

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN

DE EMPRESAS



**CARACTERIZACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA
DEL SECTOR VITIVINÍCOLA EN ESPAÑA A
TRAVÉS DE RATIOS. LA SITUACIÓN DE LAS
COOPERATIVAS**

Realizado por:

Nuria Tarrazó Roldán

Dirigido por:

Dra. María del Mar Marín Sánchez

Codirigido por:

Dra. Elena Pérez Bernabeu

Valencia, Septiembre 2012

Índices



ÍNDICE DE CONTENIDOS

1	RESUMEN.....	13
2	INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS.....	17
3	ANTECEDENTES	21
3.1	Cooperativas y SAT: situación en el subsector vitivinícola.....	21
3.2	El subsector vitivinícola y su importancia en España	23
3.3	Las empresas vitivinícolas: Situaciones de insolvencia	24
4	METODOLOGÍA.....	29
5	EL SECTOR VITIVINÍCOLA Y SU SITUACIÓN	33
5.1	El sector a nivel mundial	33
5.1.1	Situación del sector en el mercado mundial	33
5.1.2	Producción Mundial	34
5.1.3	Consumo.....	36
5.1.4	Comercio exterior mundial	38
5.1.5	La OCM del sector vitivinícola	41
5.2	El sector a nivel nacional	47
5.2.1	Viñedo	47
5.2.2	Producción española	47
5.2.3	Superficie de viñedo.....	49
5.2.4	Comercio Exterior Español	50
5.2.5	Denominaciones de origen	56
6	ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DE UNA MUESTRA DE EMPRESAS VITIVINÍCOLAS REPRESENTATIVAS DEL SECTOR.....	63
6.1	Selección de la muestra.....	63
6.2	Análisis por ratios. Identificación de los ratios.....	65
6.3	Enfoque unidimensional y multidimensional.....	73

6.3.1	Enfoque unidimensional	73
6.3.2	Enfoque multidimensional	77
6.3.3	Resultados	84
7	CONCLUSIONES	89
8	BIBLIOGRAFÍA	95
	Anexo I. RATIOS DE LAS COOPERATIVAS Y SAT CLASIFICADAS COMO MICROEMPRESAS . Y CÁLCULO DE Z.....	99
	Anexo II. RATIOS DE LAS COOPERATIVAS Y SAT CLASIFICADAS COMO PEQUEÑAS. Y CÁLCULO DE Z.....	111
	Anexo III. RATIOS DE LAS COOPERATIVAS Y SAT CLASIFICADAS COMO MEDIANAS. . Y CÁLCULO DE Z.....	127

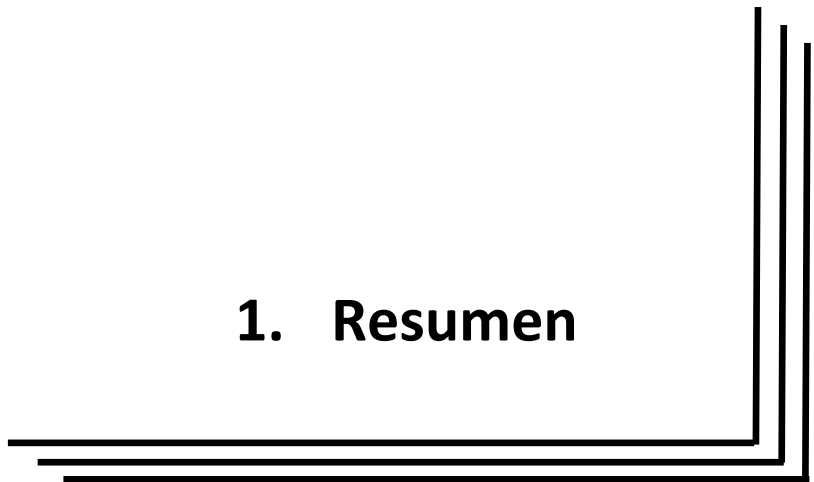
Índice de tablas

Tabla 1. Evolución de la superficie de viñedo mundial del 2008-2011.....	34
Tabla 2. La producción mundial de vino en el período 2009-2011.....	35
Tabla 3. El consumo mundial de vino en miles de hectáreas en los años 2010-2011.....	38
Tabla 4. Evolución de las importaciones mundiales de vino en el período 2000-2008.....	40
Tabla 5. Exportaciones españolas de vino en millones de euros.....	50
Tabla 6. Exportaciones españolas de vino en millones de litros.....	51
Tabla 7. Exportaciones españolas de vino en euros/litro.....	51
Tabla 8. Ranking de los 50 primeros países/territorios destino de la exportación española de vinos en 2011.....	53
Tabla 9. Ranking de la exportación española de vinos en millones de euros en 2011.....	54
Tabla 10. Denominaciones de Origen en España.....	59
Tabla 11. Criterios de clasificación de las empresas por tamaños.....	63
Tabla 12. Cooperativas y SAT vitivinícolas clasificadas como microempresas.....	64
Tabla 13. Cooperativas y SAT vitivinícolas clasificadas como pequeñas.....	64
Tabla 14. Cooperativas y SAT vitivinícolas clasificadas como medianas.....	64
Tabla 15. Ratios endeudamiento 2010. Cooperativas clasificadas como microempresas.....	75
Tabla 16. Ratios endeudamiento 2010. Cooperativas clasificadas como pequeñas.....	76
Tabla 17. Ratios endeudamiento 2010. Cooperativas clasificadas como medianas.....	76
Tabla 18. Índice Z para las cooperativas y SAT clasificadas como Microempresas.....	79
Tabla 19. Índice Z para las cooperativas y SAT clasificadas como Pequeñas empresas.....	81
Tabla 20. Índice Z para las cooperativas y SAT clasificadas como Medianas.....	83
Tabla 21. Comparación del enfoque unidimensional y el multidimensional.....	85

Índice de gráficos

Gráfico 1. Evolución de porcentajes de participación en las exportaciones mundiales de vino 1986-2011.....	40
Gráfico 2. Evolución de la producción española de vino y mosto en el período 2004-2011.....	48
Gráfico 3. Representación endeudamiento según Beaver.....	73
Gráfico 4. Índice Z para cooperativas y SAT clasificadas como microempresas.....	80
Gráfico 5. Índice Z pequeñas cooperativas y SAT.....	82
Gráfico 6. Índice Z de las cooperativas y SAT medianas.....	83

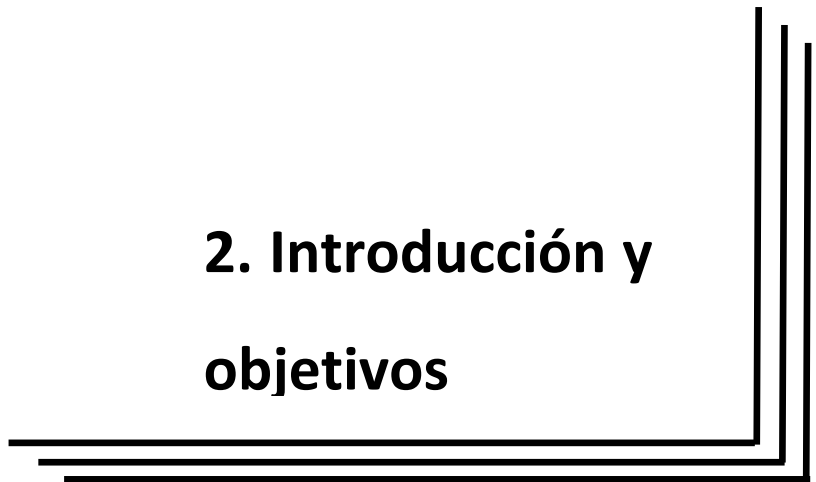
1. Resumen



1 RESUMEN

A través del presente trabajo se ha estudiado y analizado el sector vitivinícola, viendo como ha evolucionado en los últimos años, tanto en el mundo, como en España. De este modo se analiza el contexto donde se desarrollan las empresas vitivinícolas y se ha procedido a analizar una muestra de cooperativas y SAT, para poder así establecer su situación de solvencia y fortaleza frente a la crisis generalizada en la que nos encontramos. Así, cobra especial importancia la posibilidad de predecir situaciones de insolvencia económica a partir de modelos estadísticos generados con información económico-financiera de las propias empresas. Este tipo de modelos económicos ha sido el objetivo de múltiples investigaciones con el fin de prever el fracaso empresarial de empresas comunes, siendo prácticamente inexistente la aplicación de estos modelos a empresas cooperativas vitivinícolas. En el presente trabajo se trata de aplicar los modelos existentes a empresas cooperativas vitivinícolas.

2. Introducción y objetivos



2 INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

España es uno de los grandes productores mundiales de vino: primero en el ranking por superficie plantada, tercero por producción (debido a un rendimiento menor que el de Francia e Italia) y segundo exportador mundial en términos de volumen, aunque tercero en términos de valor. Por su importancia en términos económicos, pero también sociales y medioambientales, así como por la importancia del vino como imagen del país en el exterior, el sector es de extraordinaria relevancia en España. Es por ello, que consideramos necesario la caracterización de este subsector para poder evaluar su fortaleza ante la situación de crisis generalizada existente.

Asimismo, el 60% del total producido está en manos de bodegas cooperativas por lo que el estudio se basa en este tipo de cooperativas, puesto que supone un gran tejido empresarial, además de ser uno de los sectores con más tradición en España.

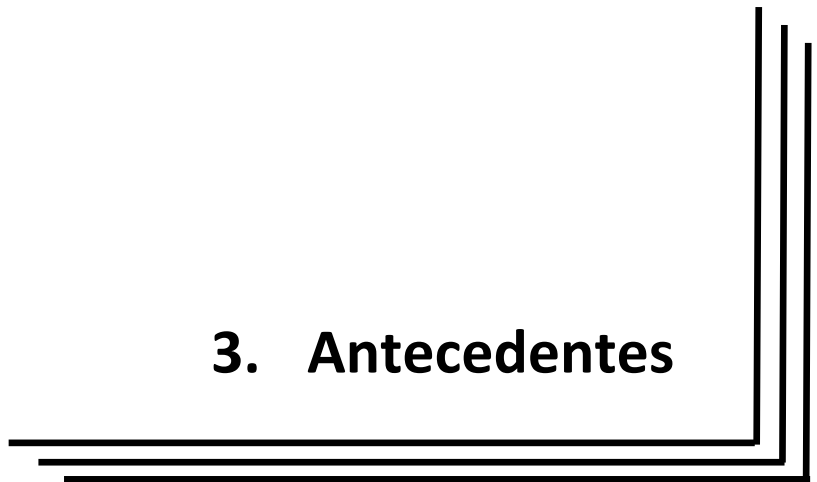
Los estudios ya existentes sobre la evaluación de la solvencia y la posibilidad de poder predecir el fracaso empresarial como el de (Beaver, 1966) o (Altman, 1968), son difíciles de aplicar a todos los sectores de la economía, y en concreto a las cooperativas, ya que funcionan con una estructura económico-financiera totalmente diferente a las empresas mercantiles, ya que no persiguen maximizar el beneficio sino repartir éste entre sus socios. El mayor inconveniente que presentan estos estudios es que se estimaron en otra época a partir de unos ciertos datos muestrales que son difíciles de extrapolar a períodos de tiempo distinto.

