfono á vez mediante a instalación dun splitter ou filtro separador.

³⁴ A través deste tipo de conexión a información transfírese dixitalmente. A diferenza do sistema RTB, non necesita un módem para transformar a información en analóxica, pero si un adaptador de rede, módem RDSI ou tarxeta RDSI, para adecuar a velocidade entre o PC e a liña.

Gráfico 128. Usos da internet e páxina web (% promedios. 2010)



A porcentaxe de cooperativas que dispoñen de correo electrónico é elevada en todos os sectores, posto que todas as sociedades dedicadas á horta e ó viño teñen conta de correo electrónico, así como o 95% das gandeiras.

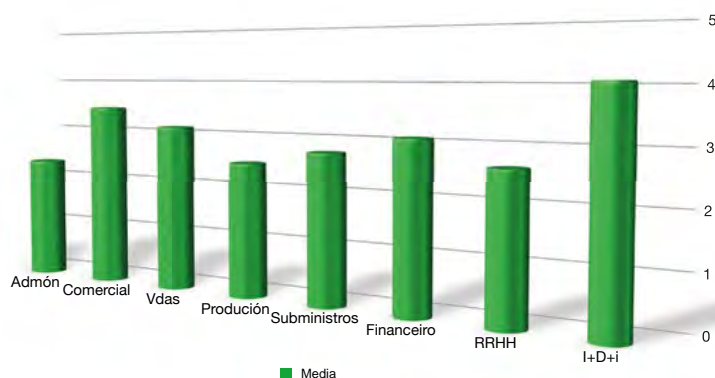
3.4.2. Planificación estratéxica

A planificación pode definirse como un proceso de toma de decisións para alcanzar un futuro desexado, tendo en conta a situación actual e os factores internos e externos que poden influír no logro dos obxectivos. Debe tratarse de construír un futuro desexado, non de adiviñalo. Por iso a planificación implica un proceso de toma de decisións, de anticipación, de visualización dese futuro desexado. Existen innumerables definicións do concepto de planificación. En practicamente todas elas é posible atopar dous elementos comúns importantes: o establecemento de obxectivos ou metas e a elección dos medios máis convenientes para acadalos.

A este respecto, a porcentaxe de cooperativas que en 2010 afirma marcar obxectivos a curto, medio ou longo prazo é do 48%, entendendo a fixación de obxectivos de xeito formal, por escrito e con avaliación de resultados.

Facendo unha avaliación da organización e do funcionamento das diferentes áreas de traballo existentes nas cooperativas agrarias obxecto de estudo, perfectamente extrapolables ao conxunto real de cooperativas, chégase á conclusión de que un aspecto considerado claramente mellorable é o da investigación, desenvolvemento e innovación (I+D+i), en todos os sectores.

Gráfico 129. Áreas mellorables. 2010



O gráfico anterior recolle a cualificación que as cooperativas enquisadas conceden a cada unha das súas áreas de traballo no ano 2010. Dita cualificación estableceuse do 1 ao 5, onde 1 punto se emprega para o caso que se considere como ben xestionado e cun funcionamento correcto, e 5 para o contrario. Deste xeito: as áreas de administración e produción son as que obteñen as notas máis altas, mentres que I+D+i e o departamento comercial necesitan certa revisión. Por sectores, ademais do xa comentado para I+D+i, obsérvase que nas cooperativas dedicadas á horta se deberían dedicar maiores esforzos organizativos ao departamento financeiro, e nas de viño e gandería á área de comercialización.

3.4.3. Xestión de recursos: instalacións e outros recursos

As instalacións e os recursos técnicos dos que dispón unha empresa, sexa cal sexa a súa personalidade xurídica, van condicionar a súa forma de traballar. Necesítanse estruturas flexibles, adaptadas ás necesidades dos socios e dos clientes, que posibiliten unha prestación óptima do servizo. Por iso cremos de interese indagar sobre estes aspectos nas cooperativas agrarias de Galicia.

Cadro 13. Recursos dispoñibles. Instalacións. 2010

	Gandería	Horta-flor	Viño	Global
Oficinas propias	92%	100%	100%	94%
Almacéns	79%	100%	100%	85%
Salas Instalación/Manipulación	26%	100%	86%	40%
Explotacións agrarias propias	5%	20%	57%	13%
Empresas filiais	5%	20%	14%	8%
Surtidor gasóleo	33%	0%	0%	25%
Tenda propia	59%	60%	29%	54%
Servizos á produción	54%	80%	29%	54%
Outras	10%	0%	14%	10%

O cadro anterior enumera os parámetros máis ilustrativos en canto ás instalacións consideradas como necesarias no desenvolvemento da actividade diaria das cooperativas agrarias e para dar resposta aos servizos solicitados por socios e clientes.

Globalmente, pódese dicir que case a totalidade das sociedades enquisadas en 2010 posúe oficinas propias para a súa sede social (94%). Outro tipo de instalación moi habitual son os almacéns (85%).

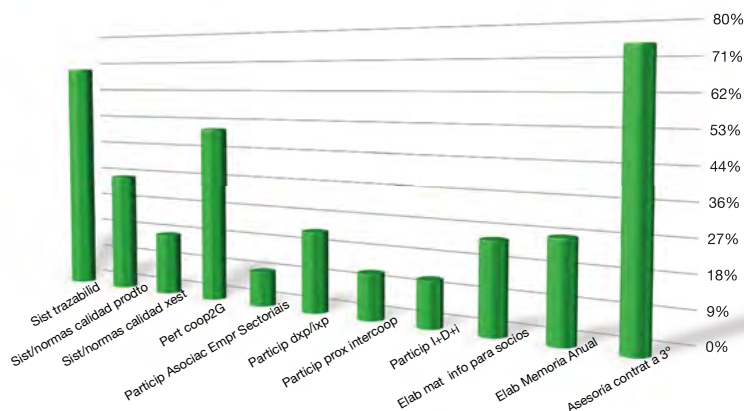
Por sectores, destaca a existencia de tenda propia na gandería e en horta (59 e 60%, respectivamente) e as salas de instalación e/ou manipulación en horta (100%). Tamén é de salientar que o 33% das cooperativas agrarias dispoñan de surtidor de gasóleo, e que este servizo non estea dispoñible en ningunha das sociedades dedicadas á horta ou a viño.

Por outra banda, tan só unha das 39 cooperativas dedicadas á gandería posúe (dentro do apartado de *Outras instalacións*) un laboratorio de control de calidade, o que significa que a gran maioría externaliza este factor a un laboratorio de análise independente.

Ademais das instalacións físicas propiamente ditas, as cooperativas agrarias dispoñen doutras ferramentas e recursos para responder ás demandas dos seus socios e clientes. O seguinte gráfico indica cáles son estes instrumentos e en qué medida son empregadas polas entidades obxecto de estudo.

Como se avanzou no apartado de planificación estratéxica, a porcentaxe de cooperativas da mostra con traballos desenvolvidos en canto a I+D+i é reducida. En 2010, tan só o 13% das cooperativas enquisadas participou nalgún proxecto de investigación ou desenvolvemento, como se pode ver no vindeiro gráfico, isto supón un punto porcentual máis que no ano anterior.

Gráfico 130. **Outros recursos. 2010**



En termos globais, no ano 2010, destaca que o 69% das cooperativas estudadas ten implantado un sistema de trazabilidade.

O 51% das entidades pertence a unha cooperativa de segundo grao. Por sectores, destacan as de horta e flor: o 83% deste grupo completa o seu ciclo de actividade confiando nunha cooperativa de segundo grao. Son principalmente sociedades que centralizan a compra de insumos agrarios (fitosanitarios, adubos, materias primas para a alimentación do gando, etc.), comercialización do leite, de becerros, de cultivos de horta e flor producidos polos socios das cooperativas base, fabricación de penso en conxunto ou mesmo actividades de asesoramento á xestión das cooperativas socias.

Como xa se mencionou no apartado dedicado ó mercado laboral, o 74% das cooperativas ten subcontratado o servizo dunha asesoría administrativa.

O 27% das enquisadas elabora unha memoria anual, á parte da contable, onde se explica cómo transcorreu o ano, qué actividades se efectuaron ou qué empresas se acometeron, así como outro tipo de material informativo (25%).

Por sectores, no ano 2010, cómpre destacar que o 43% das cooperativas de viño participan en asociacións empresariais sectoriais³⁵, así como no establecemento de sistemas de trazabilidade (86%). O da trazabilidade é un tema de elevado interese no mercado, cada vez máis demandado ou de obrigado cumprimento tanto polos consumidores como polas empresas distribuidoras, de aí que as cooperativas de viño encabecen este aspecto, ao igual que o 100% das de horta e flor. O mesmo camiño parecen estar tomando as cooperativas gandeiras (59%).

3.4.4. Xestión comercial, mercados e internacionalización

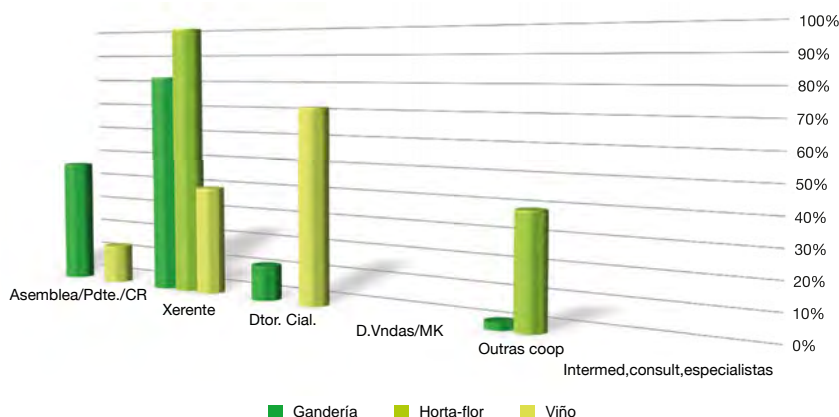
A xestión comercial é un concepto moi amplo que abarca moitos aspectos empresariais: elaboración de presupostos de vendas e gastos, fixación de obxectivos comerciais, definición da política de prezos e das condicións comerciais, seguimento das relacións cos clientes, ou o propio marketing. Daquela, o responsable ou responsables da xestión comercial teñen nas súas mans unha das partes máis importantes da empresa.

Para falar da xestión comercial nas cooperativas agrarias vaise facer unha matización en función da actividade principal que desenvolven. Así, unha sociedade que se dedique á produción e comercialización de viño terá como provedor (de uva) aos propios socios, e como clientes aos diferentes compradores ou distribuidores do produto transformado (intermediarios, supermercados, grandes superficies, restaurantes, etc.), algo similar ao que sucede nas cooperativas de horta e flor. Polo lado das gandeiras, haberá que distinguir entre as que lles subministran bens ou materias primas aos socios (por exemplo, alimentación para o gando) e as que comercializan o seu leite. No primeiro caso, os clientes van ser os propios socios da cooperativa, mentres que no segundo, os socios son os provedores da materia prima, e os clientes van ser as industrias que compran o leite.

Polo tanto, a forma de xestionar as vendas, no seu sentido máis amplo (relacións comerciais, prospección de mercados, seguimento dos clientes, fixación de prezos, marketing, etc.) vai ser diferente. Estas diferenzas pódense constatar no seguinte gráfico, cos datos ofrecidos polas cooperativas da mostra en 2010.

³⁵ Á parte da pertenza a Agaca, como asociación empresarial sectorial.

Gráfico 131. Responsables da xestión comercial. 2010



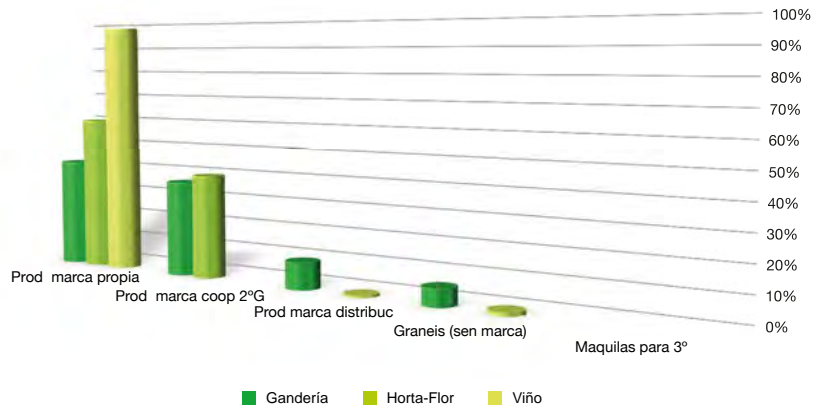
Hai que apuntar que nunca se pode falar de exclusividade para a toma das decisións relativas á comercialización e ás vendas. Falando da mostra no seu conxunto, o responsable da xestión comercial adoita ser habitualmente o xerente (77%), sobre todo nas cooperativas dedicadas á gandería. A asemblea, o presidente ou o consello reitor tamén participan neste tipo de decisión, pero nunha porcentaxe máis reducida (un 37%, por termo medio). Consonte ao dito no parágrafo anterior, o director comercial participa ou é responsable con máis frecuencia da xestión comercial nas cooperativas dedicadas ao viño (71%).

