

**XVII 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

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

COORDINACIÓN PARTE ESTADÍSTICA

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

COORDINACIÓN PARTE ECONÓMICA

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

ASESORES

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

(Gandería e Cooperativismo)

Dna. Loli Couso Costa Enxeñeira Técnica Agrícola (AGACA)

(Formación e Agricultura)

D. Mario Fernández Redondo European Engineer (Agr.) (AGACA)

(Enxeñería e Desenvolvemento sostible)

COLABORADORES TÉCNICOS

D. Ricardo Francos Gendra Licenciado en Economía

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

PRÓLOGO

O cooperativismo agroalimentario en Galicia é un factor fundamental na vertebración do desenvolvemento rural, tanto no ámbito territorial como no social e económico.

A súa fortaleza reside na capacidade que posúe para converterse en vector de cohesión social e económica, xerando emprego de calidade directo e indirecto, e en resorte de defensa e adaptación aos cambios no sector agroalimentario e no contorno xeral.

As cooperativas agroalimentarias enfróntanse hoxe a grandes retos e desafíos, para o cal é preciso traballar a favor da profesionalización do sector, da cualificación técnica e da modernización da súa xestión

Este estudo que, puntualmente e ano tras ano, nos ofrece unha visión en profundidade da realidade, vén contribuíndo a sentar as estratexias que deben seguir estas entidades para a súa adaptación aos cambios tanto sociais como económicos que se están a producir.

A colaboración de todos os axentes implicados, entre os que xoga un destacado papel a Unión de Cooperativas Asociación Galega de Cooperativas Agrarias, AGACA, resulta absolutamente necesaria. Por iso, quero expresarlle os meus parabéns, especialmente ao seu equipo técnico, pola elaboración deste *XVII Informe sobre a xestión e o estado económico do cooperativismo agrario en Galicia*, que constitúe unha investigación rigorosa que, sen dúbida, axuda na consolidación do cooperativismo agroalimentario galego.

PRESENTACIÓN

O mundo cooperativo agroalimentario estase a caracterizar nestes tempos por unha busca intensiva de novos mercados nos que poder dar a coñecer os produtos.

É necesario facer unha suma de esforzos para ampliar a oferta e variedade no exterior. Produtos de calidade, respecto e aposta polo ámbito local, solidariedade, emprego de calidade e engadir valor ao rural son fórmulas de éxito do modelo cooperativo..

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.

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

*José Severino Montes Pérez
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. Propostas lexislativas da Comisión Europea: 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	71
3.2.2.2. Cooperativas de viño	76
3.2.2.3. Cooperativas de horta e flor	78
3.2.3. Análise das relacións entre a estrutura económica e a financeira	82
3.2.3.1. Cooperativas gandeiras	87
3.2.3.2. Cooperativas de viño	91
3.2.3.3. Cooperativas de horta e flor	93
3.3. Análise da conta de resultados	96
3.3.1. O valor da produción	96
3.3.1.1. Cooperativas gandeiras	96
3.3.1.2. Cooperativas de viño	96
3.3.1.3. Cooperativas de horta e flor	96
3.3.2. Consumos e gastos da explotación	97
3.3.2.1. Cooperativas gandeiras	98
3.3.2.2. Cooperativas de viño	99
3.3.2.3. Cooperativas de horta e flor	100

3.3.3. Gastos de persoal	100
3.3.3.1. Cooperativas gandeiras	101
3.3.3.2. Cooperativas de viño	101
3.3.3.3. Cooperativas de horta e flor	101
3.3.4. Ingresos e gastos financeiros	101
3.3.4.1. Cooperativas gandeiras	112
3.3.4.2. Cooperativas de viño	121
3.3.4.3. Cooperativas de horta e flor	124
3.4. Análise da xestión económica	128
3.4.1. Infraestrutura tecnolóxica	128
3.4.2. Planificación estratéxica	131
3.4.3. Xestión de recursos: instalacións e outros recursos	132
3.4.4. Xestión comercial, mercados e internacionalización	134
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

O mundo cooperativo agroalimentario estase a caracterizar nestes tempos por unha busca intensiva de novos mercados nos que poder dar a coñecer os produtos.

Polo tanto, o ano 2013, no que se dan a coñecer os resultados do XVII Informe sobre a xestión e o estado do cooperativismo agrario en Galicia, está supoñendo unha forma de pensar en termos globais e internacionais.

A contracción da demanda nacional, as fortes restricións no mercado de crédito e o crecemento do prezo dos insumos necesarios para a alimentación do gando está a dificultar a situación das explotacións agroalimentarias galegas.

Aínda que nos encontramos nunha situación de dificultade, o sector agroalimentario debe poñer o ollo no exterior. O sector vitivinícola é, grazas á boa visión dos seus cooperativistas que impulsaron dende hai anos unha internacionalización e un rastrexo de mercados para a venda dos seus produtos, un bo exemplo disto. O seu bo facer e o excelente sabor dos seus viños fan que cada ano poidamos observar con alegría o crecemento e boa aceptación dos viños cooperativos no exterior.

Por iso, é necesario facer unha suma de esforzos para ampliar a oferta e variedade no exterior. Produtos de calidade, respecto e aposta polo ámbito local, solidariedade, emprego de calidade e engadir valor ao rural son fórmulas de éxito do modelo cooperativo.

Como ben indica a Alianza Cooperativa Internacional (ACI), na súa mensaxe do Día do Cooperativismo: *«Unha cooperativa é sinxelamente unha busca colectiva da sostibilidade, que intenta "optimizar" os resultados de varias partes interesadas en vez de maximizar as ganancias dunha delas»*.

A busca dun obxectivo como priorizar o beneficio a curto prazo, levou as outras fórmulas societarias a situacións negativas, mentres as cooperativas se manteñen máis fortes neste tempo de crise, ao priorizar persoas a beneficios.

O rural está a ser refuxio en tempo de crise, árbore da que nacen novas oportunidades. Por isto, é necesario impulsar o modelo cooperativo, modelo coñecedor das necesidades e características do ámbito que o rodea.

Estase a impulsar unha marca ou selo cooperativo que sexa o referente dos valores cooperativos. Valores que son importantes dar a coñecer e transmitir a unha sociedade cada vez máis concienciada. É totalmente necesario.

En cifras, o cooperativismo¹ xera actualmente 28.000 postos de traballos directos, o que representa máis do 2% dos ocupados galegos. As cooperativas agrarias representan o 30% das cooperativas activas actualmente (máis de 200 cooperativas) cunha facturación que supera os 1.500 millóns de euros, o que supón un 7% da facturación total do cooperativismo agrario estatal.

Pero estes datos non terían valor se non fosen acompañados das características e beneficios que logran: fixación da poboación, mantemento do emprego de calidade, gran coñecemento e preocupación polo medio rural que as rodea.

Estes datos xustifican e animan a continuar co esforzo por dar a coñecer as cooperativas como "nova" fórmula empresarial.

¹ Datos facilitados pola Consellería de Traballo. Xunta de Galicia.

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 cooperativos² 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, socias de Agaca.

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 2011.

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.
- Estrato 3: cooperativas do sector do Viño.

² 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.

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 dispoñibles³ 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 65 cooperativas⁴.

Atendendo a esta clasificación, das 65 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 51 cooperativas. Significa enquisar a case o 79% da poboación.

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, 38 cooperativas, deberíanse seleccionar entre as que pertencen ao sector da gandería.

	N	n
Gandería	48	38
Horta-flor	8	6
Viño	9	7
Total	65	51

Factor de elevación: en termos prácticos, podería dicirse que cada individuo da mostra representaría o mesmo número de suxeitos da poboación.

Unha vez determinado o tamaño mostral, a selección da mostra realizouse mediante o sample xeración de números aleatorios de R (<http://cran.r-project.org/>), versión 3.0.1, determinándose unha mostra aleatoria simple para cada estrato e independente da xerada para calquera outro estrato. Á súa vez, foi seleccionado para cada un deles unha mostra de substitutas no caso de substitución por non localización ou non resposta.

3 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. Englobanse neste dato as de primeiro e as de segundo grao

4 En Agaca hai 120 cooperativas agroalimentarias asociadas. Os sectores nos que operan son: gandería (lácteo, subministros, gando en vivo), horticultura, vitivinicultura, apicultura, ovino, cabrún, avicultura, equino, servizos, crédito, ovos e avicultura. Centrámolos no sectores antes mencionados, por ser onde se atopan englobadas a maioría das cooperativas.

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 *XVII 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

A época actual está a ser caracterizada polos fortes estímulos das principais potencias mundiais con fin de intentar reactivar a economía. Neste punto, a economía mundial pasou dun incremento do 3,9% do PIB no ano 2010 ao 3,3% para o ano 2011. Isto reflicte unha clara desaceleración para o conxunto das economías, aínda que a súa taxa de crecemento foi diferente para as distintas rexións.

Se analizamos o acontecido na Unión Europea (UE27) encontrámonos cun descenso da taxa de crecemento do 2011 (1,6%) en comparación coa de 2010 (2,1%). A lentitude na aplicación de reformas e toma de decisións e a dificultade pola que pasan moitos dos países membros en especial os situados na zona mediterránea provocou esta diminución na súa taxa de crecemento en comparación con 2010.

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

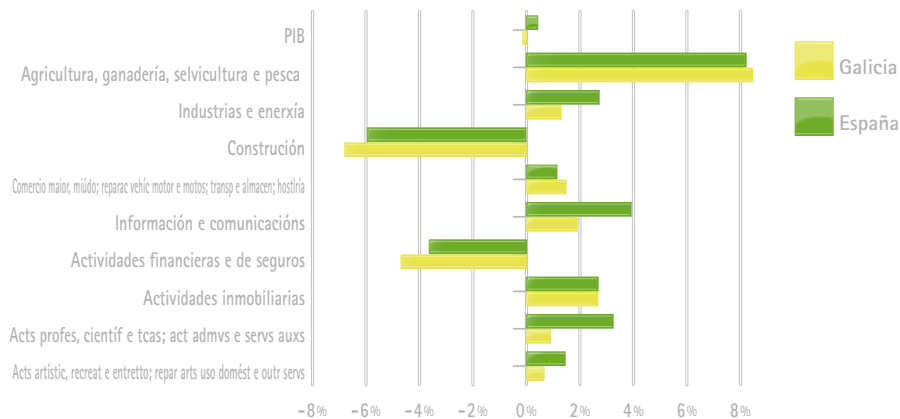
Para o caso español, a economía presenta unhas características similares ás da Unión Europea dos 27. Temos na súa evolución taxas de crecemento superiores á UE salvo no último bienio. As taxas de crecemento do PIB real para os anos 2010 e 2011 poñen de claro manifesto que a actual crise dos mercados financeiros e particularmente a do sector da construción (xunto coas elevadas taxas de paro) están a afectar especialmente a España. Fronte á taxa de crecemento do PIB do 2,1% para o conxunto dos 27 no período de 2010, encontrámonos cunha taxa negativa do -0,1% para o estado. Similar situación encontrámonos en 2011 onde de novo a taxa de crecemento dos países da unión (1,6%) supera claramente a española (0,4%).

Ante a falta de competitividade exterior da economía española e a imposibilidade dunha depreciación do Euro, en España estase a levar o camiño da depreciación dos salarios para mellorar a nosa competitividade e lograr mellorar a nosa balanza comercial.

En canto ao comportamento da economía galega, esta presenta nos catro primeiros anos (2000-2004) unhas taxas inferiores de crecemento do seu PIB real fronte ao español. É a partir do 2004 cando a economía galega empeza a crecer a un ritmo superior ao estatal e sufrindo unhas caídas menores.

É no ano 2011 onde esta tendencia rompe, encontrándonos cunha taxa de crecemento negativa do -0,1% fronte á taxa de crecemento do 0,4% do estatal. Destaca o crecemento do paro que alcanza cifras do 17,4% para o ano 2011 fronte ao 15,4% de 2010, continuando con cifras maiores para as mulleres fronte aos homes. O incremento porcentual para o período 2011-2010 é idéntico para ambos os dous sexos.

Gráfico 2. Taxa de variación interanual VEB 2011 (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

A diferenza do que acontecía no ano 2010 onde se observaban comportamentos diferenciados tanto dende un punto de vista sectorial como entre Galicia e España nas taxas de variación interanuais do VEB, 2011 caracterízase por comportamentos similares en todos os sectores unicamente diferenciados no PIB (Gráfico 2).

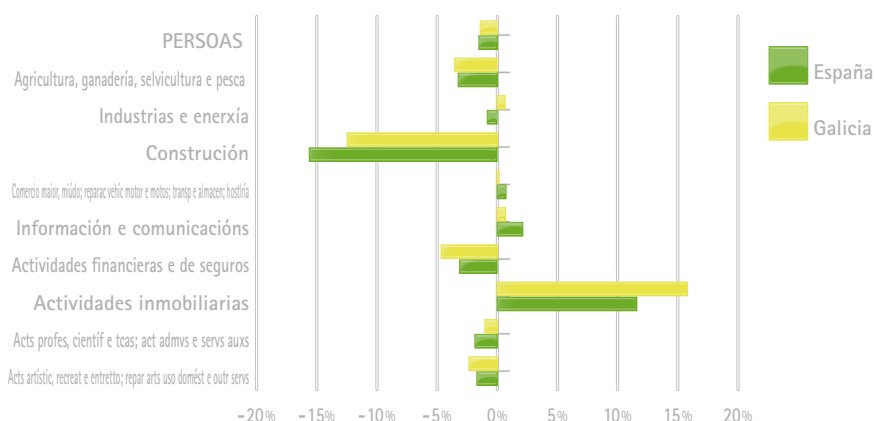
Se procedemos á análise sectorial podemos comprobar como soamente dous sectores presentan taxas de crecemento negativas. Trátase do sector da construción que xa no ano 2010 sufriu un forte descenso que roldaba o 7% fronte ao 2009 e que no 2011 sofre outro descenso do -5,94% para Galicia e -6,79% para España. O segundo sector que sufriu un descenso é o de actividades financeiras e seguros con descensos superiores ao 3,5%.

O resto de sectores presentan incrementos interanuais de VEB destacando claramente o sector agroalimentario cun incremento superior ao 8% tanto en Galicia coma en España. Este incremento non vén acompañado como sucedía no 2010 cun crecemento do emprego, que sofre descensos para a rama agroalimentaria superiores ao -3% para as dúas zonas (Gráfico 3).

O sector de actividades inmobiliarias presenta idéntica taxa de crecemento en España (2,69%) como en Galicia (2,66%) para este ano 2011, a diferenza do que acontecía en 2010 onde para Galicia se produciu unha forte diminución.

Temos polo tanto un forte incremento do sector primario fronte ao sector servizos (entendido servizos nun sentido amplo).

Respecto ao emprego, que se encontra dentro das principais preocupacións dos españois, (segundo o Barómetro de Opinión do Centro de Investigacións Sociolóxicas (CIS) de setembro de 2011 o paro é o principal problema que existe actualmente en España (80,4%)) no Gráfico 3 podemos observar como as cifras non melloran respecto a 2010. Aínda que o sector de actividades inmobiliarias sofre un incremento do 15,79% para Galicia e 11,58% para o estado, globalmente a taxa de crecemento preséntase negativa para Galicia (-1,41%) como para España (-1,55%).

Gráfico 3. **Crecedemento do emprego 2011-2010 (%)**

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

A maioría de sectores presenta taxas negativas de crecedemento e dos que presentan taxas positivas para Galicia, a excepción do anteriormente mencionado, non alcanzan o 1%.

Para o caso español destacar o sector da información e comunicacións que acadou un crecedemento do emprego respecto a 2010 do 2,11%, sendo a segunda taxa de crecedemento de emprego para os sectores das rexións analizadas.

1.2.2. **Propostas lexislativas da Comisión Europea: Reforma da PAC**

Finais de 2011 (Outubro) vén marcado pola proposta lexislativa da Comisión Europea en materia da PAC. En primeiro lugar, temos que ter claro que se trata só de propostas, propostas que representan un punto de partida para un comezo da negociación en busca dun consenso que satisfaga á maioría das partes.

O peso que a Política Agraria Común representará dentro da UE, en termos presupostarios, pasará de representar un 40% en 2013 a un 33% en 2020 o que se pode considerar un considerable descenso para un período relativamente curto (7 anos). Prodúcese un descenso nos tradicionais piares da PAC, como son o destinado á regulación dos mercados agrarios que inclúe axudas directas por pagamentos compensatorios ou axudas á produción e os pagamentos de intervención e o destinado ao apoio do desenvolvemento rural.

Dentro das axudas directas (con diferenza na actualidade é a partida que maior peso representa nos presupostos agrarios da UE) están presentes a maioría das novidades das propostas da comisión. Na proposta establécense distintos compoñentes algúns dos cales son obrigatorios, mentres outros optativos.

Axudas directas de aplicación obrigatoria son: o pagamento de base, o pagamento de ecoloxización ou verde (greening), pagamento para a instalación dos agricultores novos e réxime simplificado para os pequenos agricultores.

De aplicación optativa: pagamento para os agricultores en zonas con condicionantes naturais específicos e réximes de apoio asociado á produción.

Tamén resulta interesante a inclusión de novas partidas na mencionada proposta como son os novos fondos dirixidos ao I+D, seguridade alimentaria, alimentación dos máis desfavorecidos, reserva para crise do sector agrario e por último para o Fondo Europeo de Adaptación á Globalización.

Aínda que as últimas reformas da PAC xiran en torno á liberación dos mercados, a Comisión é consciente dos problemas que se xeraron nos mercados agroalimentarios. Un deles ven relacionado cós desequilibrios que se producen ao longo da cadea de produción-transformación-distribución-consumo, que está a producir que a marxe de beneficio quede nos últimos tramos da cadea.

Para o caso do leite, un regulamento aprobado en 2011 permite ás organizacións de produtores negociar os termos dos contratos e dentro deles o prezo.

Por iso, dentro da política de desenvolvemento rural da PAC 2014-2020 permítese a posibilidade de financiar a creación de agrupacións de produtores e medidas impulsadas a xestionar o risco que se poidan producir. Como esta medida está incluída dentro das anteriormente mencionadas como optativas (segundo piar dá PAC), será decisión do estado aplicarlas ou non.

No caso galego, actualmente están a xurdir estas iniciativas cun bo acollemento por parte dos produtores.

Encontrámonos, polo tanto, ante unha das primeiras propostas da comisión que poderá variar ou non en función da aceptación por parte dos axentes implicados.

1.2.3. A importancia do sector agroalimentario na economía galega

A continua eliminación dos mecanismos de intervención nos mercados agroalimentarios comunitarios e a constante apertura do mercado internacional provoca que as inestabilidades que afectan aos mercados mundiais se traslade actualmente, en maior medida, ao interior do continente Europeo. A volatilidade dos prezos e o incremento desproporcionado, debido á especulación nos mercados, de moitos insumos están a condicionar a viabilidade das explotacións agrarias.

A xeito de poder ilustrar o mencionado anteriormente imos a poñer como indicador o prezo dos penos. Dado o forte peso que representa nos gastos a compra de alimentos para as explotacións galegas (segundo datos en poder da Consellería do Medio Rural, o 44% dos custos totais represéntao a compra de alimentos) o incremento no prezo que se está a producir nestes, implica unha forte caída da rendibilidade da explotación. Tamén está a afectar no prezo da alimentación dos animais o uso que se lle está a dar a certos alimentos para a produción de biocombustibles.

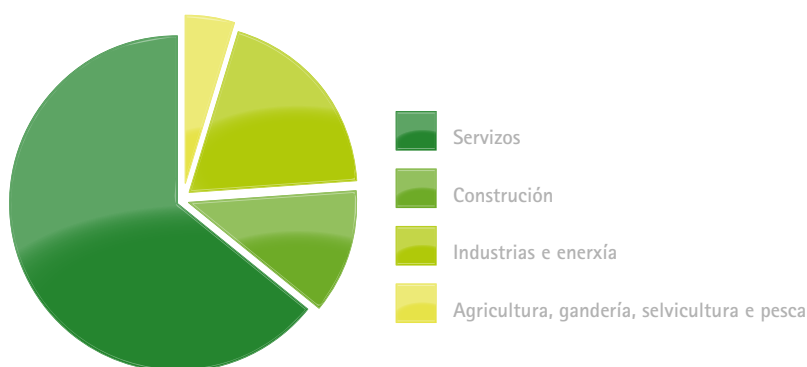
Un indicador que nos permite medir a importancia que ten o sector agroalimentario dentro da economía galega e cómo inflúe o comportamento do mesmo no seu conxunto e o VEB (Valor Engadido Bruto). Procederemos a analizar o peso relativo que o sector ten en termos de VEB para posteriormente analizar a evolución da renda agraria e a importancia do mundo agroalimentario en termos de emprego.

No ano 2011 o peso que representa na estrutura sectorial do VEB o sector da agricultura, gandaría, selvicultura e pesca mantense constante. Adquire un maior peso o sector da industria e enerxía que

pasa dun 18,45% a un 19,41 e o sector servizos , que continua representando o sector mais importante (63,94%), cun lixeiro repunte de 0,68 puntos. Como era de prever, o sector da construción descende pasando dunha cifra que acadaba o 13,53% ao 11,90%.

Polo tanto, o sector agroalimentario galego que no ano 2010 experimentara un relativo repunte pola súa natureza anticíclica, neste 2011 mantense case constante.

Gráfico 4. VEB sectorial Galicia. 2011 (%)



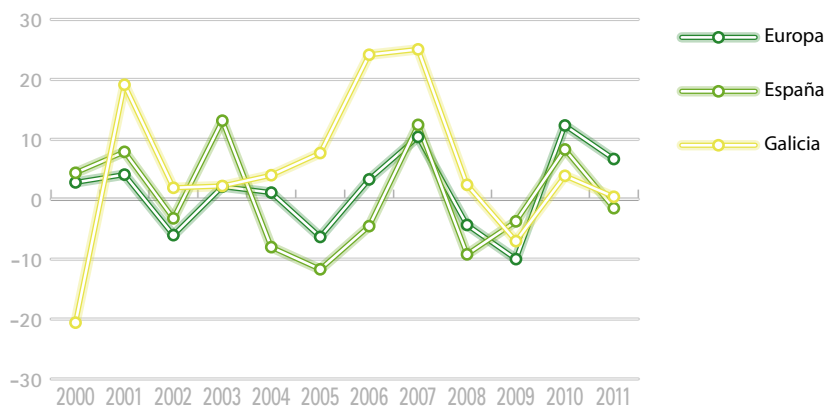
Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Contabilidade Rexional. INE. Produto interior bruto a prezos de mercado e valor engadido bruto a prezos básicos por ramas de actividade

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

Ao igual que aconteceu no bienio 2009-2010 a renda agraria real por unidade de traballo na Unión Europea experimentou unha recuperación aínda que dunha forma máis moderada. Esta taxa de variación ascendeu ao 6,7% o que representa a metade de incremento do período anterior. O devandito incremento provén dun incremento do volume da renda agraria nun 3,9% (menos da metade que o exercicio anterior) e unha diminución da man de obra que alcanzou o -2,7%.

Polo tanto, a renda global no conxunto da unión sitúase un 3,2% por enriba da de 2007.

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



Fonte: Meixide Vecino, A. (Dir), A Economía Galega 2011. Cuarto trimestre de cada ano.

A continuación da senda alcista vén causada ao igual que acontecía en 2010 por unha dinámica positiva dos prezos cun incremento dos prezos agrarios en termos reais do 5,7%. O que destaca en 2011 e provoca que este incremento sexa inferior ao ano anterior, é o importante repunte nos custos unitarios dos insumos (9,2%). Temos como clave principal e en comparación con 2010 unha mellora da dinámica produtiva do sector agroalimentario e un mantemento no ritmo de crecemento dos prezos percibidos pero o que provoca que non se manteña a dinámica do ano 2010 é a alza do custo dos inputs.

En referencia ao sector en España, se ben o ano 2010 foi un ano dunha dinámica similar á da Unión Europea no 2011 prodúcese un cambio. A renda agraria por ocupado como a renda total interrompe a súa recuperación iniciada o ano anterior. En primeiro lugar, a renda global da agricultura española sofre unha caída do 5,9% e aínda diminuindo a man de obra no sector un -4,5% non se alcanza un incremento positivo. O ano 2011 obtense un empeoramento na renda por ocupado do -1,5%. Esta diminución provoca que esteamos incluídos no grupo de 8 estados membros que viron reducido este indicador.

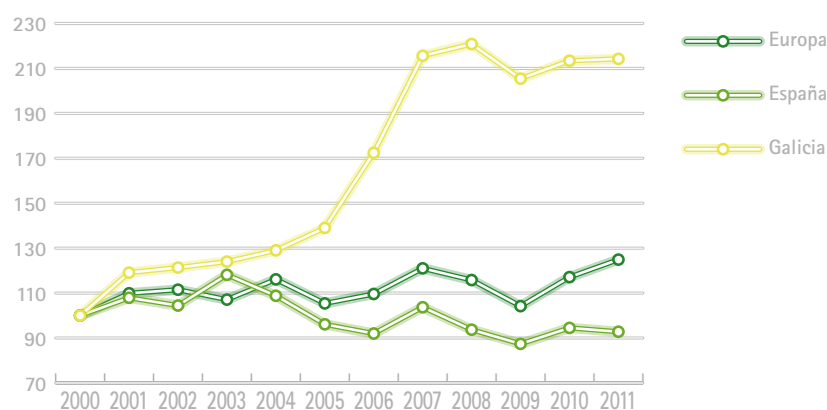
A renda por ocupado na agricultura española encóntrase en 2011 un 9% por debaixo da de 2007.

Se prestamos agora atención ao sector agroalimentario galego no 2011 podemos observar como a renda agregada do sector sufriu unha caída do 2,2%, o que implica unha diminución máis moderada que en España. Se facemos mención á renda por ocupado, a súa evolución foi menos desfavorable cunha diminución do -0,4% pero debemos de mencionar a continua diminución que se experimenta na man de obra.

O sector agroalimentario galego presenta tiles similares aos indicados para o estado: crecemento do VEB real por enriba do europeo, estancamento dos prezos e acusada alza dos custos unitarios dos insumos.

Polo tanto, o sector agroalimentario galego segue sen alcanzar a converxencia coa media europea ou española.

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



Fonte: Meixide Vecino, A. (Dir), A Economía Galega 2011. Cuarto trimestre de cada ano.

Noutro aspecto, comparado co ano 2010, explica esta deteriorización na evolución da renda, o encarecemento dos consumos intermedios que en períodos anteriores se mantiveran estables.

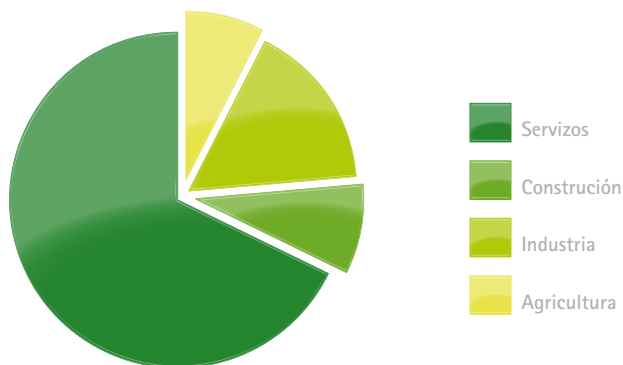
O volume de produción agraria galega experimentou un crecemento moderado, que podemos estimar no 2,5% e que trouxo asociado un incremento do VEB real aproximadamente dun 4,5%.

Tamén este incremento foi acompañado por un incremento dos prezos percibidos en termos nominais do 3,4%, o que en termos reais implica un estancamento dos prezos percibidos. Como ben mencionamos anteriormente o encarecemento dos insumos (13,3%) provoca finalmente un notable empeoramento da relación do ratio prezos percibidos/prezos pagados.

Se procedemos a analizar o emprego sectorial en Galicia (Gráfico 6) podemos observar a distribución da poboación ocupada por sectores segundo datos da enquisa de poboación activa do INE. No sector da agricultura (no cal inclúense os datos de ocupados na agricultura, gandaría, caza, silvicultura, pesca e acuicultura) podemos encontrar empregados con datos de 2011 a 83,2 miles de persoas o que representa un -3,9% menos respecto a 2010 continuando a tendencia descendente vista en períodos anteriores.

Se analizamos especificamente os datos da agricultura, gandaría, caza e silvicultura encontrámonos cun descenso do -2,6% respecto a 2010 e unha taxa de variación media acumulativa anual para o período 2011/2007 do -4,1% segundo datos do Instituto Galego de Estatística.

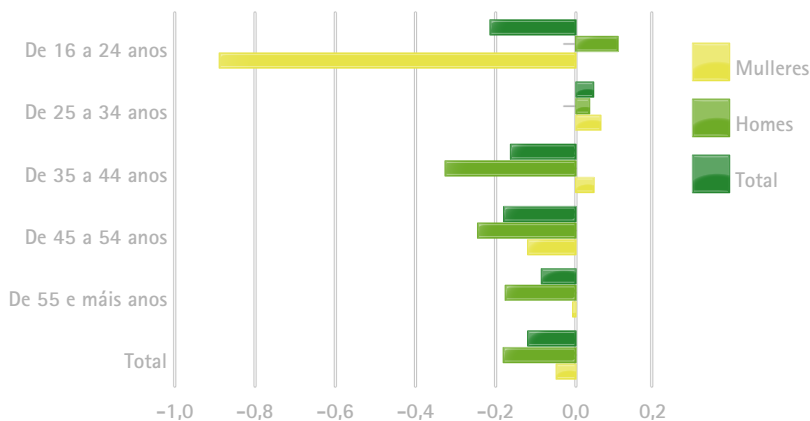
Gráfico 7. **Emprego sectorial total en Galicia. 2011**



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos da Enquisa de Poboación Activa. INE. Emprego total por sectores. Miles de persoas.

Temos que ter en conta que a maior concentración da poboación ocupada se dá nos tramos de idade máis elevados o que implicaría un maior número de xubilacións. De feito nos tramos de idade de 25-34 anos estase a producir un incremento da poboación ocupada (Gráfico 7), o que reflicte que o agro galego volveu desenvolver o papel de refuxio que xa interpretase noutras crises.

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

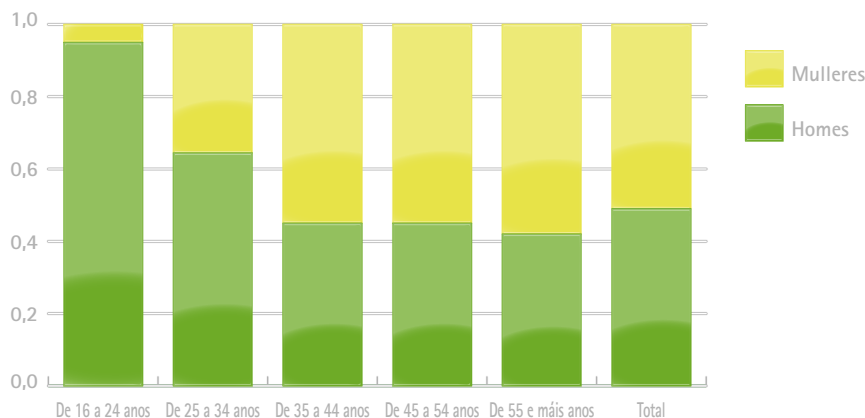


Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Enquisa de Poboación Activa. INE. Ocupados por grupo de idade e sexo. Miles de persoas. IV trimestre 2011.

Tendo en conta a Enquisa de Poboación Activa para analizar a variación da poboación ocupada por sexo e grupo de idade na agricultura de Galicia podemos observar unha forte diminución en case todos os tramos de idade. Considerable é o acontecido no tramo 16-24 anos para as mulleres onde se reduce, en comparación co ano 2010, nun 88,9%.

Só no tramo de idade 25-34 anos se produce un incremento total respecto ao 2010, sendo maior nas mulleres que nos homes. Por último, indicar o incremento da poboación masculina ocupada na agricultura para o tramo de idade 16-24 anos do 10,5% e o da poboación feminina no tramo de idade 35-44 anos dun 4,5%.

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 2011.

Analizando a distribución por sexos e realizando unha pequena comparativa co informe anterior destaca o cambio sufrido no tramo de idade entre 16-24 anos onde os homes representan o 95% da poboación ocupada na agricultura para este tramo de idade. O gráfico 9 pon tamén de manifesto que o sexo máis ocupado na agricultura é o representado polas mulleres cun 51% a diferenza do ano anterior onde os homes representaban o 52% .

A excepción do tramo de 25-44 anos que mantén a mesma proporción por sexos que o ano anterior e o mencionado primeiro tramo, se produce un descenso no número de homes ocupados na agricultura.

Estrutura produtiva agraria de Galicia

O cadro 1, que representa a estrutura produtiva agraria de Galicia, presenta un cambio respecto ao anterior informe. Con datos actualizados a 2008, volve destacar a especialización gandeira que sofre un incremento do 1,6% respecto ao 2005 e representa o 66,6% do valor da produción. A produción vexetal sofre unha contracción respecto ao 2005 do -2,3% e o seu peso descende do 30%. Os servizos e actividades secundarias non agrarias incrementáanse un 0,7%.

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

	Galicia		España	Índices de especialización de Galicia
	1990	2008	2008	2008
Produción Vexetal	35,2	28,7	61,9	0,5
Cereais	1,2	1,4	10,2	0,1
Plantas industriais	1	0,7	2,1	0,3
Plantas forraxeiras	8,5	3,8	1,8	2,1
Hortalizas	7,2	10,3	19,4	0,5
Patacas	10,5	3,5	1,2	2,9
Froitas	3,6	5,9	16,9	0,4
Viño e Mosto	2,8	2,1	2,5	0,9
Outros	0,3	1,0	7,9	0,1
Produción Animal	61,8	66,6	34,1	2,0
Carne e Gando	32,3	33,5	24,2	1,4
Bovino	16,3	15,8	5,3	3,0
Porcino	7	7,5	11,2	0,7
Equino	0,1	0,0	0,2	0,2
Ovino e Caprino	1,1	0,2	2,5	0,1
Aves	6,9	9,0	4,6	2
Outros	1	1,0	0,5	2,1
Produtos animais	29,4	33,0	9,8	3,4
Leite	24,1	30,8	7,2	4,3
Ovos	5,1	2,1	2,4	0,9
Outros	0,3	0,1	0,2	0,5
Servizos e actividades secundarias non agrarias	3,1	4,7	4,0	1,2
Produción rama agraria	100	100	100	1,0

Fonte: Meixide Vecino, A. (Dir), A Economía Galega 2011. Estrutura en porcentaxe a partir dos valores correntes a prezos básicos.

Se procedemos a unha análise máis minuciosa do cadro 1 pódese destacar dentro da produción vexetal un considerable incremento da produción de hortalizas que aumenta en 2,8 puntos respecto a 2005. Pola contra e dentro da produción vexetal prodúcese un descenso no peso que representa na estrutura da produción agraria de cereais, plantas forraxeiras, patacas e froitas respecto a 2005.

Respecto á produción animal, o sector lácteo destaca polo seu elevado peso, aínda que a súa participación se mantén case constante respecto a 2005. Sofre un incremento de 2 puntos a produción de carne e gando e un incremento de 1,3 puntos a produción de porcino.

Se procedemos a unha comparativa co sector en España, este diferénciase do galego en ter unha especialización no sector agrícola, cifra que se incrementou dende 2005 en 1 punto e representa o 61,9% con datos de 2008.

Só a produción de patacas e plantas forraxeiras teñen un maior peso que en España, con índices de especialización superiores a 1.

Dentro da produción animal, Galicia presenta un índice de especialización que duplica ao español, con casos como é o sector lácteo en que mesmo a cuadriplica.

Evolución da estrutura agraria de Galicia no ano 2011

Co fin de poder analizar a evolución da produción agraria en Galicia no ano 2011, ante a falta de datos, achegámonos aos cadernos mensuais do Ministerio de Agricultura, Alimentación e Medio (MAGRAMA), Avances de Superficies e Producións Agrarias a través de Meixide Vecino, A. (op. Cit.). Destacar que os datos de 2010 son datos provisionais e os de 2011 son avances polo que a evolución da produción agraria pode variar unha vez se dispoña de datos definitivos.

No ámbito da produción agrícola, encontrámonos cun forte descenso en tres das cinco categorías, destacando os descensos en cereais en gran e patacas e o incremento nos apartados do viño (65,7%) e hortalizas (destacando a produción de pementos cun incremento do 80%). Aínda así, poderando as taxas de variación da rama agrícola obtemos un crecemento global da produción vexetal do 5,1%. Este crecemento pódese valorar moi positivamente se observamos os obtidos en España e a Unión Europea.

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

	2011/2010 %
Cereais en gran	-22,1
Trigo	-55,1
Centeo	-60,7
Millo	3,6
Leguminosas gran	0,0
Patacas	-16,4
Millo Forraxeiro	-9,8
Hortalizas	10,2
Col e repolo	-6,6
Leituga	-5,0
Tomate	19,9
Pemento	80,3
Cebola	-5,3
Feixón verde	-14,0
Froitas	2,5
Mazá para sidra	-7,8
Mazá de mesa	16,2
Pera	0,0
Viño (en miles de hl)	65,7
Leite de vaca	3,3
Carne de vacún	4,1
Carne de porcino	-7,0
Carne de ave	-3,6
Carne de ovino	-4,3
Carne de caprino	-11,4
Carne de coello	3,6
Ovos	-

Fonte: Elaboración propia a partir dos datos de Meixide Vecino, A. (Dir), A Economía Galega 2011. Evolución das principais producións gandeiras e agrícolas en volume de Galicia.

Se atendemos á rama gandeira rexístrase unhas taxas de crecemento positivas no bovino, cunícola e no sector lácteo. Respecto aos datos do sector lácteo para o ano 2011 aínda non foron publicados os datos

de Enquisa Láctea do MAGRAMA, pero se atendemos aos datos sobre as entregas de leite á industria que se declararon oficialmente ao FEGA (para os efectos do sistema de cotas) todo apunta a que se continua a tendencia alcista a un ritmo similar.

Respecto á carne de caprino continua o seu considerable descenso ao igual que a carne de ovino e porcino.

1.2.4. A dimensión do cooperativismo agroalimentario en Galicia

Segundo os datos desprendidos da última actualización do Directorio de Cooperativas Agroalimentarias de España (Observatorio Socioeconómico do Cooperativismo Agroalimentario Español (OSCAE)), correspondentes ao exercicio 2011, as cooperativas galegas supoñen un factor importantísimo no desenvolvemento económico de Galicia (entre 2007 e 2011, o nº de socios incrementouse nun 19,8%; a facturación nun 13,27% e o emprego total nun 11,87%). En canto ao número de entidades, prodúcese unha diminución, froito na maioría dos casos dos distintos tipos de concentración empresarial (absorcións e fusións).

En España, a cifra de socios atópase en torno ao millón. Obsérvase un efecto producido polo posible abandono da actividade, e ademais, tamén hai que ter en conta o devandito efecto de concentración empresarial (menor nº de cooperativas e maior facturación), que puido reducir a duplicidade de socios que forman parte de varias cooperativas. A facturación e o emprego total tamén teñen comportamentos positivos, se comparamos os datos actuais cos de antes do inicio da crise.

Cadro 3. Cooperativas agroalimentarias. España e Galicia. 2011/2007⁵

	España			Galicia		
	2007	2011	Var 2007/2011	2007	2011	Var 2007/2011
Nº Cooperativas	3.996	3.861	-3%	231	215	-7,93%
Nº Socios	1.160.337	1.144.070	-1%	24.811	29.729	19,80%
Facturación (M€)	17.654	19.172	9%	1.311	1.485	13,27%
Emprego Total	91.454	97.615	6,70%	4.506	5.041	11,87%

Fonte: Elaboración a partir de COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS DE ESPAÑA, *Observatorio Socioeconómico do Cooperativismo Agroalimentario Español 2012*, Madrid.

⁵ Elaboración propia a partir dos datos do Observatorio Socioeconómico do Cooperativismo Agroalimentario Español 2012 (OSCAE), confeccionado por Cooperativas Agro-alimentarias de España e as Federeacións e Unións Territoriais de Cooperativas, entre elas, Agaca.