Estos estudios tomaron una muestra de multitud de empresas de otros países. En España existe el estudio de (Amat, 2008), que toma la muestra de 80.000 empresas españolas de todos los sectores en el 2008, pero su posible extrapolación a las cooperativas puede presentar problemas.

Es importante el estudio sobre la predicción del fracaso de las cooperativas vitivinícolas en España, ya que como hemos mencionado anteriormente es un sector con amplia tradición en nuestro país, y forma parte de la imagen de España en el exterior.

Los objetivos planteados en el estudio, por tanto, son estudiar la situación económica y financiera del subsector vitivinícola en el mundo y en España para poder determinar las debilidades y fortalezas del sector. Una vez analizado el contexto, se tomará una muestra integrada por cooperativas y SAT y se evaluará la validez de los modelos existentes que predicen las situaciones de insolvencia en el caso de este subsector y en esta tipología empresarial. Para ello se aplicarán los modelos de (Beaver, 1966) y de (Amat, 2008) a una muestra de cooperativas y SAT vitivinícolas españolas, y determinaremos si realmente predicen la insolvencia de éstas.

3. Antecedentes



3 ANTECEDENTES

3.1 Cooperativas y SAT: situación en el subsector vitivinícola

Las cooperativas agrarias son estructuras asociativas dotadas de una amplia base social, y que se caracterizan por ser importantes agentes generadores de actividad, capaces de contribuir decisivamente al desarrollo sostenible de numerosas zonas rurales, tanto desde la perspectiva económica como social o medioambiental. Su génesis está estrechamente vinculada al desarrollo de actividades en el ámbito de la producción, el comercio, las finanzas y la prestación de servicios.

El cooperativismo agrario español constituye hoy una importante realidad, no sólo social, sino también económica, pues ha experimentado un importante desarrollo empresarial. (Sagarna García, 2011)

La estructura empresarial del subsector vinícola se caracteriza por presentar un elevado grado de integración vertical hacia el origen. Con la fórmula asociativa se genera un modelo empresarial donde los productores son también elaboradores y comercializadores de su producto (Melián Navarro & Millán Vázquez de la Torre, 2007). Además, el subsector presenta una estructura empresarial fuertemente dual (BRIZ, 1999) ya que coexiste frente a un pequeño grupo de grandes empresas dinámicas que han sabido afrontar las últimas tendencias del mercado, un elevado número de pequeñas empresas que aún no se han adaptado a las exigencias de cambio en los nuevos y competitivos mercados. (Melián Navarro & Millán Vázquez de la Torre, 2007)

Según un reciente informe realizado por la consultora Nielsen a instancias del Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), en España hay registradas 5.464 empresas productoras de vino, de las cuales, 628 son bodegas cooperativas. Este elevado número de empresas viene a demostrar el enorme índice de la atomización que presenta nuestro sector vitivinícola y el reducido tamaño de la inmensa mayoría de ellas. Con todo, el tamaño medio de las bodegas cooperativas es bastante superior a la media del conjunto, ya que representan en torno al 12% del número total de bodegas y elaboran más del 60% del total de los productos del sector. (Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agrario Español, 2011)

Aun así, Cooperativas Agro-alimentarias de España considera que la dimensión actual de las bodegas cooperativas es insuficiente para abordar con éxito los mercados y, por tanto, es necesaria una fuerte reestructuración empresarial para concentrar mucho más la oferta y adquirir mayor capacidad de autorregulación y, sobre todo, de negociación con los grandes Grupos de la Distribución, a nivel nacional e internacional. (Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agrario Español, 2011)

En este estudio se incluyen para el análisis tanto las Cooperativas como las Sociedades Agrarias de Transformación vitivinícolas, ya que presentan numerosas similitudes.

Si se habla de cooperativa, se considera que es una asociación autónoma de personas que se unen de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática. Sus principales características son las siguientes:

- Asociación autónoma: quien controla la cooperativa son exclusivamente sus socios. La cooperativa puede tener entre sus socios a otras empresas y a organismos públicos o establecer acuerdos de todo tipo con estos agentes pero debe mantener su independencia. Es decir, las decisiones se adoptan por acuerdo de los socios no estando sometidos a ninguna organización externa.
- Asociación de personas: implica que las cooperativas tienen libertad para asociar a: personas físicas y personas jurídicas (una asociación, un ente público, etc.).
- Las personas se unen de forma voluntaria: los socios de las cooperativas son libres para darse de alta o de baja, para entrar a formar parte de la cooperativa o para salir de ella.
- Las personas satisfacen sus necesidades en común: económicas, sociales y culturales: la cooperativa es un medio para resolver conjuntamente una necesidad compartida en la búsqueda no sólo de un enriquecimiento individual, sino colectivo. Por ejemplo, un grupo de personas desempleadas, que necesitan empleo, quieren satisfacer en común esa necesidad, constituyendo una cooperativa, en este caso de trabajo asociado.
- Es una empresa de propiedad conjunta que se gestiona democráticamente: la propiedad y el control se comparte entre todos los socios, participando en la marcha de la empresa en igualdad de derechos de voto: cada socio un voto. Estas características diferencian claramente a las sociedades cooperativas de las empresas capitalistas (S.A., S.L., etc.) controladas por quien aporta más capital a la empresa.

- Cualquier actividad económico-social podrá desarrollarse mediante una sociedad cooperativa.

Por otra parte, una Sociedad agraria de transformación (SAT) es una sociedad civil de finalidad económico-social constituida para la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales, la realización de mejoras en el medio rural, la promoción y desarrollo agrario y la prestación de servicios comunes que sirvan a esa finalidad.

Las SAT y las cooperativas agrarias son formas empresariales que presentan analogías, por tres motivos fundamentales:

- La importancia que han tenido y tienen en el desarrollo del asociacionismo agrario
- La calificación de empresas de participación agraria
- La consideración de ambas como las fórmulas idóneas para la concentración de la oferta y la regulación de los mercados por la Política Agraria Común, al poder ser calificadas como Agrupaciones de Productores Agrarios u Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas.

Las diferencias más significativas entre ambos tipos de sociedades son las siguientes:

- El carácter que confiere su personalidad jurídica
- Su registro y tutela
- Sistema de votación
- Reparto de beneficios
- Operaciones que pueden realizar con terceros

3.2 El subsector vitivinícola y su importancia en España

España es el país con mayor extensión cultivada de viñas del mundo con 1.032 millones de hectáreas, representando alrededor de un 25% de la superficie total de la UE (seguido por Francia e Italia con aproximadamente un 22,5% cada una) y del mundo, con un 13,8 %.

Al mercado internacional, España exportó en 2011, 2.230,9 millones de litros de vino, lo que supone un récord histórico en ventas por volumen, por un valor de 2.240,6 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 26,3% en volumen y del 16,7% en valor respecto al año anterior. (Organización Internacional de la Viña y del Vino, 2012)

A la vista de los balances de los últimos cinco años, se observa que la producción total de vino en España se ha estabilizado en torno a los 40 millones de hectolitros, las importaciones siguen siendo irrelevantes y el consumo interno sigue a la baja, aunque compensando con creces por el incremento de las exportaciones intra y extracomunitarias. La producción de vino en España ascendió en la campaña 2009/2010 a 34,7 millones de hectolitros.

El elevado número de consumidores estables que lo conforman, lo hacen atractivo atrayendo a gran número de empresas y elevando el grado de competitividad.

El sector vitivinícola español se encuentra inmerso en un importante proceso de actualización y renovación. Así, desde el año 2000, la superficie sujeta a reconversión y restructuración ha superado las 130.000 hectáreas, lo que representa una inversión cercana a los 800 millones de euros. Se estima que cerca de 4.600 bodegas elaboran en España vinos tranquilos, espumosos y de licor. Son, por lo general, de pequeño tamaño y su capital es mayoritariamente de origen español, de tipo familiar, mientras que un gran número están constituidas como cooperativas agrarias. (Federación Española del Vino, 2012)

3.3 Las empresas vitivinícolas: Situaciones de insolvencia

Entre los primeros estudios que se realizaron sobre la predicción del fracaso empresarial se encuentra el Beaver (1966) basado en un enfoque del análisis unidimensional. Este tipo de enfoque no capta la relación de las diversas partidas de las empresas.

Para paliar este efecto se empezaron a utilizar los análisis multidimensionales, basados en análisis discriminantes múltiples. Estos modelos calculan un valor de Z que se interpreta como un valor resumido de esa dimensión múltiple. Esta función discriminante determina los valores de Z de cada empresa de la muestra, de los que partir para establecer la predicción entre empresas solventes y las que no lo son. Dentro del análisis multidimensional se encuentran muchos autores como (Altman, 1968), (Edmister, 1972), (Meyer & Pifer, 1970), (Deakin, 1972), (Blum, 1974), (Sinkey, 1975)... todos ellos entre los años 70 y 80. A todos estos trabajos restaban fiabilidad las restricciones estadísticas tan fuertes a las que está sometida la metodología discriminante múltiple.

La excepción de todos estos estudios fue (Edmister, 1972), ya que seleccionó una muestra entre empresas pequeñas solicitantes de préstamos, no como el resto, que centraron sus estudios en grandes empresas cotizadas en mercados bursátiles. Su modelo era una función discriminante lineal múltiple, fue estimado a partir de una muestra de 42 empresas, utilizando 7 ratios financieros. Aunque la tasa de error global de predicción era baja (7%) y el nivel de confianza de aceptación del modelo muy alta (99%), los problemas teóricos típicos de esta metodología permanecían.