Ningunha das cooperativas enquisadas, das que contestaron a esta pregunta en 2010, fan responsable da xestión comercial ao departamento de vendas. Hai que lembrar, como se comentou no apartado de planificación estratéxica, que este departamento é percibido polas propias cooperativas como moi mellorable. Quizais un dos aspectos a mellorar sexa este.

Ningunha cooperativa da mostra delega en intermediarios, consultores ou especialistas a tarefa da xestión comercial. Porén, o 6% do total afirma facer unha delegación noutras cooperativas, sobre todo, cooperativas de segundo grao. Nas sociedades hortoflorícolas esta porcentaxe sitúase no 40%, mentres que as vitivinícolas non realizan este tipo de encomenda.

Un aspecto moi importante para estudar no que se refire á xestión comercial é o enfoque se lle dá aos produtos que vende a empresa. Na enquisa de 2010 pregúntase pola orientación comercial dos produtos elaborados e pídesse indicar a porcentaxe de cada un respecto ás vendas totais. O vindeiro gráfico mostra os resultados obtidos.

Gráfico 132. Orientación comercial das vendas. 2010



O primeiro que chama a atención ao preguntar por estes aspectos é a dificultade das cooperativas para ver como marca o propio nome da cooperativa, sobre todo no caso das cooperativas gandeiras dedicadas á fabricación de penso. Unha definición de *marca* pode ser un nome, etiqueta, logotipo ou marca de calquera natureza que serve para relacionar unha mercancía coa empresa que a produce. Neste contexto, unha cooperativa que elabora alimentación animal e coloca no envase a súa denominación, está vendendo produción baixo unha marca propia. Os datos reflectidos no gráfico anterior indican que, en 2010, o 54% das cooperativas da mostra que contestaron a esta pregunta afirma vender produtos con marca propia. Como xa se comentou, os aspectos relacionados coas vendas difiren duns sectores a outros, polo que se vai facer unha análise máis polo miúdo.

As cooperativas gandeiras, incluíndo aquí soamente sociedades que realizan algún tipo de transformación no produto, afirman vender case o 42% da súa produción baixo marca propia, un 5% a granel³⁶ e nada en *maquilas* para terceiros ou marca da distribución. O 37% das cooperativas gandeiras venden a súa produción baixo a marca da cooperativa de segundo grao á que pertencen, o 3% máis que en 2009.

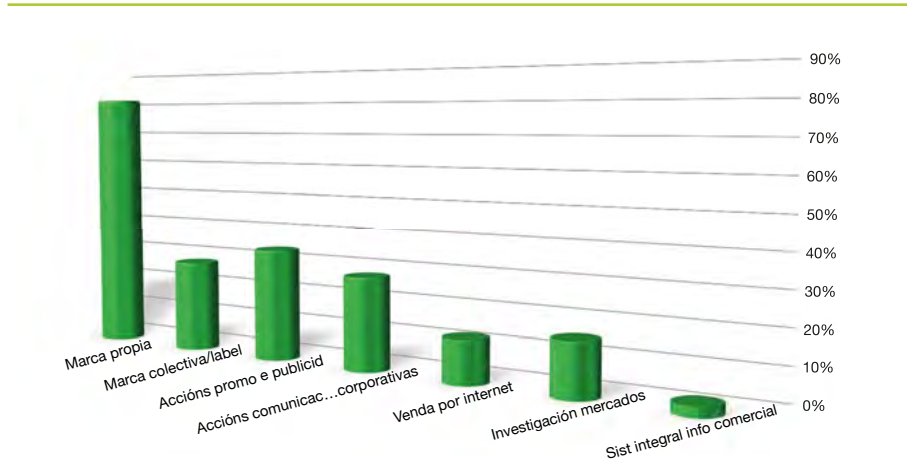
As cooperativas vitivinícolas, debido a que a súa dobre orientación (ao socio e ao cliente) está moito máis acentuada, polo tipo de mercado no que opera, teñen o concepto de marca moito máis desenvolvido. Xeralmente, posúen máis dunha marca, que nalgún caso pode coincidir ou non coa denominación da entidade. Así, o 98% das enquisadas vende a súa produción baixo marca propia, case o 1% é vendido coa marca da distribución e outro 1% vai a granel, sen ningún tipo de marca. Non realizan *maquilas* para terceiros.

As cooperativas dedicadas á produción e comercialización de produtos de horta e de flor teñen un funcionamento bastante parecido ás vitivinícolas. O 60% das vendas comercialízase con marca propia, que na maior parte das ocasións coincide co nome da cooperativa, o 40% restante faise a través de cooperativas de segundo grao.

³⁶ O concepto de granel enténdese como produción sen marca.

Como se comentou anteriormente, unha parte da xestión comercial é o marketing, ferramenta cada vez máis importante, dados os niveis de competencia existentes nos distintos mercados. No seguinte gráfico ilústranse os datos extraídos das cooperativas da mostra en 2010.

Gráfico 133. Ferramentas de marketing. 2010



A ferramenta de marketing máis empregada é a marca propia (81% de media), sobre todo polas cooperativas dedicadas á comercialización de viño, onde acada o 100%.

O 28% das cooperativas da mostra afirma utilizar a marca colectiva como instrumento promocional (o 100% das vitivinícolas e o 14% das gandeiras). Neste caso, hai que dicir que o concepto de *marca colectiva* fai referencia, comunmente, aos signos que permiten distinguir a orixe xeográfica, o material, o modo de fabricación ou outras características comúns dos bens e servizos das distintas empresas que utilizan a marca colectiva. O propietario da mesma pode ser unha asociación da que son membros esas empresas ou calquera outra entidade, xa sexa unha institución pública ou unha cooperativa. Utilízanse a miúdo para promover produtos característicos dunha rexión. Neses casos, a creación dunha marca colectiva non só axuda a comercializar estes produtos dentro e, en ocasións, fóra do país, senón que proporciona un marco para a cooperación entre os produtores locais. As Denominacións e Indicacións Protexidas e as Denominacións de Orixe son exemplos de marcas colectivas.

O 34% das entidades da mostra que responderon a esta pregunta afirma desenvolver accións de promoción e publicidade. Por sectores, o 83% das sociedades vitivinícolas utilizan este instrumento de marketing, fronte ao só o 22% das gandeiras.

Unha acción de marketing moi utilizada polas cooperativas de viño é a comunicación de imaxe e identidade corporativa (67%), mentres que no caso das cooperativas de horta e flor non se emprega en ningún caso. Como media das cooperativas enquisadas que contestaron a esta pregunta, a porcentaxe sitúase no 22%.

A venda pola internet é utilizada pola metade das cooperativas dedicadas á elaboración e comercialización de viño e polo 5% das gandeiras. Como se comentou no epígrafe das TICs, a internet destínase a outros usos, e só o 13% das entidades leva a cabo algo de comercio electrónico, orientado á publicación de catálogos de produtos, fundamentalmente.

Algo que chama moito a atención dos datos referidos polas cooperativas estudadas é que tan só un 16% do total que respondeu a esta pregunta realiza algún tipo de investigación de mercados. A porcentaxe máis elevada (67%) rexístrase nas vitivinícolas, e a máis baixa en horta (0%).

O vindeiro cadro describe cáles acostuman ser os clientes das cooperativas agrarias da mostra. Para a súa análise debemos ter moi en conta as características comentadas para o estudo da xestión comercial: o concepto de cliente, e por tanto de mercado, varía en función da actividade principal da cooperativa.

Cadro 14. Tipoloxía de clientes. 2010

	Gandería	Horta-flor	Viño	Global
Autoconsumo socios	68%	0%	1%	50%
Outras coop 1G	4%	0%	0%	3%
Outras coop 2G	4%	40%	0%	7%
Outras industrias transformad	11%	0%	14%	10%
Mercas	0%	2%	0%	0%
Almacenistas, intermed, etc	2%	16%	19%	6%
Directa/ distrib organizada	0%	21%	33%	7%
Directa/ tndas tradicionais	1%	0%	15%	3%
Á exportación	0%	0%	15%	3%
Venda directa a 3º	11%	21%	4%	11%

Así, o 50% da facturación das cooperativas enquisadas vai destinado aos socios, que se convarten no seu cliente máis importante. Por sectores, o autoconsumo realizado polos socios redúcese a un 1% no caso das vitivinícolas e a un 0% ao falar das hortoflorícolas.

Seguindo coa análise por sectores, compróbase que as cooperativas gandeiras venden o 11% da súa produción a outras industrias transformadoras, caso contrario ao que sucede nas vitivinícolas (14%).

A venda directa á distribución organizada ten un peso importante nas cooperativas de viño (o 33% da facturación vai dirixido a ese colectivo) e algo menos nas de horta e flor (21%); en gandería non se utiliza. Polo contrario, a venda directa a tendas tradicionais e a terceiros teñen unha importancia reducida nos tres sectores, segundo a mostra analizada.

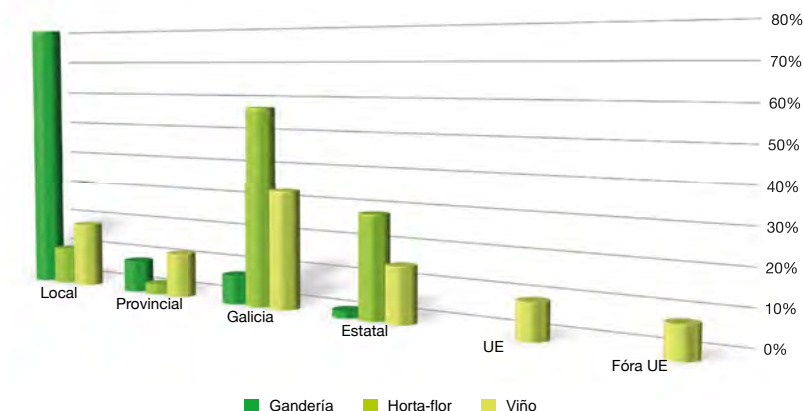
Os almacenistas, intermediarios e similares apenas teñen significación como clientela das cooperativas enquisadas (6%), inda que adquiren un pouco máis relevancia nas cooperativas de viño (19%).

Tan só as sociedades dedicadas á uva e ao viño realizan exportacións algo significativas, nunha porcentaxe do 15% da súa facturación.

As cooperativas estudadas afirman ter moi poucos clientes entre as cooperativas de primeiro e segundo grao. Destacan as cooperativas de horta, que facturan un 40% da súas vendas a este último tipo de entidades.

No que se refire ao ámbito de mercado no que traballan as cooperativas agrarias, o seguinte gráfico ilustra cal é o alcance da acción comercial das entidades da mostra en 2010 que serven de referencia para a totalidade das cooperativas agrarias de Galicia.

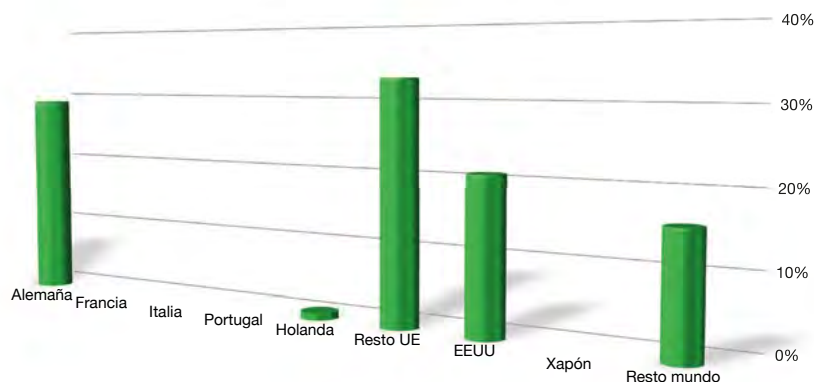
Gráfico 134. Tipoloxía de mercados. 2010



Analizarase o gráfico por sectores para non perder información e para respectar as características de cada unha das actividades desenvolvidas polas cooperativas. As entidades relacionadas coa gandería depositan o seu peso no mercado máis próximo: o 80% da facturación de 2010 procede do mercado local. Esta importancia, diminúe na actividade de horta e na de viño. Neste tipo de sociedades, o mercado máis importante é Galicia, para as vitivinícolas e as de horta e flor (57 e 34% da súa facturación, respectivamente). Tan só as cooperativas vitivinícolas actúan, con certa representatividade, en mercados estranxeiros, tanto dentro como fóra da UE (10 e 9% da facturación, respectivamente, o que supón un leve aumento con respecto a 2009).

Con respecto aos países onde se efectúan as exportacións³⁷, exclusivamente de viño, destacan os lugares que ilustra o vindeiro gráfico.

Gráfico 135. Mercados de destino. 2010



³⁷ Entendendo como exportacións as operacións intra e extra-comunitarias.