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:

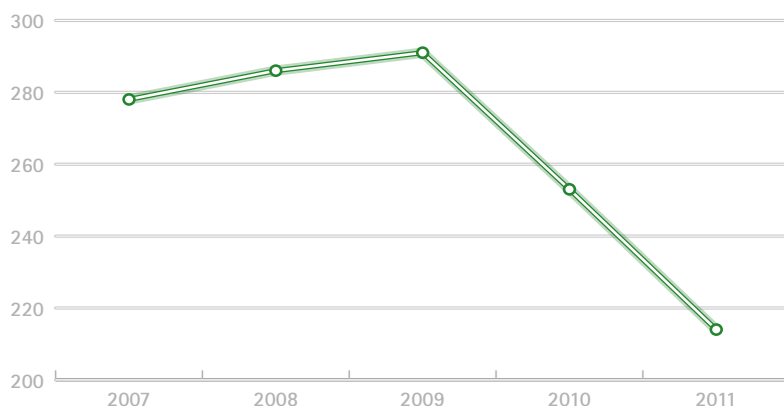
Cadro 4. Dimensión das cooperativas. 2010-2011

	2010	2011	Variación (%)
Nº de cooperativas	52	51	-1,9
Promedio nº de socios	253	214	-15,4
Promedio nº de traballadores	12,8	11,8	-7,6
Promedio facturación (millóns €)	5,08	4,90	-3,5

Con respecto ó número de cooperativas, en 2011 a mostra conta con 1 sociedade menos que no ano anterior, como foi explicado no anterior capítulo.

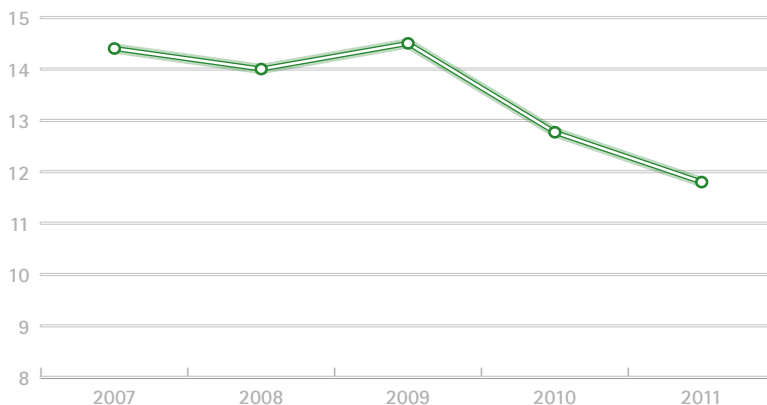
Polo que respecta ao número medio de socios das cooperativas da mostra, dáse unha diminución do 16%, con respecto a 2010, acadando os 214 cooperativistas. Tal como se observa no seguinte gráfico, a evolución da cifra media de socios cambia en 2010, empezando a descender, consecuencia da crise económico-financeira que xa se iniciara en 2008: tardou dous anos en afectarlles ás cooperativas agroalimentarias analizadas.

Gráfico 10. Evolución da cifra media de socios. 2007-2011



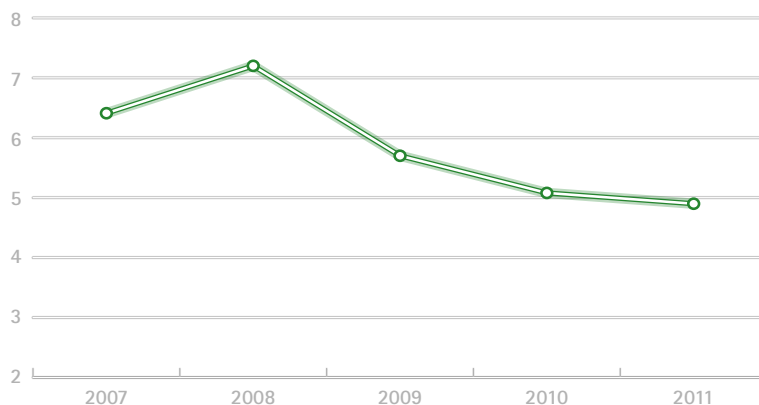
O número medio de traballadores experimenta un descenso en 2011 do 8%. A media por cooperativa sitúase nas 11,8 persoas. Os datos do gráfico 11 indican que nos últimos cinco anos a evolución da cifra media de empregados segue unha tendencia á alza, agás en 2008, ano no que empezou a crise económico-financeira, e volve diminuír en 2010 e 2011.

Gráfico 11. Evolución da cifra media de traballadores. 2007-2011



Polo que respecta á cifra media de facturación das empresas da mostra, en 2011 acádanse os 4,9 millóns de euros, o que indica unha baixada do 4%. A súa evolución ó longo do quinquenio 2007-2011 indica que as cooperativas estudadas obteñen un volume de facturación maior cada ano, ata estes tres últimos exercicios económicos.

Gráfico 12. Evolución da cifra media de facturación. 2007-2011



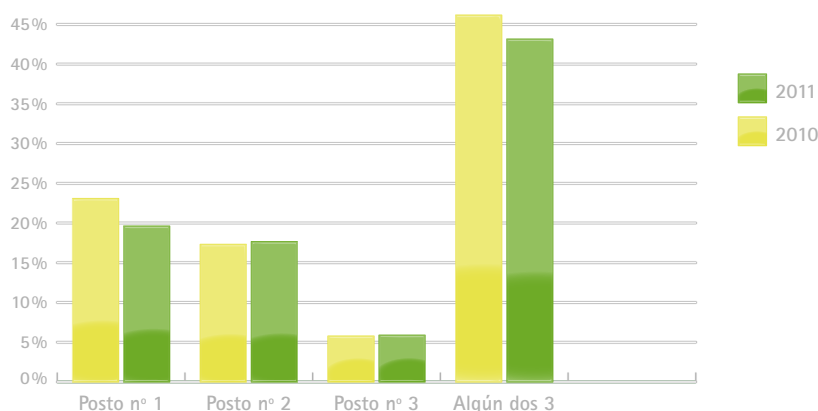
2.2. Distribución territorial e importancia económica

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 13% dos concellos de Galicia hai unha sociedade pertencente á mostra analizada. En catro deles coexisten 2 sociedades e en tres 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 43% das cooperativas estudadas en 2011 ocupa algún dos tres primeiros postos na clasificación das empresas que posúen unha maior facturación no concello onde se localiza (en 2010 chegaba ao 46%).

Gráfico 13. Clasificación das cooperativas segundo facturación por concello. 2010-2011



Como se observa no gráfico anterior, en 2011 obtéñense peores marcas que no ano precedente. Hai unha cooperativa menos ocupando o primeiro posto da clasificación do *Ardán*, e reducen a súa facturación media no 4% e, polo tanto, xeran menos riqueza. O 20% das cooperativas agrarias analizadas posúe a facturación meirande de todas as empresas do concello no que se asentan (o 18% menos que en 2010).

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 10 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 2011.

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. 2011

Actividades	Facturación 2011
Leite	1.358.625,85
Carne	178.263,11
Fábrica de penso	1.581.937,90
Tenda agraria	604.019,69
Servizos técnicos	173.428,67
Viño	672.334,44
Horta	107.502,32
Flor	48.816,94
Outras	133.900,54

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 0,46%). 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). 2011

Sectores\ Actividades	Leite	Carne	Fábrica penso	Tenda agraria	Serv. Técnicos	Viño	Horta	Flor	Outras
Gandería	41%	11%	20%	16%	8%	0%	0,45%	0%	4%
Horta	0%	0%	0%	5%	0%	0%	72%	23%	0%
Viño	0%	0%	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%
Media	29%	8%	14%	12%	6%	15%	10%	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 englobanse 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.

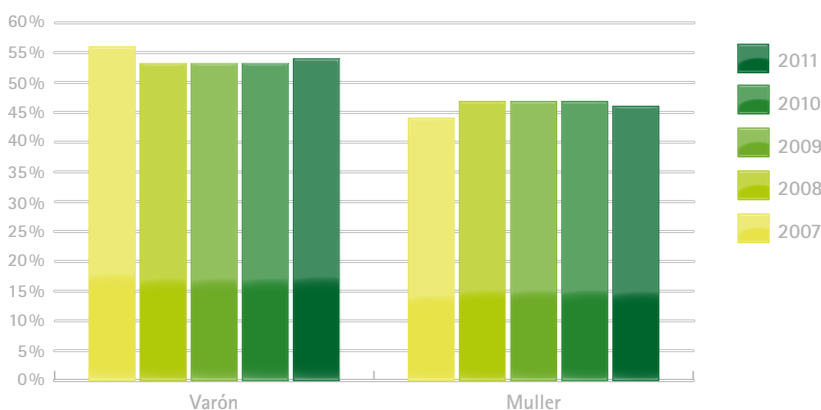
2.4.1. O socio

En 2011, as sociedades dedicadas á gandería reúnen ao 83% dos socios totais analizados, as de viño ao 14% e as hortoflorícolas ao 3% restante. Na composición da mostra obsérvase que diminúe o número de socios en valores absolutos nos tres sectores de actividade, agás en Horta, onde se dá un pequeno aumento.

Polo que respecta á media dos socios por cooperativa en 2011: cada empresa conta con 214 cooperativistas, case un 15% menos que no ano anterior.

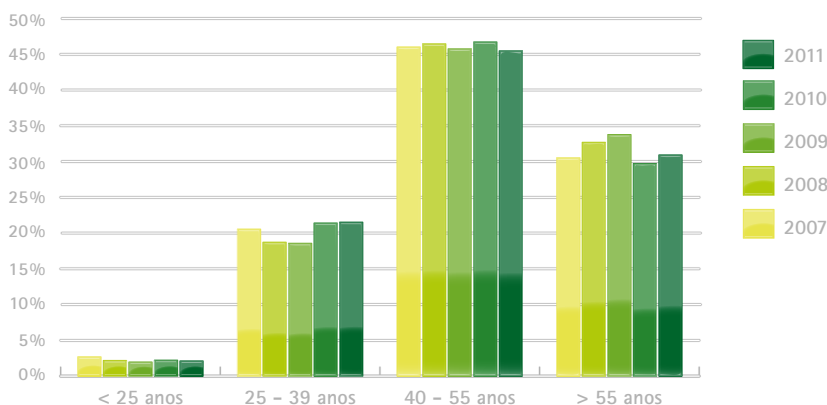
Polo que respecta ao xénero dos socios, seguen predominando os cooperativistas varóns, cun 54% do total. Nos últimos cinco anos analizados, este dato case non variou ata 2008, onde se deu un aumento de 3 puntos porcentuais na presenza de mulleres.

Gráfico 14. Composición da mostra segundo xénero. 2007-2011



O envellecemento da poboación rural faise presente un ano máis nos datos do presente *Informe*: en 2011, 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 ese tramo se reduce no 1% en 2011, con respecto a 2007, 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. 2007-2011

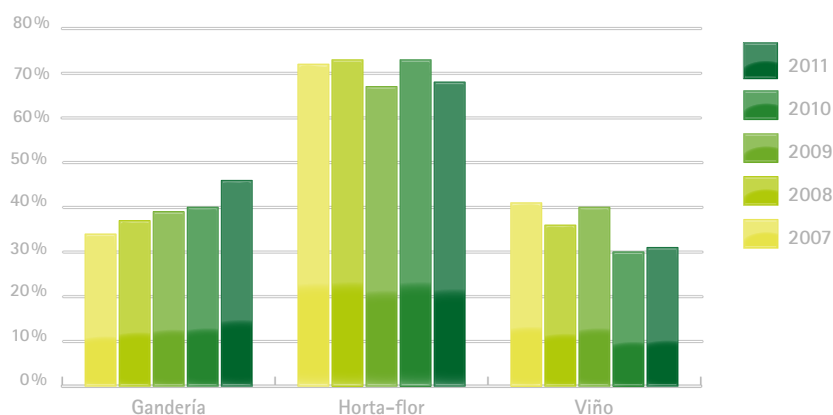


Así, pois, o perfil promedio do cooperativista agrario en 2011 non é diferente da dos outros anos: varón cunha idade media de 40 a 55 anos.

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 (68%), mentres que en gandería e viño teñen menor representación (46 e 31%, 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 2007, é salientable que o

número de mulleres medra un 35% nas cooperativas gandeiras, diminúe un 24% nas sociedades de viño e diminúe o 6% nas de horta e flor.

Gráfico 16. Evolución das mulleres socias segundo actividade. 2007-2011



Tamén resulta interesante analizar a relación que hai entre a actividade realizada pola cooperativa e a idade dos seus socios (cadro 6).

Cadro 7. Distribución dos socios por idades e actividades. 2011 (en %)

	< 25 anos	25 - 39	40 - 55	> 55 anos
Gandería	2%	20%	46%	31%
Horta-flor	1%	21%	63%	16%
Viño	2%	28%	26%	44%
Total	2%	22%	45%	31%

As cooperativas vitivinícolas posúen a porcentaxe máis elevada de socios maiores de 55 anos, o 44%, pero tamén teñen a cantidade de xente nova máis alta dos tres sectores, co 30% menor de 40 anos. Este dato é interesante, xa que durante o último quinquenio eran as cooperativas que menos socios novos tiñan.

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.

"Asembleas: maior asistencia de homes que de mulleres"

A porcentaxe media de asistencia ás asembleas celebradas en 2011 nas sociedades cooperativas sobe, con respecto a 2010 (en torno ao 5%). En relación co ano anterior, é salientable que nas vitivinícolas asiste ás reunións xerais o 7% máis dos socios.

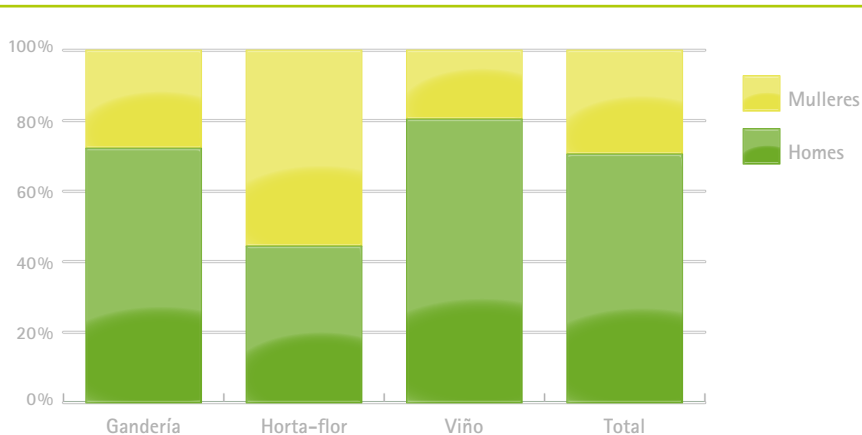
A cantidade de xuntas que se celebran anualmente non experimenta grandes variacións.

Cadro 8. Características da Asemblea Xeral. 2010-2011 (valores medios)

	2010		2011	
	Asemb/Coop	%Asistencia	Asemb/Coop	%Asistencia
Gandería	1,56	51%	1,45	54%
Horta-flor	1,50	64%	1,67	67%
Viño	1,57	56%	1,57	55%
Total	1,56	53%	1,49	55%

Analizando a asistencia ás asembleas segundo o xénero dos socios (gráfico 17) obsérvase que por termo medio asisten máis homes (71%) 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 56% 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 (%). 2011



“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 6. A maior cifra acádase no sector do viño (7 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 11, sendo a media global de 10 xuntanzas anuais. Polo que se refire ao número de socios que representa cada conselleiro a media sitúase en 33 cooperativistas.

Polo que respecta á presenza feminina no órgano directivo da cooperativa, segundo a mostra, só o 13% 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 (47%).

Cadro 9. Características do Consello Reitor. 2011 (Valores medios)

	Nº Consell./ coop.	% Mulleres	Idade	Nº reunións/ ano	Nº socios/ conselleiro
Gandería	6	9%	48	10	36
Horta-Flor	6	47%	46	10	10
Víño	7	10%	49	11	36
Media	6	13%	48	10	33

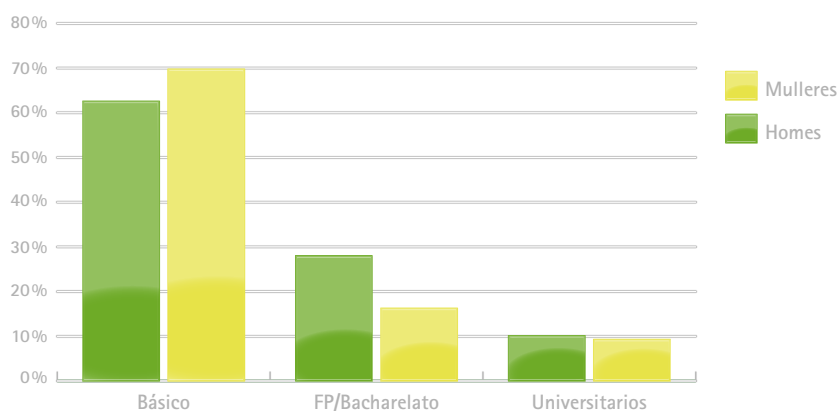
Polo que respecta á forma de renovación dos membros do consello reitor en 2011 (cadro 10), obsérvase que o 24% das sociedades da mostra renovan a súa xunta reitora en 2011. O método máis utilizado polas empresas que realizan a renovación neste ano é a parcial (92%).

Cadro 10. Renovación do Consello Reitor. 2011 (valores medios)

	Coop que renovan CR	Renovación do CR	
	Total	Parcial	
Gandería	27%	10%	90%
Horta-Flor	17%	0%	100%
Víño	13%	0%	100%
Media	24%	8%	92%

A maioría dos compoñentes do consello reitor dunha cooperativa tipo posúe estudos básicos (64%), tan só o 10% 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 9% das mulleres que ocupan postos no consello reitor posúe estudos universitarios, fronte a só o 10% dos homes. Así mesmo, a porcentaxe con estudos básicos é maior (70%) que no caso dos varóns (63%).

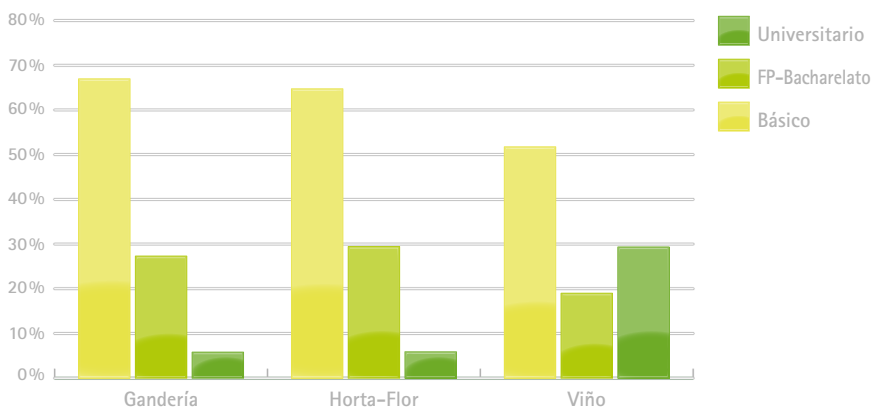
Gráfico 18. Nivel de estudos do consello reitor segundo xénero. 2011



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 (29%) fronte ás do sector gandeiro que só contan cun 6% de universitarios ou ás hortofrutícolas, outro 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. 2011



“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.

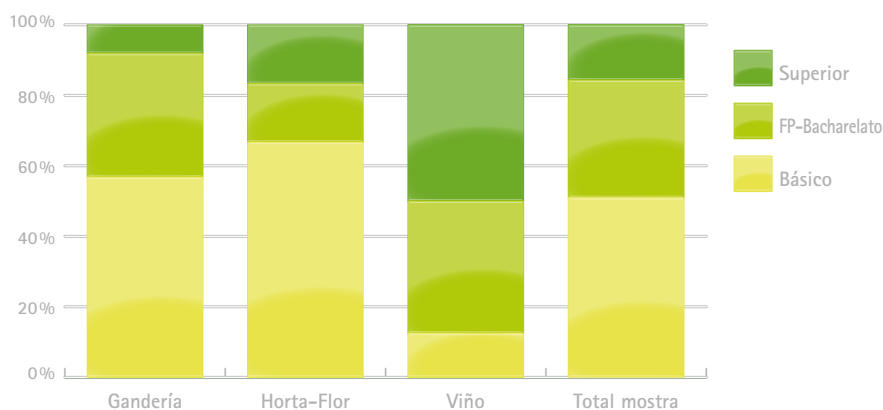
Tan só o 2% dos presidentes das cooperativas estudadas son mulleres. En 2011, o único sector de actividade que posúe presidencia feminina é a gandería.

Cadro 11. Presidencia. Características. 2011 (Valores medios)

	Idade	Antigüidade	% Mulleres
Gandería	52	9	3%
Horta-Flor	46	8	0%
Viño	55	10	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 (16%). A excepción atópase nas sociedades do sector do viño, onde a metade dos presidentes posúe titulación superior. En termos xerais, máis da metade conta con estudos básicos.

Gráfico 20. Presidencia. Nivel de estudos. 2011



“O 57% das persoas que ocupa postos xerenciais conta con estudos universitarios”

O 59% 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 46 anos e levan arredor de 15 anos no posto.

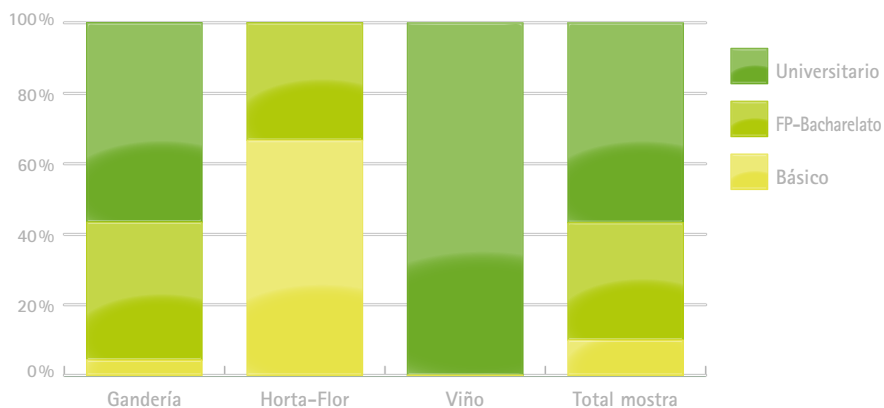
Con respecto á análise de xénero, só o 33% das xerencias das cooperativas estudadas están ocupadas por mulleres. Nas sociedades de viño, este posto está ocupado soamente por varóns, nas gandeiras aproximadamente o 39% dos xerentes son mulleres, e nas de horta e flor, o 33%.

Cadro 12. Xerencia Características. 2011 (Valores medios)

	Idade	Antigüidade	% Mulleres
Gandería	45	15	39%
Horta-Flor	45	16	33%
Viño	48	16	0%
Media	46	15	33%

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 57% 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. 2011

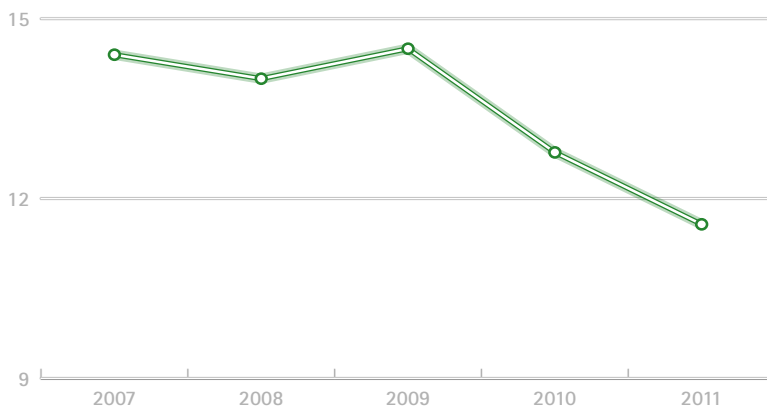


2.5. Aspectos laborais

Importante diminución da cifra de emprego medio

A cifra de empregados en 2011 sitúase en case 12 persoas por cooperativa. Isto supón un descenso do 8% con respecto ó ano anterior. Se botamos a vista atrás e o comparamos con 2007 (gráfico 22) esta cifra implica unha caída do emprego medio do 20%. A crise, comezada en 2008, empeza a facer efecto nas cooperativas en 2010 e continúa en 2011. Como vimos, todos os parámetros analizados diminúen (socios, traballadores e facturación).

Gráfico 22. Evolución do emprego medio por cooperativa. 2007-2011



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.

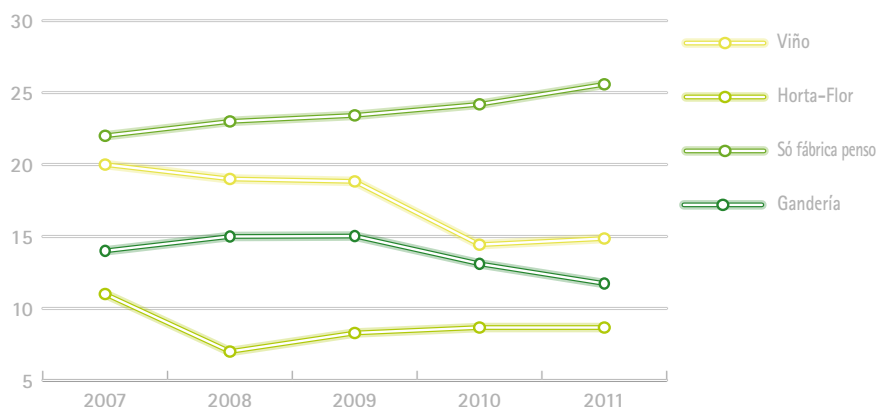
A media das cooperativas analizadas no estudo sitúase en 0,05, mentres que o promedio de España² chega a 0,08. Hai que dicir que o dato español supón o noveno posto en Europa, onde a media chega a 0,10 traballadores por socio.

Aumento do emprego medio nas cooperativas dedicadas á fabricación de penso

O grupo das gandeiras que se dedican fundamentalmente á fabricación de penso son as que acadan en 2011 a cifra de emprego medio máis elevada (case 26 empregados). Ademais, a súa evolución no último quinquenio segue unha tendencia á alza: contratouse unha media de 3 persoas máis desde 2007 a 2011.

As cooperativas de viño tamén acadan en 2011 un promedio importante de man de obra (case 15 persoas). As sociedades coa media laboral máis baixa (9 traballadores) son as de horta e flor cortada.

Gráfico 23. Evolución do emprego medio por cooperativa segundo actividade. 2007–2011

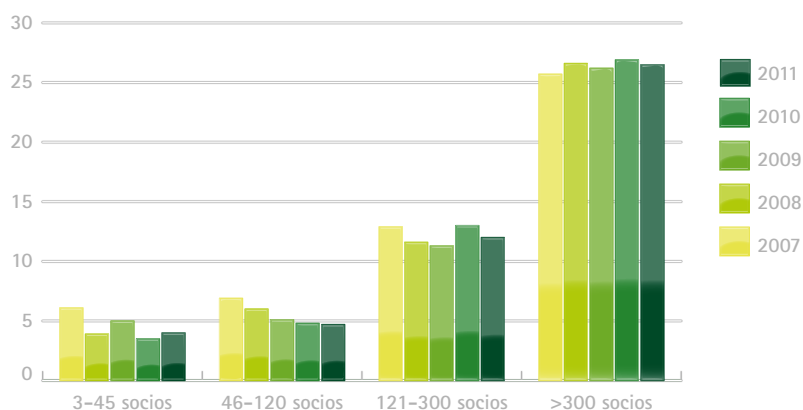


As cooperativas de menor dimensión experimentan un leve incremento de emprego medio

Segundo o gráfico 24, o máis significativo con respecto ao ano anterior atópase nas cooperativas con menos de 45 socios, que experimentan un aumento do 13% na súa cifra media de emprego, despois da baixada 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 34% na súa cifra de emprego medio.

² Baamonde Noche, Eduardo, Ex-presidente do COGECA (Confederación General de Cooperativas Agrarias, Unión Europea). Seminario "El cooperativismo agrario en la Unión Europea", Madrid, novembro 2005.

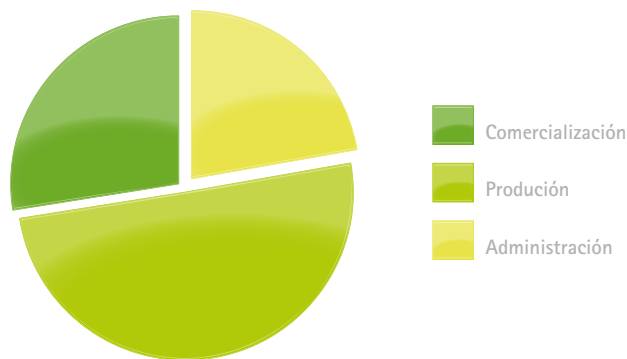
Gráfico 24. Evolución do emprego medio segundo número de socios (Trab./Coop.). 2007-2011



O departamento de produción ten o cadro de persoal máis grande

O 50% do número total de traballadores atópase no departamento de produción, que acada un promedio de case 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.

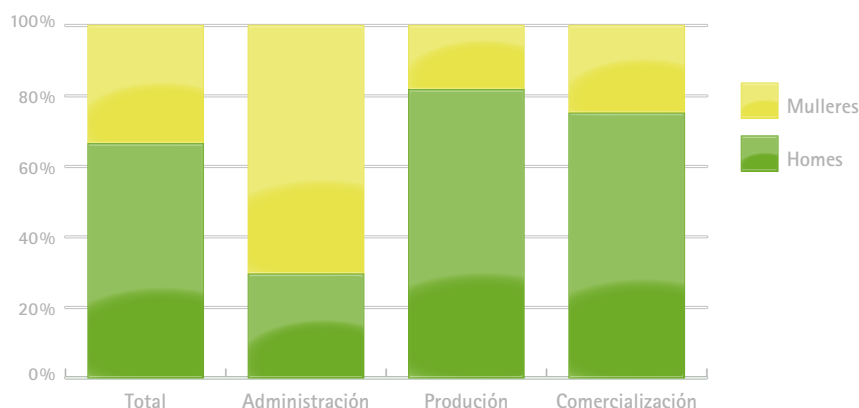
Gráfico 25. Peso dos departamentos en función do total de traballadores. 2011



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 (71%), mentres que en produción e comercialización sitúase tan só no 18 e o 25%, respectivamente.

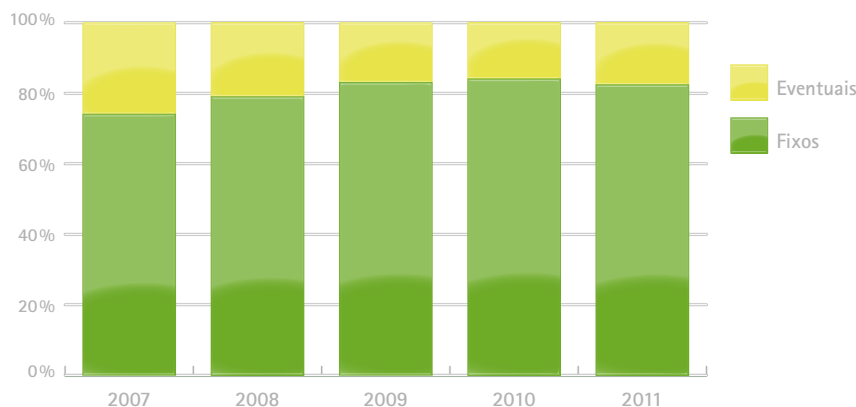
Gráfico 26. Reparto de traballadores por departamento segundo xénero. 2011



As contratacións fixas case quintuplican as temporais

A porcentaxe de contratos fixos case quintuplica a de contratos temporais, que acada só o 18% do total do emprego directo xerado polas sociedades estudadas. Facendo unha comparación con 2007, obsérvase que o número de contratacións fixas ten experimentado un aumento do 11%.

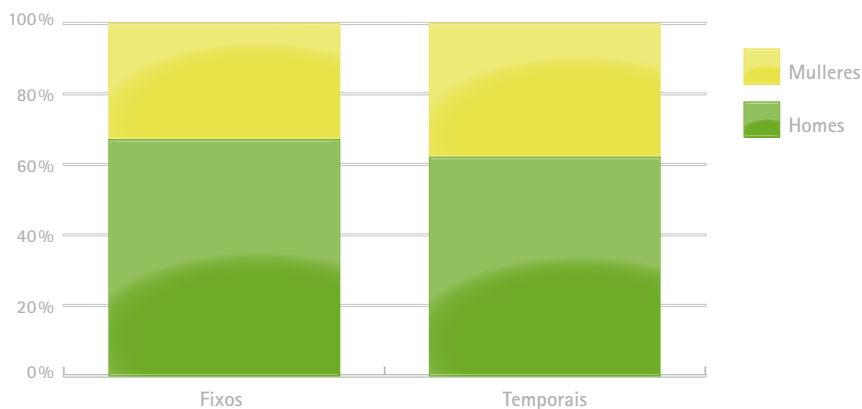
Gráfico 27. Evolución do tipo de contrato de traballo. 2007-2011



Segundo a actividade que desenvolve a cooperativa, son as vitivinícolas as que maior porcentaxe de emprego fixo xeran: un 97%. 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 5 puntos porcentuais á de mulleres con contrato fixo (33 e 38%, respectivamente).

Gráfico 28. Reparto de traballadores por tipo de contrato segundo xénero. 2011



Mayor volume de facturación, máis contratos fixos

En 2011, 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 98% do total.

Polo tanto, pódese dicir que as entidades que posúen o maior importe de facturación³ contratan ao 65% dos traballadores da mostra, e ademais, ese emprego contén unhas porcentaxes moi elevadas de traballo fixo (85%).

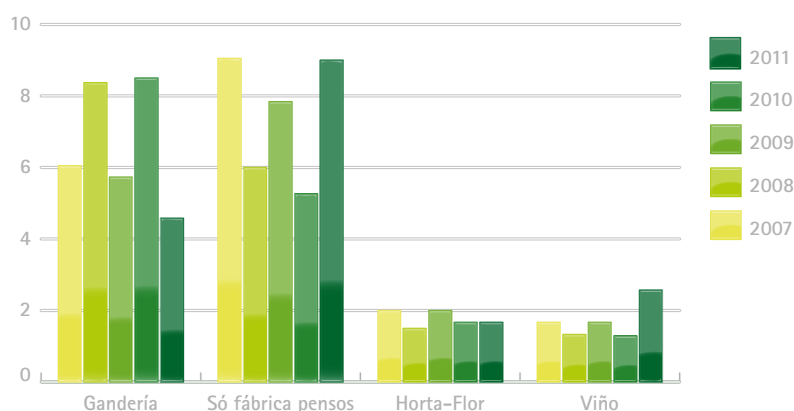
A xestoría é a actividade máis subcontratada

A cifra media de emprego indirecto en 2011 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 5 e 9 empregos, respectivamente) e a cifra máis reducida nas sociedades hortícolas (algo máis dun posto de traballo).

³ Máis de 4,8 millóns de euros.

Gráfico 29. Evolución emprego indirecto. 2007-2011



A actividade máis externalizada é a de xestión e asesoría. O 72% das cooperativas da mostra teñen subcontratados en 2011 os servizos dunha empresa especializada en temas de xestión contable, fiscal ou laboral.

Algunhas das cooperativas analizadas adoitan externalizar o transporte. O 28% delas opinan que é máis rendible contratar este servizo que telo en propiedade. As tarefas veterinarias tamén son subcontratadas, polo 23% das sociedades estudadas.

2.6. Formación social

Os cursos máis demandados son os de temática sectorial

O 51% das cooperativas analizadas levaron a cabo algún tipo de acción formativa no ano 2011, ben para os seus socios ou ben para os traballadores da sociedade.

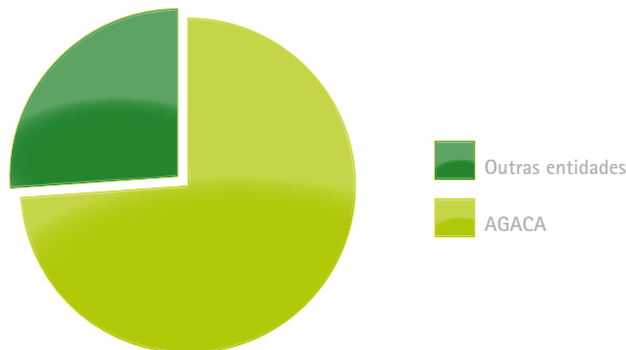
Gráfico 30. Cooperativas que levaron a cabo formación. 2011



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 42% dos xerentes realiza estas accións formativas para o desenvolvemento das súas funcións, mentres que o presidente e o consello reitor fano en aproximadamente o 21 e o 17% dos casos. O 50% do cadro de persoal recibe este tipo de formación, o que supón o 12% menos que en 2010.

O 74% dos cursos impartidos nas cooperativas agrarias estudadas foron realizados en colaboración coa Unión de Cooperativas Agrarias, AGACA, esta porcentaxe supón case un 8% máis que en 2010.

Gráfico 31. Entidades organizadoras de cursos. 2011



Os temas máis tratados volven ser os sectoriais (64%), seguidos das TICs (tecnoloxías da información e da comunicación), xa que o 28% das cooperativas que impartiron formación aos seus socios incluíron algún curso deste tipo.

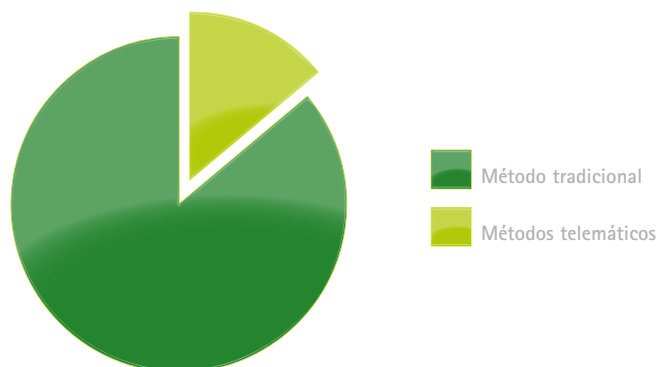
Outros cursos con moita demanda son os relacionados coas técnicas de venda e de negociación, inglés ou protección de datos, que se impartiron no 20% das cooperativas que levaron a cabo algún tipo de acción formativa.

O 14% 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 14% das cooperativas analizadas afirman usar algún dos dous métodos para levar a cabo accións formativas na entidade, en 2011. Isto supón que unha cooperativa máis usou esta ferramenta de ensino, con respecto a 2010.

Gráfico 32. Metodoloxía da impartición de cursos. 2011



Nas sociedades que empregan a formación a distancia, os cursos organizados baixo este método supoñen un promedio do 26%, con respecto á formación tradicional. No caso da teleformación, a porcentaxe que representa esta en relación á formación tradicional é menor: 13%.



agaaca

3. Análise económica xeral do cooperativismo agrario en Galicia

3.1. Introducción

As cooperativas agrarias para levar a cabo a súa xestión económica necesitan ter acceso a información económica de entidades que realicen as mesmas actividades e de dimensión similar, neste informe expoñemos esta información, xa que 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 e, deste xeito, diagnosticar a situación económica e financeira da súa cooperativa.

Organizamos, tratamos e presentamos a información obtida dos balances e contas de perdas e ganancias, facilitados polas cooperativa que participan na mostra, para que poida ser o máis útiles posible. 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 rateos 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 38 millóns de euros, e a facturación oscila entre 0 euros, hai unha cooperativa que non ten facturación durante o exercicio 2011 e os 38 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

¹ ARDÁN: Galicia 2013. Directorio 17.054 empresas, Op.Cit.

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.

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.

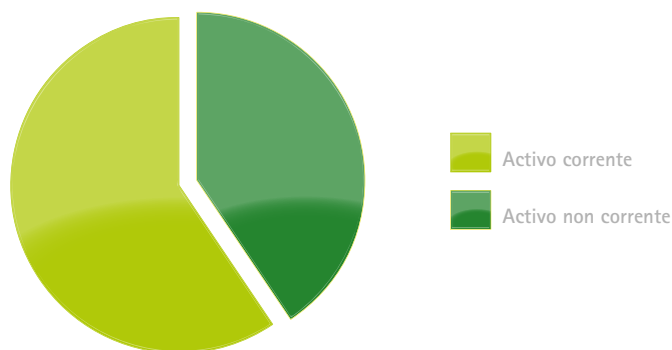
3.2. Análise da estrutura económico–financeira²

Analízanse os balances e as contas de perdas e ganancias de 49 cooperativas agrarias de Galicia: 36 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 12 sociedades, das cales 2 son de horta e 10 son gandeiras; en Lugo hai 20 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.