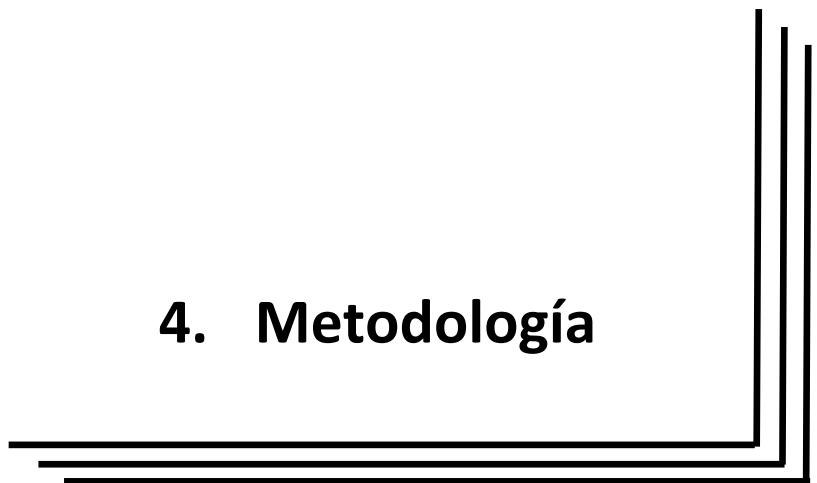
Los modelos de probabilidad condicional son otra opción multivariante diferente a la utilización del análisis discriminante, entre los que destacan los modelos logit. Esta técnica permite estimar la probabilidad de fracaso de una empresa, condicionada a un conjunto de ratios. Los resultados de predicción fueron similares a los alcanzados con el análisis discriminante, aunque se mejoró el conocimiento más adecuado de la significación individual de los predictores así como de la propensión al fracaso de cada empresa individual. Sobre esta línea de investigación realizaron sus trabajos autores como (Martin, 1977), (Santomero & Vinso, 1977), (Ohlson, 1980)...

Nombrar también los trabajos de (Correa, et al., 2003) en PYMES españolas, así como el estudio de (Dietrich, et al., 2005) aplicado específicamente a cooperativas agrarias canadienses.

En España, son pocos los estudios realizados en torno a la evaluación de la solvencia empresarial. Entre ellos se encuentra el de (Gabás, 1990) sobre una muestra de grandes empresas cotizadas en Bolsa, en el que se utilizan el análisis logit y el análisis discriminante. También están los trabajos de (Pina, 1989), Laffarga (1985, 1986, 1987, 1991) sobre predicción del fracaso empresarial en la banca española.

Además se encuentra el trabajo sobre predicción de insolvencia realizados con empresas españolas es el de (Amat, 2008) que utiliza una muestra de 80.000 empresas españolas en el año 2008, lo que puede darnos una mejor aproximación de los resultados de nuestra muestra.

4. Metodología



4 METODOLOGÍA

En este capítulo se presenta la metodología de la investigación realizada, así como otros aspectos relevantes del estudio, como son la determinación de la muestra y el establecimiento de las fuentes de información. También se describirán las fases y el contenido del estudio empírico realizado.

En primer lugar, se ha realizado una revisión bibliográfica a través de las bases de datos Web of Science, Web of Knowledge y Scopus. Los artículos y los libros obtenidos en éstas tienen como objetivo conocer los modelos de predicción de fracaso empresarial que ya existen para ver en qué proporción se pueden aplicar a las cooperativas vitivinícolas.

Para analizar a las cooperativas se ha tomado la muestra de las cooperativas y SAT vitivinícolas que operan en España y que presentan sus datos de Balance de Situación y Cuentas de Pérdidas y Ganancias a través de la base de datos SABI.

El horizonte temporal de análisis escogido ha sido homogéneo para la muestra de cooperativas vitivinícolas, tomando así los datos desde 2006 hasta 2010.

Conviene indicar que no se han incluido en el estudio aquellas entidades que no disponían de sus cuentas al menos un año del período analizado.

Existen limitaciones en el estudio debido a que las cooperativas a pesar de estar obligadas a presentar sus cuentas anuales, muchas de ellas no lo hacen. Además, la mayoría de las cooperativas presentan las cuentas anuales abreviadas, por lo que se restringe así la muestra por falta de información.

El análisis de la situación económico financiera de las cooperativas vitivinícolas se ha obtenido a través de ratios, establecidos en el Plan General de Contabilidad de 2007 aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre.

Para el tratamiento de los datos se han utilizado dos tipos de análisis discriminante, según un enfoque unidimensional y multidimensional. Utilizando los modelos desarrollados por Beaver y Amat, que basan sus estudios en pymes. Estos análisis, para la muestra de cooperativas, derivan un resultado ajustable para el conocimiento de solvencia de las cooperativas vitivinícolas.

5. Sector vitivinícola y su situación

5 EL SECTOR VITIVINÍCOLA Y SU SITUACIÓN

5.1 El sector a nivel mundial

5.1.1 Situación del sector en el mercado mundial

Según datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV) en 2011 la superficie vitícola mundial disminuyó en 94.000 hectáreas respecto a 2010, estimándose el total mundial en 7.495.000 ha. El viñedo comunitario total (UE-27) está reduciendo progresivamente su superficie plantada, pasando de las 3.792.000 has en el año 2008 a las 3.530.000 has en el año 2011. Este proceso es consecuencia de la combinación de factores como la reestructuración del viñedo y el impacto de la crisis vitícola que, por otra parte, se ha dejado sentir de forma distinta por zonas y tipos de vino y a la que se ha añadido el programa europeo de ayuda a los arranques. La disminución del viñedo comunitario queda compensada por el mantenimiento de las superficies plantadas del resto del mundo. Mientras disminuyen las plantaciones en Argentina y Turquía, éstas crecen en China y Australia y se mantienen casi invariables en EE.UU. y Sudáfrica.

Tabla 1. Evolución de la superficie de viñedo mundial del 2008-2011

El viñedo en el mundo					
Datos(miles Ha)	2008	2009	2010	2011	% s/total
España	1.165	1.113	1.082	1.032	13,8%
Francia	852	837	825	807	10,8%
Italia	825	812	798	786	10,5%
Portugal	246	244	243	240	3,2%
Rumania	207	206	205	204	2,7%
Otros UE	491	481	476	431	6,2%
Total UE	3.787	3.694	3.630	3.630	47,1%
EEUU	398	398	398	405	5,4%
Turquía	518	505	500	500	6,7%
China	480	485	490	495	6,6%
Argentina	226	228	228	218	2,9%
Chile	198	199	200	202	2,7%
Sudáfrica	132	132	131	131	1,7%
Australia	173	176	170	174	2,3%
Total no UE	3.920	3.921	3.920	3.965	52,9%
Total Mundo	7.707	7.615	7.550	7.495	100,0%

Fuente: Elaboración propia con los datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV)

5.1.2 Producción Mundial

Según estimación de la OIV, la producción mundial de vino de 2011 (sin contar zumo y mosto) puede situarse en 265,8 millones de hectolitros, 700.000 más que en 2010. El primer país productor de vino es Francia con 49,6 millones de hl (18,7% mundial), seguido de Italia con 41,6 millones de hl (15,6% mundial) y España con 34,3 millones de hl (12,9% mundial).

Fuera de la Unión Europea el nivel de producción en 2011 es ligeramente superior con 108,9 millones de hl a los 108,7 millones de hl de 2010.

EE.UU. es el país no europeo de mayor producción de vino con 18,7 millones de hl, lo que supone un descenso de más de 2 millones de hl respecto a 2010. En segundo lugar se encuentra Argentina con 15,5 millones de hl, que disminuye sus cifras en 800.000 hl con respecto a la producción del año anterior en que aumentó considerablemente. En tercer puesto aparece Australia con una producción de vino de 11 millones de hl (-0,2 millones de hl), seguida de Chile con 10,6 millones, casi un millón y medio más que en 2010.

Respecto a otros países no pertenecientes a la UE, Sudáfrica pasa de producir 9,3 millones de hl en 2010 a 9,7 millones en 2011, aunque aún por debajo de la cifra registrada en 2009 que rozó los 10 millones. Brasil aumenta de 2,5 millones de hl en 2010 a 3,5 millones en 2011, volviendo a registrar datos positivos tras la caída en 2010. Nueva Zelanda retorna a niveles por encima de los 2 millones de hl; en concreto 2,4, tras caer en 2010 hasta los 1,9 millones. Suiza incrementa ligeramente su producción en 100.000 hl.

Tabla 2. La producción mundial de vino en el período 2009-2011

Producción Mundial de Vino				
Datos(miles hl)	2009	2010	2011	% s/ total
Francia	46.361	45.704	49.633	18,7%
Italia	47.450	48.525	41.580	15,6%
España	35.166	35.235	34.300	12,9%
Otros UE	33.921	26.912	31.371	11,8%
Total UE	162.898	156.376	156.884	59,0%
EEUU	21.690	20.887	18.740	7,1%
Argentina	12.135	16.250	15.473	5,8%
Chile	10.093	9.152	10.572	4,0%
Australia	11.710	11.240	11.010	4,1%
Total No UE	108.302	108.724	108.916	41,0%
TOTAL MUNDO	271.200	265.100	265.800	100,0%

Fuente: Elaboración propia con los datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV)

En cuanto a la producción de la Unión Europea en 2011 se sitúa en 156,9 millones de hl, ligeramente superior a la de 2010 (156,4 millones), aunque muy inferior a la de 2009, cuando se rozaban los 163 millones de hl. Francia produjo el pasado año 3,9 millones de hl más que en

2010. Italia experimenta una importante regresión de casi 7 millones de hl, motivada en gran parte por la política de reestructuración del viñedo. Alemania y Austria aumentaron considerablemente el volumen de producción, de 6,9 a 9,6 millones de hl el país germano y de 1,7 a 2,8 millones el estado austríaco.

Según las cifras de la Comisión Europea, actualizadas a febrero de 2012, la producción de vino y mosto de uva en la Unión Europea alcanzaría los 165,0 millones de hectolitros en la campaña 2011/2012, lo que supondría un aumento del 1,5% con respecto a la campaña 2010/11, aunque una caída del -7% en relación a la media de las cinco últimas campañas. La producción destinada a vinificación se estima en los 156,9 millones de hectolitros mencionados anteriormente, de ellos, 68,6 millones de hectolitros habrían sido destinados para vinos con DOP (Denominación de Origen Protegida), 33,6 millones para vinos con IGP (Indicación de Origen Protegida), 2,8 para vinos varietales sin DOP ni IGP y 51,6 millones para los demás vinos.