Os destinos atópanse bastante repartidos. En 2010, a maioría das exportacións foron para Alemaña (29%) e outros países da UE (33%). O mercado italiano, famoso polos seus bos viños, non figura como destinatario dos caldos galegos. No resto do mundo englobáanse países non comunitarios como Canadá, México, Australia, Filipinas, China ou Latinoamérica, que acollen o 16% da facturación proveniente das exportacións en 2010.

Hai que dicir que tan só o 12% das cooperativas da mostra afirmou realizar exportacións. Corresponden a sociedades pertencentes ó sector da elaboración e comercialización de viño. O 86% das cooperativas analizadas neste sector teñen as súas vendas internacionalizadas.

As canles elixidas en 2010 para a exportación, polas cooperativas da mostra, son os intermediarios estranxeiros (80%) ou a través de intermediarios españois que actúan no estranxeiro (20%).

3.4.5. Proxectos de desenvolvemento

O desenvolvemento económico local consiste fundamentalmente en reactivar e dinamizar a economía dunha zona en concreto. Para isto hai que aproveitar sostible e eficientemente os recursos endóxeos que existen nese territorio, co obxectivo de estimular o crecemento económico, creando emprego e, en definitiva, mellorando a calidade de vida dos seus habitantes.

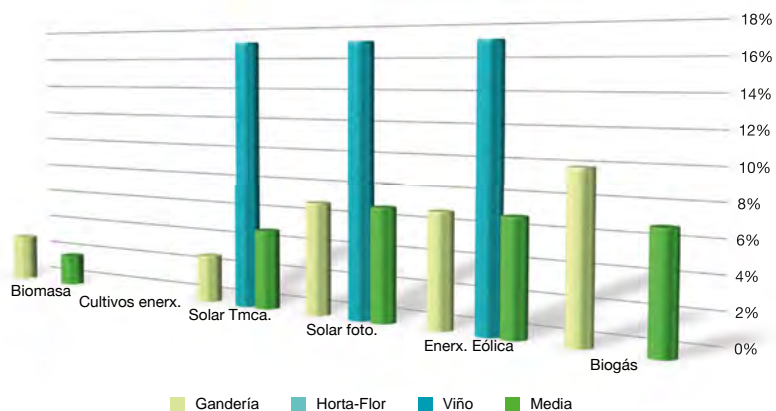
Neste proceso teñen que participar todos os axentes que actúan nesa localidade: Administración Estatal, Autonómica e Municipal, universidades e centros de investigación, asociacións empresariais e profesionais, emprendedores locais, empresas e, entre elas, as cooperativas.

Dado que moitas veces a cooperativa agraria e a principal empresa da zona (ou incluso a única), a súa importancia como axente de desenvolvemento é moi grande.

O 17% das cooperativas da mostra teñen avaliada a posibilidade de desenvolver algún proxecto relacionado coas enerxías renovables. Tal vez o contexto de crise actual non anima ás cooperativas a acometer proxectos innovadores, posto que o seu interese diminuíu en 9 puntos porcentuais con respecto a 2009. Tal e como ilustra o seguinte gráfico, a enerxía solar fotovoltaica e a eólica son as máis analizadas, seguidas dos temas relativos á biomasa e a xeración de biogás.

Por sectores de actividade, as gandeiras fan máis fincapé no biogás (10%); as dedicadas á comercialización de horta e flor non ven posible a execución de ningún proxecto deste tipo. As vitivinícolas céntranse máis na enerxía solar, tanto térmica como fotovoltaica, e na eólica (17%, nos tres casos).

Gráfico 136. **Proxectos de desenvolvemento. 2010**



Por outro lado, percíbese moito interese por parte das cooperativas agrarias estudadas en desenvolver proxectos relacionados coas alternativas á produción habitual: case o 54% afirman que estarían interesadas en avaliar a posibilidade de acometelos. Tamén apuntan outros temas máis relacionados con aspectos sociais, como son a creación de escolas infantís ou servizos sanitarios (fisioterapia, podoloxía, etc.).



agaaca

4. conclusi3ns finais

4.1. Análise xeral do cooperativismo agrario en Galicia: conclusións

As cooperativas estudadas constitúen un fiel reflexo da traxectoria xeral do cooperativismo agrario en Galicia, habida conta dos criterios estatísticos de selección das súas variables, comentadas no capítulo de *Introdución*.

O seguinte cadro contén unha primeira aproximación dos datos máis significativos da mostra:

Cadro 15.

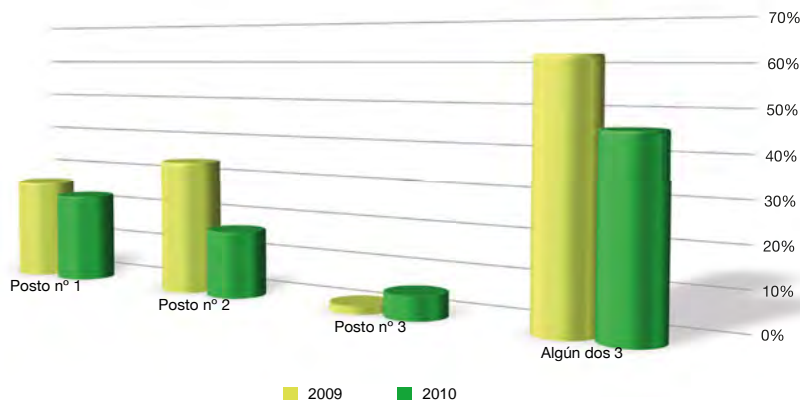
	Media
Admón	2,34
Comercial	3,47
Vdas	3,13
Produción	2,51
Subministrados	2,77
Financeiro	3,08
RRHH	2,65
I+D+i	4,06

Con respecto ó número de cooperativas, en 2010 a mostra conta con 2 sociedades máis que no ano anterior, como foi explicado na *Introdución*.

Polo que respecta ao número medio de socios das cooperativas da mostra, dáse unha diminución do 13%, con respecto a 2009, acadando os 253 cooperativistas. O número medio de traballadores experimenta un descenso en 2010 do 12,2%. A media por cooperativa sitúase nas 12,8 persoas. Polo que respecta á cifra media de facturación das empresas da mostra, en 2010 acádanse os 5,08 millóns de euros, o que indica unha baixada do 11%.

Unha consecuencia da crise económico-financeira actual é que se obteñen peores marcas que no ano precedente. En 2010 hai unha cooperativa máis ocupando o primeiro posto da clasificación do *Ardán*, pero reducen a súa facturación media no 11% e, polo tanto, **xeran menos riqueza**. O 23% das cooperativas agrarias analizadas posúe a facturación meirande de todas as empresas do concello no que se asentan (**o 13% menos que en 2009**).

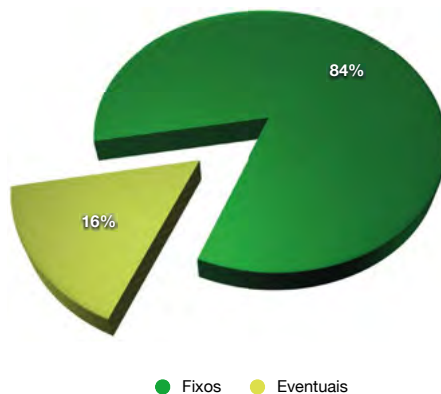
Gráfico 137. Clasificación das cooperativas segundo facturación por concello. 2009–2010



O perfil promedio do cooperativista agrario en 2010 é dun varón cunha idade media de 40 a 55 anos. Facendo unha comparación entre os datos do último quinquenio, obsérvase que o tramo de máis de 55 anos se reduce no 6% en 2010, con respecto a 2006, mentres que o tramo de menos de 40 anos se mantén constante. O grupo dos máis novos, menores de 25 anos, tamén se mantén constante.

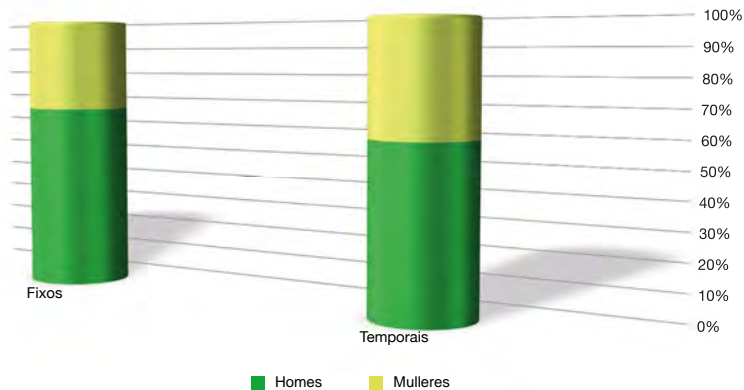
A porcentaxe de contratos fixos case quintuplica a de contratos temporais, que acada só o 16% do total do emprego directo xerado polas sociedades estudadas. Facendo unha comparación con 2006, obsérvase que o número de contratacións fixas ten experimentado un aumento do 15%.

Gráfico 138. Elevada porcentaxe de contratos fixos. 2010



Polo que respecta ao tipo de contrato de traballo en función do xénero, tal como reflexa o seguinte gráfico, séguese a tendencia da distribución total de traballadores da cooperativa en función do xénero (a maioría dos traballadores son homes). Aínda así, a porcentaxe feminina con contrato eventual supera en 7 puntos porcentuais á de mulleres con contrato fixo (33 e 40%, respectivamente).

Gráfico 139. Reparto de traballadores por tipo de contrato segundo xénero. 2010



As entidades que **posúen o maior importe de facturación** contratan ao 71% dos traballadores da mostra, e ademais, ese emprego contén unhas **porcentaxes moi elevadas de traballo fixo** (86%).

Polo que se refire ó emprego indirecto xerado polas cooperativas, **a actividade máis externalizada é a de xestión e asesoría**. O 74% das cooperativas da mostra teñen subcontratados en 2010 os servizos dunha empresa especializada en temas de xestión contable, fiscal ou laboral.

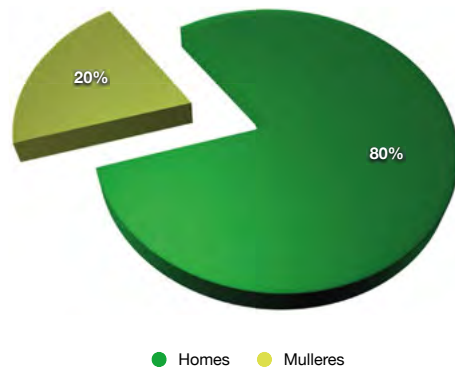
As cooperativas analizadas tamén adoitan externalizar o transporte. O 58% delas opinan que é máis rendible contratar este servizo que telo en propiedade. As tarefas veterinarias tamén son subcontratadas, polo 45% das sociedades estudadas.

A porcentaxe media de asistencia ás asembleas celebradas en 2010 nas sociedades cooperativas sobe, con respecto a 2009 (en torno ao 53%). En relación co ano anterior, é salientable que nas vitivinícolas asiste ás reunións xerais o 27% máis dos socios. **Analizando a asistencia ás asembleas segundo o xénero dos socios obsérvase que por termo medio asisten máis homes (68%) que mulleres**. Onde maior presenza feminina se dá é nas cooperativas dedicadas á produción e comercialización de produtos de horta e flor cortada, xa que o 64% das persoas asistentes son mulleres. Pola contra, nas sociedades gandeiras e nas vitivinícolas adoitan asistir máis homes que mulleres.

As empresas cooperativas estudadas contan en 2010 cun **número medio de conselleiros por sociedade que ascende a 7**. No que respecta á **idade**, dáse unha **media de 48 anos**, sendo as cooperativas hortofrutícolas as que posúen o consello reitor de menor idade (46 anos de media).

Polo que respecta á presenza feminina no órgano directivo da cooperativa, segundo a mostra, **só o 20% dos membros do consello reitor son mulleres**. Por sectores de actividade, onde se dá unha maior presenza é na produción e comercialización de produtos de horta e flor cortada (97%).

Gráfico 140. Composición do consello reitor. 2010



A maioría dos compoñentes do consello reitor dunha cooperativa tipo posúe estudos básicos (67%), tan só o 9% cursou estudos universitarios. Analizando esta variable en función do xénero, obsérvase na mostra que as **mulleres posúen unha menor porcentaxe de estudos universitarios e medios que os homes membros do consello reitor**. O 7% das mulleres que ocupan postos no consello reitor posúe estudos universitarios, fronte a só o 9% dos homes. Así mesmo, a porcentaxe con estudos básicos é maior (73%) que no caso dos varóns (66%).

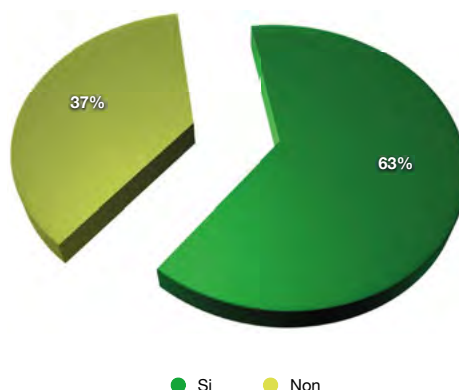
A idade media da persoa que ostenta a presidencia nas cooperativas da mostra sitúase nos 52 anos.