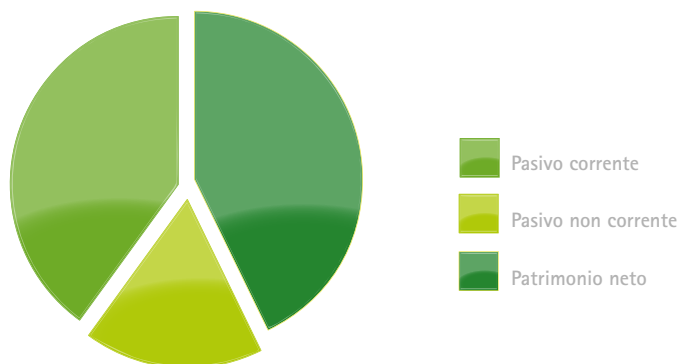
Nos seguintes gráficos obsérvase a estrutura global da capacidade económica e financeira das cooperativas. Resulta moi semellante, e destaca que:

- O activo corrente é maior que o activo non corrente.
- A porcentaxe que representa o pasivo non corrente nas fonte de financiamento é inferior á das empresas galega, e a porcentaxe de patrimonio neto e pasivo corrente é superior.
- Presentan un fondo de manobra positivo, aínda que soamente un 10% do activo corrente esta financiado con financiamento permanente.

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 non corrente e pasivo corrente. Temos que ter en conta que as cooperativas gandeiras representan case o 74% das cooperativas da mostra, pero as cooperativas de viño son as que presentan a media máis alta de total do balance, 9,98 millóns de euros, fronte a 2,26 millóns de euros das gandeiras e de 0,84 millóns de euros das de horta.

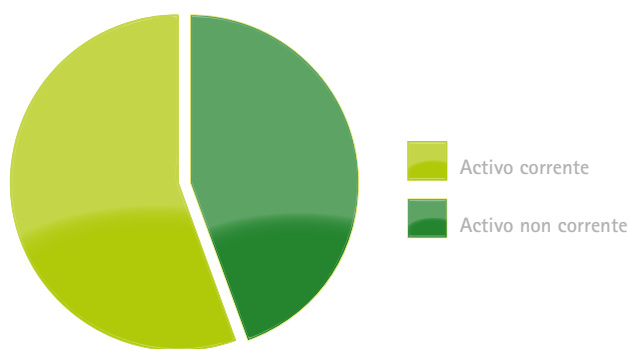
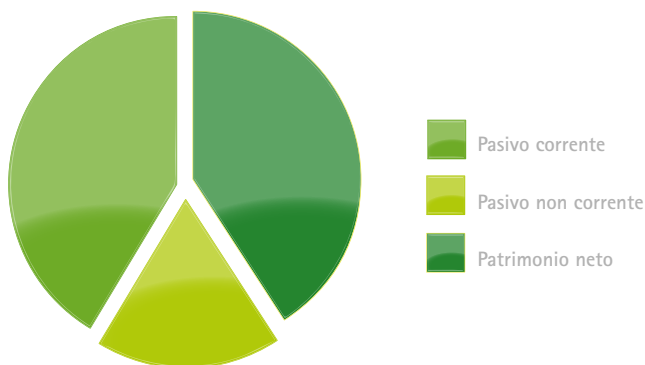
Gráfico 35. **Gandería**

Gráfico 36. **Gandería**



Nos seguintes gráficos mostramos a estrutura do balance das cooperativas de vino, observando que o importe do activo non corrente ten unha participación no activo total menor que nas 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 corrente.

Gráfico 37. **Vitivícolas**

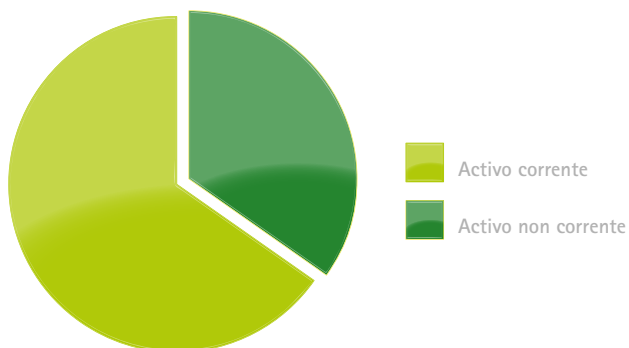
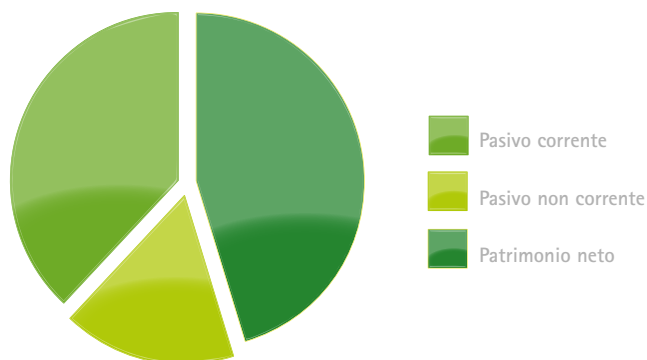


Gráfico 38. **Vitivinícolas**

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 vitivinícolas, sendo o financiamento a curto prazo maior que no resto das cooperativas.

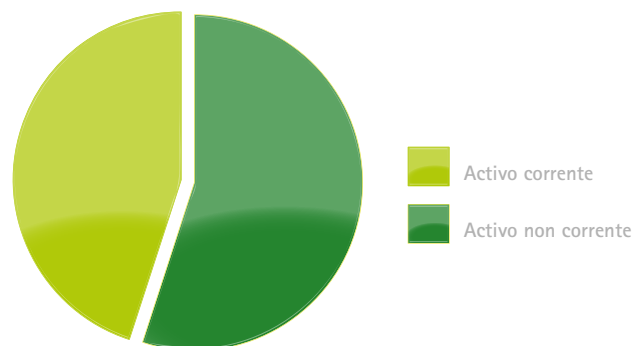
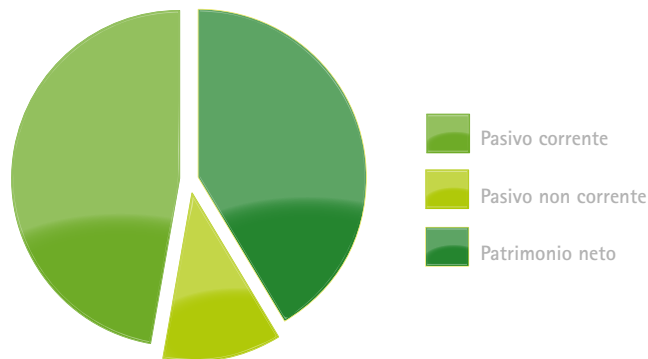
Gráfico 39. **Horta-flor**

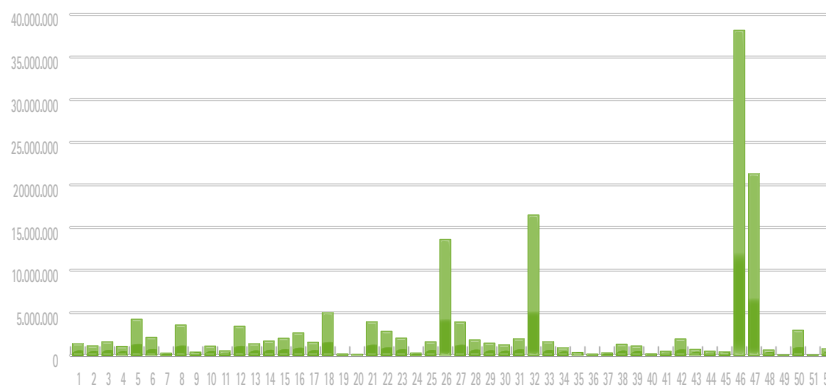
Gráfico 40. Horta-flor



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.

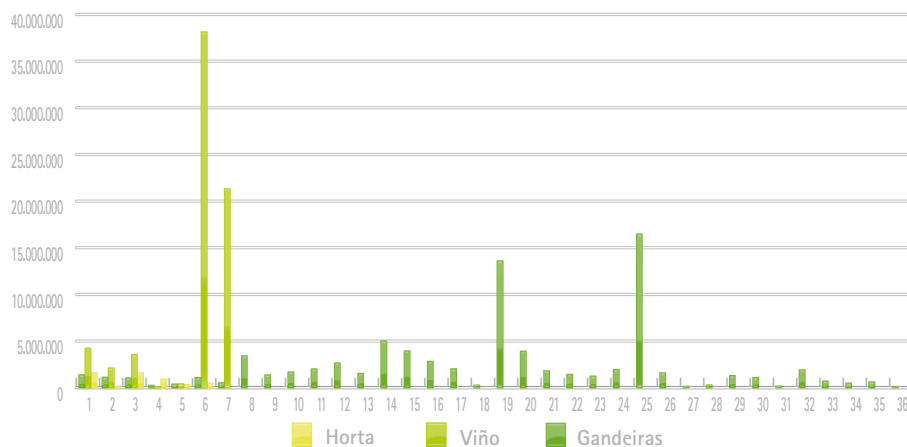
Existe unha gran dispersión no importe do balance das cooperativas da mostra, posto que as actividades que desenvolven as cooperativas son moi diferentes, e tamén o número de socios é diferente, polo tanto os recursos para desenvolver as actividades son distintos tanto en calidade como en cantidade. No seguinte gráfico mostramos o importe do balance de tódalas cooperativas analizadas.

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

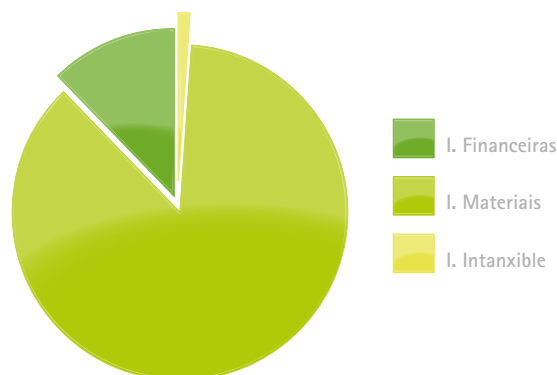
A estrutura económica das cooperativas analizadas alcanza un importe de 156,18 millóns de euros no exercicio 2011, dos que o 40,58% corresponde a activo non corrente e o 59,42% a activo corrente; incrementouse³ a media durante este ano nun 4,33%, porcentaxe inferior á de 2010.

No ano 2011, nas empresas galegas analizadas na base de datos Ardán, a estrutura da capacidade económica analizada en termos de porcentaxes presenta un 51,72% de activo non corrente e un 48,28% 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 85,50% da mesma, séguelle por importe os investimentos en empresas do grupo e asociadas (5,93%), investimentos financeiros a longo prazo (5,93%), inmovilizado intanxible (1,35%) e activos por impostos diferidos (1,29%). A composición do activo non corrente expónse no seguinte gráfico:

³ A evolución a calculamos sobre 46 cooperativas que se repiten na mostra do exercicio 2010 e 2011

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



No exercicio 2011 diminuíron o activo non corrente nun 0,59%, o inmovilizado intanxible nun 9,07%, inmovilizado material nun 1,19%, os investimentos financeiros a longo prazo en empresas do grupo nun 0,29% e incrementáronse os investimento financeiros a longo prazo nun 5,83% e os activos por impostos diferidos nun 33,81%.

O activo corrente alcanza un importe de 92,81 millóns de euros o que representa un 59,42% da estrutura económica; a media das empresas analizadas no Ardán é inferior, situándose no 48,28%. A súa evolución foi positiva: incrementándose durante o exercicio 2011 un 7,88%; nas empresas analizadas polo Ardán⁴, a evolución negativa.

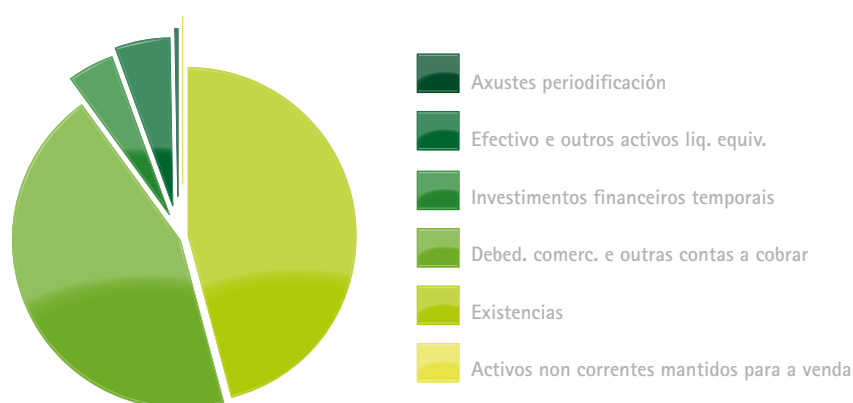
No gráfico 44 móstrase a súa composición. A partida máis importante son os debedores, seguidos das existencias; ambas partidas diminúen e o resto increméntanse.

- As existencias representan o 27,33% do activo, a porcentaxe nas empresas galegas é do 16,24%; increméntanse un 20,09%, mentres que nas empresas galegas diminuíu un 1,50%. 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 26,11%, e nas empresas galegas o 18,28%; e experimentaron un crecemento durante o exercicio 2011 dun 3,42% mentres que nas empresas galegas diminuíron nun 3,49%.
- O efectivo e outros activos líquidos equivalentes supoñen o 3,15% do activo, porcentaxe inferior á das empresas analizadas no Ardán, nas que o seu valor é do 5,77%. No exercicio 2011 experimenta unha diminución do 11,25% e nas empresas galegas do 8,03%.
- Os investimentos financeiros temporais representan o 2,66% do activo, o que supón unha diminución do 35,20% durante 2011.

⁴ O activo corrente diminuíu un 3,44% durante o 2011.

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

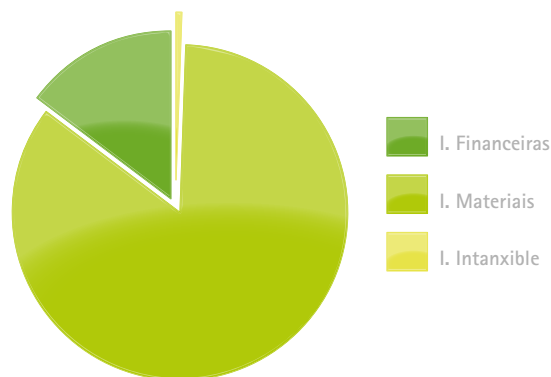
Tendo en conta que o tipo e a cantidade de recursos que utilizan as cooperativas son diferentes segundo o subsector no que a cooperativa desenvolve a súa actividade, vanse analizar por separado estrutura económica e financeira das cooperativas gandeiras, de horta-flor e de viño

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 81,24 millóns de euros, dos que corresponden un 44,58% ao activo non corrente e un 55,52% ao activo corrente; nas cooperativas da mostra, o activo non corrente representa o 40,58% do activo e o corrente o 59,42%. Durante o exercicio 2011 produciuse un incremento do 2,4%.

No gráfico 45 figuran as principais partidas activo non corrente das cooperativas gandeiras:

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



No ano 2011 incrementáronse os investimentos financeiros a longo prazo nun 87,27% e os activos por impostos diferidos nun 8,83% e, diminuíron o inmovilizado intangible nun 29,51%, o inmovilizado material nun 2,39% e os investimentos financeiros en empresas do grupo nun 0,10%.

A partida coa maior representación no activo non corrente é o inmovilizado material que supón o 37,09% do activo total, séguelle os investimentos financeiros en empresas do grupo que representan o 3,93%, investimentos financeiros a longo prazo o 2,52%, activos por impostos diferidos o 0,63 e o inmovilizado intangible co 0,31%.

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

- Os debedores son a partida máis importante, representan o 36,29%⁶ do activo total, porcentaxe superior á das cooperativas da mostra, e ademais experimentan un incremento durante o exercicio 2011 do 6,75%.
- As existencias supoñen o 14,98%⁷ da estrutura económica e están formadas principalmente por existencias comerciais nun 73,11%, materias primas nun 24,35%, produtos terminados nun 1,17% e anticipos a provedores nun 1,37%.
- O efectivo e outros activos líquidos equivalentes representa o 3,61% do total do activo, experimenta un incremento do 16,12% durante o exercicio 2011. Esta porcentaxe é superior á do total das cooperativas da mostra⁸ e inferior ao das empresas analizadas polo Ardán⁹.

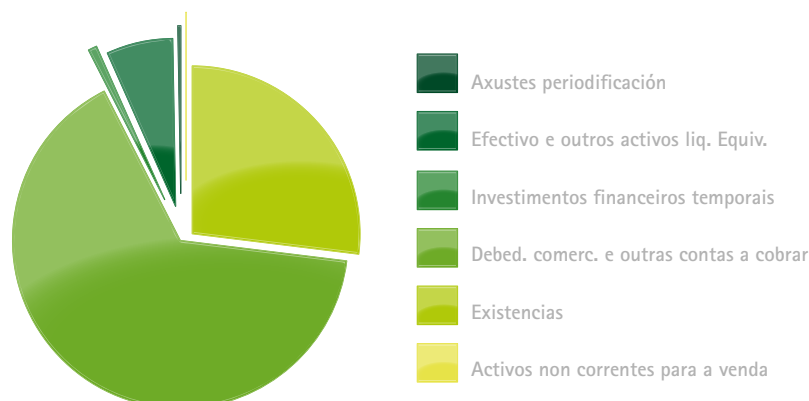
⁶ No total das cooperativas da mostra representan o 26,11%

⁷ No total das cooperativas da mostra representan o 27,33%.

⁸ No total das cooperativas da mostra representa o 3,15%.

⁹ Nas empresas analizadas no Ardán representa o 5,77%.

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



3.2.1.2. Cooperativas de viño

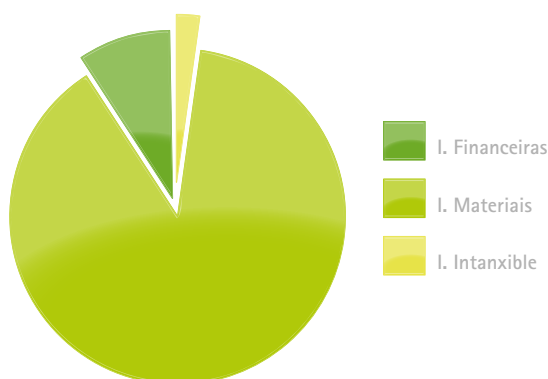
O importe da estrutura económica das cooperativas vitivinícolas é de 69,89 millóns de euros, dos que un 34,99% corresponde a activo non corrente e un 65,01% a activo corrente. Durante o exercicio 2011 incrementouse nun 7,31%.

No gráfico 47

As principais partidas do activo non corrente ilústranse no gráfico 47, destacando os seguintes feitos:

O inmovilizado intanxible representa o 0,85% do activo total e diminúe durante o exercicio 2011 nun 4,88%, o inmovilizado material representa o 30,73% e diminúe nun 0,93%, os investimentos financeiros en empresas do grupo representan o 0,76% e incrementáronse nun 0,77%, os investimentos financeiros a longo prazo representan o 2,42% e incrementáronse nun 30,80% e por último os activos por impostos diferidos que representan o 0,22% e diminuíron durante o 2011 nun 134,51%.

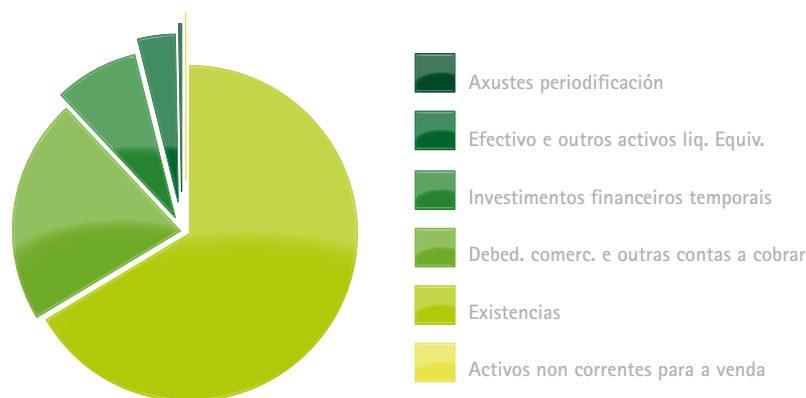
Gráfico 47. Composición do activo non corrente das cooperativas de viño (%)



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

- Os debedores representan o 14,09%¹⁰ do activo total, esta porcentaxe é inferior a das cooperativas da mostra, e o seu importe experimenta unha diminución durante o exercicio 2011 do 5,12%.
- As existencias constitúen a partida máis importante e supoñen o 43,17%¹¹ da estrutura económica; están formadas principalmente por existencias comerciais nun 8,18%, materias primas nun 3,52%, produtos terminados nun 6,54%, produtos en curso nun 81,36% e anticipos a provedores nun 0,30%. Incrementáronse durante o exercicio 2011 nun 33,13%.
- O efectivo e outros activos líquidos equivalentes representan o 2,29% do total do activo, experimentan un incremento do 10,08% durante o exercicio 2011. 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-flor

A estrutura económica das cooperativas de horta-flor alcanza un valor de 5,05 millóns de euros, diminuíndo un 5,87% durante o exercicio 2011; a súa composición é a seguinte: activo non corrente un 55,12% e activo corrente un 44,88%, mentres que no conxunto das cooperativas da mostra estes valores son dun 40,58% e dun 59,42%, respectivamente.

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

O inmovilizado intanxible representa o 0,14% do activo total. Durante o exercicio 2011 diminuíu nun 49,11%.

Os investimentos financeiros supoñen o 0,94% do total do activo e durante o exercicio 2011 incrementáronse un 5,54%.

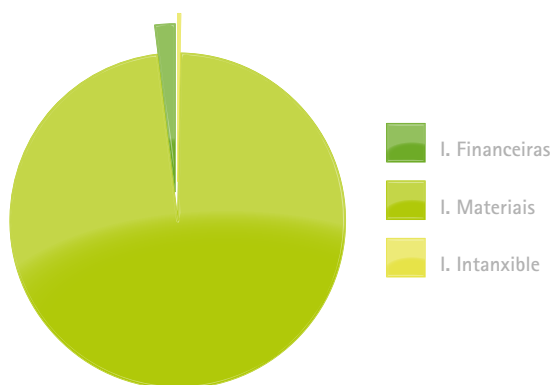
¹⁰ No total das cooperativas da mostra representan o 26,11%

¹¹ No total das cooperativas da mostra representan o 27,33%.

¹² No total das cooperativas da mostra representa o 3,15%

¹³ Nas empresas analizadas no Ardán representa o 5,77%

Gráfico 49. Composición do activo non corrente das cooperativas de horta-flor (%)

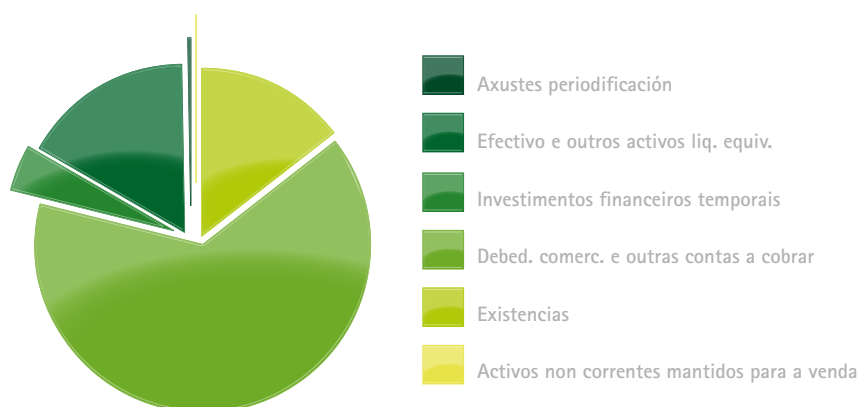


As inmovilizacións materiais é a partida de maior importe da estrutura económica, representan o 51,02% da mesma, diminuíndo durante o exercicio 2011 nun 5,07%.

Os activos por impostos diferidos representan un 3,02% do total do activo e incrementáronse durante o exercicio 2011 nun 36,75%.

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

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



- Os debedores comerciais e outras contas a cobrar son a partida máis importante: representan o 28,90%¹⁴ do activo total, porcentaxe superior á das cooperativas da mostra; experimentaron unha diminución durante o exercicio 2011 do 4,27%.
- As existencias supoñen o 6,60%¹⁵ da estrutura económica e están constituídas na súa totalidade por existencias comerciais. Durante o exercicio 2011 diminuíron nun 7,03%.

¹⁴ No total das cooperativas da mostra representan o 26,11%.

¹⁵ No total das cooperativas da mostra representan o 27,33%.

- Os investimentos financeiros a curto prazo representan un 1,94% da estrutura económica e incrementáronse durante o exercicio 2011 nun 52,42%
- O efectivo e outros activos líquidos equivalentes representan o 7,44% do total do activo, durante o exercicio 2011 incrementouse nun 24,34%. 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 156,18 millóns de euros, corresponden a patrimonio neto un 43,00%, a pasivo non corrente un 17,09% e a pasivo corrente un 39,91%, mentres que nas empresas galegas analizadas no Ardán, os datos son: patrimonio neto un 41,98%, pasivo non corrente un 23,84% e pasivo corrente 34,18%, 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 13,79% do total do pasivo, e experimentou unha diminución no exercicio 2011 do 16,38%, estes datos son debido a que a partir do 1 de xaneiro do 2011, segundo o establecido na normativa contable, o capital social das cooperativas considerase pasivo agás que nos estatutos da cooperativa se recolla o dereito do consello reitor a rehusar o reembolso das achegas no caso de baixa do socio, polo que se temos en conta o capital social que esta encadrado no pasivo, o capital social representaría o 16,91% da estrutura financeira e experimentou un crecemento do 2,84% durante o exercicio 2011.
- Os investimentos das cooperativas foron financiados nunha gran parte por beneficios, polo que as reservas é a partida máis importante dos fondos propios e mostran unha tendencia alcista sempre. Supoñen o 24,70 % da estrutura financeira e a súa composición é a seguinte: Fondo de Reserva Obrigatorio, 48,09%, Fondo de Reservas Voluntarias, 18,31%, Outras Reservas, 28,74% e Reservas Estatutarias, 4,85%, do total de reservas, respectivamente. Hai que destacar que unha parte moi importante destas reservas son irrepartibles.

¹⁶ No total das cooperativas da mostra representa o 3,15%.

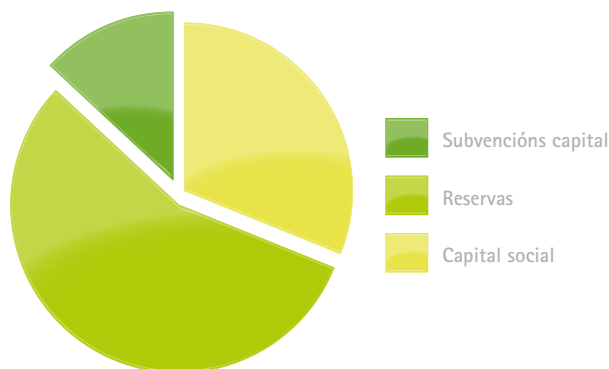
¹⁷ Nas empresas analizadas no Ardán representa o 5,77%.

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 .

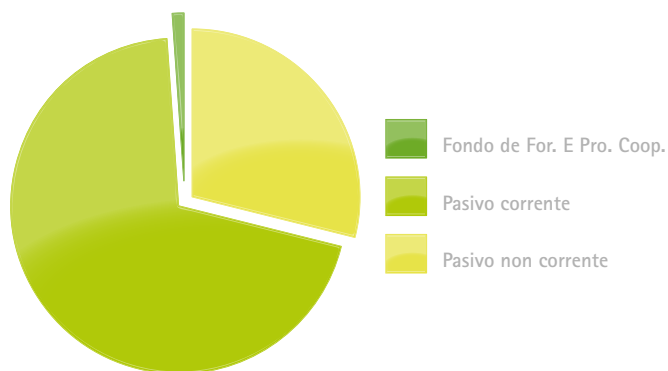
- As subvencións, doazóns e legados recibidos están constituídos na súa maior parte por subvencións ó capital e representan o 5,68% do pasivo, diminuíndo o seu importe durante o exercicio 2011 nun 5,15%.

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



A estrutura da composición dos recursos alleos expoñémola no gráfico 52, 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 57,00% da estrutura financeira, importe inferior ao das empresas analizadas no Ardán²⁰.

O pasivo non corrente representa o 17,09% da estrutura financeira, importe inferior ao das empresas analizadas no Ardán²¹. A principal partida son as débedas a longo prazo que representan un 12,35%

²⁰ O financiamento alleo nas empresas analizadas polo Ardán representa o 58,02% da estrutura financeira

²¹ O financiamento alleo a longo prazo nas empresas analizadas polo Ardán representa o 23,84% do pasivo

da estrutura financeira, séguenlle as débedas con características especiais que alcanzan un 3,12%, os pasivos por impostos diferidos que supoñen o 0,99% da estrutura financeira e por último o Fondo de Formación e Promoción Cooperativa representa o 0,59% da estrutura financeira, que se incrementou no exercicio 2011.

As débedas con características especiais corresponde a capital social de cooperativas que non modificaron os estatutos sociais e o capital social figura no 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 39,91% da estrutura financeira; durante 2011 incrementouse nun 14,82%. A súa participación no financiamento é superior á das empresas analizadas no Ardán²². A súa composición é a seguinte: acredores comerciais e outras contas a pagar, un 75,05%; débedas a curto prazo, un 21,48%, débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociados e socios, un 2,29% e o resto son outras partidas que teñen moi pouco peso na estrutura financeira.

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.

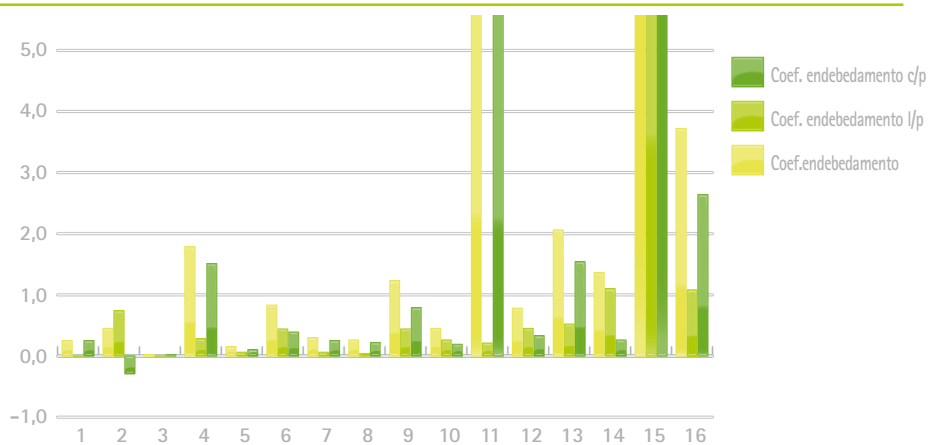
Unha vez analizados os valores, estúdase a evolución dos coeficientes durante os 5 exercicios anteriores.

No coeficiente de endebedamento e no coeficiente de endebedamento a curto prazo, os valores das cooperativas que figura no gráfico co número 11 e 15 sáense da escala, alcanzando valores a cooperativa co número 11 de 7,39 para o coeficiente de endebedamento e de 7,16 para o coeficiente de endebedamento a curto prazo e a cooperativa co número 15 de 39,71 para o coeficiente de endebedamento, 11,49 para o coeficiente de endebedamento a longo prazo e de 28,22 para o coeficiente de endebedamento a curto prazo. No eixe "Y" fixamos un valor máximo de 4 para obter unha visión clara do resto dos valores.

²² Nas empresas analizadas no Ardán representan un 34,18%.

Nese gráfico 53 obsérvase que o 44% das cooperativas cunha facturación inferior a un millón de euros obtén un valor superior á unidade, porcentaxe que se incrementou con respecto ao exercicio 2010 que era un 31%, isto é debido a que nunha parte das cooperativas o capital social figura no pasivo, pero aínda tendo en conta esta circunstancia, os valores obtidos son moi altos, levando as cooperativas a situación moi delicadas, e que se ten que estudar e aplicar as medidas necesarias para non desembocar en quebra.

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

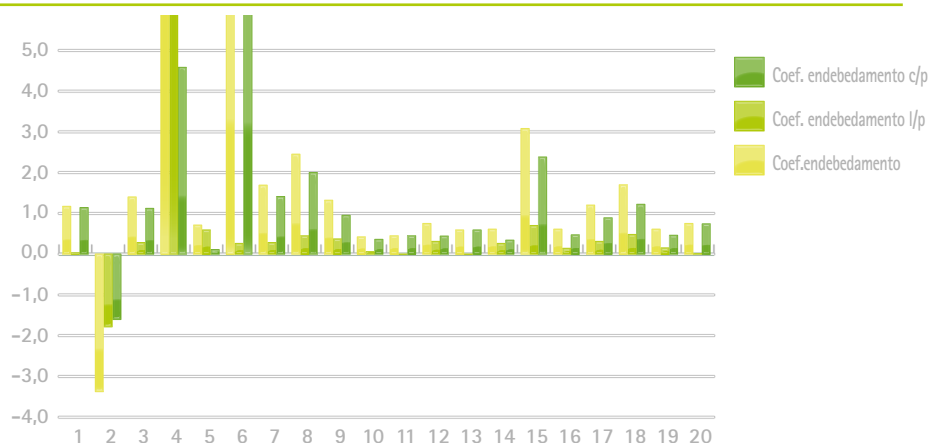


Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas da mostra cunha facturación inferior a 1 millón de euros

A participación do pasivo non corrente na estrutura financeira das cooperativas da mostra é inferior á das empresas galegas analizadas no Ardán, se ben se incrementou no exercicio 2011 debido a que unha parte das cooperativas consideraron o capital social como pasivo. 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

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

Os valores obtidos para as cooperativas cos números 4 e 6 saíñense da escala, obtendo valores para a cooperativa co número 4 de para o coeficiente de endebedamento 46,16, para o coeficiente de endebedamento a longo prazo de 41,58 e para o coeficiente de endebedamento a curto prazo 5,58 e para o número 6 os valores son de 10,48 para o coeficiente de endebedamento e de 10,22 para o coeficiente de endebedamento a curto prazo. Na cooperativa número 4, se consideramos o capital social como patrimonio neto os valores obtidos serían , para o coeficiente de endebedamento de 0,11, para o coeficiente de endebedamento a longo prazo de 0,00 e para o coeficiente de endebedamento a curto prazo 0,11.

No gráfico anterior observase 4 cooperativas con valores superiores a 2, e as cooperativas que figura co número 4 e 6 acadan uns valores atípicos que xa explicamos no paragrafo anterior.

Un 30% 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.

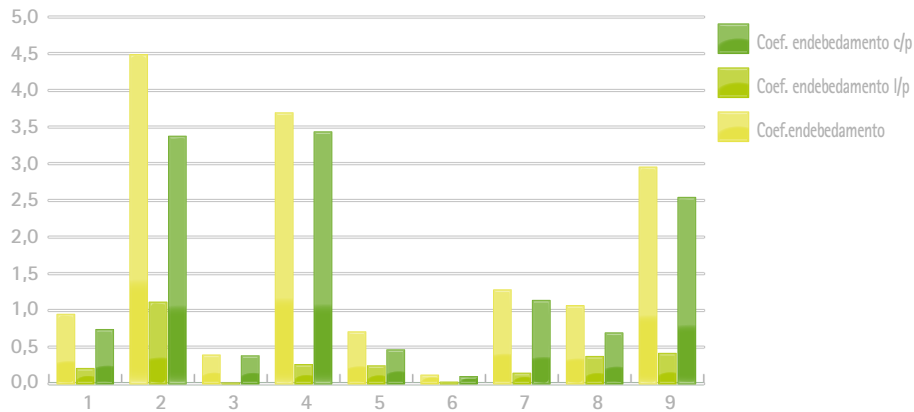
Hai unha cooperativa que presenta valores negativos debido a que no seu balance presenta un patrimonio neto con signo negativo.

O coeficiente de endebedamento a longo prazo no 90% das cooperativas se sitúa por debaixo da unidade e soamente na número 4 presenta un valor atípico e na número 2 un valor negativos, por circunstancias que xa expuxemos nos parágrafos anteriores.

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

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

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



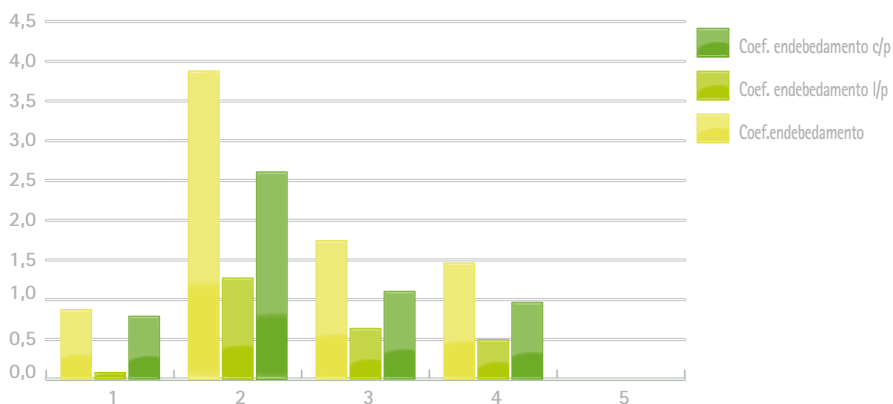
Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas da mostra cunha facturación entre 6 millóns e 12 millóns de euros

Os valores obtidos para estas cooperativas son máis homoxéneos que os obtidos para as cooperativas dos intervalos anteriores: o 44,44% das cooperativas están por debaixo da unidade, o 22,22% 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 88,88% 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.

Soamente unha cooperativa se sitúa con valores inferiores a unidade para o coeficiente de endebedamento xeral, outras 2 con valores entre a unidade e 2 e unha con valores moi altos. Os valores de endebedamento a longo e curto prazo presentan as mesmas características que os do endebedamento xeral.

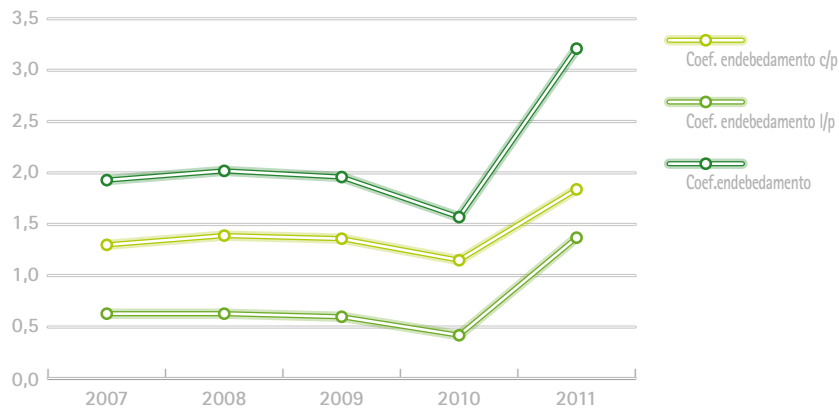
Gráfico 56. Ratios de endebedamento (Fact. >12M €)



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 das cooperativas da mostra (2007-2011)

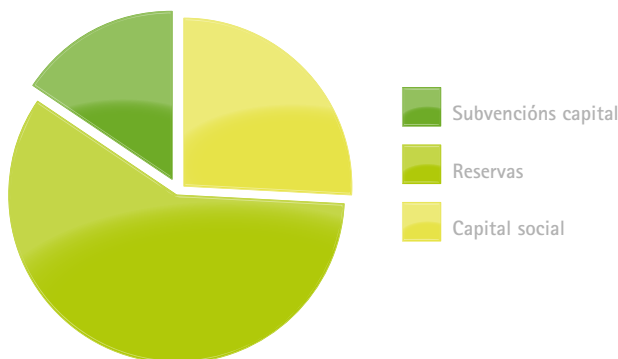


Observamos un comportamento parello nos tres tipos de coeficientes cun repunte significativo no exercicio 2011, que en parte é debido a que algunhas cooperativas esta cualificado o capital social como pasivo.