Por tipo de vino, Francia ocupa la primera posición como productor de vinos con DOP, con 23,3 millones de hectolitros, frente a los 13,8 de Italia y los 13,7 de España. En lo que respecta a los vinos con IGP, la producción francesa asciende a 14,5 millones de hectolitros, la italiana a 11,7 y la española a 3,3 millones. En cuanto a vinos varietales, sin DOP ni IGP, España se sitúa en cabeza con 1,8 millones de hectolitros, seguida de Italia (0,4 millones de hl) y Bulgaria (0,34 millones de hl). Por último, en lo que respecta a la categoría de otros vinos, Italia es la principal productora con 15,9 millones de hl, ligeramente por delante de España con 15,5 y de Francia con 12,3 millones de hl.

5.1.3 Consumo

Con unas estimaciones de consumo mundial de vino para 2011, según la OIV, en aproximadamente 241,9 millones de hectolitros, se aprecia un aumento respecto al año anterior de 1,7 millones de hl. Este crecimiento se observa analizando la previsión para los países externos a la Unión Europea: China, en primer lugar, aumentaría de 1,2 millones de hl hasta los 17 millones, seguida de EE.UU., con cerca de 1 millón más de hl que en 2010. En cifras generales, se estima un crecimiento en el consumo de 2,5 millones de hl. Otros países con cifras positivas en consumo son Hungría, Brasil, Sudáfrica o Nueva Zelanda.

En cuanto a la UE, el consumo descendería 864.000 hl respecto a 2010. Los principales países consumidores europeos presentan una tendencia decreciente con respecto al año anterior siendo, por orden, Italia (-1.6 millones de hl), Reino Unido (-0,4 millones), España (-0,2 millones), Grecia (-155.000 hl) y Portugal (-140.000 hl), mientras que Suecia sólo caería en 10.000 hl. En el lado opuesto aparece Francia, que recuperaría un millón de hl, Bélgica, Luxemburgo y Austria, entre otros.

Fuera de la UE, rompiendo con la tendencia positiva general, países como Australia, Argentina o Suiza presentan ligeras regresiones con respecto a 2010.

La diferencia entre la producción y el consumo estaría, siempre según las estimaciones de la OIV para 2011, en una horquilla entre los 15,7 y 32 millones de hectolitros, de la que se obtiene una media de 23,9 millones de hl, que estaría cerca de los 24,9 de 2010.

Tabla 3. El consumo mundial de vino en miles de hectáreas en los años 2010-2011

Consumo Mundial de Vino(miles de hl)				
País	2010	2011	Var % 2010/2011	% s/ total
Francia	28.917	29.936	3,5%	12,4%
Italia	24.624	23.052	-6,3%	9,5%
Alemania	19.700	19.700	0,0%	8,1%
Reino Unido	13.200	12.800	0,4%	5,3%
España	10.359	10.150	-2,0%	4,2%
Resto UE-15*	75.562	77.161	2,1%	31,9%
Total UE 15	118.449	117.585	-0,7%	48,6%
EEUU	27.600	28.500	3,3%	11,8%
Argentina	9.753	9.725	-0,3%	4,0%
Australia	5.317	5.265	-1,0%	2,2%
Brasil	3.519	3.700	5,1%	1,5%
Resto No UE	75.562	77.161	2,1%	31,9%
Total No UE	121.751	124.351	0,0%	51,4%
TOTAL MUNDO	240.200	241.900	0,7%	100,0%

*UE – 15: Alemania, Austria, Grecia, España, Francia, Italia, Portugal, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Irlanda, Países Bajos, Finlandia, Suecia y Reino Unido

Fuente: Elaboración propia con los datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV)

5.1.4 Comercio exterior mundial

Los intercambios mundiales en el sector del vino adquieren cada vez más importancia. De un total de 72,2 millones de hectolitros de media en el quinquenio 2001-05, se ha pasado a 103,5 millones de hectolitros en el año 2011 según estimaciones de la OIV. En términos de valor y teniendo como fuente a la GTA, que toma los datos de las aduanas de los diferentes países, el importe global de las exportaciones de vino y mosto habría alcanzado en 2011 la cifra de 22.511 millones de euros. Este mercado mundial, considerado por la OIV como la suma de las exportaciones de todos los países, ha crecido significativamente en el último año, suponiendo un 7,9% más que la campaña anterior.

En 2011 las exportaciones mundiales de vino representaron aproximadamente el 42,8% del consumo mundial (contra un 34,6% en 2006), de donde se deduce que una tendencia estable a lo largo de los últimos años es el crecimiento constante de lo que los intercambios internacionales representan dentro del consumo mundial, señal de que las caídas del consumo en los países tradicionalmente productores se está viendo compensada por el incremento en países cuyas necesidades de vino superan a su propia producción y deben, por lo tanto, importarlo.

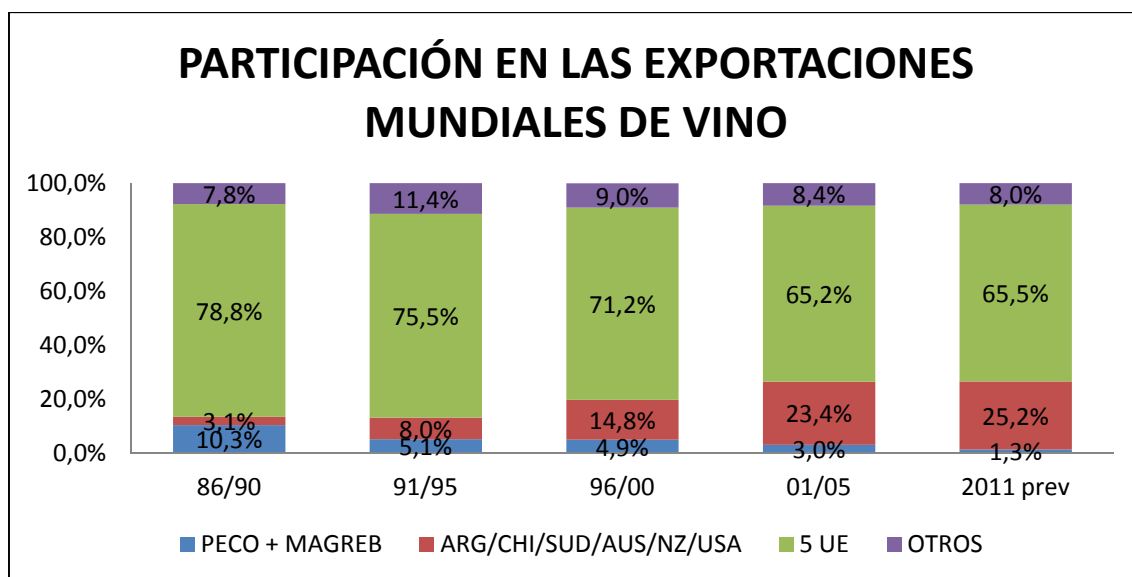
Volviendo a datos de la OIV, Italia, con ventas de 24,3 millones de hectolitros, vuelve a ser primer exportador del mundo representando el 23,5 % de los intercambios totales. España ocupa la segunda posición con 22,3 millones de hectolitros exportados, lo que significa un 21,5% del mercado total, seguida por Francia con 13,5 millones y el 15%. De los tres, España es el país que más ha visto incrementar su exportación desde la década de los 80, ha pasado de 5,9 millones de hectolitros a 22,3 millones y de representar un 12 % del comercio mundial a un 21,5 %.

La cuota de mercado de los 5 primeros exportadores de la UE (Italia, Francia, España, Alemania y Portugal), según estas estimaciones, rondará el 65,5% del total mundial, variando muy poco su cuota de mercado respecto al quinquenio 2001-2005, cuando era del 65,2%, mientras que en el periodo 1986-90 era del 78,8%.

El grupo de los 6 países nuevos exportadores (Argentina, Chile, Sudáfrica, EE.UU., Australia y Nueva Zelanda) participa con un 25,2% del mercado en 2011, comparado con el 23,4% de media en el periodo de 2001-2005 y apenas el 3% del total mundial en el periodo 1986-90.

Estas cifras, que reflejan un descenso de las cuotas de exportación de los países del “Viejo Mundo”, junto con la subida de las cuotas de los países del “Nuevo Mundo”, arrojan luz sobre la fuerte entrada en el mercado de éstos últimos.

Gráfico 1. Evolución de porcentajes de participación en las exportaciones mundiales de vino 1986-2011



Fuente: Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV)

Las importaciones mundiales de vino han aumentado alrededor de un 47% desde el año 2000 hasta el 2008, pasando de un total de importaciones de 57.306.000 a 84.088.000 hl.

Se puede observar como el continente que más ha incrementado sus importaciones ha sido África, teniendo un incremento del 83%, seguido de Asia con un incremento del 80%.

Tabla 4. Evolución de las importaciones mundiales de vino en el período 2000-2008

IMPORTACIONES MUNDIALES DE VINO									
(1000hl)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
África	1.330	1.635	1.880	2.002	1.842	2.414	2.476	2.488	2.435
América	8.404	8.621	9.246	10.706	10.675	11.669	12.894	13.869	14.018
Asia	2.695	2.720	2.768	2.927	3.207	3.379	4.194	4.727	4.873
Europa	44.212	47.457	50.199	52.405	57.124	59.356	60.021	62.889	61.589
Oceanía	665	646	693	792	844	712	781	993	1.173
TOTAL	57.306	61.079	64.786	68.832	73.692	77.530	80.366	84.966	84.088

Fuente: Elaboración propia con los datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV)

5.1.5 La OCM del sector vitivinícola

El Reglamento (CE) Nº 479/2008 del Consejo, de 29 de abril, establece la nueva OCM del sector vitivinícola cambiando completamente el esquema de la OCM anterior. La modificación más importante es la sustitución de los mecanismos de mercado por unas medidas de apoyo al sector a ejecutar por los Estados miembros con fondos comunitarios asignados a cada uno. (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, 2012)

5.1.5.1 Programas de Apoyo

Cada Estado miembro puede elegir entre las medidas autorizadas por la Unión Europea, aplicadas a través de un Programa de Apoyo Nacional con una duración de cinco años.

Las medidas recogidas en la OCM son las siguientes:

- **Régimen de Pago Único y apoyo a los viticultores**

Los Estados miembros podrán incluir en sus Programas de Apoyo la concesión de "derechos de Pago Único" a los viticultores.

Los fondos destinados a este fin no podrán ser considerados para otras medidas en el futuro.