Tan só o 2% dos presidentes das cooperativas estudadas son mulleres, isto supón unha redución de 6 puntos porcentuais con respecto a 9. En 2010, o único sector de actividade que posúe presidencia feminina é a gandería.

Con respecto ao nivel de estudos só unha porcentaxe moi reducida das persoas que ocupan este cargo posúe estudos universitarios (17%). A excepción atópase nas sociedades do sector do viño, onde máis da metade dos presidentes posúe titulación superior. En termos xerais, a maioría (46%) conta con estudos básicos.

O 63% das sociedades da mostra teñen xerente. **Non tódalas cooperativas confían na necesidade de contar cun xerente para a administración da empresa.**

Gráfico 141. Cooperativas con xerencia. 2010

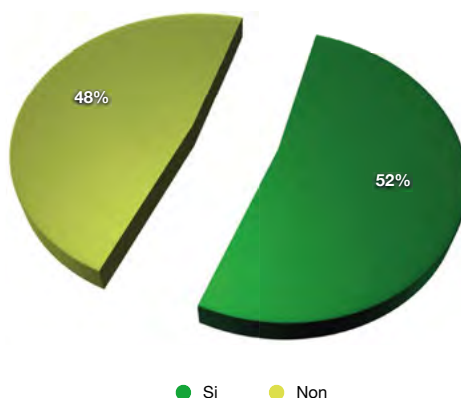


Con respecto á análise de xénero, **só o 27% das xerencias das cooperativas estudadas están ocupadas por mulleres**. Nas sociedades de viño, este posto está ocupado soamente por varóns.

O nivel de estudos dos xerentes é xusto o inverso ao que acontecía no caso do presidente e demais membros do consello reitor: **hai un 64% de profesionais con estudos universitarios** (medios e superiores). As cooperativas vitivinícolas continúan sendo as de maior número de xerentes con cualificación académica (100%).

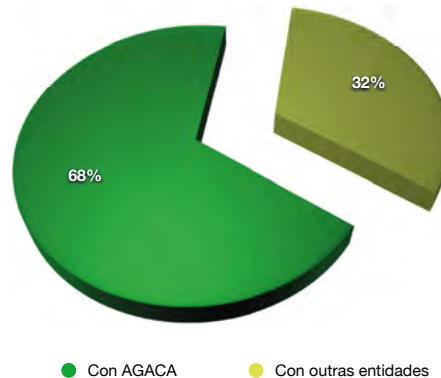
O 52% das cooperativas analizadas levaron a cabo algún tipo de acción formativa no ano 2010, ben para os seus socios ou ben para os traballadores da sociedade.

Gráfico 142. Cooperativas que levaron a cabo formación. 2010



O 68% dos cursos impartidos nas cooperativas agrarias estudadas foron realizados en colaboración coa Unión de Cooperativas Agrarias, AgACA, esta porcentaxe supón case un 1% máis que en 2009.

Gráfico 143. Organización da formación. 2010



Os temas máis tratados volven ser os sectoriais (70%), seguidos das TICs (tecnoloxías da información e da comunicación), xa que o 33% das cooperativas que impartiron formación aos seus socios incluíron algún curso deste tipo.

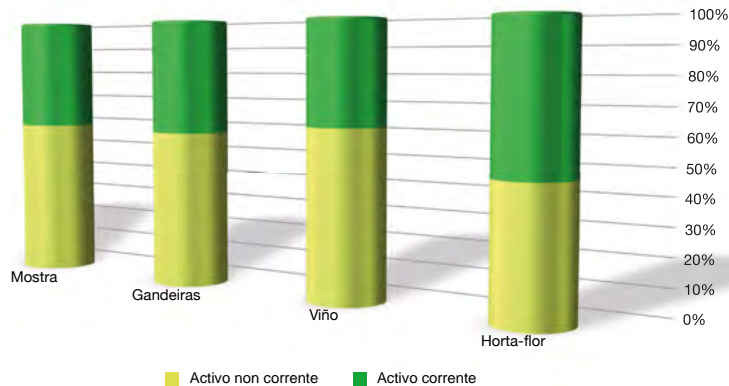
Nas sociedades que empregan a formación a distancia, os cursos organizados baixo este método supoñen un promedio do 32%, con respecto á formación tradicional. No caso da teleformación, a porcentaxe que representa esta en relación á formación tradicional é menor: 20%.

4.2. Análise económica xeral do cooperativismo agrario en Galicia: conclusións.

As cooperativa agrarias teñen unha estrutura económica e financeira que lles serviu para realizar unha serie de actividades para satisfacer as necesidades dos seus socios. **Estas estruturas modificáronse nos últimos exercicios debido a que as cooperativas fixeron investimentos para realizar novas actividades e para isto recorreron a financiamento alleo a longo prazo na maioría dos casos.**

Do balance das cooperativas destacamos que o activo corrente é maior que o activo non corrente; así mesmo, **o pasivo non corrente é inferior ao das empresas galegas analizadas no Ardan presentando unha gran diminución no ano 2010;** ademais presentan un fondo de manobra positivo.

Gráfico 144. Estrutura económica das cooperativas da mostra. 2010



A estrutura económica das cooperativas da mostra alcanza un volume de máis de 165 millóns de euros, dos que o 41% corresponden a activo non corrente e o 59% a activo corrente. Isto supón un incremento durante o exercicio 2010 do 6,20%.

Nas cooperativas de pequena dimensión, o mesmo que nos exercicios anteriores, a composición da estrutura económica é heteroxénea, pero segundo se vai incrementado o tamaño das sociedades van presentando estruturas máis semellantes.

A principal partida do activo non corrente son as inmovilizacións materiais que representan o 35,00% do activo total, cun incremento no ano 2010 do 2,68%; no conxunto de empresas analizadas na base de datos Ardán representan o 23,25%, cunha diminución do 1,87%.

O inmovilizado intanxible presenta o 0,58% da estrutura económica. Diminuindo durante o exercicio 2010 nun 20,16%; no conxunto de empresas analizadas na base de datos Ardán representan o 1,55%, e incrementouse durante o ano 2010 no 6,62%.

O activo corrente das cooperativas da mostra alcanza un importe de 97,50 millóns de euros, que representa o 59% da estrutura económica, porcentaxe superior á da media das empresas analizadas no Ardán, nas que supón o 51,24%.

A partida máis importante é a de debedores que representan o 27,54% da estrutura económica; séguelle as existencias cun 23,52%, os investimentos financeiros temporais cun 3,94% e o efectivo e outros activos líquidos equivalentes cun 3,71%. Incrementáronse durante o exercicio 2010 os debedores e as existencias e diminuíron os investimentos financeiros temporais e o efectivo e outros activos líquidos.

A estrutura do balance das cooperativas gandeiras alcanza un importe de máis de 95,09 millóns de euros, correspondendo o 42% a activo non corrente e o 58% a activo corrente.

A partida máis importante do activo non corrente é o inmovilizado material, que representa o 35,76% da estrutura económica, e experimentou un crecemento durante 2010 do 3,86%.

Os debedores son a partida máis importante do circulante, e supoñen un 35,42% do activo total, seguidos das existencias cun 16,69% e o efectivo e outros activos líquidos equivalentes cun 4,41%,

os debedores e as existencias incrementáronse durante o exercicio 2010 e o efectivo e outros activos líquidos diminuíron.

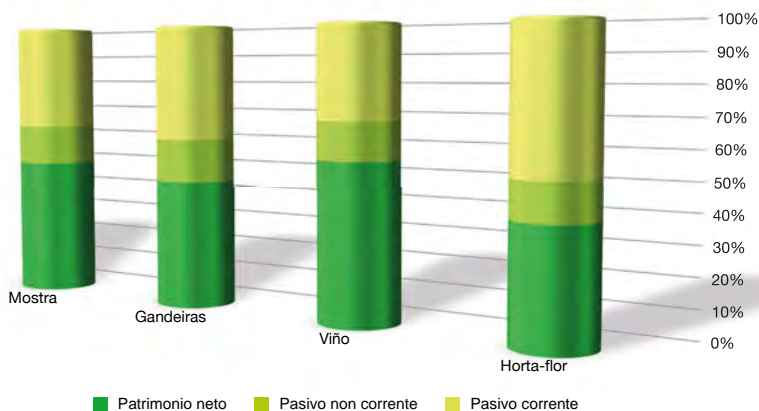
A estrutura económica das cooperativas vitivinícolas alcanza un importe de 65,13 millóns de euros, dos cales, un 38% corresponde ó activo non corrente e un 62% corresponde ó activo corrente. Durante 2010 experimentou un crecemento do 8,34%.

A estrutura económica das cooperativas de horta-flor alcanza un volume de 5,37 millóns de euros, dos cales un 57% corresponde a activo non corrente e un 43% a activo corrente. Durante o exercicio 2010 experimentou unha diminución do 2,75%

A estrutura financeira das cooperativas é diferente á das empresas galegas, en parte porque a regulación é diferente e obriga a dotar un maior importe de reservas e tamén porque en moitas cooperativas os investimentos fixéronse en base a beneficios, aínda que ultimamente utilizaron en maior medida o financiamento alleo a longo prazo.

O patrimonio neto das cooperativas da mostra alcanza un importe de 80,78 millóns de euros, o que representa un 48,78% das fontes de financiamento; nas empresas analizadas polo *Ardán* esta participación é do 38,92%.

Gráfico 145. Estrutura financeira das cooperativas da mostra. 2010



Polo que respecta ao financiamento alleo, o 13,95% do pasivo total corresponde a pasivo non corrente e un 37,27% a pasivo corrente; nas empresas analizadas polo *Ardán*, estes valores son dun 24,17% e dun 36,91%.

A distribución que presenta a estrutura financeira das cooperativas gandeiras é a seguinte: un 45,17%, patrimonio neto e un 54,83%, recursos alleos. Estes atópanse constituídos nun 26,61% por pasivo non corrente e nun 28,22% por pasivo corrente.

A estrutura financeira das cooperativas de viño está constituída nun 54,84% por patrimonio neto e nun 45,16% por recursos alleos, dos cales un 29,00% é pasivo non corrente e un 16,16% é pasivo corrente.

A estrutura financeira das cooperativas de horta e flor está constituída nun 39,17% por patrimonio neto e nun 60,83% por recursos alleos, dos cales un 21,47% é pasivo non corrente e un 78,53% é pasivo corrente.

O excedente despois de impostos que obteñen as cooperativas da mostra representa un 0,94% da cifra de negocios, porcentaxe inferior á das empresas analizadas polo Ardán, nas que alcanza un valor do 4,36% dos ingresos da explotación.

O importe neto da cifra de negocios é de 264,30 millóns de euros, e experimentou unha diminución durante 2010 do 1,70%.

Nas cooperativas gandeiras o importe neto da cifra de negocios alcanza un valor de 224.94 millóns de euros e obteñen un excedente neto despois de impostos de máis de 0,151 millóns de euros, o que supón un 0,07% do importe neto da cifra de negocios.

Nas cooperativas de viño o importe neto da cifra de negocios alcanza un importe de 31,77 millóns euros e o beneficio despois de impostos acada un importe de 2,35 millóns de euros e supón o 7,41% do importe da cifra de negocios, sendo esta a porcentaxe máis alta do conxunto das cooperativas da mostra.

O importe neto da cifra de negocios das cooperativas de horta sitúase en máis de 7,59 millóns euros. En 2010 obteñen unhas perdas de 33 mil euros, que representan o 0,44% do importe neto da cifra de negocios.

As recomendacións que apuntamos nos informes anteriores, seguen sendo válidas para o exercicio 2010.

- Mellorar o sistema de información interno para poder obter datos precisos e oportunos para a toma de decisións.
- Facer unha análise da capacidade de produción, intentando conseguir a plena produción.
- Analizar as distintas fontes de financiamento existentes e o seu custe.
- Estudar a utilidade da cada proxecto de investimento e de cada actividade, así como a súa viabilidade técnica e económica, e a forma máis axeitada de financeira.
- Fomentar o compromiso dos socios co cooperativismo.
- Determinar unha marxe axeitada que lle permita á cooperativa realizar a súa actividade con garantía.

Todas estas actuacións deben ir acompañadas de fomento e axudas ó cooperativismo por parte das Administracións Públicas.

4.3. Análise da xestión económica: conclusións

Infraestrutura tecnolóxica

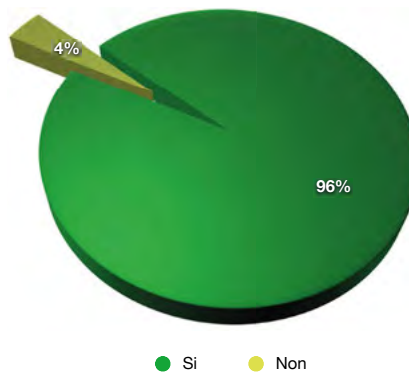
As cooperativas agrarias son organizacións que aglutinan a todos os actores da dinámica produtiva. Hai unha experiencia de traballo conxunto de moitas décadas que serve de base para asimilar novos

sistemas e procesos, e contan coa confianza que os socios depositan nunha sociedade da que eles son os propietarios. Polo tanto, **son as canles óptimas para levar a cabo, na parte que lles corresponde, a eliminación da "fenda dixital" existente no medio rural.**

Os datos que se desprenden da enquisa en 2010 a este respecto indican que o 100% das cooperativas dispoñen de ordenadores para desenvolver a súa actividade, e que están equipadas correctamente (unha media de 8 equipos por entidade), en función do número de traballadores e do traballo que realizan.