3.2.2.1. Cooperativas gandeiras

A estrutura financeira das cooperativas gandeiras da mostra alcanza un importe de 81,24 millóns de euros, dos que un 41,01%²³ corresponde a patrimonio neto, o 17,75%²⁴ a pasivo non corrente e o 41,234%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 11,08% do total do pasivo, diminuindo en 2011 nun 4,15%, debido a reclasificación como pasivo do mesmo nalgúns cooperativas, non tendo en conta esta circunstancia o capital social incrementárase nun 1,57% no exercicio 2011.
- A maior parte dos investimentos nas cooperativas gandeiras foron financiados a través de beneficios. Á hora de realizar tódolos 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 preto do dobre do capital social. Mostran unha tendencia alcista sempre. Representan o 25,01% da estrutura financeira e súa composición é a seguinte: Fondo de Reserva Obrigatorio, 40,62%, Fondo de Reserva Voluntario, 31,43%, Reservas estatutarias, 1,96%, e Outras Reservas, 526%, do total de reservas, respectivamente. Hai que destacar que unha parte moi importante destas reservas son irrepartibles.
- As subvencións ao capital representan o 6,60% do pasivo, diminuindo o seu importe durante 2011 nun 4,09%, isto significa que se deu un aumento das subvencións recibidas polas cooperativas pero que non cubriu o traspaso de subvencións a ingresos do exercicio.

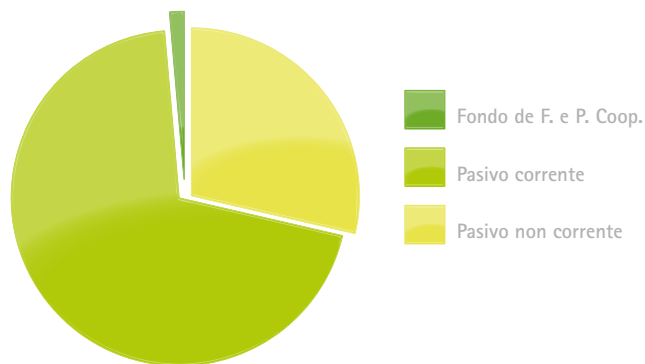
²³ Nas cooperativas da mostra representa o 43,00%

²⁴ Nas cooperativas da mostra representa o 17,09%

²⁵ Nas cooperativas da mostra representa o 39,91%

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 58,99% da estrutura financeira. Está composto nun 30,09% por pasivo non corrente e nun 69,91% por pasivo corrente.

O pasivo non corrente está constituído principalmente por débedas a longo prazo que supoñen o 90,00% do total do pasivo non corrente, e estas están compostas nun 85,77% por débedas con entidades de crédito; séguelles en orden de importancia os pasivos por impostos diferidos cunha participación no pasivo non corrente do 5,71%, o Fondo de Formación e Promoción Cooperativa, cun 4,41% e por último as débedas con características especiais (capital social non reembolsable) cun 3,64%. O resto de partidas teñen un peso pouco significativo, non chegando a representar o 1,00%.

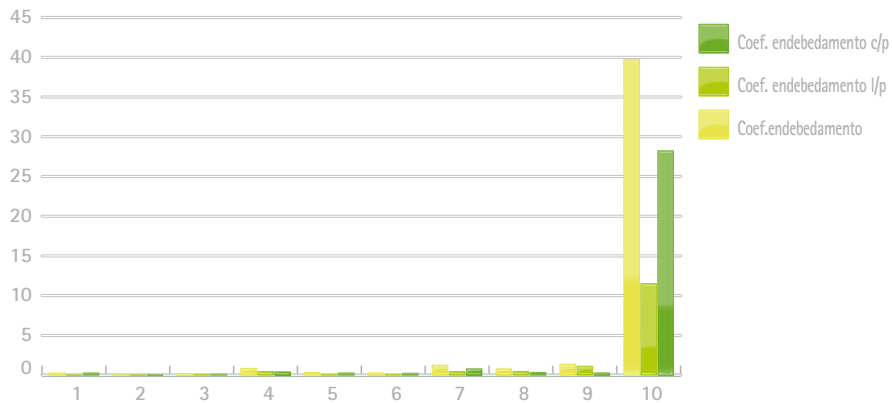
O pasivo corrente supón o 41,24% da estrutura financeira. Está constituído por préstamos con entidades financeiras nun 25,91% e acredores comerciais e outras contas a pagar nun 73,77%. O resto das partidas teñen un peso moi pouco significativo, representando menos do 1%.

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. Ratios de endebedamento cooperativas gandeiras (Fact. <1M €)

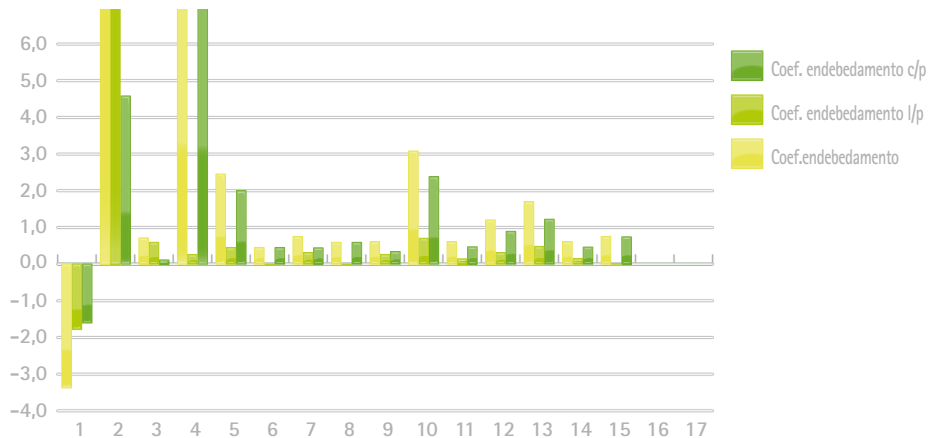


Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas gandeiras cunha facturación inferior a 1 millón de euros

Nos valores obtidos para o coeficiente de endebedamento e no coeficiente de endebedamento a longo e curto prazo, que figura no gráfico co número 10 sáense da escala, alcanzando valores de 39,71 para o coeficiente de endebedamento, 11,49 para o coeficiente de endebedamento a longo prazo e de 28,22 para o coeficiente de endebedamento a curto prazo. No eixe "Y" fixamos un valor máximo de 3 para obter unha visión clara do resto dos valores.

Observamos unha gran dispersión nos valores obtidos para as cooperativas gandeiras encadradas dentro deste intervalo. Existe 2 cooperativas con valores altos, unha con valores moi altos e outra con valores moi baixos, é dicir, que case non ten financiamento alleo, nin a curto prazo nin a longo prazo, porque non ten actividade e non tiña débeda cos provedores.

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



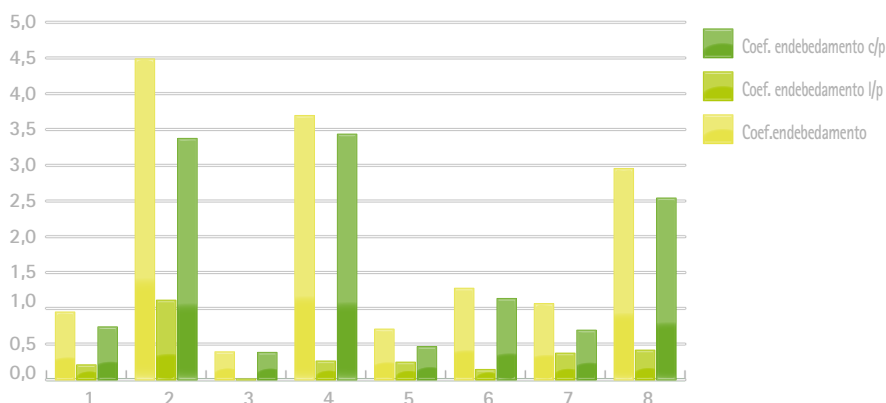
Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas gandeiras cunha facturación entre a 1 millón e 6 millóns de euros

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 46,16, coeficiente de endebedamento a longo prazo 41,58 e coeficiente de endebedamento a curto prazo 4,58, neste se consideramos o capital social como patrimonio neto os valores obtidos serían , para o coeficiente de endebedamento de 0,11, para o coeficiente de endebedamento a longo prazo de 0,00 e para o coeficiente de endebedamento a curto prazo 0,11 e hai outra cooperativa con valores de 10,48 para o coeficiente de endebedamento e 10,22 para o coeficiente de endebedamento a curto prazo. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión clara do resto dos valores.

Observamos que o 60% das cooperativas obtén valores razoables, e o resto alcanza valores, agás unha que obtén valores negativos por presentar un valor negativo o importe do seu patrimonio neto, valores moi altos.

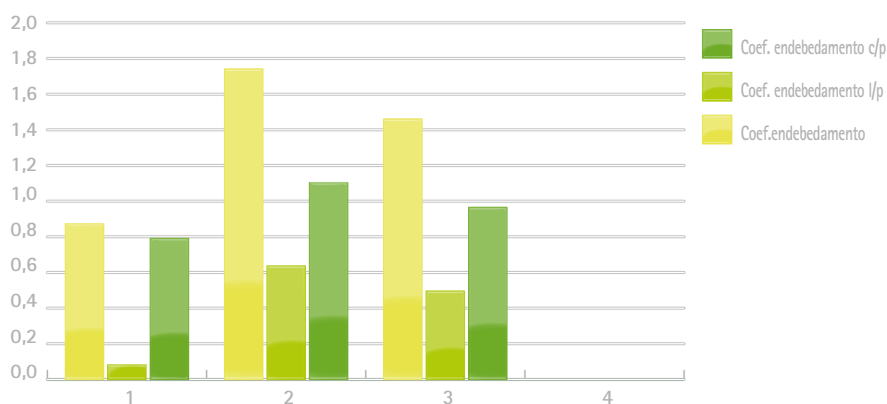
No seguinte gráfico expoñemos os valores das cooperativas gandeiras que facturan entre 6 millóns e 12 millóns de euros. Observamos que un 37,75% das cooperativas acada valores razoables, e o resto valores moi altos.

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

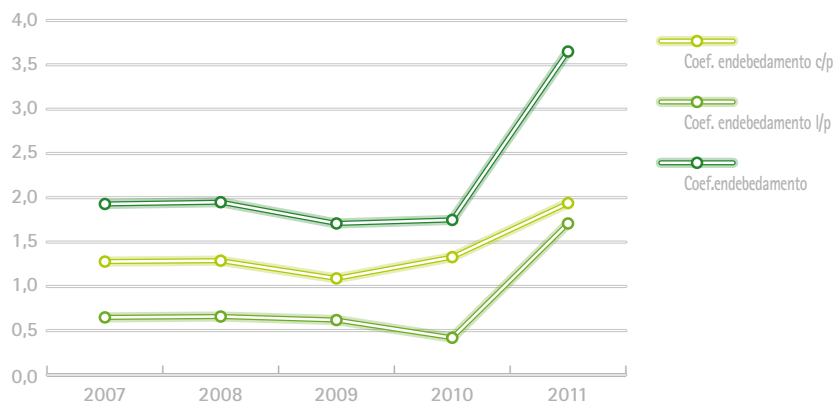
Os valores destes ratios para as cooperativas que facturan máis de 12 millóns de euros expoñémolos no vindeiro gráfico.

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 dúas das tres cooperativas sitúanse con valores moi altos. A relación entre o financiamento a longo prazo e a curto prazo é semellante en dúas cooperativas e moi diferente na outra.

A evolución dos valores para o período 2007-2011 represéntase no gráfico 64. Obsérvase un forte incremento no exercicio 2011, sobre todo no coeficiente de endebedamento xeral e a longo prazo, provocada polos valores extremos de algunhas cooperativas xa comentados nos parágrafos anteriores, provocados por unha reclasificación do capital social como pasivo, se non tivéssemos en conta esta circunstancia as medias obtidas serían de 1,20 para o coeficiente de endebedamento, 0,31 para o coeficiente de endebedamento a longo prazo e de 0,88 para o coeficiente de endebedamento a curto prazo.

Gráfico 64. Evolución ratios de endebedamento das cooperativas gandeiras (2007-2011)

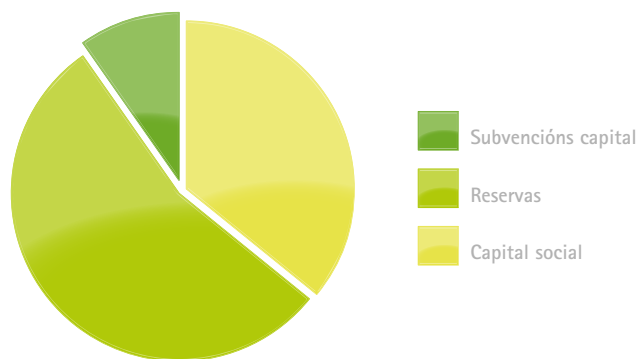
3.2.2.2. Cooperativas de viño

A estrutura financeira das cooperativas de viño alcanza un importe de 69,82 millóns de euros, dos que o 45,52%²⁶ corresponde a patrimonio neto, o 16,74%²⁷ a pasivo non corrente e o 37,85%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 16,57% do total do pasivo, diminuíndo en 2011 (24,11); esta forte diminución é debido a reclasificación do capital social como pasivo, se non temos en conta esta circunstancia, o capital social incrementaríase nun 4,27% durante o exercicio 2011.
- 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 25,05% da estrutura financeira e a súa composición é a seguinte: Fondo de Reserva Obrigatorio, 55,58%, Fondo de Reserva Voluntarios, 3,67%, Reservas Estatutarias, 7,57% e outras Reservas, 32,28%. Hai que destacar que unha parte moi importante destas reservas son irrepartibles.
- As subvencións ao capital representan o 4,4% do total da estrutura financeira. En 2011 diminuíron un 5,83%, 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 54,59% da estrutura financeira e está composto nun 30,66% por pasivo non corrente e nun 69,34% por pasivo corrente.

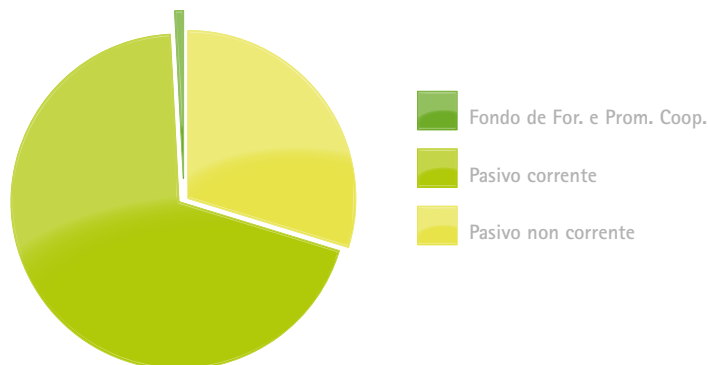
²⁶ Nas cooperativas da mostra representa o 41,04%.

²⁷ Nas cooperativas da mostra representa o 17,75%.

²⁸ Nas cooperativas da mostra representa o 41,24%.

O pasivo non corrente está formado nun 54,38% por débedas a longo prazo, que son na súa maioría débedas con entidades de crédito, séguenlle as débedas con características especiais (capital social non reembolsable) que supoñen un 37,01% do pasivo non corrente, os pasivos por impostos diferidos cun 6,16% e o Fondo de Formación e Promoción cooperativo cun 2,46%.

Gráfico 66. Composición dos fondos alleos das cooperativas de viño



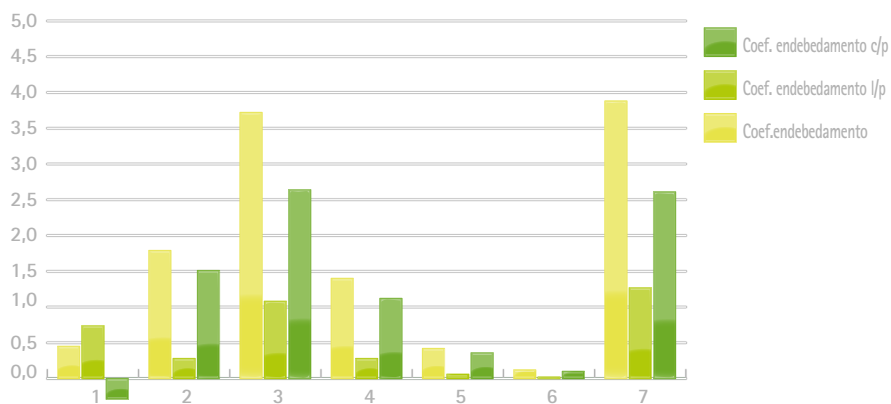
O pasivo corrente representa o 37,85% da estrutura financeira. Está constituído por fondo de formación e promoción cooperativo nun 2,229, débedas a curto prazo nun 2,29 por Fondo de 32,92%, acredores comerciais nun 75,68%; o resto das partidas teñen un peso moi pouco significativo.

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 hai dúas cooperativas con valores elevados, o resto situase con valores que incluso, podemos considerar baixos. Hai unha cooperativa que presenta no balance o pasivo corrente con valor negativo, do que resulta un coeficiente de endebedamento a curto prazo negativos, segundo observamos na gráfica.

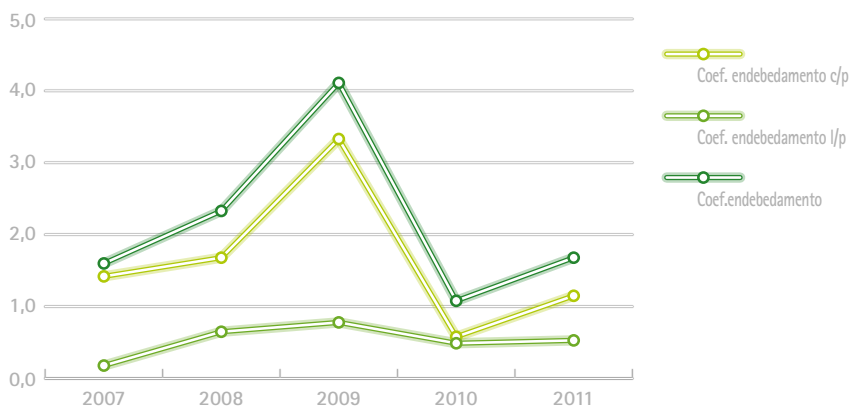
Gráfico 67. Ratios de endebedamento cooperativas de viño



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 os exercicios 2008 e 2009 presentan un forte incremento, no exercicio 2010 baixan significativamente e no 2011 volven a subir, para situarse como media en moi altos, debido a reclasificación do capital social como pasivo.

Gráfico 68. Evolución ratios de endebedamento das cooperativas de viño (2007-2011)



3.2.2.3. Cooperativas de horta-flor

A estrutura financeira das cooperativas de horta alcanza un importe de 5,05 millóns de euros dos que o 41,53%²⁹ corresponde a patrimonio neto, o 11,41%³⁰ a pasivo non corrente e o 47,05%³¹ restante a pasivo corrente.

²⁹ Nas cooperativas da mostra representa o 41,01%.

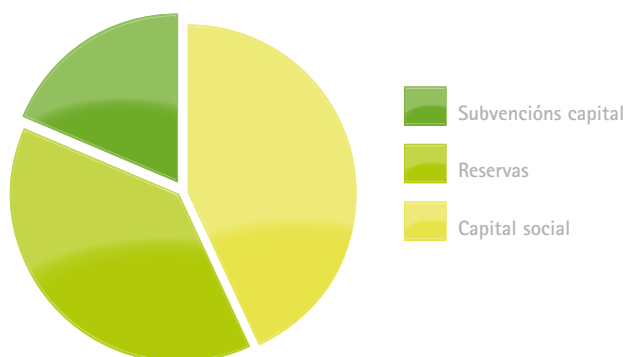
³⁰ Nas cooperativas da mostra representa o 17,75%.

³¹ Nas cooperativas da mostra representa o 41,24%.

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 18,88% do total do pasivo O seu importe é superior ó das reservas, a diferenza das cooperativas gandeiras e de viño onde é menor.
- As reservas representan o 16,76% da estrutura financeira e a súa composición é a seguinte: Fondo de Reserva Obrigatorio, 72,71%, Fondo de Reserva Voluntario, 8,18%, Reservas Estatutarias, 18,36%, do total e outras reservas o 0,75% do total de reservas, respectivamente. Hai que destacar que a maior parte destas reservas son irrepartibles.
- As subvencións ó capital representan o 8,07% do pasivo, diminuindo durante o exercicio 2011 nun 12,65%.

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



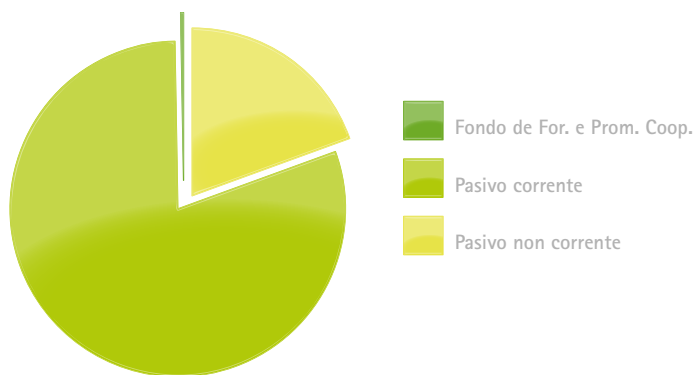
No gráfico 70 expoñemos a estrutura da composición do pasivo. A partida máis importante é o pasivo corrente con moita diferenza con respecto ao non corrente, diminuindo a súa participación no financiamento total.

O financiamento alleo representa o 58,46% da estrutura financeira e está composto nun 19,52% por pasivo non corrente e nun 80,48% por pasivo corrente.

O pasivo non corrente está constituído por débedas con entidades de crédito no 96,20% e débedas con características especiais no 3,08, o resto das partidas teñen un peso moi pouco significativo.

O pasivo corrente supón o 47,05% da estrutura financeira. Está constituído por préstamos con entidades financeiras nun 13,95% e acredores comerciais nun 86,06%.

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

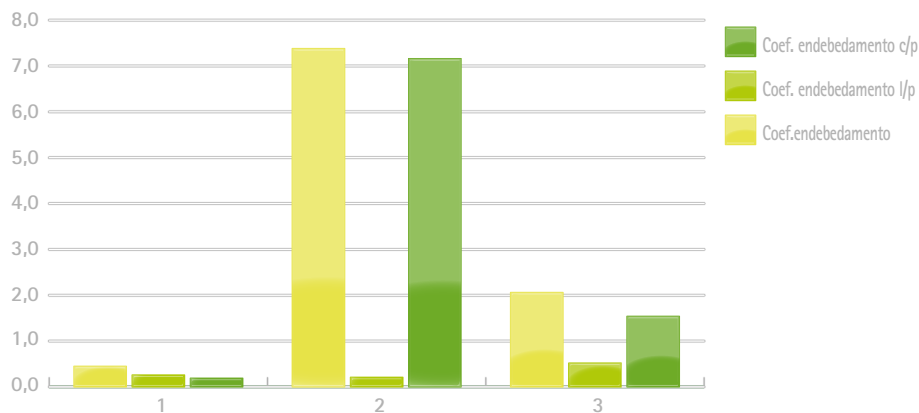


Coeficiente de endebedamento cooperativas de horta-flor

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, outra que obtén valores altos e a terceira valores moi altos no coeficiente de endebedamento xeral e endebedamento a curto prazo.

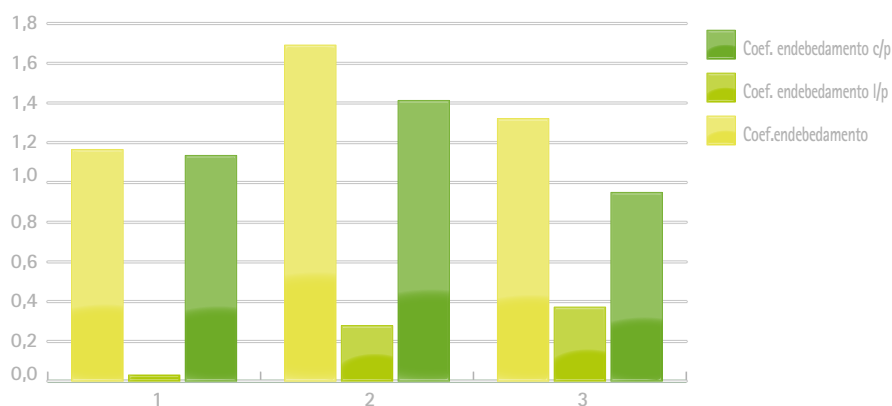
Gráfico 71. Ratios de endebedamento cooperativas de horta-flor (Fact. <1M€)



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 €)

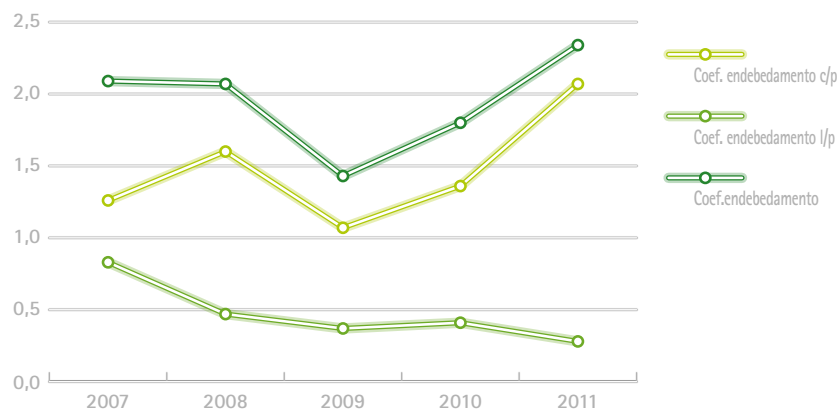


Ratios de endebedamento, endebedamento a longo prazo e endebedamento a curto prazo das cooperativas de horta cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros

Os valores que presentan a cooperativa de horta encadradas neste intervalo son máis homoxéneos, aínda que se sitúan con valores 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-flor (2007-2011)



Os valores en todo o período que analizamos son moi altos, no 2008 o coeficiente a curto prazo mostra un crecemento e o coeficiente de endebedamento a longo prazo unha forte contracción, no 2009 ambos decrecen, no 2010 romperse a tendencia a baixa e presentan un subida os tres tipos de endebedamento e no 2011 incrementáanse significativamente o coeficiente de endebedamento xeral e a curto prazo.

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 débedas. 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 influír 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 inmediatea = (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.

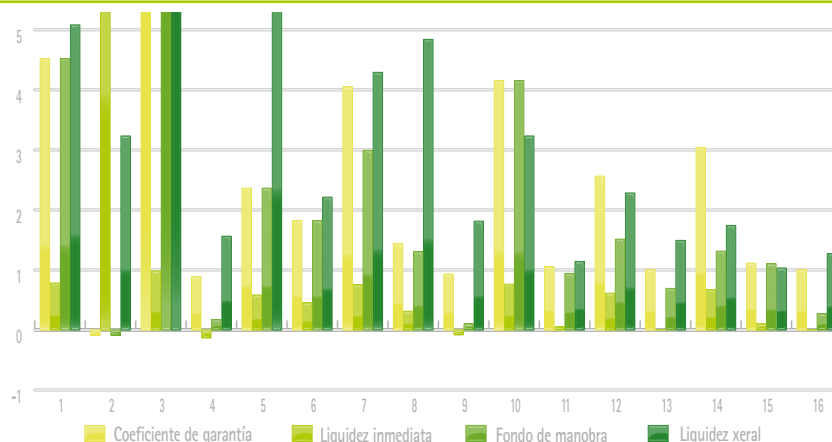
Coefficiente de garantía = Activo / Pasivo

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 2, 3 e 5 presentan valores moi altos para algún ratio dos analizado, deste xeito a cooperativa número 2, presenta un fondo de manobra do 12,49; a cooperativa 3 obtén para o ratio de liquidez xeral do 40,96, para a liquidez inmediata do 40,42 e para o coeficiente de garantía de 41,21, porque o importe do pasivo corrente é moi pequeno con respecto a activo corrente; e a cooperativa número 5 que presenta un valor moi alto para coeficiente de garantía do 7,49. Se representamos estes valores no gráfico impediríanos unha visión clara do resto dos valores.

O 18,75% 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; un 37,50 presenta valores entre 1 e 2 eo resto das cooperativas que presenta valores superiores a 2, que representan o 43,75%.

Respecto á liquidez inmediata un 37,50% 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 2 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 56,25% supera o valor de 2 e, dentro deste último grupo hai 4 cooperativas cun valores moi altos.

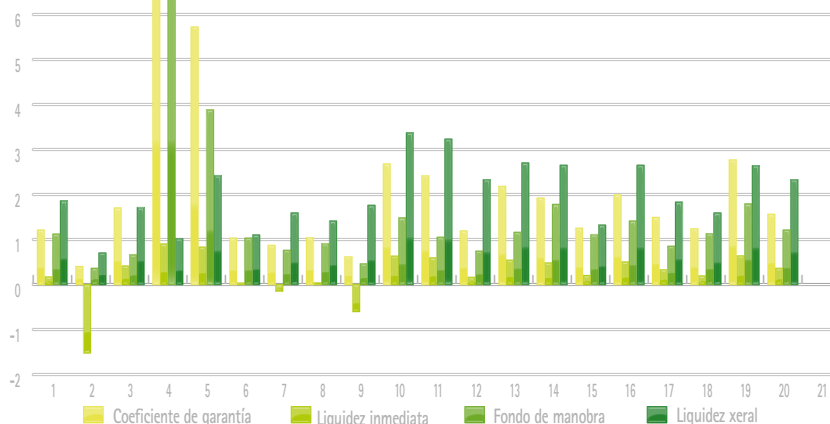
No gráfico 75 mostramos os valores para as cooperativas que facturan entre 1 millón e 6 millóns de euros, onde observamos o seguinte:

Tomamos un valor máximo de 6 na escala de valores do eixe "Y" debido ós valores da cooperativa número 4, cun valor para o ratio de liquidez xeral de 10,14, para a liquidez inmediata de 10,14 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.

Un 15% das cooperativas obteñen para o ratio de liquidez xeral valores inferiores a 1 e poderían ter dificultades para realizar en prazo os pagamentos inmediatos, o 55,55 obteñen valores entre 1 e 2 e o resto obteñen valores moi altos, que poden penalizar a rendibilidade.

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 €)



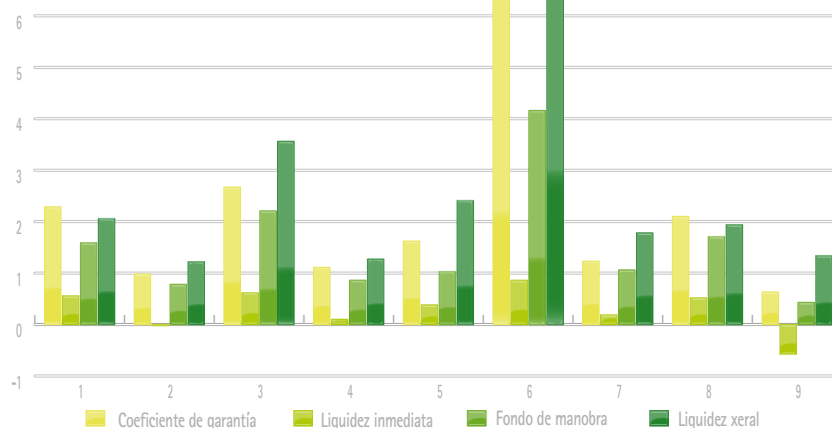
Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas da mostra cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros

O 15% 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, situación que non poderán manter por moito tempo; no resto observamos unha gran dispersión e case na metade das cooperativas valores que podemos considerar altos.

Hai unha cooperativa que presenta un valor inferior a 1 para o coeficiente de garantía, debido a que ten fondos propios negativos, o resto das cooperativas presentan un valor para este ratio superior á unidade, o 45% cifras superiores a 2.

No seguinte gráfico expoñemos os valores para o intervalo de facturación de 6 millóns a 12 millóns.

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

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

Tomamos un valor máximo de 6 na escala de valores do eixe "Y" debido ós valores da cooperativa número 6, cun valor para o ratio de liquidez xeral de 6,98 e para o coeficiente de garantía de 9,54; debido a que ten un importe moi significativo de stocks, se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión clara do resto dos valores.

Un 22% das cooperativas teñen valores inferiores a unidade para o ratio de liquidez xeral, un 33% valores comprendidos entre 1 e 2 e o resto valores moi altos

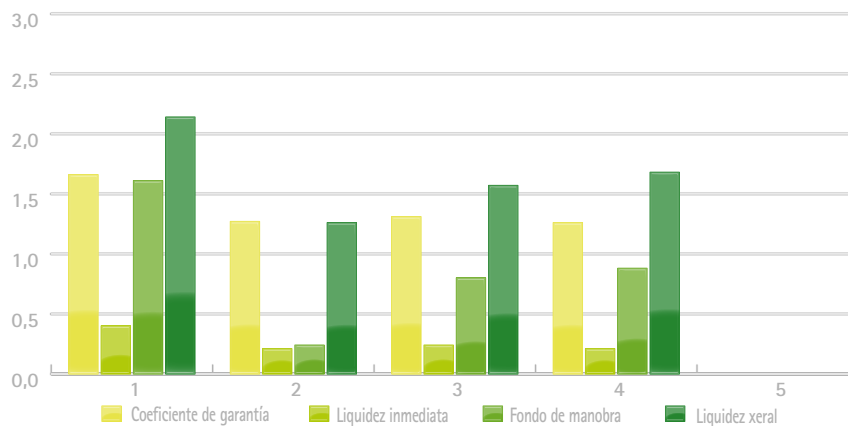
A liquidez inmediata das cooperativas deste intervalo mostra valores que seguen a mesma tendencia da liquidez xeral, se ben existe unha diferenza en tódolos casos, indicando que son entidades que traballan con stocks e incluso apreciase unha gran diferenza nalgunhas cooperativas. Case na metade das cooperativas obtéñense valores moi altos.

Os valores obtidos para o fondo de manobra mostran unha gran dispersión, que vai desde un valor negativo de -0,58 ata 0,86. As cooperativas con valores negativos 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 un 44% das cooperativas presenta valores altos.

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, polo que os podemos considerar valores razoables.

A liquidez inmediata, mostra valores moi baixos, inferiores a 0,5 nun 25% das cooperativas, valores razoables nun 50% e altos noutro 25%.

Non existen cooperativas con fondo de manobra negativo e os seus valores mostrando unha certa dispersión desde 0,21 a 0,40, 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 (2007-2011)



A liquidez xeral e a liquidez inmediata mostran unha evolución semellante. Parten do exercicio 2007, onde se sitúan nun valor de 2,28 e 1,49 respectivamente, diminuindo no 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, para volver a diminuír no exercicio 2011 alcanzando os valores de 2,84 e 2,32. 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.

Temos unha cooperativa que no 2011 para o ratio de liquidez xeral acada un valor de 40,96 e para a liquidez inmediata un valor de 40,42, se non temos en conta estes para valores para calcular as medias, os resultados serían 2,05 para a liquidez xeral e 1,53 para a liquidez inmediata.

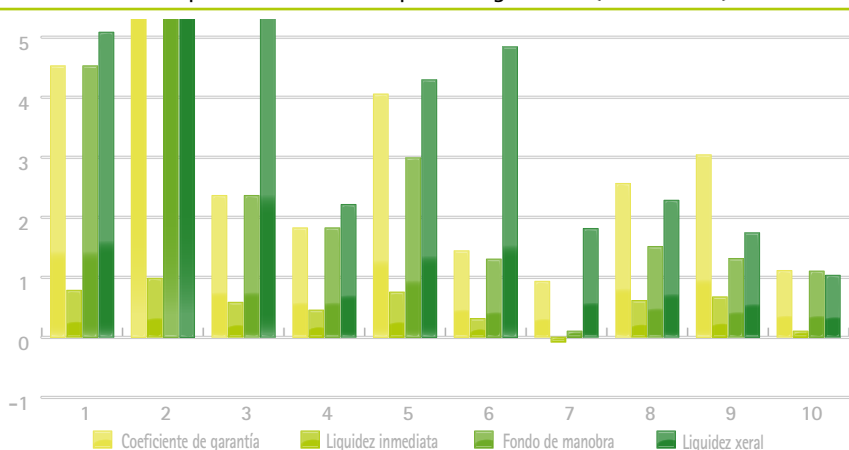
O fondo de manobra mantense en valores semellantes para todo o período 2007 a 2009, no 2010 presenta un forte incremento e no 2011 volve a valores semellantes ao período 2007 – 2009, agás unha cooperativa que presenta un valor moi alto e provoca que a media se sitúe no 0,55

O coeficiente de garantía parte no exercicio 2007 cunha media do 2,53, que baixa lixeiramente no 2008 onde alcanza un valor de 2,43 e a partir deste exercicio e hasta o 2010 presenta un forte incremento para situándose no 2010 en 4,03 volvendo a diminuír no 2011 para acadar un valor de 3,18.

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 3, que son, para a cooperativa número 1 o coeficiente de

garantía de 5,08; a cooperativa número 2 obtén para o ratio de liquidez xeral do 40,96, para a liquidez inmediata do 40,42 e para o coeficiente de garantía de 41,21, porque o importe do pasivo corrente e moi pequeno con respecto a activo corrente; e a cooperativa número 3 que presenta uns valores para o coeficiente de garantía do 9,59 e liquidez inmediata do 7,49, 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 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 30% das cooperativas presentan valores entre a unidade e 2 e o resto presenta valores altos ou moi altos segundo comentamos no paragrafo anterior.

Existe unha semellanza entre os valores do ratio de liquidez inmediata e de liquidez xeral, e incluso nalgúns casos coincide, posto que hai cooperativas que realizan as súas operacións sen stocks, como as que soamente realizan compra venda de gando vacún.

Para os valores obtidos para o fondo de manobra, observamos que unha cooperativa presenta un valor negativo, o resto presenta valores positivos en un 60% dos casos o podemos considerar valores 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 e 2, son de 10,14 para o ratio de liquidez xeral e liquidez inmediata na cooperativa 2 e de 5,72 para o ratio de liquidez xeral; se representamos estes valores no gráfico impediríanos unha visión clara do resto dos valores.

Soamente unha cooperativa presenta un valor inferior a unidade nos ratios de liquidez xeral, liquidez inmediata e coeficiente de garantía; ademais obtén un fondo de manobra con signo negativo resultado das operacións para calculalo o ter fondos propios negativos, polo cal esta cooperativa encontrase nunha situación difícil e debería tomar medidas para saír desta situación.

Para o ratio de liquidez xeral, tódalas cooperativas, agás a comentada no parágrafo anterior, obteñen valores superiores a unidades e un 33% valores superiores a 2 que podemos considerar altos e en 2 cooperativas moi altos.

Polo que respecta aos datos obtidos para a liquidez inmediata, observamos que o 13% das sociedades teñen un valor igual ao da liquidez xeral, o que implica que estas cooperativas non teñen stocks. Destacar que o 27% das cooperativas obtén valores por debaixo da unidade, metade delas moi próximas a 1 e a outra metade valores moi baixos, o 60% obtén valores que se sitúan no intervalo 1-2 e o resto valores moi altos.

Un 60% das cooperativas deste intervalo de facturación presenta valores positivos e inferiores a 0,50, hai unha que presenta un valor negativo e xa comentamos e para o resto obtéñense valores altos.

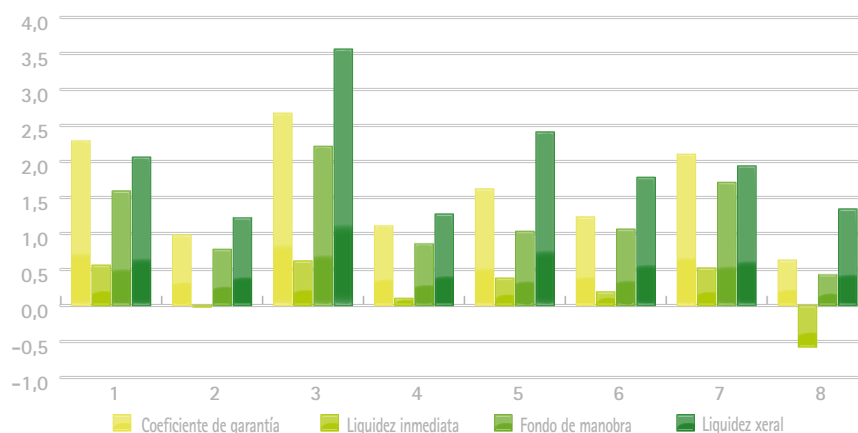
Soamente unha cooperativa obtén un valor inferior a unidade para o coeficiente de garantía, o resto de sociedades obteñen un valor para o coeficiente de garantía superior á unidade, polo que consideramos que son valores razoables, tendo en conta que algunhas cooperativas presentan valores altos.