- **Promoción en los mercados de terceros países**

Por primera vez la OCM vitivinícola contempla una medida específica de apoyo a la promoción de los vinos comunitarios en mercados de terceros países, con el objeto de mejorar la competitividad del vino comunitario, a través de acciones concretas de información y promoción, que podrán consistir en: relaciones públicas, promoción y publicidad, participación en ferias, campañas de información y estudios de mercado.

Los vinos que pueden beneficiarse de esta ayuda son aquellos con Denominación de Origen Protegida (DOP), con Indicación Geográfica Protegida (IGP) o aquellos en los que se indique la variedad de uva de vinificación.

El apoyo a la medida de promoción e información está limitado a tres años por beneficiario y país. La contribución comunitaria para esta medida no puede superar el 50% de los gastos subvencionables.

- **Reestructuración y Reconversión de viñedos**

Son subvencionables las actividades de reconversión varietal, reimplantación de viñedos y la mejora de las técnicas de gestión, estando expresamente excluida la renovación normal de los viñedos que hayan llegado al final de su ciclo natural.

La ayuda prevista se concede para contribuir a los costes de la reestructuración y reconversión de viñedos y para compensar a los viticultores por la pérdida de ingresos derivada de la aplicación de la medida.

La contribución comunitaria para los costes de reestructuración y reconversión de viñedos no podrá exceder del 75% en las regiones de convergencia ni del 50% en el resto de regiones.

- **Cosecha en verde**

Consistente en la eliminación total de los racimos de uva inmaduros de una parcela, se podrá financiar hasta el 50% de la pérdida de renta y de los gastos de destrucción.

- **Mutualidades**

Se establece un sistema de apoyo a los agricultores que quieran asegurarse contra las fluctuaciones del mercado, pudiéndose sufragar con fondos comunitarios la totalidad de los costes administrativos para el establecimiento de mutualidades.

- **Seguro de cosecha**

Mediante esta medida se pretende salvaguardar la renta de los productores frente a catástrofes naturales, climatología adversa y enfermedades o plagas.

- **Inversiones**

Se concederá una ayuda a las inversiones, tangibles o no, en instalaciones de tratamiento, infraestructura vinícola y comercialización de los productos del sector vitivinícola.

El apoyo máximo se dará a las microempresas y a las pequeñas y medianas empresas. Este apoyo máximo en relación con los costes de inversión admisibles, será del 40% con carácter general, del 50% en las regiones de convergencia y del 75% en las ultraperiféricas.

- **Destilación de subproductos**

Se mantiene la obligatoriedad de la eliminación de todos los subproductos de la vinificación como medida para fomentar la calidad de los vinos elaborados.

Se podrá conceder una ayuda a la destilación de subproductos de la vinificación que no podrá superar el 10% del volumen de alcohol contenido en el vino producido.

El alcohol que resulte de la destilación a la que se ha concedido ayuda, sólo se utilizará con fines industriales o energéticos para evitar distorsiones de la libre competencia.

- **Destilación de alcohol para usos de boca**

Hasta el 31 julio de 2012 podrá darse una ayuda por hectárea para el vino que se destile para alcohol de uso de boca, previa presentación de los correspondientes contratos y pruebas de destilación.

- **Destilación de crisis**

En casos justificados de crisis podrá concederse una ayuda para la destilación, voluntaria u obligatoria, decidida por los Estados miembros para eliminar excedentes. El nivel de ayuda máximo se fijará en el Comité de Gestión.

El alcohol así obtenido solo se utilizará con fines industriales o energéticos para evitar distorsiones de la libre competencia.

- **Utilización de mosto de uva concentrado**

Podrá concederse una ayuda para la utilización del mosto de uva concentrado destinado a incrementar la riqueza alcohólica natural del vino. Los niveles de ayuda máximos serán establecidos en el Comité de Gestión.

5.1.5.2 Desarrollo Rural

Se ponen a disposición de los Estados miembros fondos para la aplicación en las regiones vitícolas de medidas incluidas en los programas de desarrollo rural.

5.1.5.3 Normas reglamentarias

- **Prácticas enológicas y restricciones.**

Para la producción y conservación de los productos regulados por esta OCM, sólo podrán utilizarse prácticas enológicas autorizadas por la normativa comunitaria.

Salvo para el enriquecimiento, la acidificación y la retirada de subproductos, la potestad de aprobar prácticas enológicas nuevas o de modificar las existentes se transfiere desde el Consejo a la Comisión simplificándose los procedimientos.

Para la introducción de nuevas prácticas enológicas en el listado positivo de las mismas, la referencia fundamental serán las ya aceptadas por la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), además de la experimentación a realizar en la materia por los Estados miembros.

En lo relativo al enriquecimiento, sigue manteniéndose la posibilidad de utilizar sacarosa, junto con el mosto concentrado rectificado y otros métodos.

- **Denominaciones de origen e indicaciones geográficas**

El concepto de vinos de calidad de la UE se basará en vinos con Denominaciones de Origen Protegida e Indicaciones Geográficas Protegidas que viene a sustituir, respectivamente, a los Vinos de Calidad Producidos en Regiones Determinadas (VCPRD) y a los Vinos de Mesa con derecho a la mención Vinos de la Tierra. El procedimiento de reconocimiento se trasfiere del ámbito de la competencia de los Estados miembros, a ser competencia de la Comisión.

Se configura también un marco comunitario de protección para las menciones tradicionales.

- **Etiquetado y presentación**

Se simplifica el etiquetado, que se imbrica de forma mas intensa con las normas horizontales aplicables al conjunto de productos agroalimentarios.

Se establecen las indicaciones de carácter obligatorio, como categoría de producto, grado alcohólico, procedencia, embotellador, Importador, etc., e indicaciones facultativas como la añada y cosecha, u otros términos que indiquen el contenido en azúcar o determinados métodos de producción.

Se permite que se etiqueten con añada y variedad, también los vinos sin DOP o IGP, con adecuados niveles de control y posibilidad de limitar la utilización de variedades notablemente vinculadas a Denominaciones de Origen. Se asegura un control adecuado de este tipo de vinos a través de mecanismos de control y certificación reconocidos internacionalmente.

- **Organizaciones de productores e interprofesionales**

Se ofrecen instrumentos adecuados al sector como son las organizaciones de productores e interprofesionales.

5.1.5.4 Intercambios comerciales con terceros países

Se establecen los procedimientos que se deben seguir en los intercambios comerciales con terceros países: certificados e informes, derechos adicionales de importación, contingentes arancelarios y régimen de perfeccionamiento activo.

5.1.5.5 Potencial productivo

- **Plantaciones de viñedo**

- Prohibición de plantaciones

Se mantiene la prohibición de realizar plantaciones de viñedo, salvo que se disponga de un derecho de plantación, hasta el 31 de diciembre de 2015. Los Estados miembros pueden mantener la prohibición hasta el 31 de diciembre de 2018.

- Plantaciones ilegales

Se mantiene la obligación de arrancar las plantaciones ilegales de viñedo plantadas después del 31 de agosto de 1998.

- Regularización obligatoria de plantaciones de viñedo

Las plantaciones de viñedo realizadas sin el correspondiente derecho de plantación antes del 1 de septiembre de 1998 deberán regularizarse antes del 31 de diciembre de 2009.

Para la regularización de estas superficies de viñedo se deberá pagar como mínimo el doble del valor de los derechos de plantación de la región correspondiente.

Las superficies de viñedo no regularizadas antes del 1 de enero de 2010, deberán ser arrancadas.

- **Régimen de arranque de viñas**

Se concederá una prima por el arranque de viñedo durante tres campañas para una superficie de 175.000 hectáreas y con un presupuesto total de 1.074 millones de euros.

El importe de la prima se calculará en función del rendimiento de la parcela y será decreciente a lo largo de estas tres campañas.

La superficie de viñedo a arrancar deberá cumplir los siguientes requisitos:

- No haber recibido ayudas a la reestructuración y reconversión de viñedos en las últimas diez campañas.

- No haber recibido ayudas comunitarias de otra OCM en las cinco últimas campañas.

- Estar cuidadas.

- La superficie a arrancar tiene que ser superior a 0,1 hectáreas.

- Cumplir con la normativa de potencial vitícola.

Tendrán prioridad las solicitudes de viticultores que arranquen la totalidad del viñedo de su explotación y tengan más de 55 años.

A los beneficiarios del régimen de arranque de viñedo se les asignarán derechos de pago único con un valor igual al de la media regional, que en ningún caso será superior a 350 euros por hectárea.

5.2 El sector a nivel nacional

El sector vitivinícola español es de gran importancia tanto por el valor económico que genera como por la población que ocupa, y por el papel que desempeña en la conservación medioambiental.

5.2.1 Viñedo

Siempre según datos de la OIV, España, con 1.032 millones de hectáreas destinadas al cultivo de la vid (97,4% destinadas a vinificación, un 2% a uva de mesa, un 0,3 % a la elaboración de pasas y un 0,3 % restante a viveros), sigue siendo el país con mayor extensión de viñedo de la Unión Europea y del mundo. Representa un 25% de la superficie total de la UE (seguido por Francia e Italia con aproximadamente un 22,5 % cada una) y un 13,8 % del total mundial. Su tradición elaboradora de vinos se remonta a la época de los romanos, aunque no ha sido hasta más recientemente cuando la exportación se ha convertido en un hecho masivo y generalizado en el sector. La vid ocupa el tercer lugar en extensión de los cultivos españoles, detrás de los cereales y el olivar.

5.2.2 Producción española

La producción de vino en España lleva seis campañas continuadas de una gran estabilidad en torno a los 40 millones de hectolitros (datos para vino más mosto). En la campaña 2010/2011, y según los datos del Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA), a noviembre de 2011 la producción asciende a 40,9 millones de hectolitros, frente a los 39,3 millones de 2009/10 (dato definitivo), lo que supone un crecimiento del 4,1%.