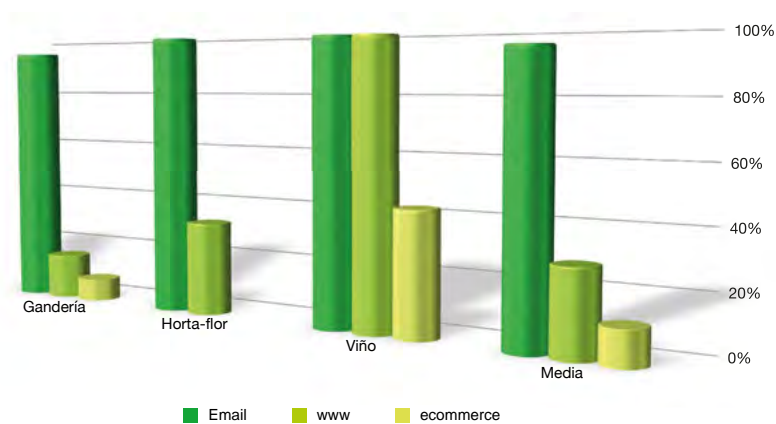
O 96% das cooperativas estudadas conta en 2010 con conexión á internet. Resulta obvio que a posibilidade de acceso á internet vai depender do lugar onde estea situada a sede da cooperativa e as deficiencias tecnolóxicas existentes nesa zona, que non dependen da propia entidade.

Gráfico 146. **Conexión á internet. 2010**



O uso que se lle dá á internet está fortemente relacionado coa actividade á que se dedica a cooperativa. Un claro exemplo disto é que a metade das cooperativas de viño utilizan a rede para o comercio electrónico ou *ecommerce*, tal vez derivado da caracterización do mercado onde traballan e compiten. Tan só o 8% das sociedades gandeiras opta por esta forma de comercialización. As cooperativas de viño tamén se caracterizan por ofrecer ao público unha páxina web: o 100% das entidades que contestou a esta pregunta de forma afirmativa.

Gráfico 147. Usos da internet e páxina web (% promedios. 2010)



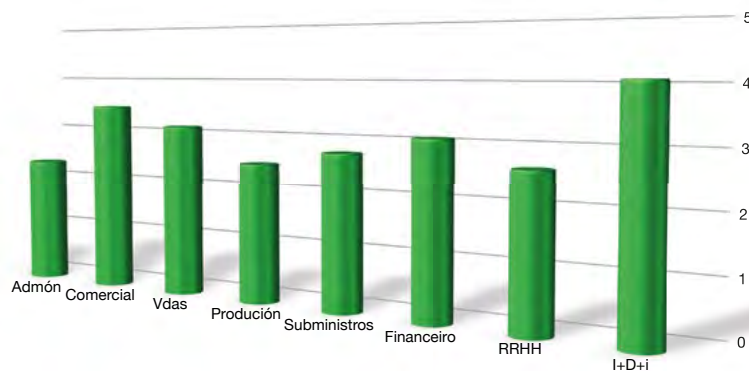
Planificación estratéxica

A planificación pode definirse como un proceso de toma de decisións para alcanzar un futuro desexado, tendo en conta a situación actual e os factores internos e externos que poden influír no logro dos obxectivos.

A este respecto, **a porcentaxe de cooperativas que en 2010 afirma marcar obxectivos a curto, medio ou longo prazo é do 48%**, entendendo a fixación de obxectivos de xeito formal, por escrito e con avaliación de resultados.

Facendo unha avaliación da organización e do funcionamento das diferentes áreas de traballo existentes nas cooperativas agrarias obxecto de estudo, perfectamente extrapolables ao conxunto real de cooperativas, chégase á conclusión de que **un aspecto considerado claramente mellorable é o da investigación, desenvolvemento e innovación (I+D+i), en todos os sectores.**

Gráfico 148. Áreas mellorables. 2010



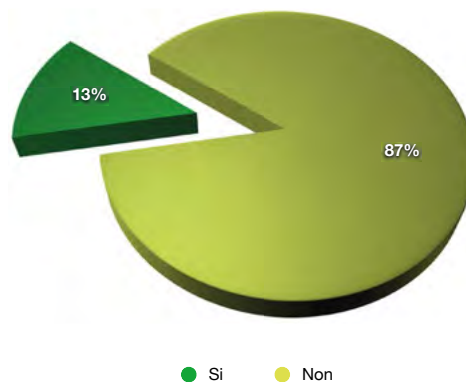
Xestión de recursos: instalacións e outros recursos

As instalacións e os recursos técnicos dos que dispón unha empresa, sexa cal sexa a súa personalidade xurídica, van condicionar a súa forma de traballar. Necesítanse estruturas flexibles, adaptadas ás necesidades dos socios e dos clientes, que posibiliten unha prestación óptima do servizo.

Por sectores, destaca a existencia de tenda propia na gandería e en horta (59 e 60%, respectivamente) e as salas de instalación e/ou manipulación en horta (100%). Tamén é de salientar que **o 33% das cooperativas agrarias dispoñan de surtidor de gasóleo**, e que este servizo non estea dispoñible en ningunha das sociedades dedicadas á horta ou a viño.

Como se avanzou no apartado de planificación estratéxica, a porcentaxe de cooperativas da mostra con traballos desenvolvidos en canto a I+D+i é reducida. En 2010, tan só o 13%.

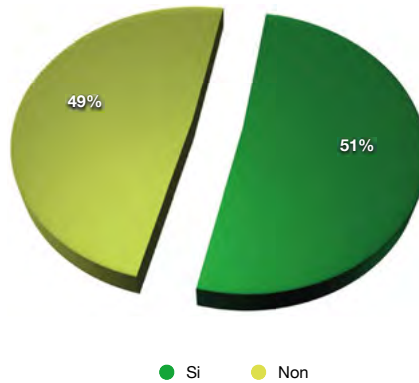
Gráfico 149. Participación en proxectos I+D+i. 2010



En termos globais, no ano 2010, destaca que o 69% das cooperativas estudadas ten implantado un **sistema de trazabilidade**.

Tamén destaca a **elevada porcentaxe de cooperativas que pertence a cooperativas de segundo grao**: o 51%.

Gráfico 150. Pertenza a cooperativas de 2º grao. 2010



Xestión comercial, mercados e internacionalización

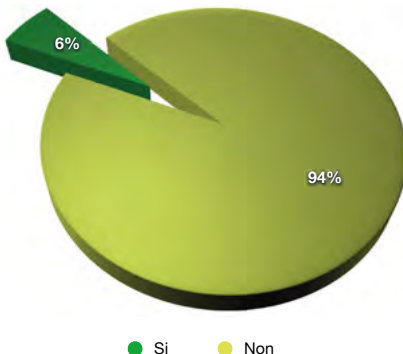
Para falar da xestión comercial nas cooperativas agrarias é necesario facer unha matización en función da actividade principal que desenvolven. Así, unha sociedade que se dedique á produción e comercialización de viño terá como provedor (de uva) aos propios socios, e como clientes aos diferentes compradores ou distribuidores do produto transformado (intermediarios, supermercados, grandes superficies, restaurantes, etc.), algo similar ao que sucede nas cooperativas de horta e flor. Polo lado das gandeiras, haberá que distinguir entre as que subministran insumos aos socios (por exemplo, alimentación para o gando) e as que comercializan o seu leite. No primeiro caso, os clientes van ser os propios socios da cooperativa, mentres que no segundo, os socios son os provedores da materia prima, e os clientes van ser as industrias que compran o leite.

Falando da mostra no seu conxunto, hai que apuntar que **nunca se pode falar de exclusividade para a toma das decisións relativas á comercialización e ás vendas**. O responsable da xestión comercial adoita ser habitualmente o xerente, sobre todo nas cooperativas gandeiras. O director comercial participa ou é responsable con máis frecuencia da xestión comercial nas cooperativas dedicadas ao viño.

Hai que apuntar que nunca se pode falar de exclusividade para a toma das decisións relativas á comercialización e ás vendas. Falando da mostra no seu conxunto, o responsable da xestión comercial adoita ser habitualmente o xerente, sobre todo nas cooperativas dedicadas á gandería. A asemblea, o presidente ou o consello reitor tamén participan neste tipo de decisión, pero nunha porcentaxe máis. O director comercial participa ou é responsable con máis frecuencia da xestión comercial nas cooperativas dedicadas ao viño.

Soamente o 6% do total enquisado afirma facer unha delegación noutras cooperativas, sobre todo, cooperativas de segundo grao. Nas sociedades hortoflorícolas esta porcentaxe sitúase no 40%, mentres que as vitivinícolas non realizan este tipo de encomenda.

Gráfico 151. Delegación da xestión comercial en cooperativas de 2º grao. 2010



Un aspecto que chama a atención ao preguntar por estes temas é a dificultade das cooperativas en percibir como marca o propio nome da cooperativa. En 2010, o 54% das cooperativas da mostra que contestaron a esta pregunta afirma vender produtos con marca propia.

As cooperativas vitivinícolas, debido a que a súa dobre orientación (ao socio e ao cliente) está moito máis acentuada, polo tipo de mercado no que opera, **teñen o concepto de marca moito máis desenvolvido**. Xeralmente, posúen máis dunha marca, que nalgún caso pode coincidir ou non coa denominación da entidade.

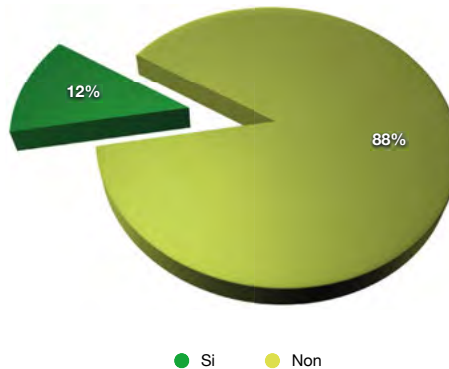
O 34% das entidades da mostra afirma desenvolver accións de promoción e publicidade. Por sectores, o 83% das sociedades vitivinícolas utilizan este instrumento de marketing, fronte ao só o 22% das gandeiras.

A venda pola internet é utilizada pola metade das cooperativas dedicadas á elaboración e comercialización de viño e polo 5% das gandeiras. Como se comentou no epígrafe das TICs, a internet destínase a outros usos, e **só o 13% das entidades leva a cabo algo de comercio electrónico**, orientado á publicación de catálogos de produtos, fundamentalmente.

Tan só o 16% do total enquisado realiza algún tipo de investigación de mercados. A porcentaxe máis elevada (67%) rexístrase nas vitivinícolas, e a máis baixa en horta (0%).

No que se refire ao ámbito de mercado no que traballan as cooperativas agrarias, as entidades relacionadas coa gandería depositan o seu peso no mercado máis próximo (80% da facturación de 2010). Esta importancia, diminúe na actividade de horta e na de viño, para as cales o mercado máis importante é Galicia.

Hai que dicir que tan só o 12% das cooperativas da mostra afirmou realizar exportacións. **Corresponden a sociedades pertencentes ó sector da elaboración e comercialización de viño**. Os destinos atópanse bastante repartidos. En 2010, destaca Alemaña, que recolle o 29% da facturación orixinada coas exportacións.

Gráfico 152. **Internacionalización. 2010**

Dado que moitas veces a cooperativa agraria é a principal empresa da zona (ou incluso a única), a súa importancia como axente de desenvolvemento é moi grande. O desenvolvemento económico local consiste fundamentalmente en reactivar e dinamizar a economía dunha zona en concreto.

O 17% das cooperativas da mostra teñen avaliada a posibilidade de desenvolver algún proxecto relacionado coas enerxías renovables. Por sectores de actividade, as gandeiras fan máis fincapé no biogás (10%); as dedicadas á comercialización de horta e flor non ven posible a execución de ningún proxecto deste tipo. As vitivinícolas céntranse máis na enerxía solar, tanto térmica como fotovoltaica, e na eólica (17%, nos tres casos).