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 37,50% obteñen valores situados entre a unidade e 2 e o resto valores altos.

Respecto á liquidez inmediata, o su comportamento é semellante o da liquidez xeral, deste xeito un 37,50% das cooperativas gandeiras que facturan entre 6 e 12 millóns de euros, obteñen valores inferiores á unidade, o 50% obtén valores entre a unidade e 2 e o resto valores altos.

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 cooperativa que presenta fondo de manobra negativo, un 37,50% presenta valores comprendidos entre 0 e 0,5 e o restante 37,50% de cooperativas obteñen valores altos. Respecto aos valores negativos, hai un que está moi afastado a cero, polo que pode que se debería analizar esta situación.

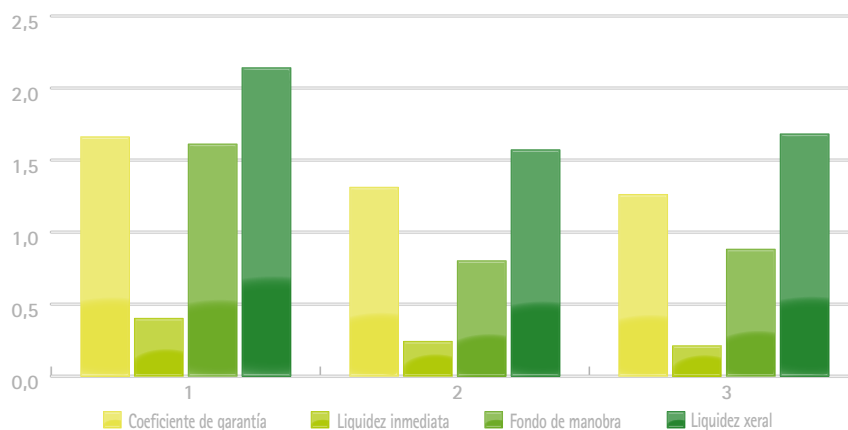
En relación ao coeficiente de garantía tódolos valores obtidos son superiores á unidade e un 37,50% deles superan o 2.

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 inferior a 2, polo que podemos consideralos razoables.

Polo que respecta ao ratio de liquidez inmediata, as cooperativas sitúanse en valores superiores a 0,80 e inferiores a 2 que podemos considerar como razoables.

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

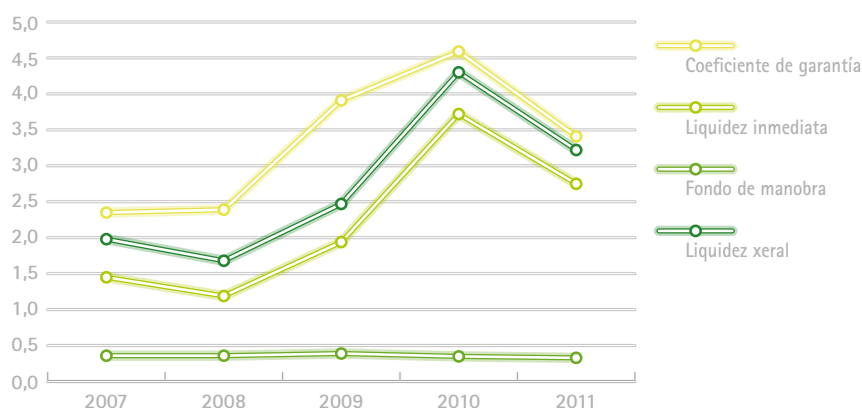


Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas gandeiras cunha facturación de máis de 12 millóns de euros

O fondo de manobra é positivo en tódalas cooperativas e os valores están comprendidos entre 0,21 e 0,40 que para o tipo de actividades que desenvolven estas cooperativas son razoables.

No seguinte gráfico, amosamos a evolución destes ratios para o período 2007-2011 das cooperativas gandeiras.

Gráfico 83. Evolución ratios de liquidez e solvencia das cooperativas gandeiras (2007-2011)



A liquidez xeral e a liquidez inmediata mostran unha evolución semellante. Parten do exercicio 2007, onde se sitúan nun valor de 1,98 e 1,45 respectivamente, diminuindo no 2008 para colocarse en 1,68 e 1,19, respectivamente; en 2009 presentan un forte crecemento para situarse en 2,47 e 1,94 que continua durante o 2010 para situarse en 4,30 e 3,72, para volver a diminuír no exercicio 2011 alcanzando os valores de 3,22 e 2,72. 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.

Temos unha cooperativa que no 2011 para o ratio de liquidez xeral acada un valor de 40,96 e para a liquidez inmediata un valor de 40,42, se non temos en conta estes para valores para calcular as medias, os resultados serían 2,14 para a liquidez xeral e 1,67 para a liquidez inmediata.

O fondo de manobra mantense en valores semellantes para todo o período, situándose os valores nun intervalo desde 0,33 a 0,39.

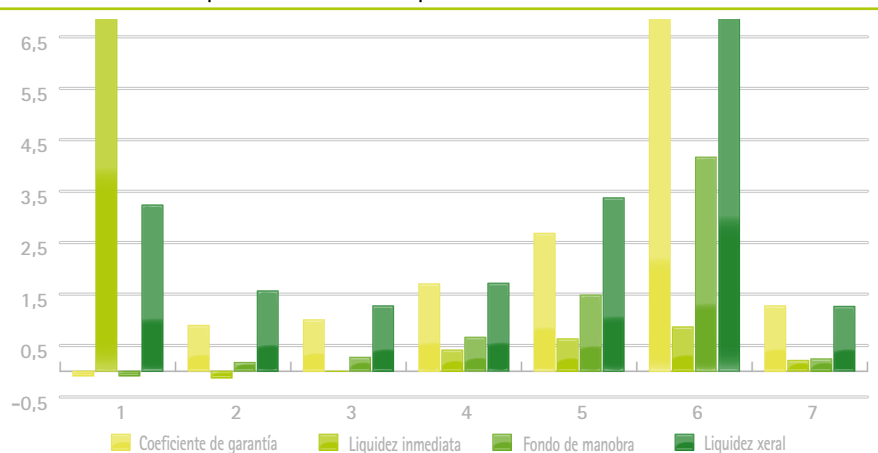
O coeficiente de garantía parte no exercicio 2007 cunha media do 2,35, que baixa lixeiramente no 2008 onde alcanza un valor de 2,39 e a partir deste exercicio e hasta o 2010 presenta un forte incremento para situándose no 2010 en 4,59, volvendo a diminuír no 2011 para acadar un valor de 3,41.

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 a que o valor da cooperativa número 1 para o fondo de manobra é do 12,49 e a cooperativa 6 presenta un valor para o ratio de liquidez xeral do 6,98 e para o coeficiente de garantía do 9,54. Se representamos estes valores no gráfico impediríanos unha visión clara do resto dos valores.

Na liquidez xeral da cooperativas de viño presentan unha gran dispersión polo que un 42,85% das cooperativas obteñen valores situados no intervalo (1-2), un 14,29% presenta un valor negativo moi próximo a cero e o resto altos.

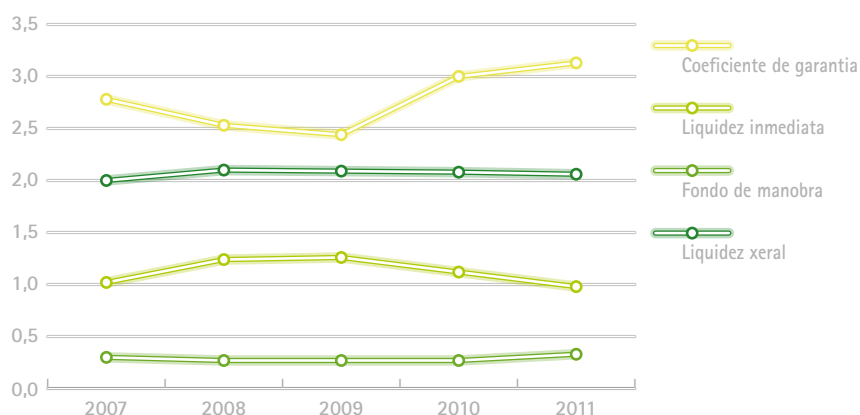
Polo que respecta á liquidez inmediata, soamente 2 cooperativas superan a unidade, unha cun valor alto, o resto presenta un valor por debaixo de 0,80 e incluso unha presenta un valor negativo.

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 42,85% 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 mostrámolas seguinte gráfico.

Gráfico 85. Evolución ratios de liquidez e solvencia das cooperativas de viño (2007-2011)



O ratio de liquidez xeral mantense con valores semellantes durante todo o período comprendidos no intervalo 2,00 a 2,10, o ratio de liquidez inmediata sigue a mesma tendencia, aínda que existe unha maior dispersión nos valores xa que van desde 0,98 a 1,26, o fondo de manobra tamén se mantén un intervalo moi pequeno neste período (0,27 – 0,33) e o coeficiente de garantía presenta unha tendencia a baixa durante os exercicios 2008 e 2009 e a alza no 2010 e 2011 para alcanzar un valor de 3,13.

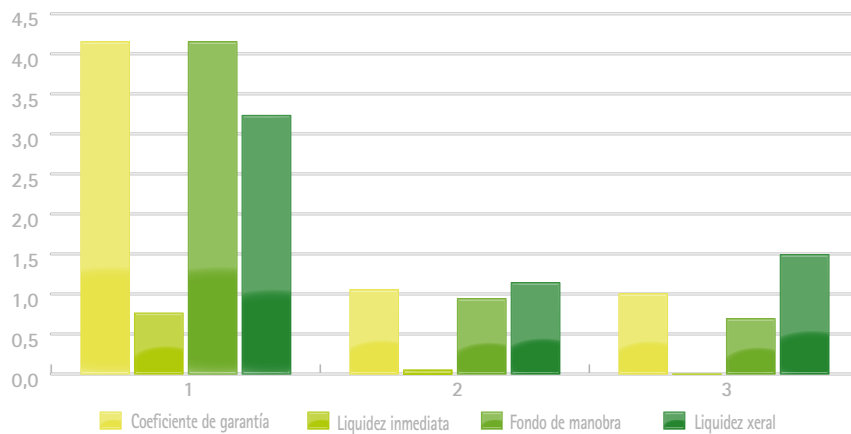
Para o cálculo da media do fondo de manobra non tivemos en conta a cooperativa que figura co número 1 no gráfico anterior, posto que ten un valor de 12,49 e entón nos daría unha media de 2,07, que non reflicte para nada a media do fondo de manobra para as cooperativas de viño.

3.2.3.3. Cooperativas de horta-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 positivos, aínda que moi próximos a unidade e a outra cun valor moi alto, posto que esta por encima de 3.

O fondo de manobra tamén presenta unha gran dispersión, dúas cooperativas teñen valores moi baixos e outra un valor alto.

A mesma tendencia segue o coeficiente de garantía con dúas cooperativas con valores baixos e unha con valor alto.

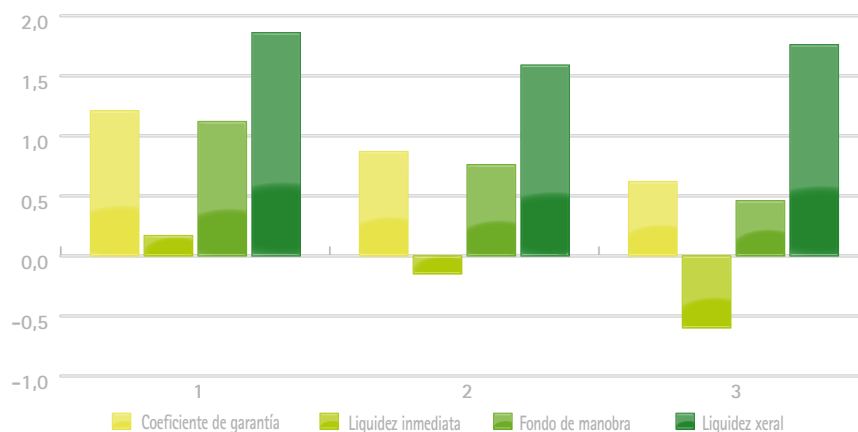
No gráfico 87 expoñemos os valores das cooperativas de horta que facturan entre 1 e 6 millóns de euros.

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 que podemos considerar baixos 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 e a outra presenta un valor razoable.

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



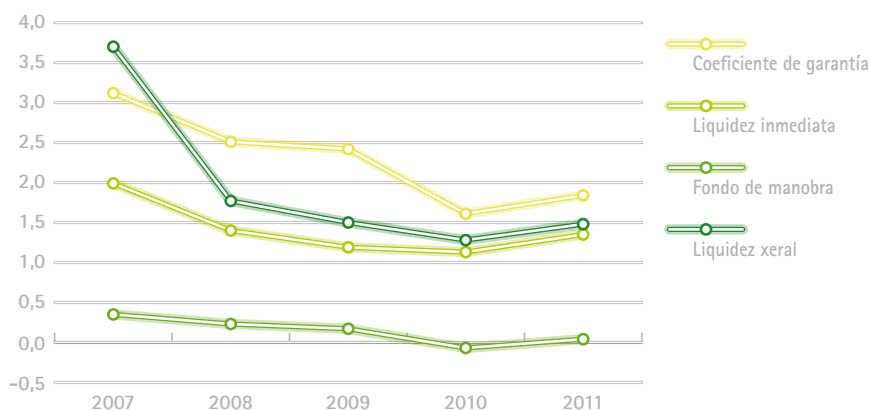
Ratios de liquidez xeral, fondo de manobra, liquidez inmediata e coeficiente de garantía das cooperativas de horta cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros.

Respecto ao coeficiente de garantía, tódalas cooperativas presentan valores superiores a 1,5 e inferiores a 2 que podemos considerar razoables.

A evolución destes ratios durante o período 2007-2010 preséntase no gráfico 88.

Os ratios de liquidez e o fondo de manobra mostran unha tendencia á baixa desde 2007 ata 2010, recuperándose no 2011 para alcanzar un valor de 1,35 a liquidez xeral, de 1,35 a liquidez inmediata e de 0,04 para o fondo de manobra.

Gráfico 88. Evolución ratios de liquidez e solvencia das cooperativas de horta-flor (2007-2011)



O coeficiente de baixa parte no exercicio 2007 dun valor de 3,12, baixa durante o exercicio 2008 para situarse nun valor de 2,51 e tamén no 2009 e 2010 con valores de 2,42 e 1,61 respectivamente para volver a subir no exercicio 2011 e situarse nun valor de 1,84.

3.3. Análise da conta de resultados

O obxectivo das cooperativas é 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 1,59 millóns de euros, que representa un 0,67% do importe neto da cifra de negocios³². Este resultado diminuíu durante o exercicio 2011 nun 66,%. A maior parte deste beneficio corresponde as cooperativas de viño, xa que nas gandeiras o resultado foi moi pequeno e nas de horta-flor a media foi negativa.

3.3.1. O importe neto da cifra de negocios

O importe neto da cifra de negocios acada no 2011 un importe de 237,73 millóns de euros, o que supón un incremento durante 2011 dun 8,48%. Está composta por vendas, nun 96,55%, e por servizos prestados, nun 3,45%.

3.3.1.1. Cooperativas gandeiras

Nas cooperativas gandeiras o importe neto da cifra de negocios alcanza un valor de 200,66 millóns de euros, que implica un incremento con respecto ó ano anterior do 16,94%. Está composta por vendas nun 96,05% e por servizos prestados nun 3,95%.

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 unha diminución durante o exercicio 2011 do 34,65%. Está composta por vendas, nun 99,07% e por servizos prestados, nun 0,93%.

3.3.1.3. Cooperativas de horta-flor

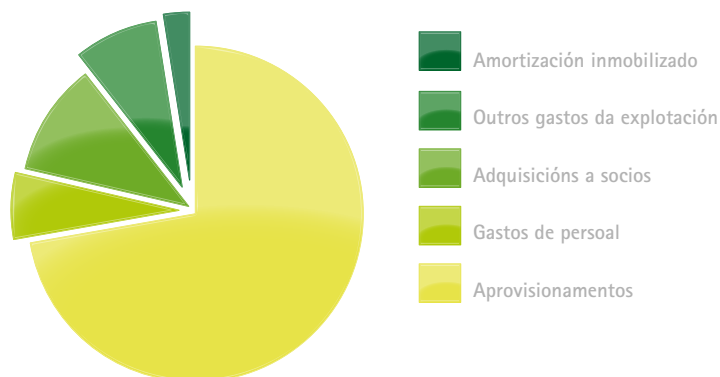
Para as cooperativas de horta-flor o importe neto da cifra de negocios alcanza un valor de 7,59 millóns de euros, diminuindo en 2011 nun 1,79%. Está composta por vendas, nun 99,96 e por servizos prestados, nun 0,04%.

³² Porcentaxe inferior á media de empresas analizadas no *Ardán* (4,68%).

3.3.2. Consumos e gastos da explotación

Os gastos da explotación expóñense no seguinte gráfico.

Gráfico 89. Gastos externos explotación cooperativas da mostra



A maior partida de gastos da explotación son os aprovisionamentos, que representan o 71,58% do total. Ademais figuran as adquisicións a socios, que representan un 10,82%. Entrambos representan o 82,40% do total dos gastos de explotación.

Os gastos de persoal representan o 6,37% dos gastos totais da explotación e están compostos nun 77,87% por soldos e salarios, nun 22,12% por cargas sociais nun 0,01% por provisións.

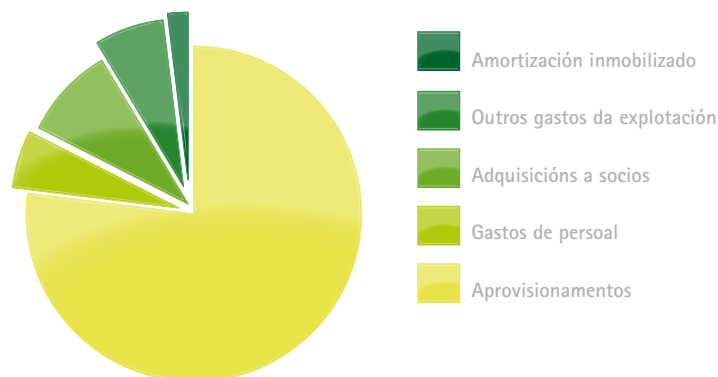
Outros gastos da explotación, que representan o 8,13%, están constituídos principalmente por servizos exteriores, xa que supoñen o 92,03%; outras partidas son os tributos que constitúen o 2,16%, as perdas, deterioro e variación das provisión por operacións comerciais, o 1,30% e outros gastos de xestión corrente, o 4,52%.

Por último as amortizacións do inmovilizado representan o 2,37% 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 77,20% do total; a partida adquisicións a socios tamén forma parte dos aprovisionamentos e representa un 8,93%, co cal o total de aprovisionamentos supón o 86,13%. 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 5,47% dos gastos totais da explotación e están compostos nun 77,87% por soldos e salarios, nun 22,12% por cargas sociais e nun 0,01% por provisións.

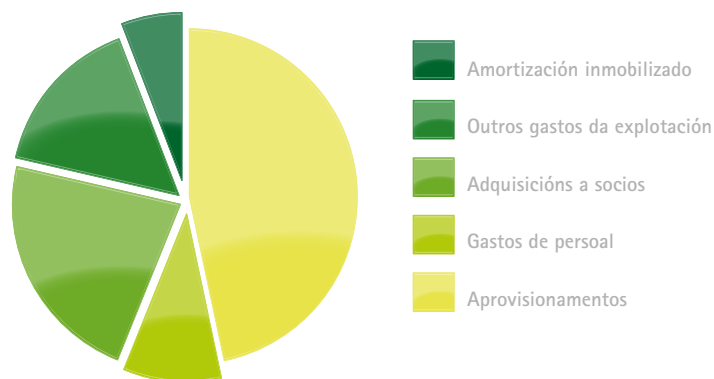
Outros gastos da explotación, que representan o 6,67%, están constituídos principalmente por servizos exteriores, xa que supoñen o 94,65%; outras partidas son os tributos, que constitúen o 0,43%; as perdas, deterioro e variación das provisións por operacións comerciais, o 1,51% e outros gastos de xestión corrente, o 3,42%.

Por último, as amortizacións do inmovilizado representan o 1,74% 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 46,67% do total; a partida adquisicións a socios tamén forma parte dos aprovisionamentos e representa un 22,43%, co cal o total de aprovisionamentos supón o 69,10%.

Os gastos de persoal representan o 9,66% dos gastos totais da explotación e están compostos nun 88,73% por soldos e salarios e nun 11,27% 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.

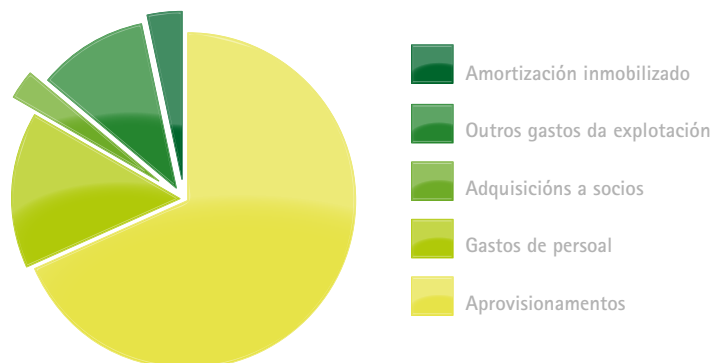
Outros gastos da explotación, que representan o 15,60%, están constituídos principalmente por servizos exteriores, xa que constitúen o 85,24%; outras partidas son os tributos, que supoñen o 6,29%, as perdas e deterioro e variación das provisións por operacións comerciais, o 0,86% e outros gastos da explotación, o 7,61%.

Por último as amortizacións do inmovilizado representan o 5,65% 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-flor

Os gastos da explotación para as cooperativas de viño 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 68,59% do total; a partida adquisicións a socios tamén forma parte dos aprovisionamento e representa un 3,03%, co cal o total de aprovisionamentos supón o 71,62%.

Os gastos de persoal representan o 14,76% 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 10,34%, están constituídos principalmente por servizos exteriores, xa que representan o 98,10%; os tributos correspóndelles un 1,00%, as perdas e deterioro e variación das provisión por operacións comerciais un 0,78% e outros gastos da explotación 0,12%.

Por último, as amortizacións do inmovilizado representan o 3,28% 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 0,91% do importe da cifra de negocios e os segundos o 0,11%.

Os ingresos financeiros están compostos nun 38,30% por participación en instrumentos do patrimonio, dos que corresponden un 79,40% a empresas do grupo e asociadas e un 20,60% a outras entidades; valores negociables e outros instrumentos financeiros de terceiros representan o 61,70%. 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 0,27%.

Os ingresos financeiros están compostos nun 60,80% por participación en instrumentos do patrimonio, dos que corresponden un 80,40% a empresas do grupo e asociadas e un 19,60% outras entidades; e por valores negociables e outros instrumentos financeiros de terceiros nun 39,20%. 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 1,56% da cifra de negocio e os segundos o 1,07%.

Os ingresos financeiros están compostos na súa totalidade por 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-flor

Os gastos financeiros nas cooperativas horta-flor tamén superan os ingresos financeiros, os primeiros supoñen o 0,91% da cifra de negocios e os segundos o 0,011%.

Os ingresos financeiros están compostos nun 76,61% por participación en instrumentos do patrimonio, dos que corresponden un 23,94% a empresas do grupo e asociadas e un 76,06% outras entidades; e por valores negociables e outros instrumentos financeiros de terceiros nun 23,39%.

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

Os rendementos por alleamento de instrumentos financeiros 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 incrementar-se os custes variables sen entrar en perdas; a súa fórmula é:

$$\text{Índice de seguridade de custes variables} = \text{Beneficios da explotación} / \text{Custes variables da explotación}$$

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:

$$\text{Índice de seguridade de custes fixos} = \text{Beneficios da explotación} / \text{Custes fixos da explotación}$$

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:

$$\text{Rendibilidade económica} = \text{BAIT} / \text{Activos}$$

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:

$$\text{Marxe comercial} = \text{BAIT} / \text{Vendas}$$

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:

$$\text{Rotación de activos} = \text{Vendas} / \text{Activos}$$

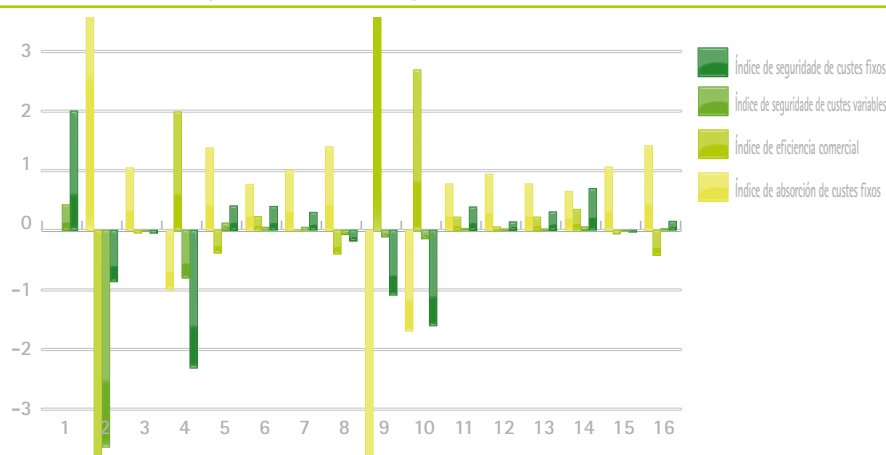
A rendibilidade financeira indica a taxa con que a cooperativa remunera as achegas realizadas polos socios; a súa fórmula é:

$$\text{Rendibilidade financeira} = \text{BDT} / \text{Recursos propios}$$

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 unha cooperativa que non teñen actividades e polo tanto non facturou durante o exercicio 2011, 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 2 e 9 son atípicos: cooperativa número 2, índice de absorción de custes fixos, 8,28, índice de eficiencia comercial, -7,28 e índice de seguridade de custes variables -3,64; cooperativa número 9, índice de absorción de cutes fixos, -11,58 e índice de eficiencia comercial, 12,58, estas dúas cooperativas traballaron durante o ano 2011 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.

Para o índice de absorción de custes fixos observamos que o 43,75% 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 18,75% obtén valores negativos porque traballaron cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables negativa.

Un 43,75% das cooperativas da mostra non poderían reducir as súas vendas sen entrar en perdas, un 31,25% poderían reducir as súas vendas unha porcentaxe razoable sen entrar en perdas e o resto nos da valores atípicos xa que a marxe sobre custes variables é negativa.

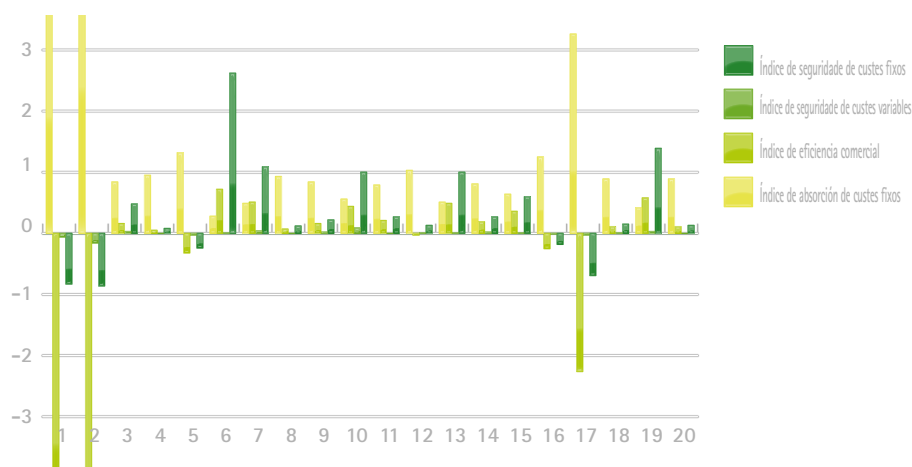
Para o índice de seguridade de custes variables, o 43,75% das cooperativas presenta valores negativos, polo que terían que diminuír os custes variables para saír de perdas; o resto das cooperativas os pode aumentar en valores moi pequenos.

O índice de seguridade de custes fixos presenta valores negativos no 43,75% das cooperativas da mostra encadradas neste intervalo, polo que non se poderían incrementar os custes fixos xa que están en perdas; o resto obteñen valores razoables agás unha que presenta un valor atípico.

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 1, 2 e 17 son atípicos: cooperativa número 1, índice de absorción de custes fixos, 6,02 e índice de eficiencia comercial, -5,02; cooperativa número 2, índice de absorción de custes fixos, 7,55 e índice de eficiencia comercial, -6,55; cooperativa número 17, cun índice de absorción de custes fixos de 3,26 e un índice de eficiencia comercial do -2,26, estes valores son debidos a que as cooperativas traballaron durante o exercicio 2011 cunha marxe sobre custes variables moi baixo e teñen un importe alto de custes fixos. 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 30,00% 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 o custes fixos; o 10,00% de cooperativas con valores inferiores a unidade, necesita máis do 90% das vendas e o 60,00% restante posúe valores que oscilan entre o 28% e o 90%.

Un 30% das cooperativas que pertencen a este intervalo de facturación obteñen valores negativos para o índice de eficiencia comercial, polo que non poden reducir as súas vendas, máis ben tería que aumentalas para saír de perdas; no 10,00% dos casos se reducen un 10% das vendas entrarían en perdas e o resto podería diminuír as vendas en porcentaxes, entre o 16% e o 72%.

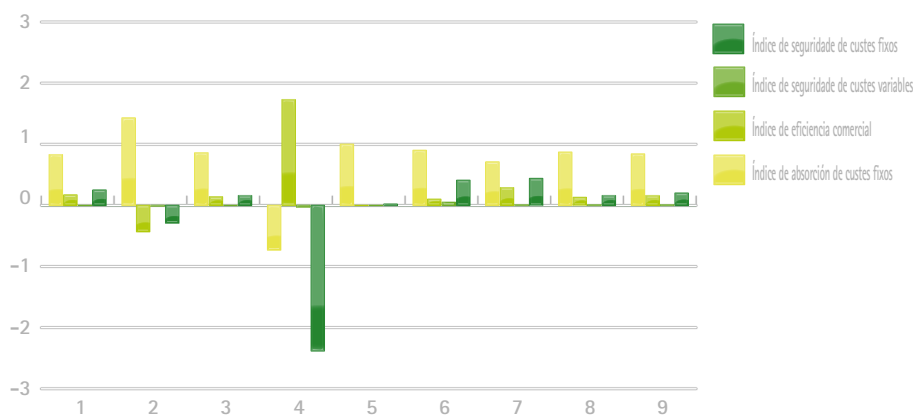
O índice de seguridade de custes variables presenta valores negativos no 25,00% das cooperativas da mostra, polo que non se poderían incrementar os custes variables porque están en perdas; o 75,00% restante de cooperativas non podería aumentar os custes fixos máis dun 10% sen entrar en perdas.

Polo que se refire ao índice de seguridade de custes fixos, o 25,00% 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 4 son anormais: índice de seguridade de custes fixos, -2,38, esta situación é debido a que traballou no 2011 cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables negativa, polo que tería que aumentar esta marxe hasta alcanzar un valor positivo razoable. Se representamos este valor 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 66,67% 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 66,67% das cooperativas poderían reducir as vendas entre un 16% e un 44%.

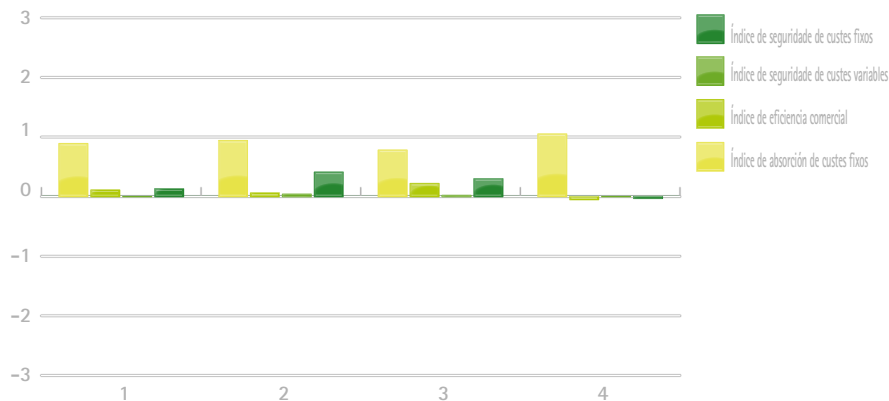
O 77,78% das cooperativas poderían incrementar moi pouco os custes variables sen entrar en perdas, entre o 1% e 25%, o resto das cooperativas presenta valores negativos polo que terían que diminuír os custes variables para saír de perdas.

Respecto ao índice de seguridade de custes fixos o 77,78% obteñen valores positivos para este ratio, polo que poden incrementar os custes fixos, segundo cada cooperativa nun intervalo desde o 2% hasta o 44%, 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 25,00% das cooperativas, polo que o importe total das vendas non son suficientes para cubrir os custes fixos, noutro 25,00% das sociedades necesitan máis do 90% das vendas para cubrir os custes fixos e o resto presenta valores no intervalo 0,78-0,89.

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.

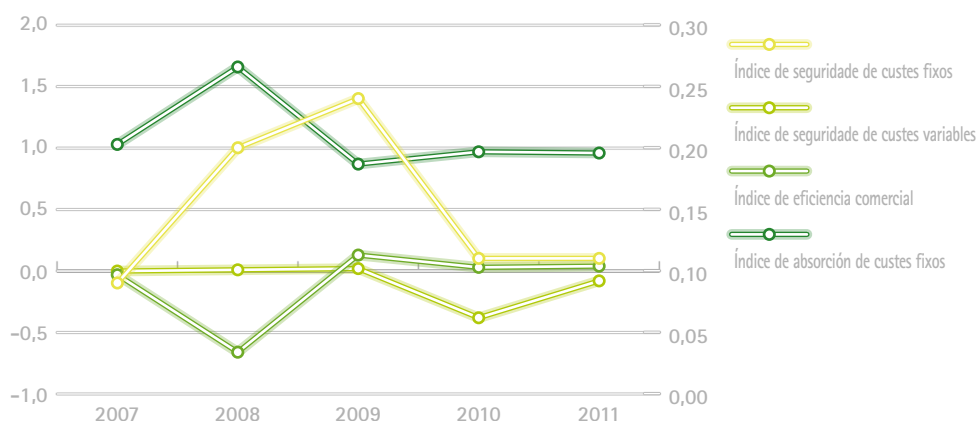
Respecto ao índice de eficiencia comercial os valores obtidos son negativos no 25,00% das cooperativas, noutro 25,00% se as vendas se reducen no 10% entrarían en perdas e o resto de cooperativas presenta valores entre 0,11 e 0,22.

O 50,00% das cooperativas teñen un valor igual a 0 para o índice de seguridade de custes variables e o resto obteñen valores inferiores a 0,04. 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 25,00% das cooperativas presentan valores negativos, o resto de cooperativas obteñen valores superiores ao 10% que se sitúan no intervalo 0,13 a 0,41.

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 (2007–2011)

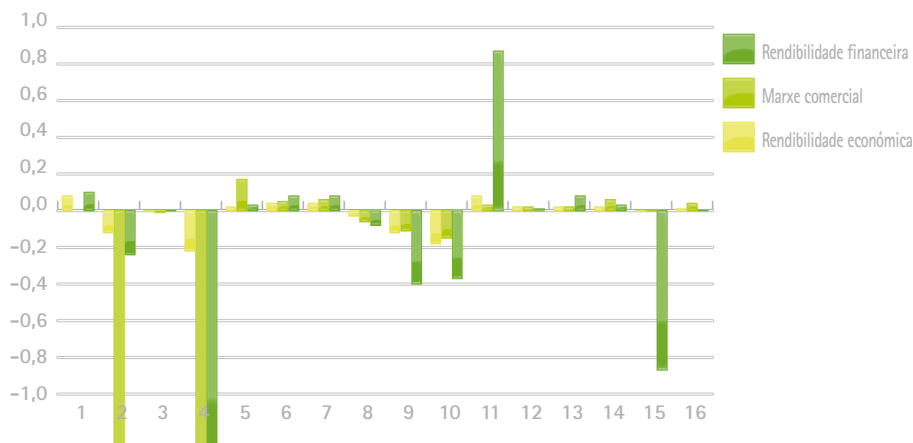


Ratios de rendibilidade

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 mínimo de -1,00 na escala de valores do eixe "Y" porque os valores das cooperativas números 2 e 4 son atípicos: marxe comercial, -2,70 para a cooperativa 2 e marxe comercial, -1,90 e rendibilidade financeira, -1,49 para a cooperativa 4, estes resultados son debidos a que as cooperativas

teñen unha facturación moi pequena en relación coas perdas obtidas e na cooperativas 4 as perdas son superiores aos fondos propios por arrastrar resultados negativos de exercicios anteriores. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión veraz do resto dos valores.

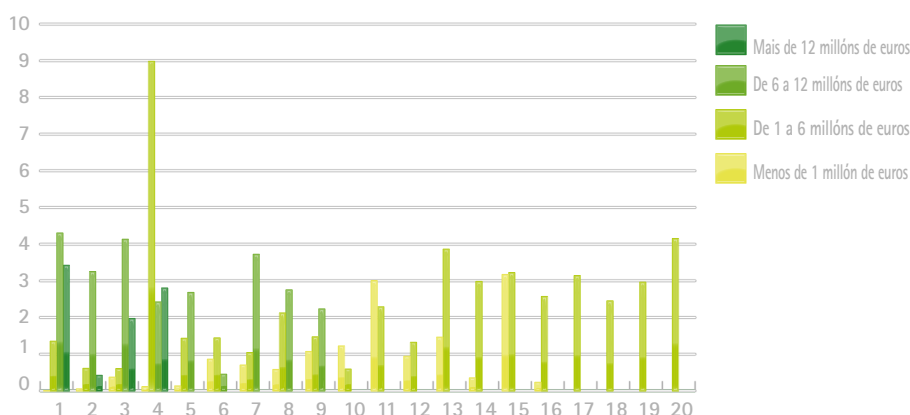
A rendibilidade económica do 43,75% das cooperativas é negativa, se ben algunhas posúe valores preto de 0, e o resto das sociedades acada valores pequenos, inferiores ao 8%.

A marxe comercial presenta valores negativos no 43,75% 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 43,75% das cooperativas presenta valores negativos e hai unha cooperativa cunha cifra moi alta do 87%, debido a que o importe dos fondos propios é moi pequeno 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.

No gráfico 99 expoñemos a rotación de activos para as cooperativas de tódolos intervalos de facturación, para poder observar as diferenzas dos valores deste ratio por intervalos de facturación.

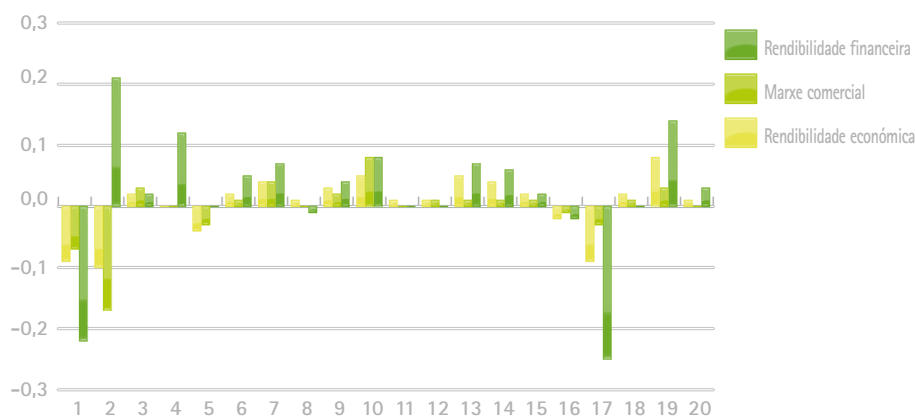
Gráfico 99. Rotación de activos das cooperativas da mostra



Nos valores da rotación de activos, observamos que as cooperativas que facturan menos de 1 millón de euros obteñen valores inferiores en xeral o resto das cooperativas, aínda que en tódolos intervalos existe unha forte dispersión.