Para la campaña actual 2011/12, se ha estimado una producción de 40,3 millones de hectolitros (que puede revisarse a la baja a lo largo del año), lo que supone un descenso respecto a la campaña anterior del 1,4%. En cuanto al reparto geográfico, y según la estimación para esta campaña, Castilla-La Mancha sigue siendo la principal región productora

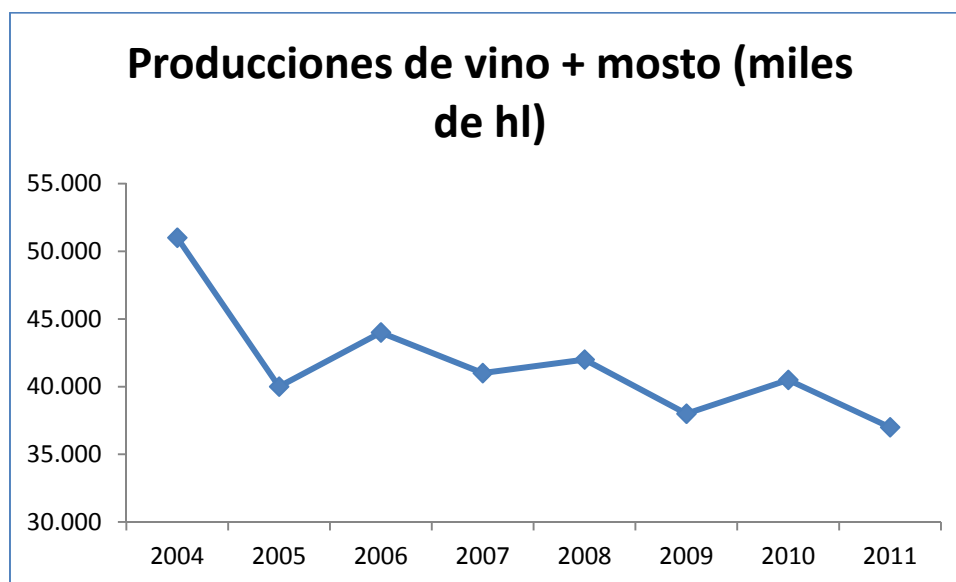
con más de la mitad de la producción total española (52,4% y 21,1 millones de hl), reduciendo las cifras de producción de la campaña anterior, que fueron de 21,7 millones de hectolitros.

Extremadura sería la segunda Comunidad, superando ligeramente los 4 millones de hl (10% del total), seguida de Cataluña en tercer lugar, con 3,5 millones de hl producidos (8,7%). La suma de Castilla-La Mancha, Extremadura y Cataluña supondría el 70% de la producción total en España para la campaña 2011/12, con 28,6 millones de hl de los 40,3 totales.

Respecto a otras CC.AA., destacan la Comunidad Valenciana y La Rioja, ambas por encima de los 2 millones de hl (2,2 y 2 respectivamente). Cuatro Comunidades estarían por encima del millón de hectolitros: Castilla y León (1,8 millones), Andalucía (1,3 millones), Aragón (1,1 millones) y Galicia (1,07 millones).

Entre las principales Comunidades, Castilla-La Mancha, La Rioja y Andalucía reducen su producción respecto a la campaña 2010/11, mientras que otras como Extremadura, Comunidad Valenciana y Castilla y León la incrementan. (Instituto de Comercio Exterior, 2012)

Gráfico 2. Evolución de la producción española de vino y mosto en el período 2004-2011



Fuente: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente

5.2.3 Superficie de viñedo

La situación geográfica, las diferencias climáticas y la variedad de suelos, hace de la Península Ibérica y nuestras islas un lugar privilegiado para la producción de vinos de características muy distintas. Se cultiva viñedo en la totalidad de las 17 Comunidades Autónomas en las que se divide el país, si bien cerca de la mitad de la extensión total se encuentra en **Castilla-La Mancha** (473.050 has y el 48,7 % del viñedo plantado), la zona geográfica con mayor extensión del mundo dedicada a su cultivo, seguida de **Extremadura** (cerca de 85.000 has, 8,7 %), **Valencia** (67.491 has), **Castilla y León** (65.837 has), Cataluña, La Rioja, Aragón, Murcia y Andalucía. Sin embargo, es la Comunidad Autónoma de La Rioja la que dedica, proporcionalmente a su superficie cultivada, mayor extensión al cultivo del viñedo. La media de explotación agraria en España es de 3,34 ha, aunque varía entre las distintas regiones; las explotaciones más pequeñas se dan en Galicia, las mayores, en Murcia.

En todo caso, se trata de superficies de viñedo en España que siguen en descenso. Con las ayudas de la OCM del vino, para la campaña 2010/2011, se ha aprobado el arranque de 25.120 has de viñedo, que sumadas a las arrancadas con ayudas europeas en las dos campañas anteriores, dan un total de 93.567 has eliminadas, cifra a la que deben sumarse, además, los viñedos arrancados sin ayudas oficiales y simplemente abandonados por escasa rentabilidad.

De la última cosecha, el 51,1% producirá vinos tintos y rosados y el 48,9%, vinos blancos. Las variedades de uva más comunes en España son la Airén (23,5%), Tempranillo (20,9%), Bobal (7,5%), Garnacha Tinta, Monastrell, Pardina, Macabeo y Palomino, por orden de importancia en cuanto a su cultivo. De estas variedades, son tintas, la Tempranillo, Bobal, Garnacha tinta y Monastrell y blancas las restantes.

Mientras tanto, el consumo interno de vino en España sigue ofreciendo unos datos preocupantes, situándose a día de hoy en una estimación por debajo de los 20 litros por persona y año, lo que supone estar a la cola de Europa.

5.2.4 Comercio Exterior Español

En 2011 España exportó 2.230,9 millones de litros de vino, por valor de 2.240,6 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 26,3% en volumen y del 16,7% en valor respecto al año anterior. Ambas cifras suponen un récord histórico en ventas, superando nuestro país los 22 millones de hectolitros por primera vez en su historia.

El precio medio del litro cayó un 7,6% hasta el euro por litro, cifra más baja entre los principales proveedores mundiales, dado el excelente desarrollo en las exportaciones españolas de vinos a granel y en envases superiores a dos litros en los últimos años.

Del total de nuestras exportaciones en términos de valor, los vinos con denominación de origen suponen un 43,3%, mejorando las cifras de venta del año anterior, mientras que los vinos de mesa envasados crecieron espectacularmente, un 9,6% respecto a 2010, hasta los 366,3 millones de euros. Los vinos de denominación de origen envasados, sumando los vinos tranquilos y el cava, equivalen al 58,8% de la facturación total en 2011.

Tabla 5. Exportaciones españolas de vino en millones de euros

Exportaciones Españolas de Vino				
Millones de €	1995	2000	2005	2011
DO envasado	261,6	586,8	735,7	925,6
DO granel	55	47,3	39,2	43,7
Sin DO envasado	43,5	125,6	170,8	366,3
Sin DO granel	69,7	144,4	217	386,7
Espumoso	120,5	228,3	289,7	392,3
Aromatizado	28,2	29,3	39,9	57,2
De Licor	176,4	91,8	83,3	58,8
De Aguja	5,6	2,4	5	20
TOTAL VINOS	760,5	1255,9	1580,6	2250,6

Fuente: ICEX

Tabla 6. Exportaciones españolas de vino en millones de litros

Millones de Litros	1995	2000	2005	2011
DO envasado	132,8	202,8	257	313,1
DO granel	105,8	66,4	74,7	68,1
Sin DO envasado	69,5	139,6	219,5	423,4
Sin DO granel	175,2	330,8	696,2	1164,3
Espumoso	48,1	71,6	108,7	157,5
Aromatizado	39,8	45,5	61,4	68,1
De Licor	90,8	39,3	30,2	25
De Aguja	13	6,4	2,1	13,2
TOTAL VINOS	675	902,4	1449,8	2232,7

Fuente: ICEX

Tabla 7. Exportaciones españolas de vino en euros/litro

€/l	1995	2000	2005	2011
DO envasado	1,97	2,89	2,86	2,96
DO granel	0,52	0,71	0,52	0,64
Sin DO envasado	0,63	0,9	0,78	0,87
Sin DO granel	0,4	0,44	0,31	0,33
Espumoso	2,51	3,19	2,67	2,49
Aromatizado	0,71	0,64	0,65	0,84
De Licor	1,94	2,34	2,76	2,35
De Aguja	0,43	0,38	2,38	1,52
TOTAL VINOS	1,13	1,39	1,09	1,01

Fuente: ICEX

Por mercados de destino, casi dos tercios de la exportación española de vino en volumen se dirigen a los países de la Unión Europea. Por países, Alemania, Reino Unido, EE.UU. y Francia, lideran el ranking en valor, presentando todos ellos aumentos con respecto a 2010, creciendo Alemania, principal mercado en valor, por encima de la media. En volumen son Francia,

Alemania, Italia y Rusia y Portugal nuestros cinco principales destinos y, salvo Portugal, todos registran crecimiento en 2011, destacando a Italia, país que crece hasta un 250%.

Fuera de Europa, y en este mismo año, han destacado como mercados: China, que cierra el año con aumentos del 84% en valor y del 47,2% en volumen, Rusia (+44,7% en valor y +29,8% en volumen), EE.UU. (+6% en valor y +28,2% en volumen) y Canadá (+16,3% en valor y +33,8% en volumen). México también sigue creciendo, incrementado sus importaciones de vino español un 10,1% en valor y un 23,6% en volumen. (Instituto Español de Comercio Exterior, 2012)

Tabla 8. Ranking de los 50 primeros países/territorios destino de la exportación española de vinos en 2011

EXPORTACIÓN ESPAÑOLA POR PAÍSES					
Orden		Importe	Orden	Países	Importe
1	Alemania	309.025	26	Letonia	10.239
2	Reino Unido	292.482	27	Ghana	10.168
3	Estados Unidos	195.183	28	Austria	9.789
4	Francia	148.616	29	Costa de Marfil	9.623
5	Suiza	97.519	30	República Dominicana	8.251
6	Países Bajos	78.034	31	China-Hong Kong	7.951
7	Bélgica	68.237	32	Angola	7.816
8	China	65.998	33	Andorra	7.659
9	Canadá	61.642	34	Países-Terc No Determinados Terc.	7.443
10	Rusia	58.168	35	Guinea Ecuatorial	7.366
11	Japón	54.120	36	Estonia	5.939
12	Italia	52.303	37	Australia	5.790
13	Suecia	46.002	38	Burkina Faso	5.765
14	Portugal	43.926	39	Corea del Sur	5.295
15	México	39.274	40	Taiwán	4.410
16	Dinamarca	34.198	41	Togo	4.178
17	Noruega	22.382	42	Cuba	4.137
18	Rumanía	21.459	43	Camerún	3.935
19	Finlandia	20.726	44	Benín	3.628
20	Irlanda	17.985	45	Colombia	3.408
21	Polonia	14.592	46	Venezuela	3.339
22	Brasil	12.279	47	Luxemburgo	3.229
23	Nigeria	11.716	48	Eslovaquia	2.999
24	Lituania	10.608	49	Panamá	2.928
25	República Checa	10.284	50	Israel	2.887

Fuente: Observatorio Español del Mercado del Vino

En cuanto a exportaciones españolas por Comunidad Autónoma se muestra en la siguiente tabla como el aumento general de las exportaciones nacionales se distribuye entre todas las comunidades autónomas. Cataluña continúa liderando este ranking pese a que el aumento de exportaciones de Castilla la Mancha es superior al de años anteriores.