Por outro lado, percíbese moito interese por parte das cooperativas agrarias estudadas en desenvolver proxectos relacionados coas alternativas á produción habitual: case o 54% afirman que estarían interesadas en avaliar a posibilidade de acometelos. Tamén apuntan outros temas máis relacionados con aspectos sociais, como son a creación de escolas infantís ou servizos sanitarios (fisioterapia, podoloxía, etc.).



agaca

5. Anexos

Anexo I Balance agregado das cooperativas da mostra (€)

ACTIVO	2009			2010		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) ACTIVO NON CORRENTE	88.241.113,26	1.800.839,05	45,47%	68.107.505,72	1.309.759,73	41,13%
I. Inmobilizado intangible	1.005.392,18	20.518,21	0,52%	963.573,58	18.530,26	0,58%
II. Inmobilizado material	77.990.207,03	1.591.636,88	40,19%	57.964.751,27	1.114.706,76	35,00%
III. Inversións inmobiliarias	15.941,00	325,33	0,01%	15.941,00	306,56	0,01%
IV. Inversións a l/p en empresas do grupo, asociadas e socios	4.865.481,76	99.295,55	2,51%	4.457.848,05	85.727,85	2,69%
V. Inversións financeiras a l/p	3.701.475,71	75.540,32	1,91%	3.972.608,31	76.396,31	2,40%
VI. Activos por imposto diferido	662.615,58	13.522,77	0,34%	732.783,51	14.091,99	0,44%
B) ACTIVO CORRENTE	105.802.724,11	2.159.239,27	54,53%	97.497.526,47	1.874.952,43	58,87%
I. Activos non correntes mantidos para a venda	429.144,22	8.758,05	0,22%	129.144,22	2.483,54	0,08%
II. Existencias	37.108.942,95	757.325,37	19,12%	38.946.695,83	748.974,92	23,52%
III. Debedores comerciais e outras contas a cobrar	52.404.151,00	1.069.472,47	27,01%	45.613.543,97	877.183,54	27,54%
IV. Inversións a c/p en empresas do grupo, asociadas e socios	303.246,25	6.188,70	0,16%	260.575,78	5.011,07	0,16%
V. Inversións financeiras a c/p	7.695.534,55	157.051,73	3,97%	6.256.129,90	120.310,19	3,78%
VI. Periodificación a c/p	172.946,21	3.529,51	0,09%	139.985,69	2.692,03	0,08%
VII. Efectivo e outros activos líquidos equivalentes	7.688.758,93	156.913,45	3,96%	6.151.451,08	118.297,14	3,71%
TOTAL ACTIVO (A+B)	194.043.837,37	3.960.078,31	100,00%	165.605.032,19	3.184.712,16	100,00%
PASIVO						
A) PATRIMONIO NETO	89.133.203,62	1.819.044,97	45,93%	80.782.442,17	1.553.508,50	48,78%
A-1) Fondos Propios	78.954.365,96	1.611.313,59	40,69%	71.193.199,48	1.369.099,99	42,99%
I. Capital	33.193.177,66	677.411,79	17,11%	27.587.968,66	530.537,86	16,66%
II. Reservas	47.323.980,69	965.795,52	24,39%	44.065.761,57	847.418,49	26,61%
III. Resultados de exercicios anteriores	-1.562.792,39	-31.893,72	-0,81%	-460.530,75	-8.856,36	-0,28%
IV. Outras achegas de socios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
V. Excedente da cooperativa (positivo ou negativo)	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VI. (Remun ó cap a cta e Ret coop á cta entrgds non exer)	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VII. Fondos capitalizados	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VIII. Outros instrumentos de patrimonio neto	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
A-2) Axustes por cambios de valor	-113.034,65	-2.306,83	-0,06%	128.422,98	2.469,67	0,08%
I. Activos financeiros dispoñibles para a venda	-147.571,00	-3.011,65	-0,08%	18.991,86	365,23	0,01%
II. Operacións de cobertura	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
III. Outros	34.536,35	704,82	0,02%	109.431,12	2.104,44	0,07%
A-3) Subvencións, doazóns e legados recibidos	10.291.872,31	210.038,21	5,30%	9.460.819,71	181.938,84	5,71%
B) PASIVO NON CORRENTE	38.521.877,24	786.160,76	19,85%	23.108.343,42	444.391,22	13,95%
I. Fondo de Educación, formación e promoción a l/p	574.543,25	11.725,37	0,30%	262.968,97	5.057,10	0,16%
II. Débedas con especiais características a l/p	961.940,00	19.631,43	0,50%	607.300,42	11.678,85	0,37%
III. Provisións a longo prazo	7.771,54	158,60	0,00%	61.952,60	1.191,40	0,04%
IV. Débedas a longo prazo	34.694.307,81	708.047,10	17,88%	19.722.418,15	379.277,27	11,91%
V. Débedas a l/p con empresas do grupo, asociadas e socios	96.342,13	1.966,17	0,05%	722.629,49	13.896,72	0,44%
VI. Pasivos por imposto diferido	2.186.972,51	44.632,09	1,13%	1.725.110,79	33.175,21	1,04%
VII. Periodificacións a l/p	0,00	0,00	0,00%	5.963,00	114,67	0,00%
C) PASIVO CORRENTE	66.388.756,51	1.354.872,58	34,21%	61.714.246,60	1.186.812,43	37,27%
I. Fondo de educación, formación e promoción a c/p	137.723,91	2.810,69	0,07%	64.274,96	1.236,06	0,04%
II. Débedas con especiais características a c/p	334.339,79	6.823,26	0,17%	292.626,49	5.627,43	0,18%
III. Pasivos vinc con act. non correntes mantidos para a venda	0,00	0,00	0,00%	-12.429,71	-239,03	-0,01%
IV. Provisións a c/p	82.191,69	1.677,38	0,04%	17.582,56	338,13	0,01%
V. Débedas a c/p	16.248.454,03	331.601,10	8,37%	12.672.392,25	243.699,85	7,65%
VI. Débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociadas e socios	4.778.233,09	97.514,96	2,46%	3.147.821,83	60.535,04	1,90%
VII. Acredores comerciais e outras contas a pagar	44.791.651,87	914.115,34	23,08%	45.520.775,07	875.399,52	27,49%
VIII. Periodificacións a c/p	16.162,13	329,84	0,01%	11.203,15	215,45	0,01%
TOTAL PASIVO (A+B+C)	194.043.837,37	3.960.078,31	100,00%	165.605.032,19	3.184.712,16	100,00%

Anexo II Balance agregado das cooperativas gandeiras (€)

ACTIVO	2009			2010		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) ACTIVO NON CORRENTE	42.952.333,32	1.193.120,37	44,54%	40.361.423,02	1.034.908,28	42,44%
I. Inmobiliado intanxible	376.142,87	10.448,41	0,39%	380.902,02	9.766,72	0,40%
II. Inmobiliado material	36.737.412,64	1.020.483,68	38,10%	34.007.040,94	871.975,41	35,76%
III. Investimentos inmobiliarios	15.941,00	442,81	0,02%	15.941,00	408,74	0,02%
IV. Investimentos a l/p en empresas do grupo, asociadas e socios	3.141.712,07	87.269,78	3,26%	3.884.666,77	99.606,84	4,08%
V. Investimentos financeiros a l/p	2.222.030,23	61.723,06	2,30%	1.517.033,88	38.898,30	1,60%
VI. Activos por imposto diferido	459.094,51	12.752,63	0,48%	555.838,41	14.252,27	0,58%
B) ACTIVO CORRENTE	53.482.922,84	1.485.636,75	55,46%	54.737.703,25	1.403.530,85	57,56%
I. Activos non correntes mantidos para a venda	429.144,22	11.920,67	0,45%	129.144,22	3.311,39	0,14%
II. Existencias	13.752.484,03	382.013,45	14,26%	15.867.845,55	406.867,83	16,69%
III. Debedores comerciais e outras contas a cobrar	33.219.123,28	922.753,42	34,45%	33.685.038,15	863.718,93	35,42%
IV. Investimentos a c/p en empresas do grupo, asociadas e socios	30.678,75	852,19	0,03%	210.336,16	5.393,23	0,22%
V. Investimentos financeiros a c/p	708.729,67	19.686,94	0,73%	557.544,88	14.296,02	0,59%
VI. Periodificación a c/p	108.907,55	3.025,21	0,11%	91.148,84	2.337,15	0,10%
VII. Efectivo e outros activos líquidos equivalentes	5.233.855,34	145.384,87	5,43%	4.196.645,45	107.606,29	4,41%
TOTAL ACTIVO (A+B)	96.435.256,16	2.678.757,12	100,00%	95.099.126,27	2.438.439,14	100,00%
PASIVO						
A) PATRIMONIO NETO	45.238.092,88	1.256.613,69	46,91%	42.957.872,30	1.101.483,91	45,17%
A-1) Fondos Propios	39.113.092,22	1.086.474,78	40,56%	37.041.304,02	949.777,03	38,95%
I. Capital	12.242.866,08	340.079,61	12,70%	11.285.264,20	289.365,75	11,87%
II. Reservas	28.029.001,35	778.583,37	29,07%	26.316.628,49	674.785,35	27,67%
III. Resultados de exercicios anteriores	-1.158.775,21	-32.188,20	-1,20%	-560.588,67	-14.374,07	-0,59%
IV. Outras achegas de socios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
V. Excedente da cooperativa (positivo ou negativo)	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VI. (Remun ó cap a cta e Ret coop á cta entrgrds no exer)	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VII. Fondos capitalizados	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VIII. Outros instrumentos de patrimonio neto	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
A-2) Axustes por cambios de valor	-65.463,65	-1.818,43	-0,07%	161.460,95	4.140,02	0,17%
I. Activos financeiros dispoñibles para a venda	-100.000,00	-2.777,78	-0,10%	74.467,86	1.909,43	0,08%
II. Operacións de cobertura	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
III. Outros	34.536,35	959,34	0,04%	86.993,09	2.230,59	0,09%
A-3) Subvencións, doazóns e legados recibidos	6.190.464,31	171.957,34	6,42%	5.755.107,33	147.566,85	6,05%
B) PASIVO NON CORRENTE	16.477.439,22	457.706,65	17,09%	13.872.643,68	355.708,81	14,59%
I. Fondo de Educación, formación e promoción a l/p	427.396,91	11.872,14	0,44%	144.050,97	3.693,61	0,15%
II. Débedas con especiais características a l/p	0,00	0,00	0,00%	21.035,42	539,37	0,02%
III. Provisións a longo prazo	7.771,54	215,88	0,01%	61.952,60	1.588,53	0,07%
IV. Débedas a longo prazo	14.939.124,02	414.975,67	15,49%	12.536.173,92	321.440,36	13,18%
V. Débedas a l/p con empresas do grupo, asociadas e socios	30.216,73	839,35	0,03%	134.984,49	3.461,14	0,14%
VI. Pasivos por imposto diferido	1.072.930,02	29.803,61	1,11%	968.483,28	24.832,90	1,02%
VII. Periodificacións a l/p	0,00	0,00	0,00%	5.963,00	152,90	0,01%
C) PASIVO CORRENTE	34.719.724,06	964.436,78	36,00%	38.268.610,29	981.246,42	40,24%
I. Fondo de educación, formación e promoción a c/p	95.779,88	2.660,55	0,10%	47.227,99	1.210,97	0,05%
II. Débedas con especiais características a c/p	2.644,43	73,46	0,00%	5.649,49	144,86	0,01%
III. Pasivos vinc con act. non correntes mantidos para a venda	0,00	0,00	0,00%	-12.429,71	-318,71	-0,01%
IV. Provisións a c/p	82.191,69	2.283,10	0,09%	13.586,03	348,36	0,01%
V. Débedas a c/p	11.576.343,06	321.565,09	12,00%	10.053.044,01	257.770,36	10,57%
VI. Débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociadas e socios	3.093.031,63	85.917,55	3,21%	2.370.438,11	60.780,46	2,49%
VII. Acredores comerciais e outras contas a pagar	19.853.571,24	551.488,09	20,59%	25.779.891,22	661.022,85	27,11%
VIII. Periodificacións a c/p	16.162,13	448,95	0,02%	11.203,15	287,26	0,01%
TOTAL PASIVO (A+B+C)	96.435.256,16	2.678.757,12	100,00%	95.099.126,27	2.438.439,14	100,00%

Anexo III Balance agregado das cooperativas vitivinícolas (€)