Os valores obtidos para as cooperativas que facturan entre 1 millón e 6 millóns de euros para os ratios de rendibilidade económica, a marxe comercial e a rendibilidade financeira 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 25,00% das cooperativas obtén unha rendibilidade económica negativa, o 65,00% non supera o 5% e o resto posúe uns valores que non pasa do 10%. En xeral a rendibilidade económica é baixa.

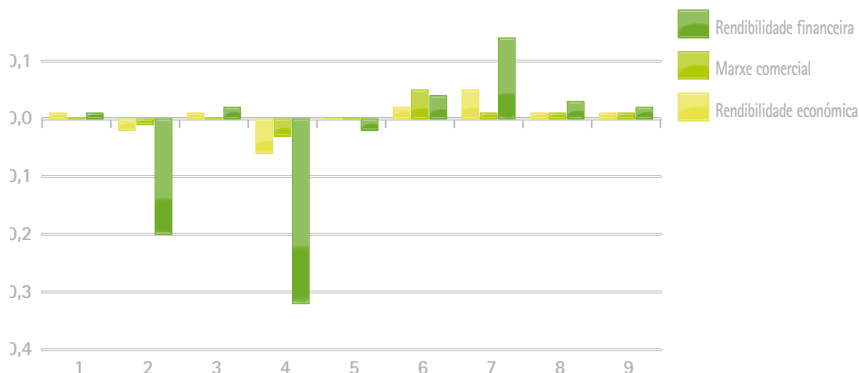
Respecto á marxe comercial, o 25,00% obtén valores negativos aínda que próximos a 0, o 70% presenta valores inferiores ó 5% e o resto ten valores razoables.

Na rendibilidade financeira, o 30,00% das cooperativas obtén valores negativos; o 30% figura con valores positivos inferiores ao 5% e o resto ten valores razoables que nalgúns casos pode que sexan altos. 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 0,59 a 8,98.

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 22,22% das cooperativas presentan valores negativos, e o restante 77,78% das cooperativas obteñen valores positivos pero inferiores ao 5%; estes valores pódense considerar baixos.

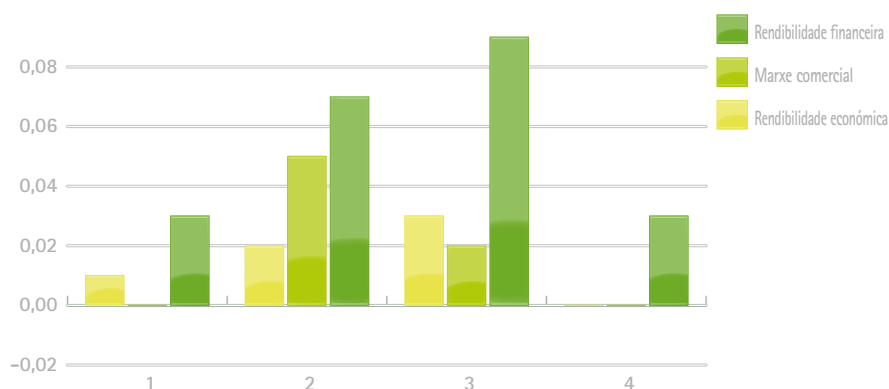
Respecto á marxe comercial, o 22,22% das cooperativas traballan cunha marxe comercial negativa, outro 66,67% cunha marxe comercial baixa que non supera o 2%, e o resto non supera o 5,00%.

A rendibilidade financeira é inferior á unidade no 33,33% das cooperativas, no 35,56% sitúase en valores positivos inferiores ao 5%, e o máximo alcanzado é o 14%.

A rotación de activos (gráfico 99) presenta unha gran dispersión, aínda que o intervalo de variación é máis corto que nos grupos de facturación anteriores, variando entre 0,45 e 4,30.

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

Soamente unha cooperativa obtén un valor negativo para o ratio de rendibilidade económica, aínda que moi preto de 0, o resto das cooperativas obteñen valores positivos moi baixos, xa que non superan o 3%, sendo nalgúns casos insuficiente para cubrir os custes variables e fixos.

A marxe comercial tamén presenta un valor negativo nunha cooperativa e no resto valores positivos, pero moi baixos, de xeito que agás unha cooperativa que obtén un valor do 5%, 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 0,42 e 3,42.

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 0,02, a marxe comercial entre -0,09 e 0,02; a rendibilidade financeira experimentou un forte incremento en 2009, volveuse a incrementar no 2010 para acadar un valor do 0,10 e diminuíu dun xeito importante no 2011 para alcanzar un valor de -0,04 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 e recuperándose lixeiramente no 2011 para alcanzar un valor de 1,99.

Gráfico 103. Evolución ratios de rendibilidades das cooperativas da mostra (2007-2011)



3.3.4.1. Cooperativas gandeiras

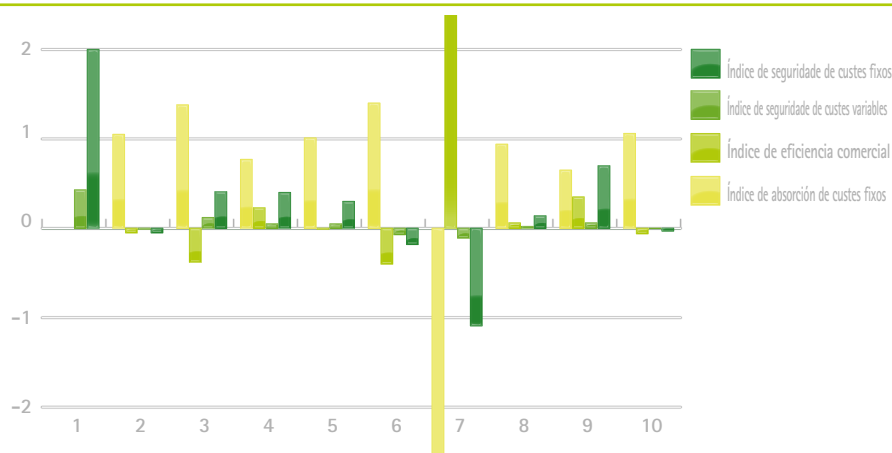
Ratios do punto morto

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

Presentan un valor máximo de 2 e mínimo de -2 na escala de valores do eixe "Y" do gráfico porque os valores da cooperativa número7 son atípicos, resultando para o índice de absorción de custes fixos un -11,58 e para o índice de eficiencia económica un 12,58, debido a que esta cooperativa traballou no exercicio 2011 cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables negativa. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión veraz do resto dos valores.

O 55,56% 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.

O 55,56% dos valores do ratio de eficiencia económica sitúase 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.

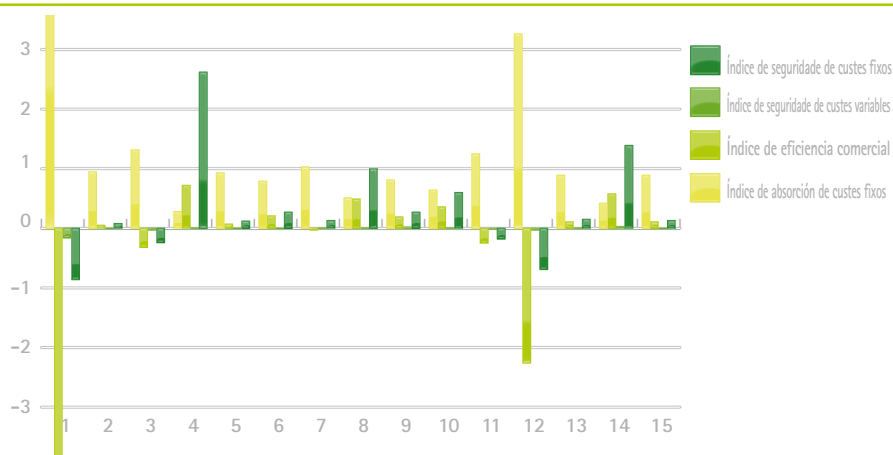
O índice de seguridade de custes variables é negativo no 44,44% das cooperativas gandeiras deste intervalo de facturación, e no resto presenta, na maioría das cooperativas valores moi baixos.

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 1 e 12 son atípicos: cooperativa número 1, índice de absorción de custes fixos, 7,55 e índice de eficiencia comercial, -6,55 e cooperativa número 12, índice de absorción de cutes fixos, 3,26, debido a que traballou no 2011 cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables moi pequena. 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 33,33% das cooperativas gandeiras situadas neste intervalo de facturación, o 33,33% obtén valores superiores ao 80%, polo que necesitan unha parte moi grande das súas vendas para cubrir os custes fixos e para o restante 33,33% desta cooperativas obtéñense valores razoables.

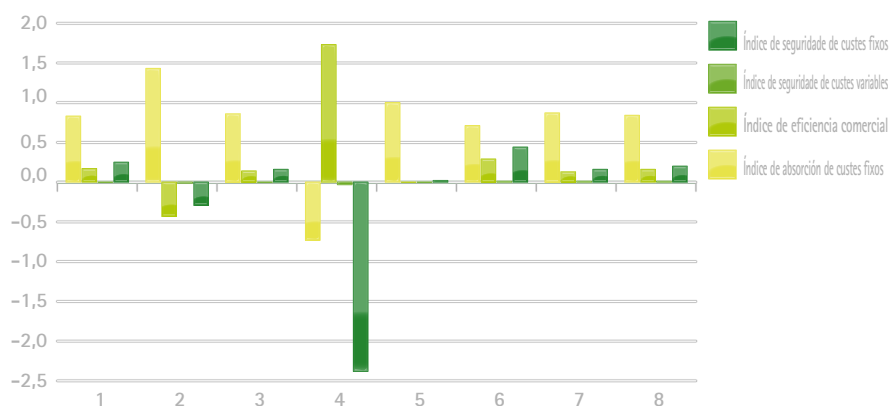
O índice de eficiencia comercial presenta valores negativos no 33,33% das cooperativas, no 33,33% valores inferiores ao 20%, unha cooperativa presenta un valor moi alto e no resto valores razoables. A cooperativas deste intervalo de facturación que obteñen valores negativos, deberían incrementar as vendas ou reducir os custes para saír de perdas e incrementar a eficiencia comercial.

Para o índice de seguridade de custes variables, o 26,67% das cooperativas deste intervalo de facturación presenta valores negativos, o resto valores moi baixos que non superan o 0,03. 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 26,67% das cooperativas presentan valores negativos; o 33,33% valores positivos pero baixos, inferiores ao 20%; un 26,67% 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.

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 62,50% das cooperativas obteñen valores inferiores a unidade e positivos, un 25,00% valores superiores a unidade polo que terían que incrementar as súas vendas para saír de perdas e hai unha cooperativa que presenta un valor negativo por traballar cunha marxe unitaria sobre custes variables negativa.

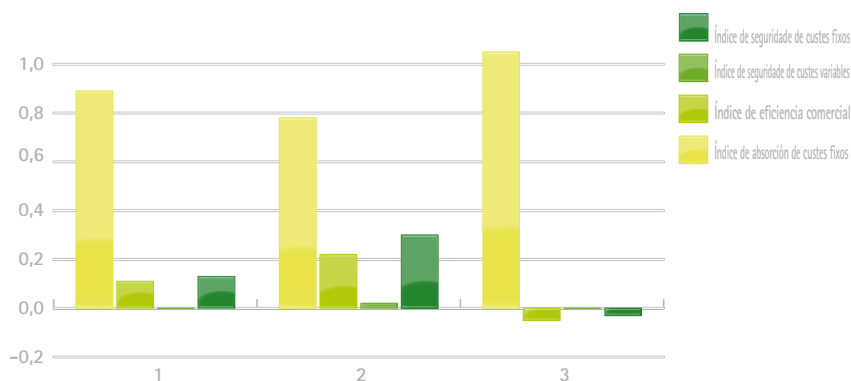
Un 25,00% das cooperativas deste intervalo obteñen valores negativos para o índice de eficiencia comercial, polo que non poderían diminuír as súas vendas sen entrar en perdas, unha cooperativa obtén un valor moi alto por traballar cunha marxe unitaria sobre custes variables negativa e o resto presenta valores razoables.

Nun 25% das cooperativas deste intervalo os custes variables terían que diminuír para que as cooperativas poidan saír de perdas e no resto non poden aumentar máis do 1% sen que as cooperativas entren en perdas, co cal unha pequena variación a alza nos custes variables provocaría perdas.

No índice de seguridade de custes fixos o 25% das cooperativas obteñen valores negativos polo que terían que analizar a estrutura de custes fixos e tomar as medidas adecuadas para saír desta situación, o resto obteñen valores positivos que agás nunha cooperativa que está moi próximo a 0, podemos consideralos 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 e na outra presenta un valor razoable

A eficiencia comercial é negativa nunha cooperativa, é positiva no resto, aínda que en unha esta moi próximo a cero e na outra presenta un valor razoable.

Respecto ao índice de seguridade de custes variables, unha cooperativa presenta un valor negativa polo que tería que reducir custes variables para saír de perdas e nas outras 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 a outra un valor razoable.

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.

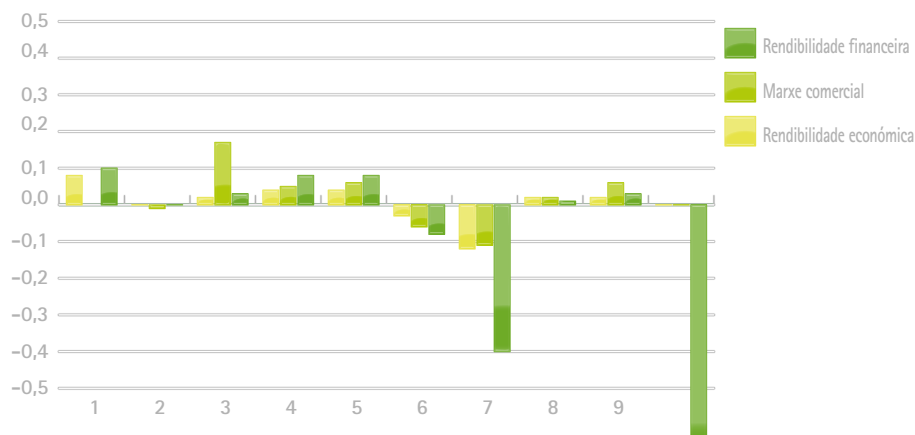
Gráfico 108. Evolución ratios do punto morto das cooperativas gandeiras (2007-2011)



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 -0,87, debido a que esta cooperativa ten un BAT negativo e un fondo propios cun importe moi pequeno, por ter o capital social cualificado como pasivo. Se se representa no gráfico este valor non permitiría ver con claridade o resto dos valores.

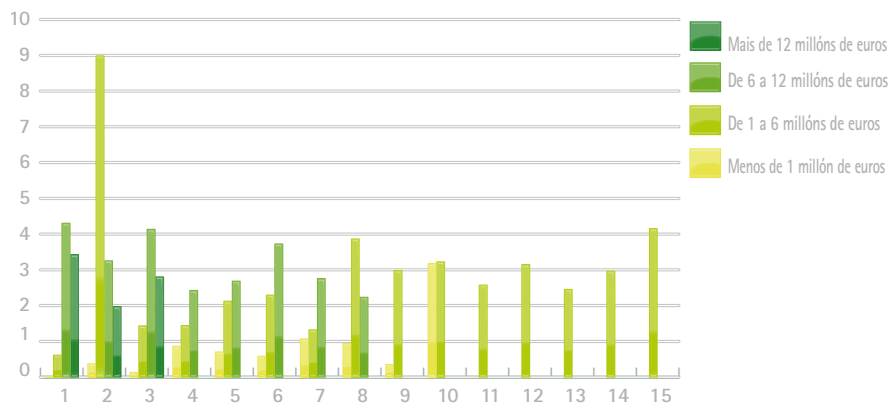
O 40% das cooperativas gandeiras que facturan menos de 1 millón de euros obtén unha rendibilidade económica negativa, e o restante 60% obtén valores positivos baixos, xa que non superan o 8%.

A marxe comercial tamén é negativa no 40% das cooperativas, unha cooperativa obtén un valor do 17% e no resto de cooperativas alcanza valores positivos que non superan o 6%.

A rendibilidade financeira é inferior á unidade no 40% destas cooperativas, nun 30% sitúase en valores inferiores ao 5%, e no restante 30% sitúanse en valores entre o 5% e o 10%.

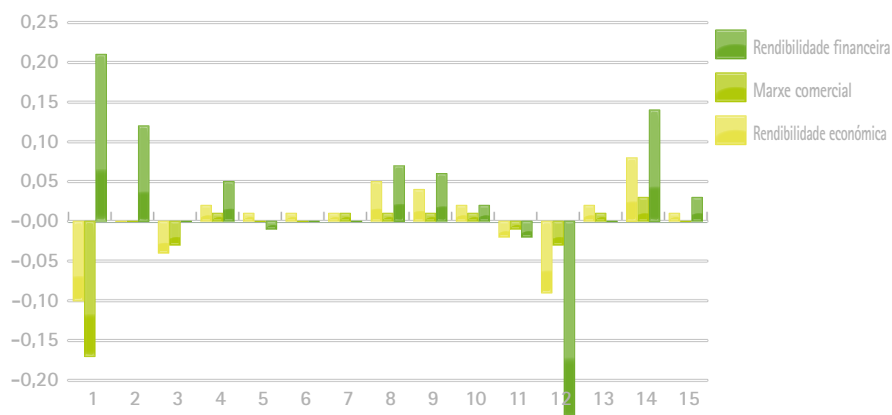
A rotación de activos para as cooperativas gandeiras figura no gráfico 110, onde observamos que para as cooperativas gandeiras que facturan menos de 1 millón de euros, os valores son moi baixos, un 80% dos valores sitúanse por debaixo da unidade, un 10% moi próximo por encima da unidade e o outro 10% cun valor de 3,17.

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.

A rendibilidade económica é negativa no 26,67% das cooperativas gandeiras cunha facturación entre 1 millón e 6 millóns de euros; é positiva e inferior ao 3% un 53,33% e no restante 20,00% o valor máximo é do 8%. Estes valores os consideramos baixos.

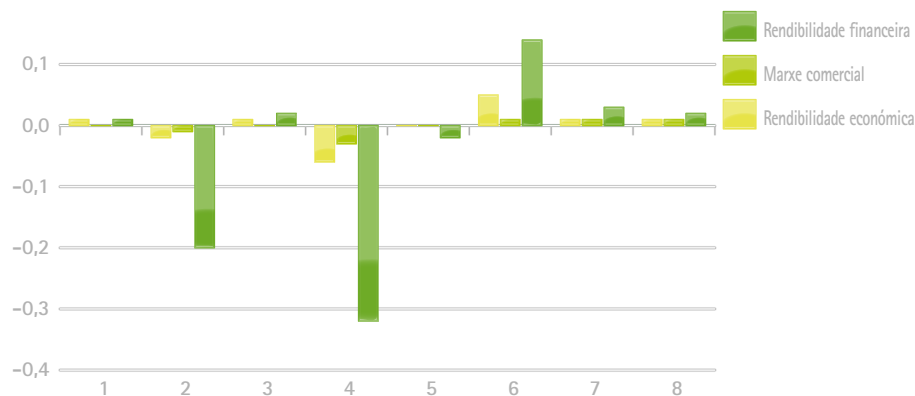
A marxe comercial é negativa no 26,67%, e no resto é positiva pero en ningún caso supera o 3%, polo que a maioría das cooperativas gandeiras deste grupo de facturación traballan con valores baixos.

O 33,33% destas cooperativas obtén valores negativos para a rendibilidade financeira, nun 26,67% 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, en un caso é un valor moi alta, preto de 9.

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 25,00%, e o resto de resultados sitúase todos por debaixo do 5%. Destacar que son valores baixos.

O 25% destas sociedades obtén unha marxe comercial negativa e o resto acada valores por debaixo do 1%. Estes valores son baixos, calquera variación á alza nos custes faría entrar a cooperativa en perdas.

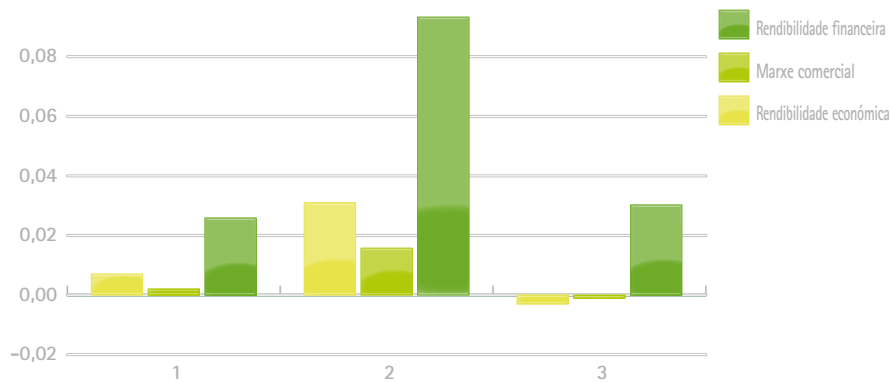
A rendibilidade financeira do 37,50% das cooperativas ten un valor negativo, o 50% das cooperativas que obteñen valores positivos son inferiores ao 5% e a cooperativa restante obtén un valor do 14%.

A rotación de activos do gráfico 110 presenta unha maior homoxeneidade que o resto dos grupos cunha media máis alta.

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

Respecto a rendibilidade económica, unha cooperativa obtén un valor negativo, aínda que moi próximo a cero, o resto presentan valores positivos pero baixos.

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.

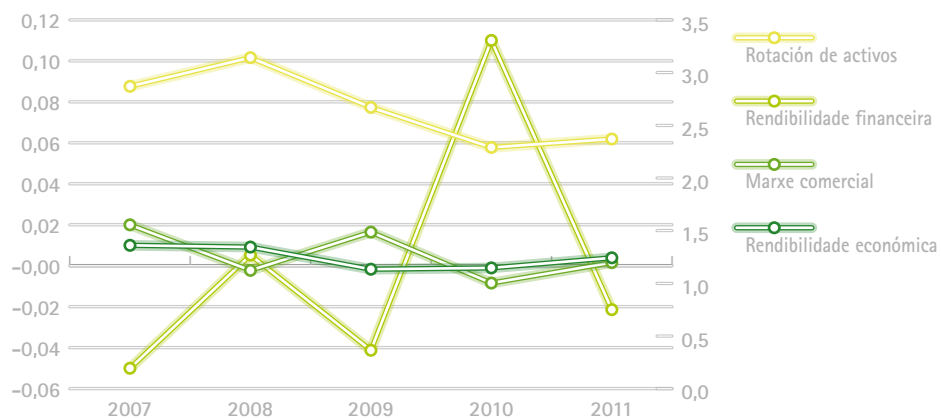
Para a marxe comercial o mesmo que para a rendibilidade económica unha cooperativa obtén un valor negativo próximo a 0, e as outras dúas valores positivos pero baixos xa que non superan o 2%.

Polo que respecta á rendibilidade financeira tódalas cooperativas obteñen valores positivos dúas con valores baixos e outra cun valor alto, se temos en conta a finalidade das cooperativas.

A rotación de activos (gráfico 110) para este grupo de cooperativas presenta valores altos aínda que cunha certa dispersión.

A evolución das medias dos ratios de rendibilidades para o período 2007-2011 (gráfico 114) presenta valores arbitrarios durante este período.

Gráfico 114. Evolución ratios de rendibilidades das cooperativas gandeiras (2007-2011)



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

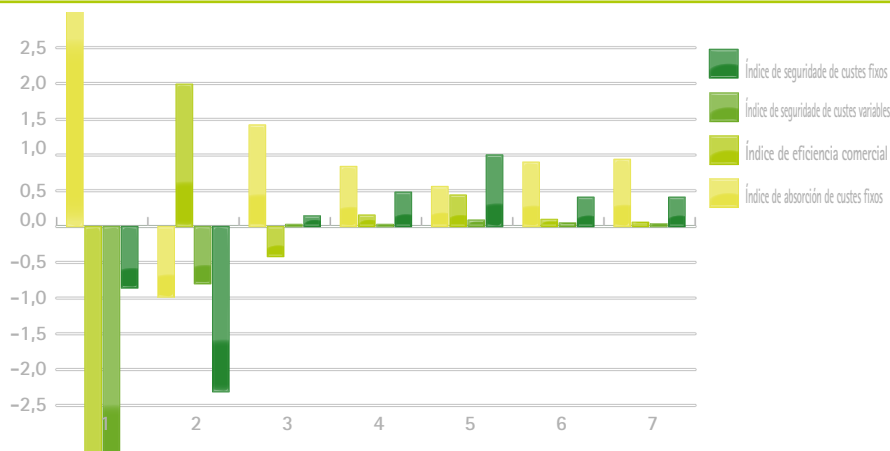
No gráfico seguinte figuran os valores obtidos para os ratios do punto morto das cooperativas de viño.

Presentan un valor máximo de 2,5 e mínimo de -2,5 na escala de valores do eixe "Y" do gráfico porque os valores da cooperativa número 1 é atípico, con valores de 8,28 para o índice de absorción de custes fixos, de -7,28 para índice de eficiencia económica e de -3,64 para o índice de seguridade de custes variables, debido a que ten un BAIT negativo e unha facturación moi pequena. Se representamos estes valores no gráfico impediríanos unha visión veraz do resto dos valores.

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 14,28% necesita unha porcentaxe razoable de vendas para cubrir os custes fixos e o resto precisa máis dun 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 inferior ao 20% e no resto de cooperativas é un valor razoable.

Gráfico 115. Ratios do punto morto das cooperativas de viño



Polo que respecta ao índice de seguridade de custes variables, o 28,57% das cooperativas ten un valor negativo, o resto das cooperativas presenta valores positivos aínda que baixos.

No índice de seguridade de custes variables, o 28,57% obteñen valores negativos e o resto das cooperativas obteñen valores positivos razoables.

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.

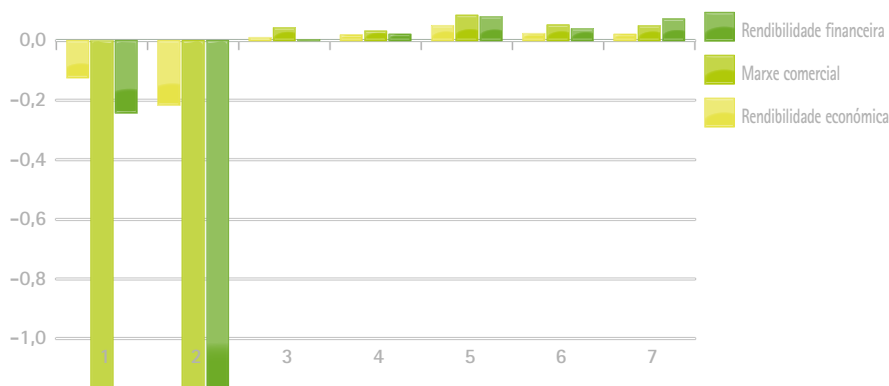
Gráfico 116. Evolución ratios do punto morto das cooperativas de viño (2007-2011)



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.

Presentan un valor mínimo de -1 na escala de valores do eixe "Y" do gráfico porque os valores das cooperativas números 1 e 2 son atípicos: cooperativa número 1, marxe comercial, -2,70 e cooperativa número 2, marxe comercial, -1,90 e rendibilidade financeira, -1,49, debido a que obteñen un BAIT negativo con unha facturación moi pequena. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión veraz do resto dos valores.

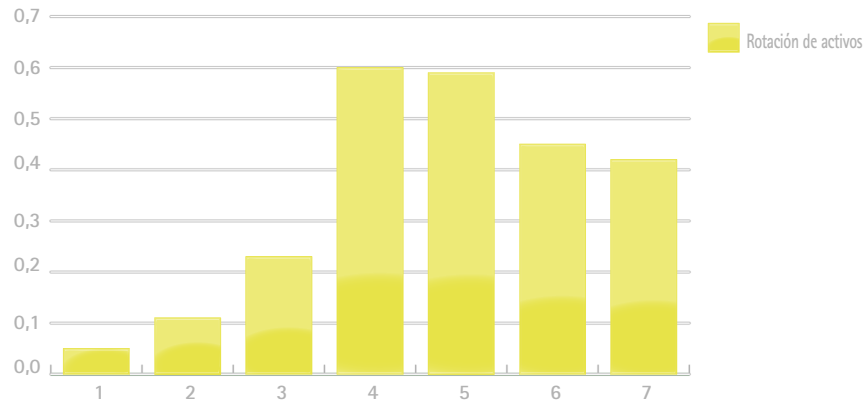
A rendibilidade económica sitúase en valores negativos no 28,57 cooperativa, no 57,14% das cooperativas presenta valores positivos pero que non superan o 5% e no restante 14,29% situase no 5,01%.

Polo que respecta á marxe comercial, tamén é negativa no 28,57% das cooperativas; o 42,86% presenta valores que podemos que non superan o 5% e o resto presenta valores razoables

A rendibilidade financeira no 28,57% das cooperativas é negativa, e o resto de cooperativas obteñen valores positivos razoables.

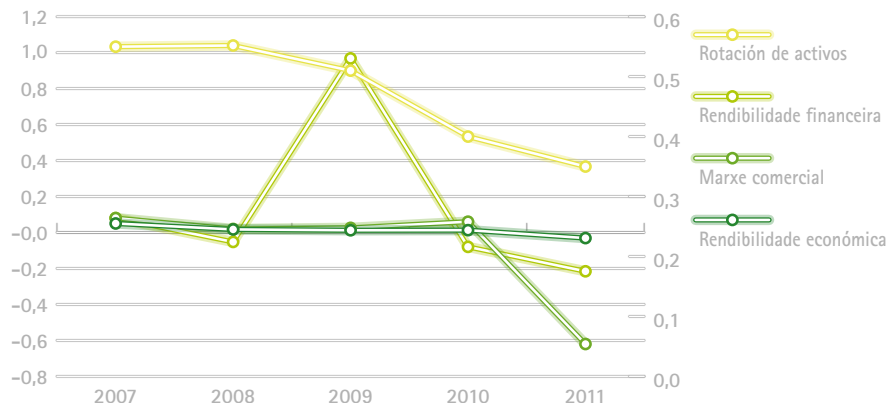
A rotación de activos para as cooperativas de viño figuran no gráfico seguinte. Observamos unha rotación de activos con valores pequenos situados no intervalo 0,05 a 0,60.

Gráfico 118. Rotación de activos das cooperativas de viño



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

Gráfico 119. Evolución ratios de rendibilidades das cooperativas de viño (2007-2011)



Destacamos que a rotación de activos mantense nun intervalo pequeno, entre 0,35 e 0,55 durante todo o período, e as outras magnitudes presentan unha tendencia a baixa alcanzando os valores mínimos no 2011.

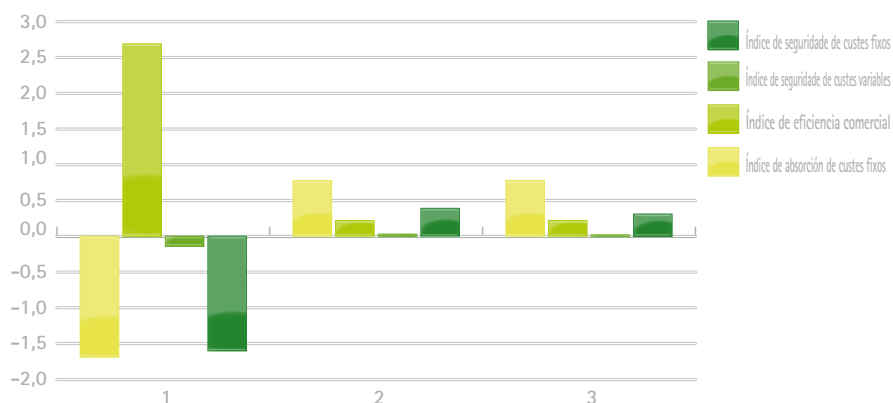
3.3.4.3. Cooperativas de horta-flor

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-flor 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 2011 traballou cunha marxe comercial unitaria sobre custes variables negativa.

Para o índice de eficiencia económica dúas cooperativas presentan valores razoables e unha presenta un valor moi alto polo exposto no parágrafo anterior.

Polo que respecta ao índice de seguridade de custes variables é negativo en unha cooperativas e nas outras dúas é positivo aínda que con valores moi baixos.

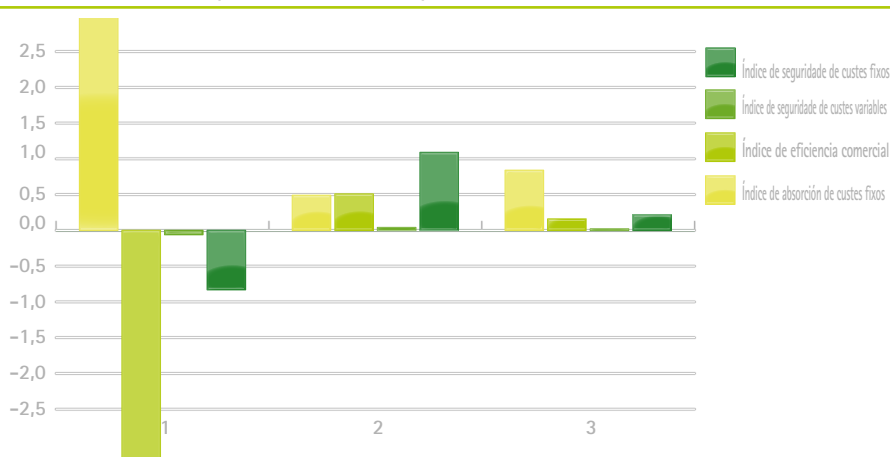
Para o índice de seguridade de custes fixos, e o resto obteñen valores razoables

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.

Presentan un valor máximo de 2,5 e mínimo de -2,5 na escala de valores do eixe "Y" do gráfico porque os valores da cooperativa número 1 é atípico, con valores de 6,02 para o índice de absorción de custes fixos e de -5,02 para índice de eficiencia económica, debido a que ten unha marxe unitaria sobre custes

variables moi próxima a 0. Se representamos estes valores no gráfico impediríannos unha visión veraz do resto dos valores.

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



Ratios do punto morto das cooperativas de horta-flor 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 a marxe comercial é moi pequena polo que debería incrementar dita marxe e as vendas, outra cooperativa necesita máis do 80% das vendas para cubrir os custes fixos e a outra obtén un valor razoable para esta índice.

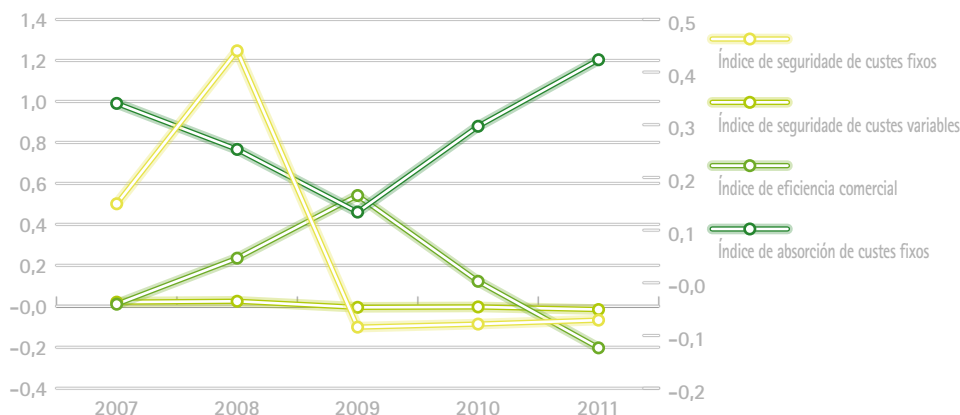
O índice de eficiencia económica é negativo nunha cooperativa polos motivos expostos no paragrafo anterior para o caso do índice de absorción de custes fixos moi alta, noutra as vendas poden diminuír moi pouco para que a cooperativa non entre en perdas e na última o valor deste ratio e razoable.

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.

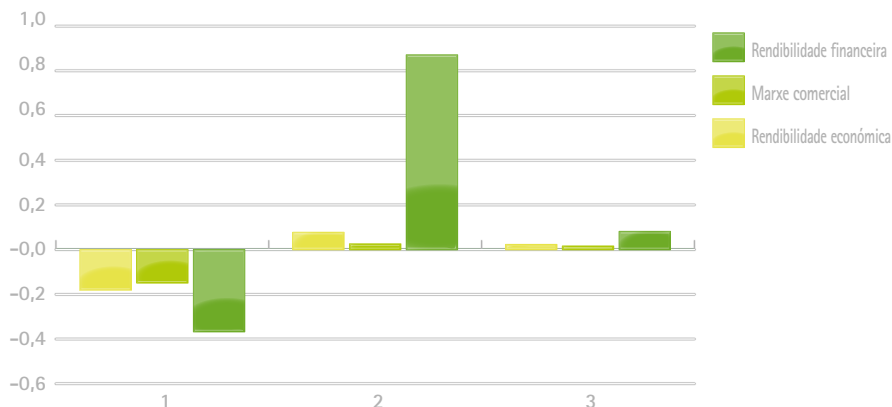
Gráfico 122. Evolución ratios do punto morto das cooperativas de horta-flor (2007-2011)



Ratios de rendibilidade

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

Gráfico 123. Ratios de rendibilidades 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.

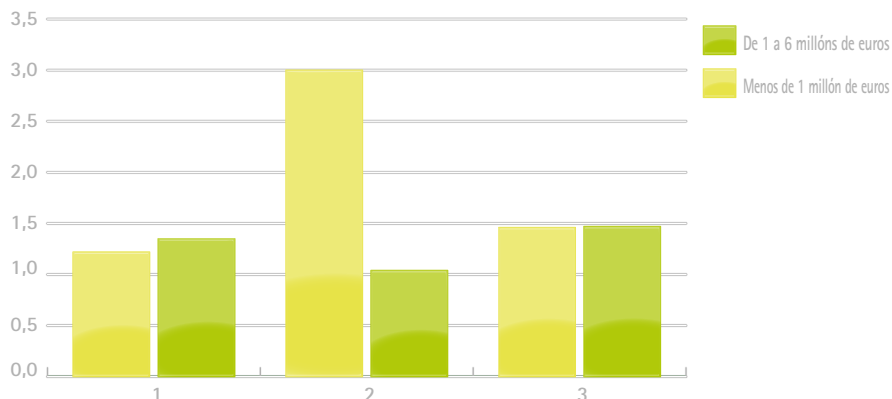
A rendibilidade económica é negativa nunha das cooperativas, noutra é moi pequena e na restante é un valor razoable.

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

Polo que respecta á rendibilidade financeira, a primeira cooperativa do gráfico presenta un valor negativo, a segunda un valor moi alto e a terceira un valor que podemos considerar razoable.

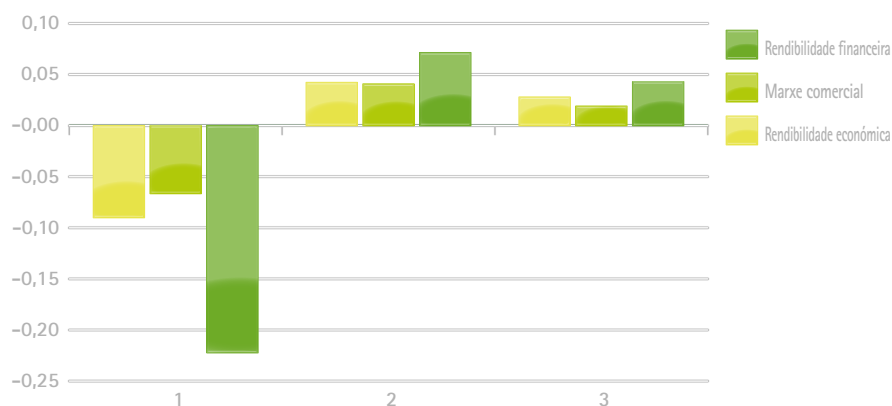
A rotación de activos para as cooperativas de horta-flor figura no seguinte gráfico. Existe dispersión entre os valores obtidos; son máis homoxéneos nas cooperativas que facturan entre 1 e 6 millón de euros.

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-flor 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, e nas outras dúas consideramos que obtén valores razoables.