Tabla 9. Ranking de la exportación española de vinos en millones de euros en 2011

Exportaciones españolas de vino por CCAA (incluye mosto y vinagre)				
	Valor (mil. €)	2009	2010	Var. 09/10
1	Cataluña	488,80	532,82	9,0 %
2	Castilla-La Mancha	370,54	430,18	16,1%
3	La Rioja	226,38	252,22	11,4%
4	Valencia	130,31	138,87	6,6%
5	País Vasco	121,04	129,02	6,6%
6	Murcia	103,69	128,20	23,6%
7	Andalucía	104,70	104,10	-0,6%
8	Castilla y León	96,76	100,37	3,7%
9	Aragón	79,54	81,07	1,9%
10	Navarra	55,09	61,07	10,8%
11	Extremadura	45,97	58,65	27,6%
12	Galicia	24,53	27,47	12,0%
13	Madrid	16,31	24,51	50,3%
14	Islas Baleares	1,75	2,96	69,4%
15	Asturias	1,40	1,78	26,5%
16	Islas Canarias	1,37	1,70	24,1%
17	Cantabria	0,25	0,23	-8,2%
	Otros	0,73	2,08	185,1%
	Total España	1.869	2.077	11,1%

Fuente: Observatorio Español del Mercado del Vino

A pesar de la bajada de consumo de vino en el mercado español, las importaciones durante 2011 fueron las más elevadas de los últimos años (a excepción las registradas en 2008), al crecer un 42,2% en volumen, hasta los 69,19 millones de litros, y un 69,1% en valor, hasta los 228,26 millones de euros, con un precio medio de 3,3 €/l (+19% respecto a 2010), según informa el Observatorio del Mercado Español del Vino- en adelante OeMv.

Mientras, las compras españolas de mostos foráneos en 2011 fueron de 6,8 millones de litros (+6,4%) y 5,06 millones de euros (-11,2%), ya que el precio medio fue de 0,75 €/l (un 16,5% inferior).

En términos generales, la importación de productos vitivinícolas por parte de España durante 2011 ascendió a 86,71 millones de litros (+30,6%) y de 243,9 millones de euros (+61,1%), con unos precios medios pagados de 2,81 €/l (+23,3%).

El OeMv ha destacado la importancia, en estas cifras, del incremento de las compras de vinos aromatizados procedentes de Italia, que supusieron 99,6 millones de euros, frente a los 9,98 millones del año anterior.

También se elevaron de una forma destacada las adquisiciones de vinos tranquilos con DOP a granel (+128,1%, hasta los 1,19 millones de euros).

En el otro lado, el descenso más acusado se registró en los vinos son DO, que cayeron un 11% en valor y un 9,4% en volumen.

El principal proveedor de vino a España durante 2011 fue Italia, tanto en términos de volumen, como en valor, al colocar 46,3 millones de litros por un importe de 124,83 millones de euros (+221,7%).

El segundo proveedor en valor fue Francia (+5,7%, respecto a 2010 y 72,3 millones de euros), si bien éste fue superado en volumen por Portugal, con 10,05 millones de litros (+65,5%), frente a los 7,5 millones de litros del país galo.

5.2.5 Denominaciones de origen

5.2.5.1 Regulación del Vino

El Reglamento (CE) nº 1898/2006 de la Comisión, de 14 de diciembre de 2006, establece disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº 510/2006 del Consejo, sobre la protección de las Indicaciones Geográficas y las Denominaciones de Origen de los productos agrícolas y alimenticios.

El Reglamento (CE) 479/2008 (DOUE L 148, de 6-06-2008, Pág. 1), establece la organización del mercado (OCM) vitivinícola. Además, implanta una nueva regulación para los nombres geográficos de vinos, desapareciendo los VCPRD (vinos de calidad producidos en regiones determinadas), e incorporando las **DOP** (denominación de origen protegida) e **IGP** (indicación de origen protegida). A partir de ahora, el reconocimiento no será realizado por los Estados miembros, si no por la Comisión. También es importante recalcar, que el procedimiento de inclusión en el registro comunitario se hace semejante al de DOP/IGP de los productos agroalimentarios (Reglamento (CE) 510/2006, DOUE L 93 de 31-03-2006, Pág. 12), y por tanto, requiere de un pliego de condiciones.

Esta nueva reglamentación, se basa en el refuerzo de la competitividad de los vinos europeos, un mayor equilibrio entre la oferta y la demanda, la supresión de las medidas de intervención en los mercados, un mayor aprovechamiento de los créditos presupuestarios, una mayor simplificación de la reglamentación, la consolidación del tejido social de las zonas rurales y la protección del medio ambiente.

VINOS con Denominación de Origen Protegida(DOP):

Su calidad y características son esencialmente o exclusivamente debidas a su origen geográfico, con sus factores humanos y culturales inherentes. Posee una calidad, reputación u otras características específicas atribuibles a su origen geográfico. El 100% de las uvas proceden exclusivamente de la zona geográfica de producción. Su elaboración tiene lugar dentro de la zona geográfica. Se obtiene de variedades vnicas pertenecientes a *Vitis vinífera*. Los términos tradicionales que se utilizan para indicar que el producto se acoge a una DOP son:

- **Denominación de Origen(DO):** es el nombre de una región, comarca, localidad o lugar determinado que haya sido reconocido administrativamente para designar vinos que cumplan las siguientes condiciones:
 - Haber sido elaborados en la región, comarca, localidad o lugar determinados con uvas procedentes de los mismos;
 - Disfrutar de un elevado prestigio en el tráfico comercial en atención a su origen;
 - Cuya calidad y características se deban fundamental o exclusivamente al medio geográfico que incluye los factores naturales y humanos.
 - Además, han de haber transcurrido, al menos, cinco años desde su reconocimiento como vino de calidad con indicación geográfica

- **Denominación de Origen Calificada(DOCa):** deberá cumplir, además de los requisitos exigibles a las denominaciones de origen, los siguientes:
 - Que hayan transcurrido, al menos, diez años desde su reconocimiento como Denominación de Origen.
 - Se comercialice todo el vino embotellado desde bodegas inscritas y ubicadas en la zona geográfica delimitada.
 - Cuento con un sistema de control desde la producción hasta la comercialización respecto a calidad y cantidad, que incluya un control físico-químico y organoléptico por lotes homogéneos de volumen limitado.
 - Está prohibida la coexistencia en la misma bodega con vinos sin derecho a la DOCa, salvo vinos de pagos calificados ubicados en su territorio.

- **Vino de Calidad con indicación geográfica:** es el producido y elaborado en una región, comarca, localidad o lugar determinado con uvas procedentes de los mismos, cuya calidad, reputación o características se deban al medio geográfico, al factor humano o a ambos, en lo que se refiere a la producción de la uva, a la elaboración del vino o a su envejecimiento.

- **Vino de Pago**
- **Vino de Pago Calificado**

VINOS con Indicación Geográfica Protegida(IGP):

Posee una calidad, reputación u otras características específicas atribuibles a su origen geográfico.

Al menos el 85% de las uvas procede exclusivamente de la zona geográfica. Su elaboración tiene lugar en el área geográfica.

Se obtiene de variedades vnicas pertenecientes a *Vitis vinífera* y otras especies del género *Vitis*.

Actualmente, los términos tradicionales que se utilizan para indicar que el producto se acoge a una IGP, son: Vino de la Tierra. (Instituto de Comercio Exterior, 2012)

5.2.5.2 Las denominaciones de origen en España

España cuenta con 89 zonas de producción de vinos de calidad con Denominación de Origen Protegida (DOP), de ellas 67 son con Denominación de Origen, 2 con Denominación de Origen Calificada, 6 con Denominación de Vinos de Calidad y 14 son Vinos de Pago, las cuales, siguiendo el modelo europeo de producción, mantienen un estricto control sobre la cantidad producida, las prácticas enológicas, y la calidad de los vinos que se producen en cada zona.

Las primeras Denominaciones autorizadas se aprobaron en 1932, y se trata de Jerez-Xères-Sherry, Manzanilla de Sanlúcar de Barrameda, Málaga, Montilla-Moriles, Rioja, Tarragona, Priorato, Alella, Utiel Requena, Valencia, Alicante, Ribeiro, Cariñena, Penedés, Condado de Huelva, Valdepeñas, La Mancha, Navarra y Rueda.

La DOCa Rioja tiene registradas el mayor número de bodegas embotelladoras de vino de calidad (1.209), seguida de DO La Mancha (276), DO Ribera del Duero, DO Cataluña y DO Penedés.

Tabla 10. Denominaciones de Origen en España

Zona	Tipo	Denominación de Origen
Andalucía	DO	Condado de Huelva, Jerez-Xérès-Sherry, Málaga, Manzanilla-Sanlúcar de Barrameda, Montilla-Moriles, Sierras de Málaga
	VC	Lebrija, Granada
Aragón	DO	Calatayud, Campo de Borja, Cariñena, Cava(*), Somontano
Baleares	DO	Binissalem-Mallorca, Plailllevant
Canarias	DO	Abona, El Hierro, Gran Canaria, La Gomera, La Palma, Lanzarote, Taconte-Acenteho, Valle de Güímar, Valle de la Orotava, Ycoden-Daute-Isora
Castilla la Mancha	DO	Almansa, Jumilla(*), La Mancha, Manchuela, Méntrida, Mondéjar, Ribera del Júcar, Uclés, Valdepeñas
	VP	Campo de la Guardia, Casa del Blanco, Dehesa del Carrizal, Dominio de Valdepusa, Finca Élez, Guijoso, Pago Florentino
Castilla y León	DO	Arribes, Arlanza, Bierzo, Cigales, Ribera del Duero, Rueda, Tierras de León, Tierra del Vino de Zamora, Toro
	VC	Sierra de Salamanca, Valles de Benavente, Valtiendas
Cataluña	DO	Alella, Cataluña, Cava(*), Conca de Barberá, Costeres del Segre, Empordà, Montsant, Penedés, Pla de Bages, Tarragona, Terra Alta
	DO Ca	Priorat
Comunidad Valenciana	DO	Alicante, Utiel-Requena, Valencia, Cava(*)
Extremadura	DO	Cava (*), Ribera del Guadiana
Galicia	DO	Monterrei, Rías Baixas, Ribeiro, Ribeira Sacra, Valdeorras
La Rioja	DO	Cava(*)
	DO Ca	Rioja
Madrid	DO	Vinos de Madrid
Murcia	DO	Bullas, Jumilla(*), Yecla
Navarra	DO	Cava(*), Navarra
	VP	Pago de Arínzano, Pago de Otazu, Prado de Irache
	DO Ca	Rioja (*)
País Vasco	DO	Cava (*), Chacolí de Getaria-GetariakoTxakolina, Chacolí de Álava-ArabakoTxakolina, Chacolí de Bizcaia-BizkaikoTxakolina
	DO Ca	Rioja (*)