ACTIVO	2009			2010		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) ACTIVO NON CORRENTE	41.627.625,75	6.937.937,63	45,73%	24.903.870,95	3.557.695,85	38,24%
I. Inmobiliado intanxible	593.696,51	98.949,42	0,65%	568.296,95	81.185,28	0,87%
II. Inmobiliado material	37.773.498,79	6.295.583,13	41,50%	21.286.867,81	3.040.981,12	32,68%
III. Investimentos inmobiliarios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
IV. Investimentos a l/p en empresas do grupo, asociadas e socios	1.673.550,42	278.925,07	1,84%	537.436,86	76.776,69	0,83%
V. Investimentos financeiros a l/p	1.468.719,39	244.786,57	1,61%	2.445.655,51	349.379,36	3,75%
VI. Activos por imposto diferido	118.160,64	19.693,44	0,13%	65.613,82	9.373,40	0,10%
B) ACTIVO CORRENTE	49.400.546,58	8.233.424,43	54,27%	40.229.497,57	5.747.071,08	61,76%
I. Activos non correntes mantidos para a venda	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
II. Existencias	22.876.887,54	3.812.814,59	25,13%	22.665.399,12	3.237.914,16	34,80%
III. Debedores comerciais e outras contas a cobrar	17.337.939,38	2.889.656,56	19,05%	10.375.802,63	1.482.257,52	15,93%
IV. Investimentos a c/p en empresas do grupo, asociadas e socios	272.567,50	45.427,92	0,30%	51.614,64	7.373,52	0,08%
V. Investimentos financeiros a c/p	6.894.187,68	1.149.031,28	7,57%	5.633.531,00	804.790,14	8,65%
VI. Periodificación a c/p	64.038,66	10.673,11	0,07%	48.617,65	6.945,38	0,07%
VII. Efectivo e outros activos líquidos equivalentes	1.954.925,82	325.820,97	2,15%	1.454.532,53	207.790,36	2,23%
TOTAL ACTIVO (A+B)	91.028.172,33	15.171.362,06	100,00%	65.133.368,52	9.304.766,93	100,00%
PASIVO	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) PATRIMONIO NETO	40.774.151,06	6.795.691,84	44,79%	35.719.938,73	5.102.848,39	54,84%
A-1) Fondos Propios	37.347.636,48	6.224.606,08	41,03%	32.455.764,49	4.636.537,78	49,83%
I. Capital	19.121.240,77	3.186.873,46	21,01%	15.259.493,20	2.179.927,60	23,43%
II. Reservas	18.153.497,00	3.025.582,83	19,94%	16.854.253,66	2.407.750,52	25,88%
III. Resultados de exercicios anteriores	72.898,71	12.149,79	0,08%	342.017,63	48.859,66	0,53%
IV. Outras achegas de socios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
V. Excedente da cooperativa (positivo ou negativo)	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VI. (Remun ó cap a cta e Ret coop á cta entrgds no exer)	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VII. Fondos capitalizados	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VIII. Outros instrumentos de patrimonio neto	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
A-2) Axustes por cambios de valor	-47.571,00	-7.928,50	-0,05%	-33.037,97	-4.719,71	-0,05%
I. Activos financeiros dispoñibles para a venda	-47.571,00	-7.928,50	-0,05%	-55.476,00	-7.925,14	-0,09%
II. Operacións de cobertura	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
III. Outros	0,00	0,00	0,00%	22.438,03	3.205,43	0,03%
A-3) Subvencións, doazóns e legados recibidos	3.474.085,58	579.014,26	3,82%	3.297.212,21	471.030,32	5,06%
B) PASIVO NON CORRENTE	21.181.450,05	3.530.241,68	23,27%	8.534.219,18	1.219.174,17	13,10%
I. Fondo de Educación, formación e promoción a l/p	147.146,34	24.524,39	0,16%	118.918,00	16.988,29	0,18%
II. Débedas con especiais características a l/p	961.940,00	160.323,33	1,06%	586.265,00	83.752,14	0,90%
III. Provisións a longo prazo	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
IV. Débedas a longo prazo	18.937.931,22	3.156.321,87	20,80%	6.486.740,96	926.677,28	9,96%
V. Débedas a l/p con empresas do grupo, asociadas e socios	66.125,40	11.020,90	0,07%	587.645,00	83.949,29	0,90%
VI. Pasivos por imposto diferido	1.068.307,09	178.051,18	1,17%	754.650,22	107.807,17	1,16%
VII. Periodificacións a l/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
C) PASIVO CORRENTE	29.072.571,22	4.845.428,54	31,94%	20.879.210,61	2.982.744,37	32,06%
I. Fondo de educación, formación e promoción a c/p	41.944,03	6.990,67	0,05%	17.046,97	2.435,28	0,03%
II. Débedas con especiais características a c/p	331.695,36	55.282,56	0,36%	286.977,00	40.996,71	0,44%
III. Pasivos vinc con act. non correntes mantidos para a venda	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
IV. Provisións a c/p	0,00	0,00	0,00%	3.996,53	570,93	0,01%
V. Débedas a c/p	4.253.720,88	708.953,48	4,67%	2.298.981,88	328.425,98	3,53%
VI. Débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociadas e socios	1.683.085,15	280.514,19	1,85%	724.367,00	103.481,00	1,11%
VII. Acredores comerciais e outras contas a pagar	22.762.125,80	3.793.687,63	25,01%	17.547.841,23	2.506.834,46	26,94%
VIII. Periodificacións a c/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
TOTAL PASIVO (A+B+C)	91.028.172,33	15.171.362,06	100,00%	65.133.368,52	9.304.766,93	100,00%

Anexo IV Balance agregado das cooperativas de horta-flor (€)

ACTIVO	2009			2010		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) ACTIVO NON CORRENTE	3.661.154,19	523.022,03	55,64%	2.842.211,75	473.701,96	52,90%
I. Inmobiliado intanxible	35.552,80	5.078,97	0,54%	14.374,61	2.395,77	0,27%
II. Inmobiliado material	3.479.295,60	497.042,23	52,87%	2.670.842,52	445.140,42	49,71%
III. Investimentos inmobiliarios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
IV. Investimentos a l/p en empresas do grupo, asociadas e socios	50.219,27	7.174,18	0,76%	35.744,42	5.957,40	0,67%
V. Investimentos financeiros a l/p	10.726,09	1.532,30	0,16%	9.918,92	1.653,15	0,18%
VI. Activos por imposto diferido	85.360,43	12.194,35	1,30%	111.331,28	18.555,21	2,07%
B) ACTIVO CORRENTE	2.919.254,69	417.036,38	44,36%	2.530.325,65	421.720,94	47,10%
I. Activos non correntes mantidos para a venda	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
II. Existencias	479.571,38	68.510,20	7,29%	413.451,16	68.908,53	7,70%
III. Debedores comerciais e outras contas a cobrar	1.847.088,34	263.869,76	28,07%	1.552.703,19	258.783,87	28,90%
IV. Investimentos a c/p en empresas do grupo, asociadas e socios	0,00	0,00	0,00%	-1.375,02	-229,17	-0,03%
V. Investimentos financeiros a c/p	92.617,20	13.231,03	1,41%	65.054,02	10.842,34	1,21%
VI. Periodificación a c/p	0,00	0,00	0,00%	219,20	36,53	0,00%
VII. Efectivo e outros activos líquidos equivalentes	499.977,77	71.425,40	7,60%	500.273,10	83.378,85	9,31%
TOTAL ACTIVO (A+B)	6.580.408,88	940.058,41	100,00%	5.372.537,40	895.422,90	100,00%
PASIVO						
A) PATRIMONIO NETO	3.120.959,68	445.851,38	47,43%	2.104.631,14	350.771,86	39,17%
A-1) Fondos Propios	2.493.637,26	356.233,89	37,89%	1.696.130,97	282.688,50	31,57%
I. Capital	1.829.070,81	261.295,83	27,80%	1.043.211,26	173.868,54	19,42%
II. Reservas	1.141.482,34	163.068,91	17,35%	894.879,42	149.146,57	16,66%
III. Resultados de exercicios anteriores	-476.915,89	-68.130,84	-7,25%	-241.959,71	-40.326,62	-4,50%
IV. Outras achegas de socios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
V. Excedente da cooperativa (positivo ou negativo)	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VI. (Remun ó cap a cta e Ret coop á cta entrgrs no exer)	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VII. Fondos capitalizados	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VIII. Outros instrumentos de patrimonio neto	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
A-2) Axustes por cambios de valor	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
I. Activos financeiros dispoñibles para a venda	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
II. Operacións de cobertura	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
III. Outros	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
A-3) Subvencións, doazóns e legados recibidos	627.322,42	89.617,49	9,53%	408.500,17	68.083,36	7,60%
B) PASIVO NON CORRENTE	862.987,97	123.284,00	13,11%	701.480,56	116.913,43	13,06%
I. Fondo de Educación, formación e promoción a l/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
II. Débedas con especiais características a l/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
III. Provisións a longo prazo	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
IV. Débedas a longo prazo	817.252,57	116.750,37	12,42%	699.503,27	116.583,88	13,02%
V. Débedas a l/p con empresas do grupo, asociadas e socios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
VI. Pasivos por imposto diferido	45.735,40	6.533,63	0,70%	1.977,29	329,55	0,04%
VII. Periodificacións a l/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
C) PASIVO CORRENTE	2.596.461,23	370.923,03	39,46%	2.566.425,70	427.737,62	47,77%
I. Fondo de educación, formación e promoción a c/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
II. Débedas con especiais características a c/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
III. Pasivos vinc con act. non correntes mantidos para a venda	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
IV. Provisións a c/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
V. Débedas a c/p	418.390,09	59.770,01	6,36%	320.366,36	53.394,39	5,96%
VI. Débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociadas e socios	2.116,31	302,33	0,03%	53.016,72	8.836,12	0,99%
VII. Acredores comerciais e outras contas a pagar	2.175.954,83	310.850,69	33,07%	2.193.042,62	365.507,10	40,82%
VIII. Periodificacións a c/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
TOTAL PASIVO (A+B+C)	6.580.408,88	940.058,41	100,00%	5.372.537,40	895.422,90	100,00%

Anexo V Conta de resultados agregada das cooperativas da mostra (€)

(DEBE)/HABER	2009			2010		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) OPERACIÓNS CONTINUADAS						
1. Importe neto da cifra de negocios	277.772.547,84	5.668.827,51	100,00%	264.298.282,64	5.082.659,28	100,00%
2. Variación de existencias de PT e en curso de fabricación **	1.348.382,65	27.518,01	0,49%	4.195.485,77	80.682,42	1,59%
3. Traballos realizados pola cooperativa para o seu activo	173.387,00	3.538,51	0,06%	-1.261.088,67	-24.251,71	-0,48%
4. Aprovisionamentos*	-200.524.482,60	-4.092.336,38	-72,19%	-198.553.215,31	-3.818.331,06	-75,12%
5. Outros ingresos de explotación	4.102.503,50	83.724,56	1,48%	3.753.352,28	72.179,85	1,42%
6. Gastos de persoal*	-19.365.668,41	-395.217,72	-6,97%	-17.532.823,79	-337.169,69	-6,63%
7. Adquisicións ós socios*	-33.380.744,15	-681.239,68	-12,02%	-24.123.528,45	-463.914,01	-9,13%
8. Outros gastos de explotación*	-22.521.226,70	-459.616,87	-8,11%	-22.735.196,54	-437.215,32	-8,60%
9. Amortización do inmovilizado*	-6.968.434,57	-142.212,95	-2,51%	-6.424.724,89	-123.552,40	-2,43%
10. Imputación de subvencións de inmov. non financeiro e outras	1.710.129,47	34.900,60	0,62%	1.659.702,22	31.917,35	0,63%
11. Excesos de provisións	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
12. Deterioro e resultado por alleamentos do inmovilizado**	38.332,69	782,30	0,01%	83.471,93	1.605,23	0,03%
13. Outros resultados **	372.986,98	7.611,98	0,13%	53.152,99	1.022,17	0,02%
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	2.757.713,70	56.279,87	0,99%	3.412.870,18	65.632,12	1,29%
14. Ingresos financeiros	1.220.481,73	24.907,79	0,44%	852.562,70	16.395,44	0,32%
15. Gastos financeiros*	-1.895.351,83	-38.680,65	-0,68%	-1.385.143,51	-26.637,38	-0,52%
16. Variación de valor razoable en instrumentos financeiros**	-18.600,58	-379,60	-0,01%	-6.097,28	-117,26	0,00%
17. Diferenzas de cambio	-6.127,79	-125,06	0,00%	61,80	1,19	0,00%
18. Deterioro e rtdo. por alleamentos de instrumentos fros.	239.688,60	4.891,60	0,09%	-12.772,44	-245,62	0,00%
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18)	-459.909,87	-9.385,92	-0,17%	-551.388,73	-10.603,63	-0,21%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS (A1+A2)	2.297.803,83	46.893,96	0,83%	2.861.481,45	55.028,49	1,08%
19. Impostos sobre beneficios**	-294.941,01	-6.019,20	-0,11%	-311.349,74	-5.987,50	-0,12%
A.4) RESULTADO DO EXERCICIO PROCEDENTE DE OPERAC. CONTINUADAS (A3+18)	2.002.862,82	40.874,75	0,72%	2.550.131,71	49.040,99	0,96%
B) OPERACIÓNS INTERROMPIDAS	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
20. Rtdo. do exerc. procedente de operac. interrompidas neto de imptos**	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
C) RESULTADO DO EXERCICIO (positivo ou negativo) (A4+B)	2.002.862,82	40.874,75	0,72%	2.550.131,71	49.040,99	0,96%
21. Ingresos imputables ao fondo de educación, formación e promoción	1.025,00	20,92	0,00%	0,00	0,00	0,00%
22. Dotación ao fondo de educación, formación e promoción*	-76.361,69	-1.558,40	-0,03%	-78.555,37	-1.510,68	-0,03%
23. Xuros das achegas ó capital social e outros fondos*	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
D) EXCEDENTE DA COOPERATIVA C+20+21+22	1.927.526,13	39.337,27	0,69%	2.471.576,34	47.530,31	0,94%