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 (2007-2011)



A rendibilidade económica presenta unha tendencia a baixa hasta o exercicio 2010 onde alcanza un valor de -0,07, recuperándose no 2011 para alcanzar un valor de -0,02, mentres que a marxe comercial mantén a tendencia a baixa hasta o 2011, alcanzando un valor de -0,02.

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 se ter en conta esa valor o resultado sería 0,06, no 2011 alcanza o valor de 0,08.

Destacamos que a rotación de activos presenta un máximo no 2007 para baixar en 2008, manténdose no 2009, volvendo a marcar outro máximo no 2010 cun valor de 1,66 para diminuír no 2011 e situarse nun valor de 1,59.

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.

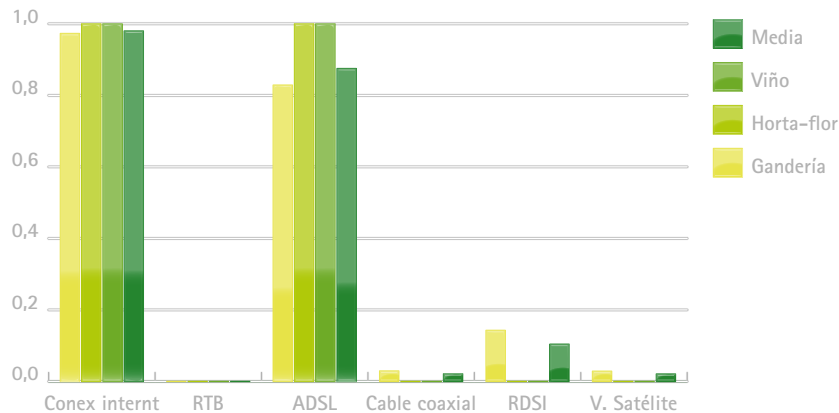
Os datos que se desprenden da enquisa en 2011 a este respecto indican que o 100% das cooperativas dispoñen de ordenadores para desenvolver a súa actividade, e que están equipadas correctamente (unha media de 7 equipos por entidade), en función do número de traballadores e do traballo que realizan.

Con respecto ao software utilizado, o 88% das enquisadas dispón de algún tipo de paquete de ofimática. O 78% conta con programas para a xestión da contabilidade. Ao preguntar por un programa deseñado para temas laborais (como as nóminas), o 20% 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-xestoría é a actividade máis externalizada pola cooperativas). O 51% 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 98% das cooperativas estudadas conta en 2011 con conexión á internet, 2 puntos porcentuais máis que en 2010. 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. 2011)



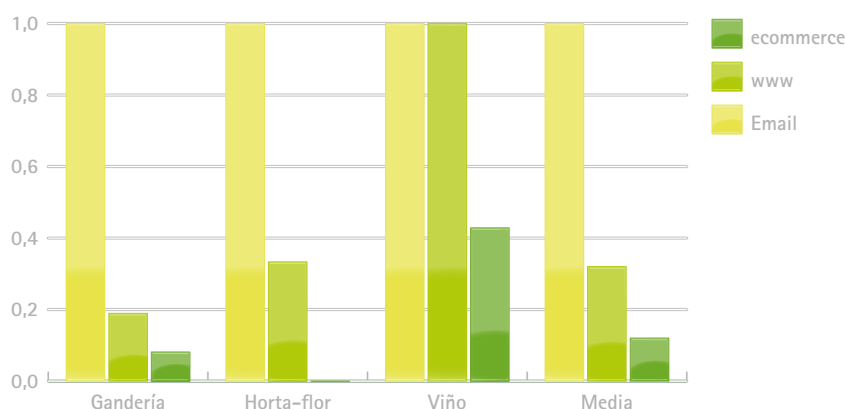
O modo de conexión máis habitual é o ADSL³³, que é utilizado polo 88% das cooperativas que teñen acceso á rede, xunto co sistema RDSI³⁴, empregado no 10% dos casos.

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 case 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, convérteuse 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. 2011)



A porcentaxe de cooperativas que dispoñen de correo electrónico é elevada en todos os sectores, posto que todas as sociedades teñen conta de correo electrónico.

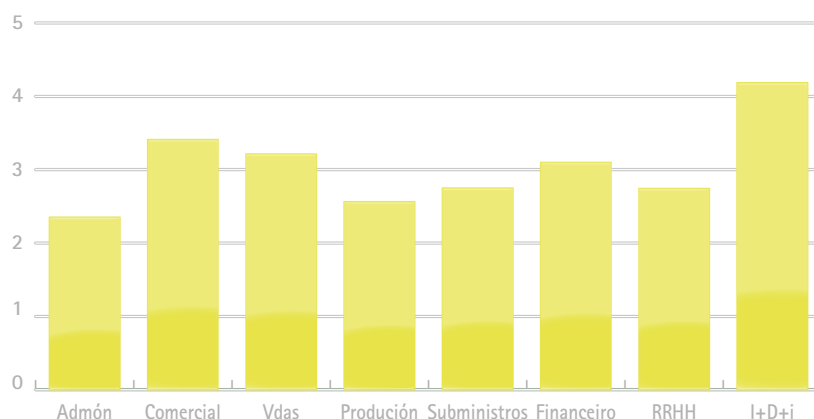
3.4.2. Planificación estratéxica

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 2011 afirma marcar obxectivos a corto, medio ou longo prazo é do 46%, 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. 2011**



O gráfico anterior recolle a cualificación que as cooperativas enquisadas conceden a cada unha das súas áreas de traballo no ano 2011. 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 tamén ao departamento financeiro.

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. 2011

	Gandería	Horta-flor	Viño	Global
Oficinas propias	94%	83%	100%	94%
Almacéns	76%	100%	100%	83%
Salas Instalación/Manipulación	26%	67%	86%	40%
Explotacións agrarias propias	6%	17%	57%	15%
Empresas filiais	9%	0%	14%	9%
Surtidor gasóleo	35%	0%	0%	26%
Tenda propia	62%	33%	29%	53%
Servizos á produción	53%	67%	29%	51%
Outras	9%	0%	14%	9%

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 2011 posúe oficinas propias para a súa sede social (94%). Outro tipo de instalación moi habitual son os almacéns (83%).

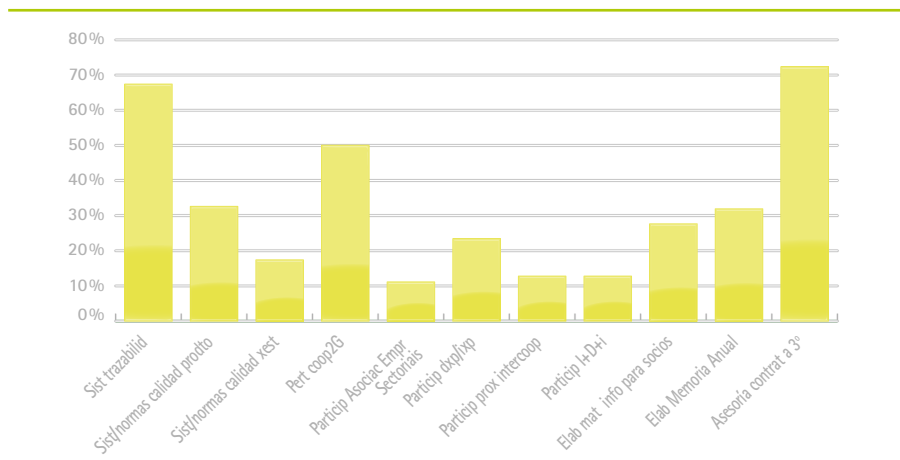
Por sectores, destaca a existencia de tenda propia na gandería (62%) e os almacéns en horta e viño (100%). Tamén é de salientar que o 35% das cooperativas agrarias dispoñan de surtidor de gasóleo, e que este servizo non estea dispoñible en ningunha das sociedades dedicadas á horta ou a viño.

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 cales 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 2011, tan só o 13% das cooperativas enquisadas participou nalgún proxecto de investigación ou desenvolvemento, como se pode ver no vindeiro gráfico.

Gráfico 130. **Outros recursos. 2011**



En termos globais, no ano 2011, destaca que o 67% das cooperativas estudadas ten implantado un sistema de trazabilidade. 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%)

O 50% das entidades pertence a unha cooperativa de segundo grao. Por sectores, destacan as de horta e flor: o 67% 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 72% das cooperativas ten subcontratado o servizo dunha asesoría administrativa.

O 32% 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, cómpre destacar que o 43% das cooperativas de viño participan en asociacións empresariais sectoriais, no ano 2011.

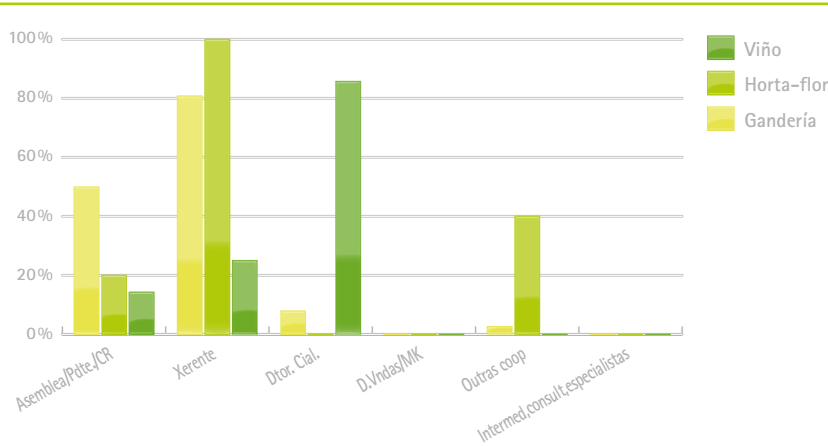
3.4.4. Xestión comercial, mercados e internacionalización

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 ganderías, 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 2011.

Gráfico 131. Responsables da xestión comercial. 2011



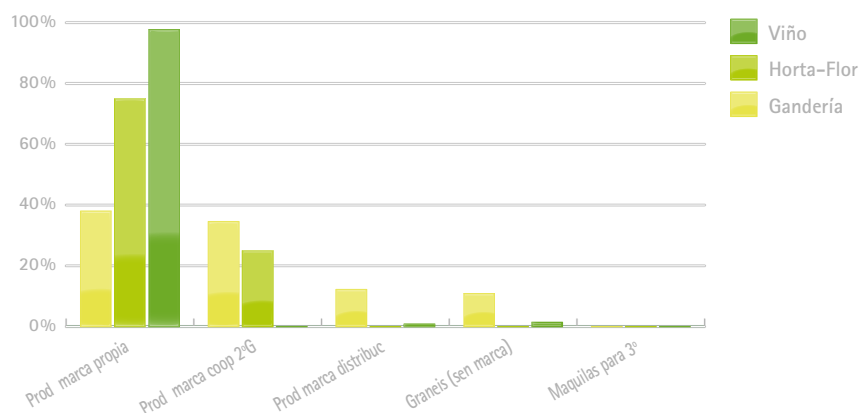
Hai que apuntar que non se pode falar de exclusividade para a toma das decisións relativas á comercialización e ás vendas. Falando da mostra no seu conxunto, o responsable da xestión comercial adoita ser habitualmente o xerente (75%), sobre todo nas cooperativas dedicadas á gandería. A asemblea, o presidente ou o consello reitor tamén participan neste tipo de decisión, pero nunha porcentaxe máis reducida (un 42%, 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 (86%).

Ningunha das cooperativas enquisadas, das que contestaron a esta pregunta en 2011, 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 2011 pregúntase pola orientación comercial dos produtos elaborados e pídese indicar a porcentaxe de cada un respecto ás vendas totais. O vindeiro gráfico mostra os resultados obtidos.

Gráfico 132. Orientación comercial das vendas. 2011



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 2011, o 55% 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.

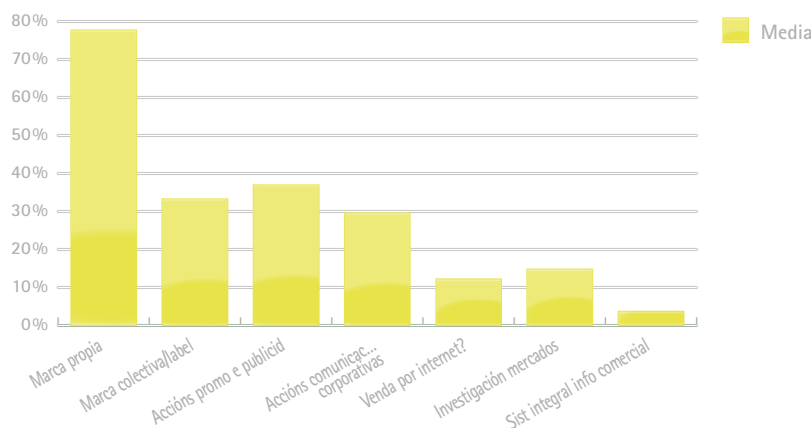
As cooperativas gandeiras, incluíndo aquí soamente sociedades que realizan algún tipo de transformación no produto, afirman vender case o 38% da súa produción baixo marca propia, un 11% a granel³⁵ e nada en *maquillas* para terceiros ou marca da distribución. O 35% das cooperativas gandeiras venden a súa produción baixo a marca da cooperativa de segundo grao á que pertencen.

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 *maquillas* para terceiros.

As cooperativas dedicadas á produción e comercialización de produtos de horta e de flor teñen un funcionamento bastante parecido ás vitivinícolas. O 75% das vendas comercialízase con marca propia, que na maior parte das ocasións coincide co nome da cooperativa, o 25% restante faise a través de cooperativas de segundo grao.

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 2011.

Gráfico 133. Ferramentas de marketing. 2011



A ferramenta de marketing máis empregada é a marca propia (78% de media), sobre todo polas cooperativas dedicadas á comercialización de viño, onde acada o 100%.

O 33% das cooperativas da mostra afirma utilizar a marca colectiva como instrumento promocional (o 100% das vitivinícolas e o 17% 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,

³⁵ O concepto de granel enténdese como produción sen marca.

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 37% 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 30%.

A venda pola internet é utilizada por case a metade das cooperativas dedicadas á elaboración e comercialización de viño e polo 8% das gandeiras. Como se comentou no epígrafe das TICs, a internet destínase a outros usos, e só o 12% 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 15% do total que respondeu a esta pregunta realiza algún tipo de investigación de mercados. A porcentaxe máis elevada (67%) rexístrase nas vitivinícolas.

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. 2011

	Gandería	Horta-flor	Viño	Global
Autoconsumo socios	68%	0%	1%	47%
Outras coop 1G	4%	0%	0%	3%
Outras coop 2G	4%	40%	0%	8%
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%	9%
Directa/ tndas tradicionais	1%	0%	15%	3%
Á exportación	0%	0%	15%	3%
Venda directa a 3º	11%	21%	4%	11%

Así, case a metade da facturación das cooperativas enquisadas vai destinado aos socios, que se converten 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.

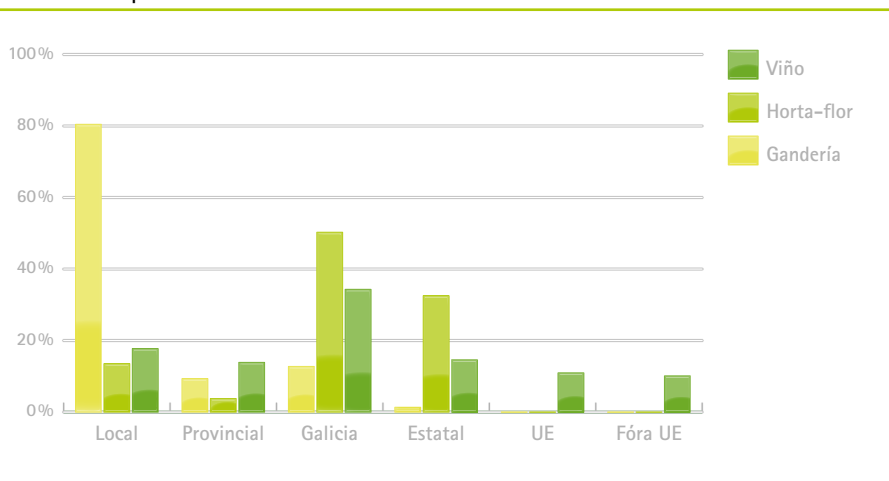
Os almacenistas, intermediarios e similares apenas teñen significación como clientela das cooperativas enquisadas (6%), inda que adquiren un pouco máis relevancia nas cooperativas de viño (19%).

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 2011 que serven de referencia para a totalidade das cooperativas agrarias de Galicia.

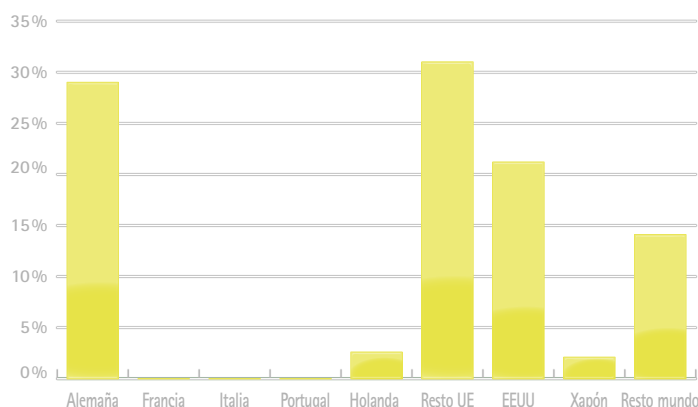
Gráfico 134. Tipoloxía de mercados. 2011



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 2011 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 (50 e 34% da súa facturación, respectivamente). Tan só as cooperativas vitivinícolas actúan, con certa representatividade, en mercados estranxeiros, tanto dentro como fóra da UE (11 e 10% da facturación, respectivamente, o que supón un leve aumento con respecto a 2010).

Con respecto aos países onde se efectúan as exportacións³⁶, exclusivamente de viño, destacan os lugares que ilustra o vindeiro gráfico.

Gráfico 135. **Mercados de destino. 2011**



Os destinos atópanse bastante repartidos. En 2011, a maioría das exportacións foron para Alemaña (29%) e outros países da UE (31%). 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 14% da facturación proveniente das exportacións en 2011.

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 2011 para a exportación, polas cooperativas da mostra, son os intermediarios estranxeiros (66%) ou a través de intermediarios españois que actúan no estranxeiro (17%).

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 endóxenos 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.

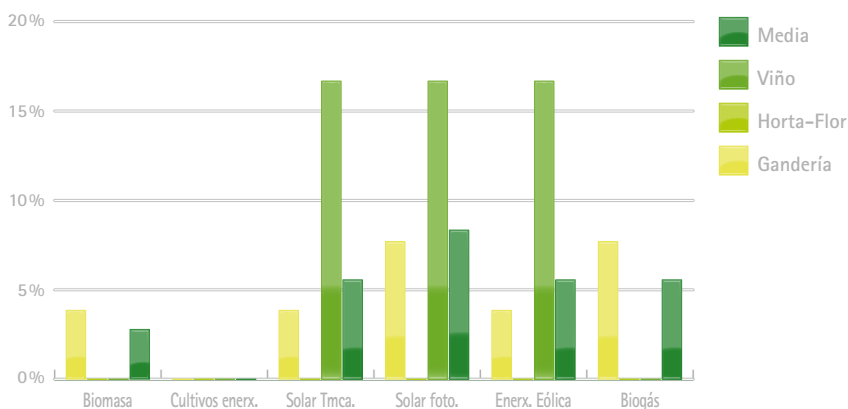
Dado que moitas veces a cooperativa agraria e a principal empresa da zona (ou incluso a única), a súa importancia como axente de desenvolvemento é moi grande.

³⁶ Entendo como exportacións as operacións intra e extra-comunitarias.

O 15% 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 2 puntos porcentuais con respecto a 2010. Tal e como ilustra o seguinte gráfico, a enerxía solar fotovoltaica e a eólica son as máis analizadas, seguidas dos temas relativos á xeración de biogás e á biomasa.

Por sectores de actividade, as gandeiras fan máis fincapé no biogás e na solar fotovoltaica (8%); 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. 2011



Por outro lado, percíbese moito interese por parte das cooperativas agrarias estudadas en desenvolver proxectos relacionados coas alternativas á produción habitual: case o 47% 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. Dimensión das cooperativas mostra- 2011/2010

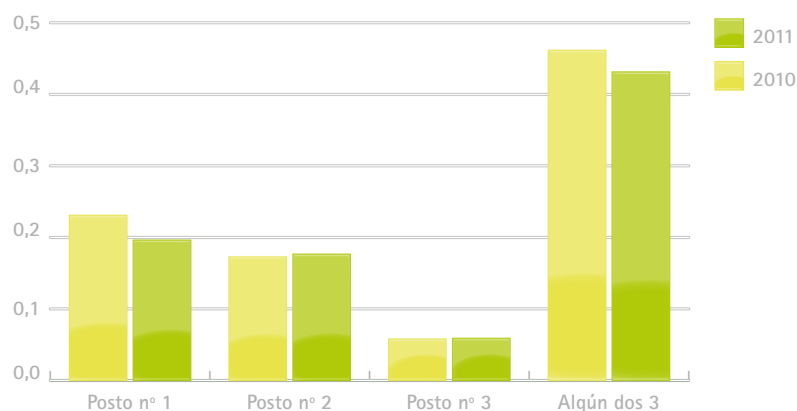
	2010	2011	Variación (%)
Nº de cooperativas	52	51	-1,9
Promedio nº de socios	253	214	-15,4
Promedio nº de traballadores	12,8	11,8	-7,6
Promedio facturación (millóns €)	5,08	4,90	-3,5

Con respecto ó número de cooperativas, en 2011 a mostra conta con 1 sociedade menos 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 16%, con respecto a 2010, acadando os 214 cooperativistas. O número medio de traballadores experimenta un descenso en 2011 do 8%. A media por cooperativa sitúase nas 11,8 persoas. Polo que respecta á cifra media de facturación das empresas da mostra, en 2011 acádanse os 4,9 millóns de euros, o que supón un retroceso do 4%.

Unha consecuencia da crise económico-financeira actual é que se obteñen peores marcas que no ano precedente. Hai unha cooperativa menos ocupando o primeiro posto da clasificación do *Ardán*, reducen a súa facturación media no 4% e, polo tanto, xeran menos riqueza. O 20% das cooperativas agrarias analizadas posúe a facturación meirande de todas as empresas do concello no que se asentan (o 18% menos que en 2010).

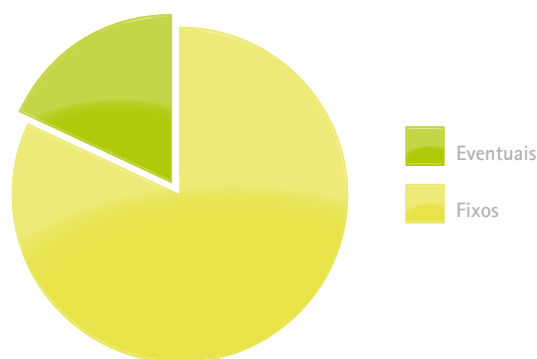
Gráfico 137. Clasificación das cooperativas segundo facturación por concello. 2010-2011



O perfil promedio do cooperativista agrario en 2011 non é diferente da dos outros anos: varón cunha idade media de 40 a 55 anos. Facendo unha comparación entre os datos do último quinquenio, obsérvase que ese tramo se reduce no 1% en 2011, con respecto a 2007, 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.

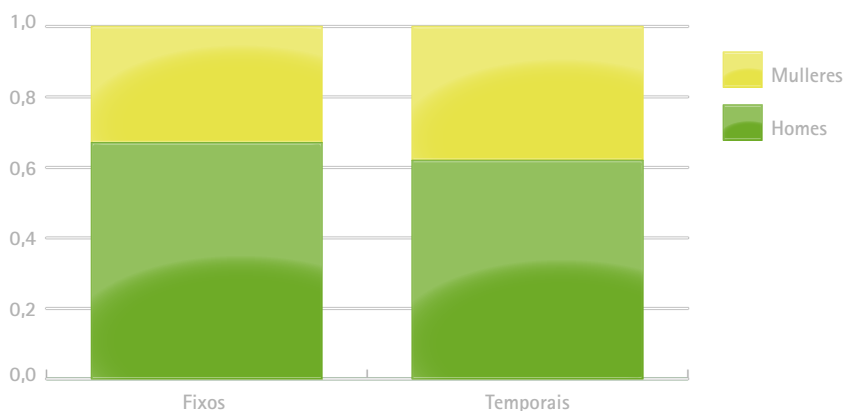
A porcentaxe de contratos fixos case quintuplica a de contratos temporais, que acada só o 18% do total do emprego directo xerado polas sociedades estudadas. Facendo unha comparación con 2007, obsérvase que o número de contratacións fixas ten experimentado un aumento do 11%.

Gráfico 138. Elevada porcentaxe de contratos fixos. 2011



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 5 puntos porcentuais á de mulleres con contrato fixo (33 e 38%, respectivamente).

Gráfico 139. Reparto de traballadores por tipo de contrato segundo xénero. 2011



As entidades que posúen o maior importe de facturación (máis de 4,5 millóns de euros) contratan ao 65% dos traballadores da mostra, e ademais, ese emprego contén unhas porcentaxes moi elevadas de traballo fixo (85%).

Polo que se refire ó emprego indirecto xerado polas cooperativas, a cifra media en 2011 sitúase aproximadamente en 4, entre empresas e/ou traballadores externos. A actividade máis externalizada é a de xestión e asesoría. O 72% das cooperativas da mostra teñen subcontratados en 2011 os servizos dunha empresa especializada en temas de xestión contable, fiscal ou laboral.

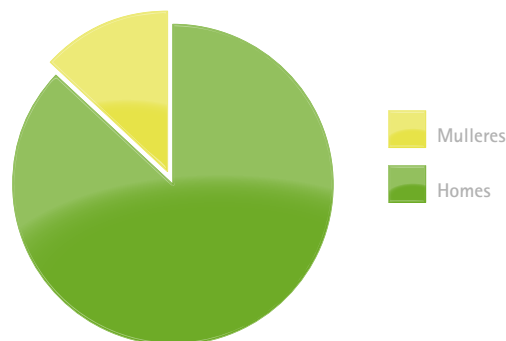
Algunhas das cooperativas analizadas adoitan externalizar o transporte. O 28% delas opinan que é máis rendible contratar este servizo que telo en propiedade. As tarefas veterinarias tamén son subcontratadas, polo 23% das sociedades estudadas.

A porcentaxe media de asistencia ás asembleas celebradas en 2011 nas sociedades cooperativas sobe, con respecto a 2010 (en torno ao 5%). En relación co ano anterior, é salientable que nas vitivinícolas asiste ás reunións xerais o 7% máis dos socios. Analizando a asistencia ás asembleas segundo o xénero dos socios obsérvase que por termo medio asisten máis homes (71%) 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 56% 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 2011 cun número medio de conselleiros por sociedade que ascende a 6. 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 13% 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 (47%).

Gráfico 140. Composición do consello reitor. 2011



A maioría dos compoñentes do consello reitor dunha cooperativa tipo posúe estudos básicos (64%), tan só o 10% 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 9% das mulleres que ocupan postos no consello reitor posúe estudos universitarios, fronte a só o 10% dos homes. Así mesmo, a porcentaxe con estudos básicos é maior (70%) que no caso dos varóns (63%).

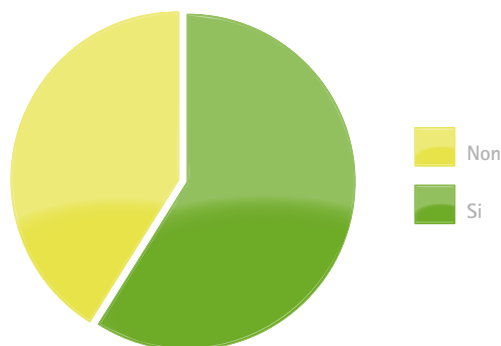
A idade media da persoa que ostenta a presidencia nas cooperativas da mostra sitúase nos 52 anos.

Tan só o 2% os cargos presidenciais das cooperativas estudadas están ocupados por mulleres. En 2011, 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 (16%). A excepción atópase nas sociedades do sector do viño, onde a metade dos presidentes posúe titulación superior. En termos xerais, máis da metade conta con estudos básicos.

O 59% das sociedades da mostra teñen posto xerencial. Non tódalas cooperativas confían na necesidade de contar cun xerente para a administración da empresa. A súa idade media é de 46 anos e levan arredor de 15 anos no posto.

Gráfico 141. Cooperativas con xerencia. 2011

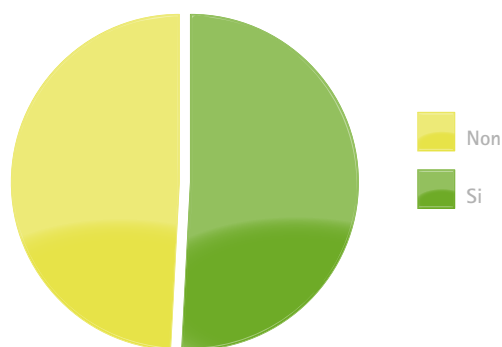


Con respecto á análise de xénero, só o 33% das xerencias das cooperativas estudadas están ocupadas por mulleres. Nas sociedades de viño, este posto está ocupado soamente por varóns.

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 57% de profesionais con estudos universitarios. As cooperativas vitivinícolas continúan sendo as de maior número de xerentes con cualificación académica (100%).

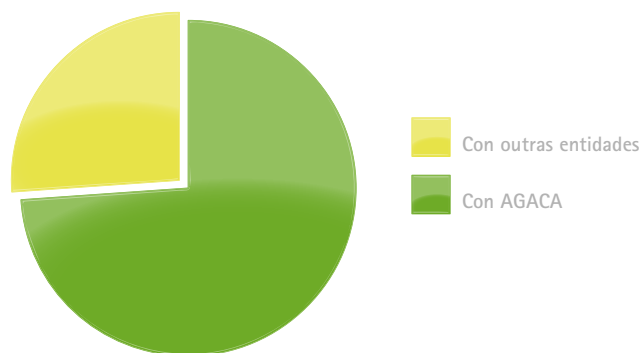
O 51% das cooperativas analizadas levaron a cabo algún tipo de acción formativa no ano 2011, ben para os seus socios ou ben para os traballadores da sociedade.

Gráfico 142. Cooperativas que levaron a cabo formación. 2011



O 74% dos cursos impartidos nas cooperativas agrarias estudadas foron realizados en colaboración con AGACA, esta porcentaxe supón case un 8% máis que en 2010.

Gráfico 143. Organización da formación. 2011



Os temas máis tratados volven ser os sectoriais (64%), seguidos das TICs (tecnoloxías da información e da comunicación), xa que o 28% das cooperativas que impartiron formación aos seus socios incluíron algún curso deste tipo.

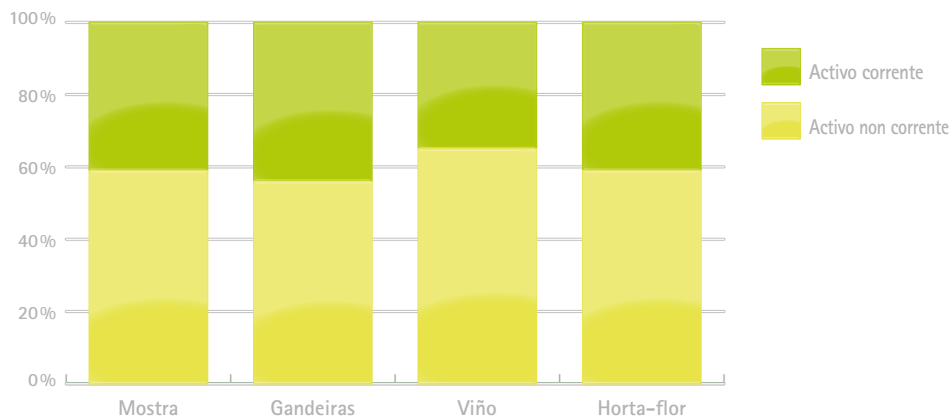
Nas sociedades que empregan a formación a distancia, os cursos organizados baixo este método supoñen un promedio do 26%, con respecto á formación tradicional. No caso da teleformación, a porcentaxe que representa esta en relación á formación tradicional é menor: 13%.

4.2. Análise económica xeral do cooperativismo agrario en Galicia: conclusións

A estrutura económica e financeira das cooperativas lles serviu para realizar as actividades necesarias para satisfacer as necesidades dos seus socios. Estas estruturas sufriron cambios durante os últimos exercicios debido a que as cooperativas fixeron investimentos apra realizar novas actividades e para iso recorreron a financiamento alleo, tamén pola dificultade de acceder a financiamento a longo prazo nos últimos anos e por último por as reformas contables que afectan a cualificación do capital social nas sociedades cooperativas.

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; ademais presentan un fondo de manobra positivo.

Gráfico 144. Estrutura económica das cooperativas da mostra. 2011



A estrutura económica das cooperativas da mostra alcanza un volume de máis de 156 millóns de euros, dos que o 40,58% corresponden a activo non corrente e o 59,42% a activo corrente. Isto supón un incremento durante o exercicio 2011 do 4,33%.

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 34,69% do activo total, cunha diminución no ano 2011 do 1,19%; no conxunto de empresas analizadas na base de datos Ardán representan o 20,58%, cunha diminución do 12,58%.

O inmovilizado intanxible presenta o 0,55% da estrutura económica. Diminuíndo durante o exercicio 2011 nun 9,07%; no conxunto de empresas analizadas na base de datos Ardán representan o 4,75%, e incrementouse durante o ano 2011 no 186,91%.

O activo corrente das cooperativas da mostra alcanza un importe de 92,81 millóns de euros, que representa o 59,42% da estrutura económica, porcentaxe superior á da media das empresas analizadas no Ardán, nas que supón o 48,28%.

A partida máis importante é a das existencias que representan o 27,33% da estrutura económica; séguelle os debedores comerciais e outras contas a pagar cun 26,11%, os investimentos financeiros temporais cun 2,66% e o efectivo e outros activos líquidos equivalentes cun 3,15%. Incrementáronse durante o exercicio 2011 as existencias, os debedores e o efectivo e outros activos líquidos e diminuíron os investimentos financeiros temporais.

A estrutura do balance das cooperativas gandeiras alcanza un importe de máis de 81,24 millóns de euros, correspondendo o 44,48% a activo non corrente e o 55,52% a activo corrente.

A partida máis importante do activo non corrente é o inmovilizado material, que representa o 37,09% da estrutura económica, e experimentou unha diminución durante 2011 do 32,39%.

Os debedores son a partida máis importante do circulante, e supoñen un 36,29% do activo total, seguidos das existencias cun 14,98% e o efectivo e outros activos líquidos equivalentes cun 3,61%, os debedores e o efectivo e outros activos líquidos incrementáronse durante o exercicio 2011 e as existencias diminuíron.

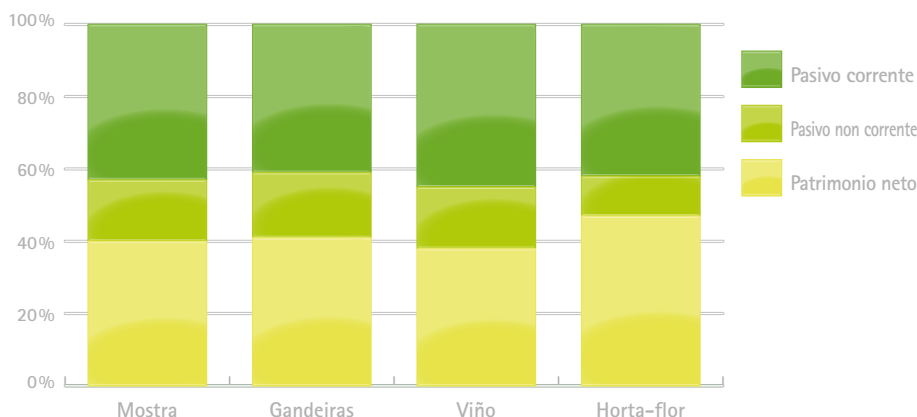
A estrutura económica das cooperativas vitivinícolas alcanza un importe de 69,89 millóns de euros, dos cales, un 34,29% corresponde ó activo non corrente e un 65,01% corresponde ó activo corrente. Durante 2011 experimentou un crecemento do 7,31%.

A estrutura económica das cooperativas de horta-flor alcanza un volume de 5,05 millóns de euros, dos cales un 55,12% corresponde a activo non corrente e un 44,88% a activo corrente. Durante o exercicio 2011 experimentou unha diminución do 5,87%.

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 nalgúns casos a clasificación do capital social como pasivo 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 67,15 millóns de euros, o que representa un 43,00% das fontes de financiamento; nas empresas analizadas polo *Ardán* esta participación é do 41,98%.

Gráfico 145. Estrutura financeira das cooperativas da mostra. 2011



Polo que respecta ao financiamento alleo, o 17,09% do pasivo total corresponde a pasivo non corrente e un 39,91% a pasivo corrente; nas empresas analizadas polo Ardán, estes valores son dun 23,84% e dun 34,18%.

A distribución que presenta a estrutura financeira das cooperativas gandeiras é a seguinte: un 41,01%, patrimonio neto e un 58,99%, recursos alleos. Estes atópanse constituídos nun 30,09% por pasivo non corrente e nun 69,91% por pasivo corrente.

A estrutura financeira das cooperativas de viño está constituída nun 45,42% por patrimonio neto e nun 54,58% por recursos alleos, dos cales un 30,67% é pasivo non corrente e un 69,33% é pasivo corrente.

A estrutura financeira das cooperativas de horta e flor está constituída nun 41,53% por patrimonio neto e nun 58,47% por recursos alleos, dos cales un 19,51% é pasivo non corrente e un 80,49% é pasivo corrente.

O excedente despois de impostos que obteñen as cooperativas da mostra representa un 0,67% da cifra de negocios, porcentaxe inferior á das empresas analizadas polo Ardán, nas que alcanza un valor do 4,68% dos ingresos da explotación.

O importe neto da cifra de negocios é de 237,73 millóns de euros, e experimentou unha crecemento durante 2011 do 8,48%.

Nas cooperativas gandeiras o importe neto da cifra de negocios alcanza un valor de 200,66 millóns de euros e obteñen un excedente neto despois de impostos de máis de 0,416 millóns de euros, o que supón un 0,21% do importe neto da cifra de negocios.

Nas cooperativas de viño o importe neto da cifra de negocios alcanza un importe de 30,30 millóns de euros e o beneficio despois de impostos acada un importe de 1,214 millóns de euros e supón o 4,01% 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 6,76 millóns euros. En 2011 obteñen unhas perdas de 40 mil euros, que representan o 0,60% do importe neto da cifra de negocios.

As recomendacións que apuntamos nos informes anteriores, seguen sendo válidas para o exercicio 2011.

- 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

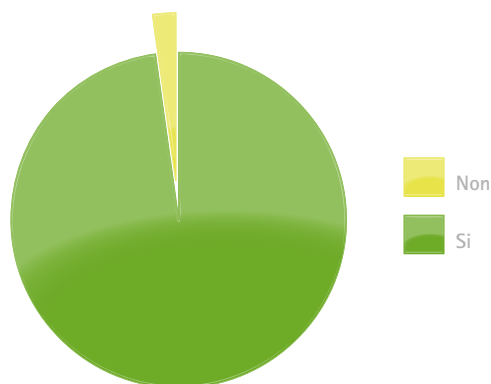
Infraestrutura tecnolóxica

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 2011 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 7 equipos por entidade), en función do número de traballadores e do traballo que realizan.

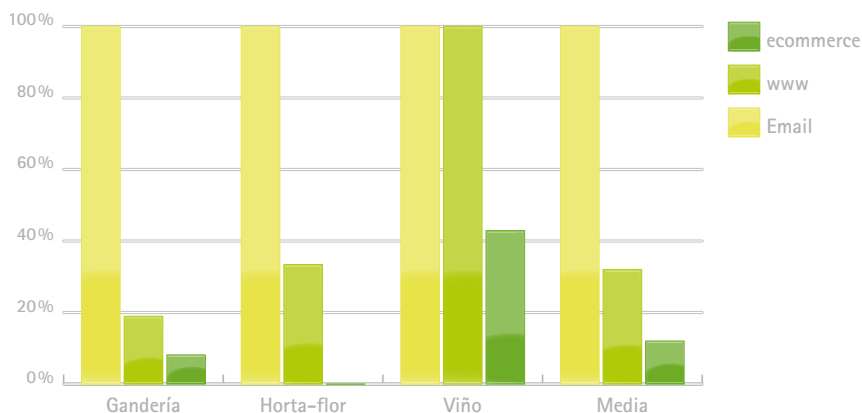
O 98% das cooperativas estudadas conta en 2011 con conexión á internet, 2 puntos porcentuais máis que en 2010. Resulta obvio que a posibilidade de acceso á internet vai depender do lugar onde estea situada a sede da cooperativa e as deficiencias tecnolóxicas existentes nesa zona, que non dependen da propia entidade.

Gráfico 146. Conexión á internet. 2011



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 case 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. 2011)



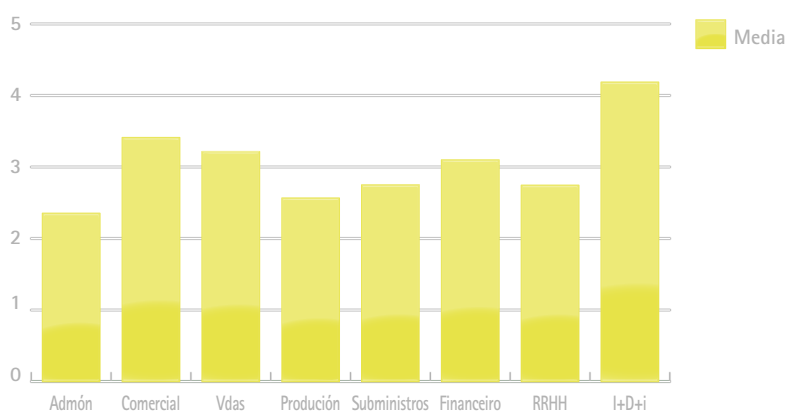
Planificación estratéxica

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 2011 afirma marcar obxectivos a corto, medio ou longo prazo é do 46%, 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. 2011**



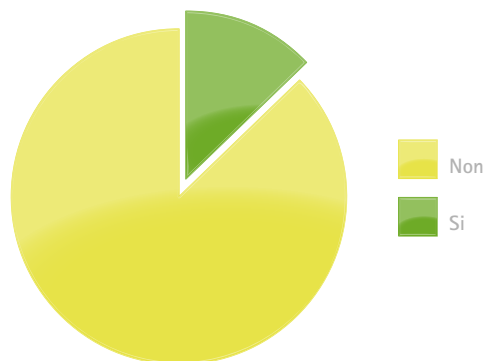
Xestión de recursos: instalacións e outros recursos

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 (62%) e os almacéns en horta e viño (100%). Tamén é de salientar que o 35% 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 2011, tan só o 13.

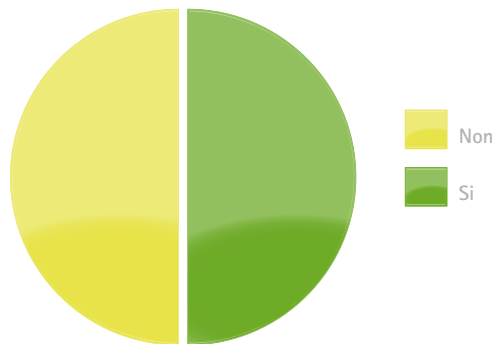
Gráfico 149. Participación en proxectos I+D+i. 2011



En termos globais, no ano 2011, destaca que o 67% das cooperativas estudadas ten implantado un sistema de trazabilidade.

Tamén destaca a elevada porcentaxe de cooperativas que pertence a cooperativas de segundo grao: o 50%.

Gráfico 150. Pertenza a cooperativas de 2º grao. 2011



Xestión comercial, mercados e internacionalización

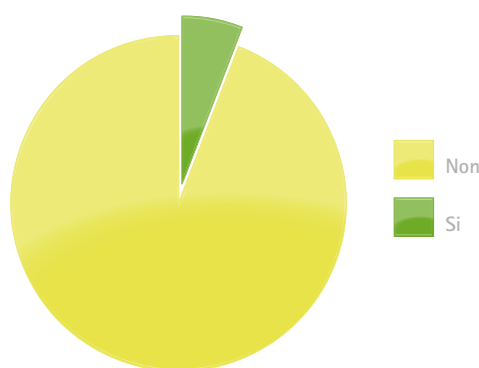
Para falar da xestión comercial nas cooperativas agrarias é necesario facer unha matización en función da actividade principal que desenvolven. Así, unha sociedade que se dedique á produción e comercialización de viño terá como provedor (de uva) aos propios socios, e como clientes aos diferentes compradores 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.

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. 2011



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 2011, o 55% 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 37% 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.

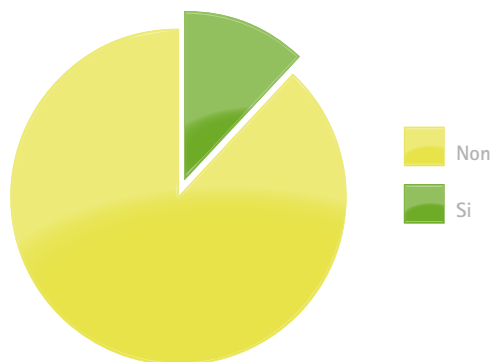
A venda pola internet é utilizada por case a metade das cooperativas dedicadas á elaboración e comercialización de viño e polo 8% das gandeiras. Como se comentou no epígrafe das TICs, a internet destínase a outros usos, e só o 12% das entidades leva a cabo algo de comercio electrónico, orientado á publicación de catálogos de produtos, fundamentalmente.

Tan só o 15% do total enquisado realiza algún tipo de investigación de mercados. A porcentaxe máis elevada (67%) rexístrase nas vitivinícolas.

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 2011). 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 2011 a maioría das exportacións foron para Alemaña (29%) e outros países da UE (31%).

Gráfico 152. **Internacionalización. 2011**



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 15% 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 e na solar fotovoltaica (8%); 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	EXERCICIO 2010			EXERCICIO 2011		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) ACTIVO NON CORRENTE	68.107.505,72	1.309.759,73	41,13%	63.373.151,78	1.293.329,63	40,58%
I. Inmobilizado intangible	963.573,58	18.530,26	0,58%	856.652,34	17.482,70	0,55%
II. Inmobilizado material	57.964.751,27	1.114.706,76	35,00%	54.185.970,28	1.105.836,13	34,69%
III. Investimentos inmobiliarios	15.941,00	306,56	0,01%	0,00	0,00	0,00%
IV. Investimentos a l/p en empresas do grupo, asociadas e socios	4.457.848,05	85.727,85	2,69%	3.756.289,56	76.658,97	2,41%
V. Investimentos financeiros a l/p	3.972.608,31	76.396,31	2,40%	3.756.641,42	76.666,15	2,41%
VI. Activos por imposto diferido	732.783,51	14.091,99	0,44%	817.598,18	16.685,68	0,52%
B) ACTIVO CORRENTE	97.497.526,47	1.874.952,43	58,87%	92.807.243,65	1.894.025,38	59,42%
I. Activos non correntes mantidos para a venda	129.144,22	2.483,54	0,08%	96.503,54	1.969,46	0,06%
II. Existencias	38.946.695,83	748.974,92	23,52%	42.679.017,21	871.000,35	27,33%
III. Debedores comerciais e outras contas a cobrar	45.613.543,97	877.183,54	27,54%	40.781.698,12	832.279,55	26,11%
IV. Investimentos a c/p en empresas do grupo, asociadas e socios	260.575,78	5.011,07	0,16%	9.117,57	186,07	0,01%
V. Investimentos financeiros a c/p	6.256.129,90	120.310,19	3,78%	4.142.763,04	84.546,18	2,65%
VI. Periodificación a c/p	139.985,69	2.692,03	0,08%	185.814,05	3.792,12	0,12%
VII. Efectivo e outros activos líquidos equivalentes	6.151.451,08	118.297,14	3,71%	4.912.330,12	100.251,64	3,15%
TOTAL ACTIVO (A+B)	165.605.032,19	3.184.712,16	100,00%	156.180.395,43	3.187.355,01	100,00%
PASIVO						
A) PATRIMONIO NETO	80.782.442,17	1.553.508,50	48,78%	67.153.971,70	1.370.489,22	43,00%
A-1) Fondos Propios	71.193.199,48	1.369.099,99	42,99%	58.467.088,43	1.193.205,89	37,44%
I. Capital	27.587.968,66	530.537,86	16,66%	21.537.995,04	439.550,92	13,79%
II. Reservas	44.065.761,57	847.418,49	26,61%	38.673.279,98	789.250,61	24,76%
III. Resultados de exercicios anteriores	-460.530,75	-8.856,36	-0,28%	-1.744.186,59	-35.595,64	-1,12%
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	128.422,98	2.469,67	0,08%	-191.241,05	-3.902,88	-0,12%
I. Activos financeiros disponibles para a venda	18.991,86	365,23	0,01%	-278.234,14	-5.678,25	-0,18%
II. Operacións de cobertura	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
III. Outros	109.431,12	2.104,44	0,07%	86.993,09	1.775,37	0,06%
A-3) Subvencións, doazóns e legados recibidos	9.460.819,71	181.938,84	5,71%	8.878.124,32	181.186,21	5,68%
B) PASIVO NON CORRENTE	23.108.343,42	444.391,22	13,95%	26.694.126,66	544.778,10	17,09%
I. Fondo de Educación, formación e promoción a l/p	262.968,97	5.057,10	0,16%	925.375,01	18.885,20	0,59%
II. Débedas con especiais características a l/p	607.300,42	11.678,85	0,37%	4.872.609,09	99.441,00	3,12%
III. Provisións a longo prazo	61.952,60	1.191,40	0,04%	235,00	4,80	0,00%
IV. Débedas a longo prazo	19.722.418,15	379.277,27	11,91%	19.283.024,03	393.531,10	12,35%
V. Débedas a l/p con empresas do grupo, asociadas e socios	722.629,49	13.896,72	0,44%	67.658,32	1.380,78	0,04%
VI. Pasivos por imposto diferido	1.725.110,79	33.175,21	1,04%	1.545.225,21	31.535,21	0,99%
VII. Periodificacións a l/p	5.963,00	114,67	0,00%	0,00	0,00	0,00%
C) PASIVO CORRENTE	61.714.246,60	1.186.812,43	37,27%	62.332.297,07	1.272.087,70	39,91%
I. Fondo de educación, formación e promoción a c/p	64.274,96	1.236,06	0,04%	39.058,78	797,12	0,03%
II. Débedas con especiais características a c/p	292.626,49	5.627,43	0,18%	714.783,21	14.587,41	0,46%
III. Pasivos vinc con act. non correntes mantidos para a venda	-12.429,71	-239,03	-0,01%	-40.190,42	-820,21	-0,03%
IV. Provisións a c/p	17.582,56	338,13	0,01%	13.052,79	266,38	0,01%
V. Débedas a c/p	12.672.392,25	243.699,85	7,65%	13.387.064,58	273.205,40	8,57%
VI. Débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociadas e socios	3.147.821,83	60.535,04	1,90%	1.424.340,51	29.068,17	0,91%
VII. Acredores comerciais e outras contas a pagar	45.520.775,07	875.399,52	27,49%	46.780.105,19	954.696,02	29,95%
VIII. Periodificacións a c/p	11.203,15	215,45	0,01%	14.082,43	287,40	0,01%
TOTAL PASIVO (A+B+C)	165.605.032,19	3.184.712,16	100,00%	156.180.395,43	3.187.355,01	100,00%

Anexo II Balance agregado das cooperativas gandeiras (€)

ACTIVO	EXERCICIO 2010			EXERCICIO 2011		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) ACTIVO NON CORRENTE	40.361.423,02	1.034.908,28	42,44%	36.137.516,10	1.003.819,89	44,48%
I. Inmobiliado intanxible	380.902,02	9.766,72	0,40%	253.301,72	7.036,16	0,31%
II. Inmobiliado material	34.007.040,94	871.975,41	35,76%	30.132.806,42	837.022,40	37,09%
III. Investimentos inmobiliarios	15.941,00	408,74	0,02%	0,00	0,00	0,00%
IV. Investimentos a l/p en empresas do grupo, asociadas e socios	3.884.666,77	99.606,84	4,08%	3.190.714,12	88.630,95	3,93%
V. Investimentos financeiros a l/p	1.517.033,88	38.898,30	1,60%	2.049.211,99	56.922,56	2,52%
VI. Activos por imposto diferido	555.838,41	14.252,27	0,58%	511.481,85	14.207,83	0,63%
B) ACTIVO CORRENTE	54.737.703,25	1.403.530,85	57,56%	45.102.545,15	1.252.848,48	55,52%
I. Activos non correntes mantidos para a venda	129.144,22	3.311,39	0,14%	96.503,54	2.680,65	0,12%
II. Existencias	15.867.845,55	406.867,83	16,69%	12.171.126,69	338.086,85	14,98%
III. Debedores comerciais e outras contas a cobrar	33.685.038,15	863.718,93	35,42%	29.478.285,62	818.841,27	36,29%
IV. Investimentos a c/p en empresas do grupo, asociadas e socios	210.336,16	5.393,23	0,22%	8.661,45	240,60	0,01%
V. Investimentos financeiros a c/p	557.544,88	14.296,02	0,59%	345.870,74	9.607,52	0,43%
VI. Periodificación a c/p	91.148,84	2.337,15	0,10%	66.401,85	1.844,50	0,08%
VII. Efectivo e outros activos líquidos equivalentes	4.196.645,45	107.606,29	4,41%	2.935.695,26	81.547,09	3,61%
TOTAL ACTIVO (A+B)	95.099.126,27	2.438.439,14	100,00%	81.240.061,25	2.256.668,37	100,00%
PASIVO						
A) PATRIMONIO NETO	42.957.872,30	1.101.483,91	45,17%	33.315.532,91	925.431,47	41,01%
A-1) Fondos Propios	37.041.304,02	949.777,03	38,95%	27.788.229,67	771.895,27	34,21%
I. Capital	11.285.264,20	289.365,75	11,87%	9.005.056,60	250.140,46	11,08%
II. Reservas	26.316.628,49	674.785,35	27,67%	20.318.973,20	564.415,92	25,01%
III. Resultados de exercicios anteriores	-560.588,67	-14.374,07	-0,59%	-1.535.800,13	-42.661,11	-1,89%
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	161.460,95	4.140,02	0,17%	161.460,95	4.485,03	0,20%
I. Activos financeiros dispoñibles para a venda	74.467,86	1.909,43	0,08%	74.467,86	2.068,55	0,09%
II. Operacións de cobertura	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
III. Outros	86.993,09	2.230,59	0,09%	86.993,09	2.416,47	0,11%
A-3) Subvencións, doazóns e legados recibidos	5.755.107,33	147.566,85	6,05%	5.365.842,29	149.051,17	6,60%
B) PASIVO NON CORRENTE	13.872.643,68	355.708,81	14,59%	14.418.743,98	400.520,67	17,75%
I. Fondo de Educación, formación e promoción a l/p	144.050,97	3.693,61	0,15%	635.941,98	17.665,06	0,78%
II. Débedas con especiais características a l/p	21.035,42	539,37	0,02%	524.715,93	14.575,44	0,65%
III. Provisións a longo prazo	61.952,60	1.588,53	0,07%	0,00	0,00	0,00%
IV. Débedas a longo prazo	12.536.173,92	321.440,36	13,18%	12.367.171,62	343.532,55	15,22%
V. Débedas a l/p con empresas do grupo, asociadas e socios	134.984,49	3.461,14	0,14%	67.658,32	1.879,40	0,08%
VI. Pasivos por imposto diferido	968.483,28	24.832,90	1,02%	823.256,13	22.868,23	1,01%
VII. Periodificacións a l/p	5.963,00	152,90	0,01%	0,00	0,00	0,00%
C) PASIVO CORRENTE	38.268.610,29	981.246,42	40,24%	33.505.784,36	930.716,23	41,24%
I. Fondo de educación, formación e promoción a c/p	47.227,99	1.210,97	0,05%	24.608,78	683,58	0,03%
II. Débedas con especiais características a c/p	5.649,49	144,86	0,01%	107.893,01	2.997,03	0,13%
III. Pasivos vinc con act. non correntes mantidos para a venda	-12.429,71	-318,71	-0,01%	-40.190,42	-1.116,40	-0,05%
IV. Provisións a c/p	13.586,03	348,36	0,01%	0,00	0,00	0,00%
V. Débedas a c/p	10.053.044,01	257.770,36	10,57%	8.404.559,25	233.459,98	10,35%
VI. Débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociadas e socios	2.370.438,11	60.780,46	2,49%	277.223,07	7.700,64	0,34%
VII. Acredores comerciais e outras contas a pagar	25.779.891,22	661.022,85	27,11%	24.717.608,24	686.600,23	30,43%
VIII. Periodificacións a c/p	11.203,15	287,26	0,01%	14.082,43	391,18	0,02%
TOTAL PASIVO (A+B+C)	95.099.126,27	2.438.439,14	100,00%	81.240.061,25	2.256.668,37	100,00%

Anexo III Balance agregado das cooperativas vitivinícolas (€)

ACTIVO	EXERCICIO 2010			EXERCICIO 2011		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) ACTIVO NON CORRENTE	24.903.870,95	3.557.695,85	38,24%	24.454.075,38	3.493.439,34	34,99%
I. Inmobiliado intangible	568.296,95	81.185,28	0,87%	596.034,71	85.147,82	0,85%
II. Inmobiliado material	21.286.867,81	3.040.981,12	32,68%	21.478.508,35	3.068.358,34	30,73%
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	537.436,86	76.776,69	0,83%	533.282,82	76.183,26	0,76%
V. Investimentos financeiros a l/p	2.445.655,51	349.379,36	3,75%	1.692.376,21	241.768,03	2,42%
VI. Activos por imposto diferido	65.613,82	9.373,40	0,10%	153.873,29	21.981,90	0,22%
B) ACTIVO CORRENTE	40.229.497,57	5.747.071,08	61,76%	45.439.912,47	6.491.416,07	65,01%
I. Activos non correntes mantidos para a venda	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
II. Existencias	22.665.399,12	3.237.914,16	34,80%	30.174.948,82	4.310.706,97	43,17%
III. Debedores comerciais e outras contas a cobrar	10.375.802,63	1.482.257,52	15,93%	9.844.904,42	1.406.414,92	14,09%
IV. Investimentos a c/p en empresas do grupo, asociadas e socios	51.614,64	7.373,52	0,08%	456,12	65,16	0,00%
V. Investimentos financeiros a c/p	5.633.531,00	804.790,14	8,65%	3.699.108,53	528.444,08	5,29%
VI. Periodificación a c/p	48.617,65	6.945,38	0,07%	119.300,32	17.042,90	0,17%
VII. Efectivo e outros activos líquidos equivalentes	1.454.532,53	207.790,36	2,23%	1.601.194,26	228.742,04	2,29%
TOTAL ACTIVO (A+B)	65.133.368,52	9.304.766,93	100,00%	69.893.987,85	9.984.855,41	100,00%
PASIVO						
A) PATRIMONIO NETO	35.719.938,73	5.102.848,39	54,84%	31.742.450,72	4.534.635,82	45,42%
A-1) Fondos Propios	32.455.764,49	4.636.537,78	49,83%	28.990.174,24	4.141.453,46	41,48%
I. Capital	15.259.493,20	2.179.927,60	23,43%	11.580.198,13	1.654.314,02	16,57%
II. Reservas	16.854.253,66	2.407.750,52	25,88%	17.508.724,19	2.501.246,31	25,05%
III. Resultados de exercicios anteriores	342.017,63	48.859,66	0,53%	-98.748,08	-14.106,87	-0,14%
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	-33.037,97	-4.719,71	-0,05%	-352.702,00	-50.386,00	-0,50%
I. Activos financeiros dispoñibles para a venda	-55.476,00	-7.925,14	-0,09%	-352.702,00	-50.386,00	-0,50%
II. Operacións de cobertura	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
III. Outros	22.438,03	3.205,43	0,03%	0,00	0,00	0,00%
A-3) Subvencións, doazóns e legados recibidos	3.297.212,21	471.030,32	5,06%	3.104.978,48	443.568,35	4,44%
B) PASIVO NON CORRENTE	8.534.219,18	1.219.174,17	13,10%	11.699.410,75	1.671.344,39	16,74%
I. Fondo de Educación, formación e promoción a l/p	118.918,00	16.988,29	0,18%	287.255,60	41.036,51	0,41%
II. Débedas con especiais características a l/p	586.265,00	83.752,14	0,90%	4.330.216,17	618.602,31	6,20%
III. Provisións a longo prazo	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
IV. Débedas a longo prazo	6.486.740,96	926.677,28	9,96%	6.361.747,63	908.821,09	9,10%
V. Débedas a l/p con empresas do grupo, asociadas e socios	587.645,00	83.949,29	0,90%	0,00	0,00	0,00%
VI. Pasivos por imposto diferido	754.650,22	107.807,17	1,16%	720.191,35	102.884,48	1,03%
VII. Periodificacións a l/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
C) PASIVO CORRENTE	20.879.210,61	2.982.744,37	32,06%	26.452.126,38	3.778.875,20	37,85%
I. Fondo de educación, formación e promoción a c/p	17.046,97	2.435,28	0,03%	14.450,00	2.064,29	0,02%
II. Débedas con especiais características a c/p	286.977,00	40.996,71	0,44%	606.890,20	86.698,60	0,87%
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	3.996,53	570,93	0,01%	13.052,79	1.864,68	0,02%
V. Débedas a c/p	2.298.981,88	328.425,98	3,53%	4.651.264,20	664.466,31	6,65%
VI. Débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociadas e socios	724.367,00	103.481,00	1,11%	1.147.117,44	163.873,92	1,64%
VII. Acredores comerciais e outras contas a pagar	17.547.841,23	2.506.834,46	26,94%	20.019.351,75	2.859.907,39	28,64%
VIII. Periodificacións a c/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
TOTAL PASIVO (A+B+C)	65.133.368,52	9.304.766,93	100,00%	69.893.987,85	9.984.855,41	100,00%

Anexo IV Balance agregado das cooperativas de horta-flor (€)

ACTIVO	EXERCICIO 2010			EXERCICIO 2011		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) ACTIVO NON CORRENTE	2.842.211,75	473.701,96	52,90%	2.781.560,30	463.593,38	55,12%
I. Inmobiliado intanxible	14.374,61	2.395,77	0,27%	7.315,91	1.219,32	0,14%
II. Inmobiliado material	2.670.842,52	445.140,42	49,71%	2.574.655,51	429.109,25	51,02%
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	35.744,42	5.957,40	0,67%	32.292,62	5.382,10	0,64%
V. Investimentos financeiros a l/p	9.918,92	1.653,15	0,18%	15.053,22	2.508,87	0,30%
VI. Activos por imposto diferido	111.331,28	18.555,21	2,07%	152.243,04	25.373,84	3,02%
B) ACTIVO CORRENTE	2.530.325,65	421.720,94	47,10%	2.264.786,03	377.464,34	44,88%
I. Activos non correntes mantidos para a venda	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
II. Existencias	413.451,16	68.908,53	7,70%	332.941,70	55.490,28	6,60%
III. Debedores comerciais e outras contas a cobrar	1.552.703,19	258.783,87	28,90%	1.458.508,08	243.084,68	28,90%
IV. Investimentos a c/p en empresas do grupo, asociadas e socios	-1.375,02	-229,17	-0,03%	0,00	0,00	0,00%
V. Investimentos financeiros a c/p	65.054,02	10.842,34	1,21%	97.783,77	16.297,30	1,94%
VI. Periodificación a c/p	219,20	36,53	0,00%	111,88	18,65	0,00%
VII. Efectivo e outros activos líquidos equivalentes	500.273,10	83.378,85	9,31%	375.440,60	62.573,43	7,44%
TOTAL ACTIVO (A+B)	5.372.537,40	895.422,90	100,00%	5.046.346,33	841.057,72	100,00%
PASIVO						
A) PATRIMONIO NETO	2.104.631,14	350.771,86	39,17%	2.095.988,07	349.331,35	41,53%
A-1) Fondos Propios	1.696.130,97	282.688,50	31,57%	1.688.684,52	281.447,42	33,46%
I. Capital	1.043.211,26	173.868,54	19,42%	952.740,31	158.790,05	18,88%
II. Reservas	894.879,42	149.146,57	16,66%	845.582,59	140.930,43	16,76%
III. Resultados de exercicios anteriores	-241.959,71	-40.326,62	-4,50%	-109.638,38	-18.273,06	-2,17%
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	408.500,17	68.083,36	7,60%	407.303,55	67.883,93	8,07%
B) PASIVO NON CORRENTE	701.480,56	116.913,43	13,06%	575.971,93	95.995,32	11,41%
I. Fondo de Educación, formación e promoción a l/p	0,00	0,00	0,00%	2.177,43	362,91	0,04%
II. Débedas con especiais características a l/p	0,00	0,00	0,00%	17.676,99	2.946,17	0,35%
III. Provisións a longo prazo	0,00	0,00	0,00%	235,00	39,17	0,00%
IV. Débedas a longo prazo	699.503,27	116.583,88	13,02%	554.104,78	92.350,80	10,98%
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	1.977,29	329,55	0,04%	1.777,73	296,29	0,04%
VII. Periodificacións a l/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
C) PASIVO CORRENTE	2.566.425,70	427.737,62	47,77%	2.374.386,33	395.731,06	47,05%
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	320.366,36	53.394,39	5,96%	331.241,13	55.206,86	6,56%
VI. Débedas a curto prazo con empresas do grupo, asociadas e socios	53.016,72	8.836,12	0,99%	0,00	0,00	0,00%
VII. Acredores comerciais e outras contas a pagar	2.193.042,62	365.507,10	40,82%	2.043.145,20	340.524,20	40,49%
VIII. Periodificacións a c/p	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
TOTAL PASIVO (A+B+C)	5.372.537,40	895.422,90	100,00%	5.046.346,33	841.057,72	100,00%

Anexo V Conta de resultados agregada das cooperativas da mostra (€)

(DEBE)/HABER	EXERCICIO 2010			EXERCICIO 2011		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) OPERACIÓNS CONTINUADAS						
1. Importe neto da cifra de negocios	264.298.282,64	5.082.659,28	100,00%	237.728.110,67	4.851.594,10	100,00%
2. Variación de existencias de PT e en curso de fabricación **	4.195.485,77	80.682,42	1,59%	7.415.520,90	151.337,16	3,12%
3. Traballos realizados pola cooperativa para o seu activo	-1.261.088,67	-24.251,71	-0,48%	50.146,00	1.023,39	0,02%
4. Aprovisionamentos*	-222.676.743,76	-4.282.245,07	-84,25%	-206.505.740,44	-4.214.402,87	-86,87%
5. Outros ingresos de explotación	3.753.352,28	72.179,85	1,42%	3.676.264,31	75.025,80	1,55%
6. Gastos de persoal*	-17.532.823,79	-337.169,69	-6,63%	-15.812.234,73	-322.698,67	-6,65%
7. Outros gastos de explotación*	-22.735.196,54	-437.215,32	-8,60%	-20.187.711,65	-411.994,12	-8,49%
8. Amortización do inmovilizado*	-6.424.724,89	-123.552,40	-2,43%	-5.895.873,32	-120.323,95	-2,48%
9. Imputación de subvencións de inmov. non financeiro e outras	1.659.702,22	31.917,35	0,63%	1.498.607,75	30.583,83	0,63%
10. Excesos de provisións	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
11. Deterioro e resultado por alleamentos do inmovilizado**	83.471,93	1.605,23	0,03%	-32.243,45	-658,03	-0,01%
12. Fondo de Educación, Formación e Promoción	-78.555,37	-1.510,68	-0,03%	-111.710,44	-2.279,80	-0,05%
12. bis Outros resultados **	53.152,99	1.022,17	0,02%	248.935,36	5.080,31	0,10%
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+12. bis)	3.334.314,81	64.121,44	1,26%	2.072.070,96	42.287,16	0,87%
13. Ingresos financeiros	852.562,70	16.395,44	0,32%	872.644,68	17.809,08	0,37%
14. Gastos financeiros*	-1.385.143,51	-26.637,38	-0,52%	-1.385.003,74	-28.265,38	-0,58%
15. Variación de valor razoable en instrumentos financeiros**	-6.097,28	-117,26	0,00%	26.686,73	544,63	0,01%
16. Diferenzas de cambio	61,80	1,19	0,00%	705,13	14,39	0,00%
17. Deterioro e rtdo. por alleamentos de instrumentos fros.	-12.772,44	-245,62	0,00%	101.170,87	2.064,71	0,04%
A.2) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17)	-551.388,73	-10.603,63	-0,21%	-383.796,33	-7.832,58	-0,16%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS (A1+A2)	2.782.926,08	53.517,81	1,05%	1.688.274,63	34.454,58	0,71%
18. Impostos sobre beneficios**	-311.349,74	-5.987,50	-0,12%	-98.429,53	-2.008,77	-0,04%
A.4) RESULTADO DO EXERCICIO PROCEDENTE DE OPERAC. CONTINUADAS (A3+18)	2.471.576,34	47.530,31	0,94%	1.589.845,10	32.445,82	0,67%
B) OPERACIÓNS INTERROMPIDAS						
19. Rtdo. do exerc. procedente de operac. interrompidas neto de imptos**	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
A.5) RESULTADO DO EXERCICIO (A.4+19)	2.471.576,34	47.530,31	0,94%	1.589.845,10	32.445,82	0,67%

Anexo VI Conta de resultados agregada das cooperativas gandeiras (€)

(DEBE)/HABER	EXERCICIO 2010			EXERCICIO 2011		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) OPERACIÓNS CONTINUADAS						
1. Importe neto da cifra de negocios	224.939.042,05	5.767.667,74	100,00%	200.660.185,89	5.573.894,05	100,00%
2. Variación de existencias de PT e en curso de fabricación **	75.288,40	1.930,47	0,03%	-95.271,04	-2.646,42	-0,05%
3. Traballos realizados pola cooperativa para o seu activo	-1.261.088,67	-32.335,61	-0,56%	49.096,00	1.363,78	0,02%
4. Aprovisionamentos*	-194.136.071,54	-4.977.847,99	-86,31%	-175.447.716,37	-4.873.547,68	-87,44%
5. Outros ingresos de explotación	2.979.087,94	76.386,87	1,32%	2.595.872,08	72.107,56	1,29%
6. Gastos de persoal*	-13.098.704,17	-335.864,21	-5,82%	-11.138.132,71	-309.392,58	-5,55%
7. Outros gastos de explotación*	-16.088.860,40	-412.534,88	-7,15%	-13.583.636,67	-377.323,24	-6,77%
8. Amortización do inmovilizado*	-3.981.043,62	-102.078,04	-1,77%	-3.535.041,09	-98.195,59	-1,76%
9. Imputación de subvencións de inmov. non financeiro e outras	1.043.194,42	26.748,57	0,46%	973.968,01	27.054,67	0,49%
10. Excesos de provisións	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
11. Deterioro e resultado por alleamentos do inmovilizado**	88.750,60	2.275,66	0,04%	-23.207,19	-644,64	-0,01%
12. Fondo de Educación, Formación e Promoción	-4.718,40	-120,98	0,00%	-61.554,27	-1.709,84	-0,03%
12. bis Outros resultados **	47.484,15	1.217,54	0,02%	202.296,69	5.619,35	0,10%
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	602.360,76	15.445,15	0,27%	596.859,33	16.579,43	0,30%
13. Ingresos financeiros	515.114,69	13.208,07	0,23%	540.031,94	15.000,89	0,27%
14. Gastos financeiros*	-928.965,03	-23.819,62	-0,41%	-860.490,38	-23.902,51	-0,43%
15. Variación de valor razoable en instrumentos financeiros**	-1.748,60	-44,84	0,00%	30.457,39	846,04	0,02%
16. Diferenzas de cambio	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
17. Deterioro e rtdo. por alleamentos de instrumentos fros.	-45.911,35	-1.177,21	-0,02%	86.907,57	2.414,10	0,04%
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18)	-461.510,29	-11.833,60	-0,21%	-203.093,48	-5.641,49	-0,10%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS (A1+A2)	140.850,47	3.611,55	0,06%	393.765,85	10.937,94	0,20%
18. Impostos sobre beneficios**	10.852,53	278,27	0,00%	22.044,23	612,34	0,01%
A.4) RESULTADO DO EXERCICIO PROCEDENTE DE OPERAC. CONTINUADAS (A3+18)	151.703,00	3.889,82	0,07%	415.810,08	11.550,28	0,21%
B) OPERACIÓNS INTERROMPIDAS				0,00		
19. Rtdo. do exerc. procedente de operac. interrompidas neto de ímptos**	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
A.5) RESULTADO DO EXERCICIO (A.4+19)	151.703,00	3.889,82	0,07%	415.810,08	11.550,28	0,21%

Anexo VII Conta de resultados agregada das cooperativas vitivinícolas (€)

(DEBE)/HABER	EXERCICIO 2010			EXERCICIO 2011		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) OPERACIÓNS CONTINUADAS						
1. Importe neto da cifra de negocios	31.766.580,45	4.538.082,92	100,00%	30.302.772,63	4.328.967,52	100,00%
2. Variación de existencias de PT e en curso de fabricación **	4.124.562,23	589.223,18	12,98%	7.511.949,49	1.073.135,64	24,79%
3. Traballos realizados pola cooperativa para o seu activo	0,00	0,00	0,00%	1.050,00	150,00	0,00%
4. Aprovisionamentos*	-22.846.783,19	-3.263.826,17	-71,92%	-26.063.704,24	-3.723.386,32	-86,01%
5. Outros ingresos de explotación	688.274,91	98.324,99	2,17%	956.779,55	136.682,79	3,16%
6. Gastos de persoal*	-3.383.259,53	-483.322,79	-10,65%	-3.644.552,11	-520.650,30	-12,03%
7. Outros gastos de explotación*	-5.905.909,94	-843.701,42	-18,59%	-5.882.933,85	-840.419,12	-19,41%
8. Amortización do inmovilizado*	-2.207.105,07	-315.300,72	-6,95%	-2.131.806,65	-304.543,81	-7,04%
9. Imputación de subvencións de inmob. non financeiro e outras	542.736,41	77.533,77	1,71%	457.998,08	65.428,30	1,51%
10. Excesos de provisións	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
11. Deterioro e resultado por alleamentos do inmovilizado**	153,12	21,87	0,00%	-9.036,26	-1.290,89	-0,03%
12. Fondo de Educación, Formación e Promoción	-73.836,97	-10.548,14	-0,23%	-50.156,17	-7.165,17	-0,17%
12. bis Outros resultados **	-3.165,87	-452,27	-0,01%	34.156,60	4.879,51	0,11%
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	2.702.246,55	386.035,22	8,51%	1.482.517,07	211.788,15	4,89%
13. Ingresos financeiros	335.496,95	47.928,14	1,06%	324.881,64	46.411,66	1,07%
14. Gastos financeiros*	-389.906,42	-55.700,92	-1,23%	-463.178,71	-66.168,39	-1,53%
15. Variación de valor razoable en instrumentos financeiros**	-2.811,91	-401,70	-0,01%	-1.743,98	-249,14	-0,01%
16. Diferenzas de cambio	61,80	8,83	0,00%	705,13	100,73	0,00%
17. Deterioro e rtdo. por alleamentos de instrumentos fros.	4.564,27	652,04	0,01%	4.788,00	684,00	0,02%
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18)	-52.595,31	-7.513,62	-0,17%	-134.547,92	-19.221,13	-0,44%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS (A1+A2)	2.649.651,24	378.521,61	8,34%	1.347.969,15	192.567,02	4,45%
18. Impostos sobre beneficios**	-296.595,41	-42.370,77	-0,93%	-133.620,35	-19.088,62	-0,44%
A.4) RESULTADO DO EXERCICIO PROCEDENTE DE OPERAC. CONTINUADAS (A3+18)	2.353.055,83	336.150,83	7,41%	1.214.348,80	173.478,40	4,01%
B) OPERACIÓNS INTERROMPIDAS				0,00		
19. Rtdo. do exerc. procedente de operac. interrompidas neto de imptos**	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
A.5) RESULTADO DO EXERCICIO (A.4+19)	2.426.892,80	346.698,97	7,64%	1.214.348,80	173.478,40	4,01%

Anexo VIII Conta de resultados agregada das cooperativas de horta-flor (€)

(DEBE)/HABER	EXERCICIO 2010			EXERCICIO 2011		
	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL	TOTAL	MEDIA	% S/TOTAL
A) OPERACIÓNS CONTINUADAS						
1. Importe neto da cifra de negocios	7.592.660,14	1.265.443,36	100,00%	6.765.152,15	1.127.525,36	100,00%
2. Variación de existencias de PT e en curso de fabricación **	-4.364,86	-727,48	-0,06%	-1.157,55	-192,93	-0,02%
3. Traballos realizados pola cooperativa para o seu activo	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
4. Aprovisionamentos*	-5.693.889,03	-948.981,51	-74,99%	-4.994.319,83	-832.386,64	-73,82%
5. Outros ingresos de explotación	85.989,43	14.331,57	1,13%	123.612,68	20.602,11	1,83%
6. Gastos de persoal*	-1.050.860,09	-175.143,35	-13,84%	-1.029.549,91	-171.591,65	-15,22%
7. Outros gastos de explotación*	-740.426,20	-123.404,37	-9,75%	-721.141,13	-120.190,19	-10,66%
8. Amortización do inmovilizado*	-236.576,20	-39.429,37	-3,12%	-229.025,58	-38.170,93	-3,39%
9. Imputación de subvencións de inmov. non financeiro e outras	73.771,39	12.295,23	0,97%	66.641,66	11.106,94	0,99%
10. Excesos de provisións	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
11. Deterioro e resultado por alleamentos do inmovilizado**	-5.431,79	-905,30	-0,07%	0,00	0,00	0,00%
12. Fondo de Educación, Formación e Promoción	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
12. bis Outros resultados **	8.834,71	1.472,45	0,12%	12.482,07	2.080,35	0,18%
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12+13)	29.707,50	4.951,25	0,39%	-7.305,44	-1.217,57	-0,11%
13. Ingresos financeiros	1.951,06	325,18	0,03%	7.731,10	1.288,52	0,11%
14. Gastos financeiros*	-66.272,06	-11.045,34	-0,87%	-61.334,65	-10.222,44	-0,91%
15. Variación de valor razoable en instrumentos financeiros**	-1.536,77	-256,13	-0,02%	-2.026,68	-337,78	-0,03%
16. Diferenzas de cambio	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
17. Deterioro e rtdo. por alleamentos de instrumentos fros.	28.574,64	4.762,44	0,38%	9.475,30	1.579,22	0,14%
A.2) RESULTADO FINANCIERO (14+15+16+17+18)	-37.283,13	-6.213,86	-0,49%	-46.154,93	-7.692,49	-0,68%
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS (A1+A2)	-7.575,63	-1.262,61	-0,10%	-53.460,37	-8.910,06	-0,79%
18. Impostos sobre beneficios**	-25.606,86	-4.267,81	-0,34%	13.146,59	2.191,10	0,19%
A.4) RESULTADO DO EXERCICIO PROCEDENTE DE OPERAC. CONTINUADAS (A3+18)	-33.182,49	-5.530,42	-0,44%	-40.313,78	-6.718,96	-0,60%
B) OPERACIÓNS INTERROMPIDAS						
19. Rtdo. do exerc. procedente de operac. interrompidas neto de ímptos**	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00	0,00%
A.5) RESULTADO DO EXERCICIO (A.4+19)	-33.182,49	-5.530,42	-0,44%	-40.313,78	-6.718,96	-0,60%

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 that loops back under the 'c's. The logo is centered within a horizontal rectangular area with rounded corners, which has a green-to-yellow gradient background.

agaca

6. bibliografía

- ARDÁN: Galicia 2012. Directorio 13.500 empresas, Vigo: IGAPE, Consorcio Zona Franca de Vigo, 2012.
- ARDÁN: Galicia 2013. Directorio 13.500 empresas, Vigo: IGAPE, Consorcio Zona Franca de Vigo, 2013.
- OOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS DE ESPAÑA, Observatorio Socioeconómico do Cooperativismo Agrario Español 2008, 2011 e 2012, 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 2011: CIEF. Fundación Caixa Galicia, 2012.
- 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, XV e XVI 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, 2011 e 2012.