Anexo VI Conta de resultados agregada das cooperativas gandeiras (€)

(DEBE)/HABER	2009			2010		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) OPERACIÓN CONTINUADAS						
1. Importe neto da cifra de negocios	232.860.799,47	6.468.355,54	100,00%	224.939.042,05	5.767.667,74	100,00%
2. Variación de existencias de PT e en curso de fabricación **	-160.520,72	-4.458,91	-0,07%	75.288,40	1.930,47	0,03%
3. Traballos realizados pola cooperativa para o seu activo	173.387,00	4.816,31	0,07%	-1.261.088,67	-32.335,61	-0,56%
4. Aprovisionamentos*	-168.979.675,75	-4.693.879,88	-72,57%	-170.012.543,09	-4.359.295,98	-75,58%
5. Outros ingresos de explotación	2.982.422,73	82.845,08	1,28%	2.979.087,94	76.386,87	1,32%
6. Gastos de persoal*	-14.353.947,36	-398.720,76	-6,16%	-13.098.704,17	-335.864,21	-5,82%
7. Adquisicións ós socios*	-33.380.744,15	-927.242,89	-14,34%	-24.123.528,45	-618.552,01	-10,72%
8. Outros gastos de explotación*	-15.938.433,89	-442.734,27	-6,84%	-16.088.860,40	-412.534,88	-7,15%
9. Amortización do inmovilizado*	-4.556.407,09	-126.566,86	-1,96%	-3.981.043,62	-102.078,04	-1,77%
10. Imputación de subvencións de inmov. non financeiro e outras	1.082.407,92	30.066,89	0,46%	1.043.194,42	26.748,57	0,46%
11. Excesos de provisións	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
12. Deterioro e resultado por alleamentos do inmovilizado**	147.250,53	4.090,29	0,06%	88.750,60	2.275,66	0,04%
13. Outros resultados **	306.482,79	8.513,41	0,13%	47.484,15	1.217,54	0,02%
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	183.021,48	5.083,93	0,08%	607.079,16	15.566,13	0,27%
14. Ingresos financeiros	801.156,47	22.254,35	0,34%	515.114,69	13.208,07	0,23%
15. Gastos financeiros*	-1.187.137,64	-32.976,05	-0,51%	-928.965,03	-23.819,62	-0,41%
16. Variación de valor razoable en instrumentos financeiros**	-43.436,71	-1.206,58	-0,02%	-1.748,60	-44,84	0,00%
17. Diferenzas de cambio	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
18. Deterioro e rtdo. por alleamentos de instrumentos fros.	238.989,58	6.638,60	0,10%	-45.911,35	-1.177,21	-0,02%
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18)	-190.428,30	-5.289,68	-0,08%	-461.510,29	-11.833,60	-0,21%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS (A1+A2)	-7.406,82	-205,74	0,00%	145.568,87	3.732,54	0,06%
19. Impostos sobre beneficios**	89.019,28	2.472,76	0,04%	10.852,53	278,27	0,00%
A.4) RESULTADO DO EXERCICIO PROCEDENTE DE OPERAC. CONTINUADAS (A3+18)	81.612,46	2.267,01	0,04%	156.421,40	4.010,81	0,07%
B) OPERACIÓN INTERROMPIDAS	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
20. Rtdo. do exerc. procedente de operac. interrompidas neto de imptos**	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
C) RESULTADO DO EXERCICIO (positivo ou negativo) (A4+B)	81.612,46	2.267,01	0,04%	156.421,40	4.010,81	0,07%
21. Ingresos imputables ao fondo de educación, formación e promoción	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
22. Dotación ao fondo de educación, formación e promoción*	-24.607,25	-683,53	-0,01%	-4.718,40	-120,98	0,00%
23. Xuros das achegas ó capital social e outros fondos*	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
D) EXCEDENTE DA COOPERATIVA C+20+21+22	57.005,21	1.583,48	0,02%	151.703,00	3.889,82	0,07%

Anexo VII Conta de resultados agregada das cooperativas vitivinícolas (€)

(DEBE)/HABER	2009			2010		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) OPERACIÓNS CONTINUADAS						
1. Importe neto da cifra de negocios	36.569.470,67	6.094.911,78	100,00%	31.766.580,45	4.538.082,92	100,00%
2. Variación de existencias de PT e en curso de fabricación **	1.511.230,41	251.871,74	4,13%	4.124.562,23	589.223,18	12,98%
3. Traballos realizados pola cooperativa para o seu activo	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
4. Aprovisionamentos*	-25.119.383,28	-4.186.563,88	-68,69%	-22.846.783,19	-3.263.826,17	-71,92%
5. Outros ingresos de explotación	853.181,06	142.196,84	2,33%	688.274,91	98.324,99	2,17%
6. Gastos de persoal*	-3.774.061,08	-629.010,18	-10,32%	-3.383.259,53	-483.322,79	-10,65%
7. Adquisicións ós socios*	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
8. Outros gastos de explotación*	-5.816.265,63	-969.377,61	-15,90%	-5.905.909,94	-843.701,42	-18,59%
9. Amortización do inmovilizado*	-2.117.317,06	-352.886,18	-5,79%	-2.207.105,07	-315.300,72	-6,95%
10. Imputación de subvencións de inmov. non financeiro e outras	523.696,18	87.282,70	1,43%	542.736,41	77.533,77	1,71%
11. Excesos de provisións	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
12. Deterioro e resultado por alleamentos do inmovilizado**	-109.004,05	-18.167,34	-0,30%	153,12	21,87	0,00%
13. Outros resultados **	35.065,41	5.844,24	0,10%	-3.165,87	-452,27	-0,01%
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	2.556.612,63	426.102,11	6,99%	2.776.083,52	396.583,36	8,74%
14. Ingresos financeiros	400.002,80	66.667,13	1,09%	335.496,95	47.928,14	1,06%
15. Gastos financeiros*	-621.043,44	-103.507,24	-1,70%	-389.906,42	-55.700,92	-1,23%
16. Variación de valor razoable en instrumentos financeiros**	0,00	0,00	0,00%	-2.811,91	-401,70	-0,01%
17. Diferenzas de cambio	-6.127,79	-1.021,30	-0,02%	61,80	8,83	0,00%
18. Deterioro e rtdo. por alleamentos de instrumentos fros.	-385,00	-64,17	0,00%	4.564,27	652,04	0,01%
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18)	-227.553,43	-37.925,57	-0,62%	-52.595,31	-7.513,62	-0,17%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS (A1+A2)	2.329.059,20	388.176,53	6,37%	2.723.488,21	389.069,74	8,57%
19. Impostos sobre beneficios**	-388.383,73	-64.730,62	-1,06%	-296.595,41	-42.370,77	-0,93%
A.4) RESULTADO DO EXERCICIO PROCEDENTE DE OPERAC. CONTINUADAS (A3+18)	1.940.675,47	323.445,91	5,31%	2.426.892,80	346.698,97	7,64%
B) OPERACIÓNS INTERROMPIDAS	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
20. Rtdo. do exerc. procedente de operac. interrompidas neto de imptos**	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
C) RESULTADO DO EXERCICIO (positivo ou negativo) (A4+B)	1.940.675,47	323.445,91	5,31%	2.426.892,80	346.698,97	7,64%
21. Ingresos imputables ao fondo de educación, formación e promoción	1.025,00	170,83	0,00%	0,00	0,00	0,00%
22. Dotación ao fondo de educación, formación e promoción*	-51.754,44	-8.625,74	-0,14%	-73.836,97	-10.548,14	-0,23%
23. Xuros das achegas ó capital social e outros fondos*	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
D) EXCEDENTE DA COOPERATIVA C+20+21+22	1.889.946,03	314.991,01	5,17%	2.353.055,83	336.150,83	7,41%

Anexo VIII Conta de resultados agregada das cooperativas de horta-flor (€)

(DEBE)/HABER	2009			2010		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) OPERACIÓNS CONTINUADAS						
1. Importe neto da cifra de negocios	8.342.277,70	1.191.753,96	100,00%	7.592.660,14	1.265.443,36	100,00%
2. Variación de existencias de PT e en curso de fabricación **	-2.327,04	-332,43	-0,03%	-4.364,86	-727,48	-0,06%
3. Traballos realizados pola cooperativa para o seu activo	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
4. Aprovisionamentos*	-6.425.423,57	-917.917,65	-77,02%	-5.693.889,03	-948.981,51	-74,99%
5. Outros ingresos de explotación	266.899,71	38.128,53	3,20%	85.989,43	14.331,57	1,13%
6. Gastos de persoal*	-1.237.659,97	-176.808,57	-14,84%	-1.050.860,09	-175.143,35	-13,84%
7. Adquisicións ós socios*	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
8. Outros gastos de explotación*	-766.527,18	-109.503,88	-9,19%	-740.426,20	-123.404,37	-9,75%
9. Amortización do inmovilizado*	-294.710,42	-42.101,49	-3,53%	-236.576,20	-39.429,37	-3,12%
10. Imputación de subvencións de inmob. non financeiro e outras	104.025,37	14.860,77	1,25%	73.771,39	12.295,23	0,97%
11. Excesos de provisións	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
12. Deterioro e resultado por alleamentos do inmovilizado**	86,21	12,32	0,00%	-5.431,79	-905,30	-0,07%
13. Outros resultados **	31.438,78	4.491,25	0,38%	8.834,71	1.472,45	0,12%
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	18.079,59	2.582,80	0,22%	29.707,50	4.951,25	0,39%
14. Ingresos financeiros	19.322,46	2.760,35	0,23%	1.951,06	325,18	0,03%
15. Gastos financeiros*	-87.170,75	-12.452,96	-1,04%	-66.272,06	-11.045,34	-0,87%
16. Variación de valor razoable en instrumentos financeiros**	24.836,13	3.548,02	0,30%	-1.536,77	-256,13	-0,02%
17. Diferenzas de cambio	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
18. Deterioro e rtdo. por alleamentos de instrumentos fros.	1.084,02	154,86	0,01%	28.574,64	4.762,44	0,38%
A.2) RESULTADO FINANCEIRO (14+15+16+17+18)	-41.928,14	-5.989,73	-0,50%	-37.283,13	-6.213,86	-0,49%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS (A1+A2)	-23.848,55	-3.406,94	-0,29%	-7.575,63	-1.262,61	-0,10%
19. Impostos sobre beneficios**	4.423,44	631,92	0,05%	-25.606,86	-4.267,81	-0,34%
A.4) RESULTADO DO EXERCICIO PROCEDENTE DE OPERAC. CONTINUADAS (A3+18)	-19.425,11	-2.775,02	-0,23%	-33.182,49	-5.530,42	-0,44%
B) OPERACIÓNS INTERROMPIDAS	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
20. Rtdo. do exerc. procedente de operac. interrompidas neto de imptos**	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
C) RESULTADO DO EXERCICIO (positivo ou negativo) (A4+B)	-19.425,11	-2.775,02	-0,23%	-33.182,49	-5.530,42	-0,44%
21. Ingresos imputables ao fondo de educación, formación e promoción	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
22. Dotación ao fondo de educación, formación e promoción*	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
23. Xuros das achegas ó capital social e outros fondos*	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
D) EXCEDENTE DA COOPERATIVA C+20+21+22	-19.425,11	-2.775,02	-0,23%	-33.182,49	-5.530,42	-0,44%

The logo consists of the lowercase letters 'agaca' in a white, rounded, sans-serif font. The letters are connected, with the 'a's having a circular shape and the 'g' having a curved tail. The logo is centered within a horizontal rectangular area with rounded corners, featuring a green-to-yellow gradient background.

agaca

6. bibliografía

- *ARDÁN: Galicia 2012. Directorio 13.500 empresas*, Vigo: IGAPE, Consorcio Zona Franca de Vigo, 2012.
- OOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS DE ESPAÑA, *Observatorio Socioeconómico do Cooperativismo Agrario Español 2008 e 2011*, Madrid.
- INSTITUTO GALEGO DE ESTATÍSTICA, www.ige.eu
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, www.ine.es
- JORDÁN RODRÍGUEZ, M. e BABÍO ARCAÏ, M.R., *Cooperativas de Galicia. Informe de síntese. 2007*, Santiago de Compostela: Consellería de Traballo. Dirección Xeral de Relacións Laborais, 2010.
- MEIXIDE VECINO, A. (Dir.), *A Economía Galega 2010*: CIEF. Fundación Caixa Galicia, 2011.
- MINISTERIO DE TRABAJO, www.mtin.es
- MOUGÁN BOUZÓN, H. (Dir.), *I, II, III, IV, V, VI, VII e VIII, IX, X, XI, XII, XIII, XIV e XV Informe sobre a xestión e o estado económico do cooperativismo agrario en Galicia*, Santiago de Compostela: AGACA, Dirección Xeral de Relacións Laborais, 1997, 1998, 1999, 2000, 2002, 2003a, 2003b e 2004, 2007a, 2007 b, 2007c, 2009, 2010 e 2011.