(*)Pluricomunitaria

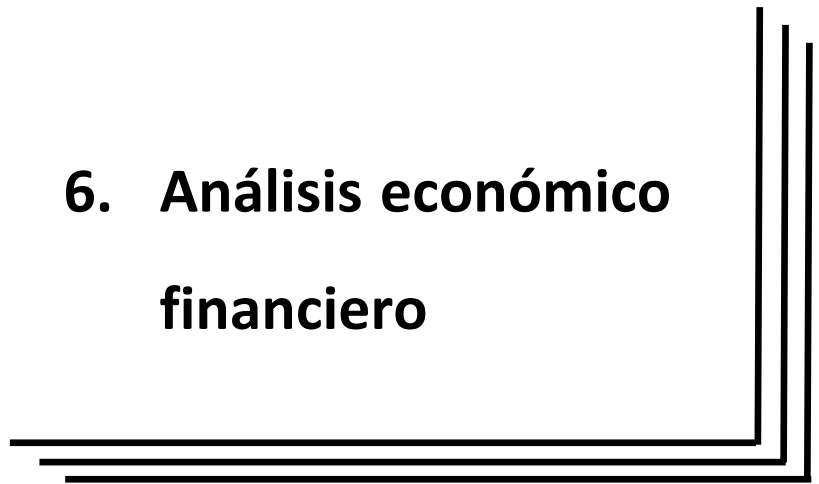
Fuente: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente

La denominaciones de origen tienen una importancia considerable en el mundo del vino ya que la definición de la denominación de origen sirve para identificar un producto que tiene algunas características propias que están controladas por organismos especiales en cada país.

Históricamente, las empresas vitivinícolas españolas generalmente no han adaptado sus productos a las pautas imperantes en cada momento en los mercados. Por lo que las Administraciones Públicas y las propias empresas del sector, al detectar esta debilidad, han dirigido su mirada hacia los llamados productos “típicos o de la tierra” mediante la utilización estratégica de los “indicadores geográficos de calidad” con el fin de establecer la diferenciación buscada en los vinos sobre la base de una calidad determinada por el origen del producto. (Yagüe & Jiménez, 2002)

El uso de los indicadores geográficos de procedencia, reconocidos públicamente, permite la integración dentro de un único concepto no sólo del origen geográfico del producto, sino también de su nivel de calidad y de la existencia de una personalidad diferenciadora, facilitando así al consumidor el reconocimiento de la superioridad y de las cualidades diferenciadoras de cada producto.(DE JAIME, 1999)

6. Análisis económico financiero



6 ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DE UNA MUESTRA DE EMPRESAS VITIVINÍCOLAS REPRESENTATIVAS DEL SECTOR

6.1 Selección de la muestra

La selección de la muestra de cooperativas vitivinícolas que se incluyen en el estudio se ha realizado mediante la base de datos SABI, tomando aquellas cooperativas de las que se disponen los datos del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias en el período entre el 2006-2010, ubicadas en España.

Para realizar el análisis económico financiero del sector vitivinícola en España, se ha hecho una clasificación por tamaños de cooperativas según la Recomendación 2003/303/EC adoptada por la Comisión Europea se clasifica en:

Tabla 11. Criterios de clasificación de las empresas por tamaños

EMPRESA	CRITERIO		
	Volumen de Activo	Cifra de negocios	Número de trabajadores
Microempresa	< 1.000.000 €	< 2.000.000 €	<10
Pequeña	< 10.000.000 €	< 10.000.000 €	<50
Mediana	< 43.000.000 €	< 50.000.000 €	<250
Grande	≥ 43.000.000 €	≥ 50.000.000 €	≥ 250

Fuente: Recomendación de la Comisión Europea no 2003/303/CE, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas

Para que una empresa se considere de un tamaño debe cumplir al menos dos de los criterios de la tabla 11.

Las cooperativas y SAT que se incluyen en el estudio se clasifican por tamaños de la siguiente forma:

Tabla 12. Cooperativas y SAT vitivinícolas clasificadas como microempresas

	Volumen de Activo	Cifra de negocios	Número de trabajadores
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	695.578	522.898	3
BODEGAS LA TAPADA SA T	1.161.407	541.162	5
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	252.703	595.239	3
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	482.930	222.946	1
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	4.244.977	1.789.272	6
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	964.577	313.998	7
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	1.180.954	331.332	1

Fuente: Elaboración propia a través de los datos del SABI

Tabla 13. Cooperativas y SAT vitivinícolas clasificadas como pequeñas

	Volumen de Activo	Cifra de negocios	Número de trabajadores
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	17.819.706	8.092.055	39
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	6.965.323	3.510.112	10
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	2.591.720	2.766.844	5
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	9.730.147	3.579.711	6
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	4.562.641	3.767.000	17
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	9.461.850	5.542.819	12
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	8.735.683	2.286.669	20
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	12.075.052	4.303.464	19
PEDRO DE ALVARADO SC L	1.135.095	2.553.724	4
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	6.802.983	2.559.605	5
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	12.534.988	9.899.845	30

Fuente: Elaboración propia a través de los datos del SABI

Tabla 14. Cooperativas y SAT vitivinícolas clasificadas como medianas

	Volumen de Activo	Cifra de negocios	Número de trabajadores
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	36.707.015	19.878.556	60
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	15.704.076	10.193.450	24

Fuente: Elaboración propia a través de los datos del SABI

Con esta clasificación, la muestra de cooperativas vitivinícolas y SAT se divide en 7 cooperativas clasificadas como microempresa, 11 cooperativas clasificadas como pequeñas y 2

cooperativas clasificadas como medianas. Con estos datos, se procede a analizar a las cooperativas a través de los ratios calculados a través de la información económico-financiera que aparece en la base de datos SABI.

6.2 Análisis por ratios. Identificación de los ratios

Para el análisis de las cooperativas y SAT a través de ratios se han tenido en cuenta los ratios más comunes en los análisis económicos-financieros de las empresas. Los cálculos de los distintos ratios para las empresas que integran la muestra, se pueden ver en los Anexos (I micro-cooperativas, II pequeñas cooperativas, III medianas cooperativas)

ESTRUCTURA ECONÓMICA

1. Peso del inmovilizado

Este ratio mide el peso de los equipos, instalaciones y demás inversiones permanentes en el conjunto del activo. Es decir, nos indica el tanto por ciento que representa el inmovilizado respecto del total.

La interpretación depende de la empresa, aunque generalmente suele oscilar alrededor del 50%.

2. Peso del Activo Corriente

Este ratio mide el peso del activo corriente respecto al activo, es decir representa los activos que posee la empresa que son susceptibles de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año. Entre el activo corriente se encuentra a parte de caja y bancos, las inversiones a corto plazo, la cartera y los inventarios.

3. Peso del Inmovilizado material

Mide el peso del conjunto de elementos patrimoniales tangibles, muebles e inmuebles que posee la empresa y que se utilizan de manera continuada por ésta, en la producción de bienes y servicios públicos y que no están destinados a la venta.

4. Peso de existencias

Las existencias forman parte del Activo corriente de la empresa. En concreto, este ratio mide la cantidad de bienes que posee la empresa para su venta en el curso ordinario de su actividad, o bien para su transformación o incorporación al proceso productivo.

5. Peso de deudores

Los deudores son parte del activo corriente. Este ratio mide el peso de la cantidad que terceras personas adeudan a la empresa.

ESTRUCTURA FINANCIERA

Los ratios de endeudamiento se utilizan para diagnosticar sobre la cantidad y calidad de la deuda que tiene la empresa así como para comprobar hasta qué punto se obtiene el beneficio suficiente para soportar la carga financiera del endeudamiento.

1. Ratio de endeudamiento

Es igual al total de las deudas dividido por el pasivo. A veces se calcula también poniendo el total del activo en el denominador, que lógicamente no modifica el resultado del ratio.

$$\text{Ratio endeudamiento} = \frac{\text{Total deudas}}{\text{Total patrimonio neto más pasivo}}$$

El valor óptimo de este ratio se sitúa entre 0,4 y 0,6. En caso de ser superior a 0,6 indica que el volumen de deudas es excesivo y la empresa está perdiendo autonomía financiera frente a terceros o, lo que es lo mismo, es un síntoma de que la empresa se está descapitalizando y funcionando con una estructura financiera más arriesgada. Si es inferior a 0,4 puede ocurrir que la empresa tenga un exceso de fondos propios.

2. Endeudamiento largo plazo

Informa sobre el peso de las deudas con vencimiento superior al año respecto al total del balance.

$$\text{Ratio endeudamiento l/pl} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Total patrimonio neto más pasivo}}$$

3. Endeudamiento corto plazo

Indica la proporción de deuda que la empresa debe devolver a corto plazo.

$$\text{Ratio endeudamiento c/pl} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Total patrimonio neto más pasivo}}$$

4. Financiación permanente

Este ratio mide financiación permanente que tiene la empresa.

$$\text{Financiación permanente} = \frac{\text{Patrimonio neto más Pasivo corriente}}{\text{Total patrimonio neto más pasivo}}$$

5. Calidad de la deuda

Se calcula dividiendo el pasivo corriente por el total de las deudas:

$$\text{Ratio de calidad de la deuda} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Deudas totales}}$$

Cuanto menor sea el valor de este ratio, significa que la deuda es de mejor calidad en lo que al plazo se refiere. Hay que tener en cuenta que muchas empresas, bien por su reducida dimensión o por la actividad que desarrollan, tienen dificultades para acceder a la financiación a largo plazo y a los mercados bursátiles, lo que explica que tengan una deuda elevada a corto plazo. Un valor alto de este ratio significa que la empresa puede tener dificultad para atender los vencimientos de la deuda a corto plazo.

6. Ratio de gastos financieros sobre ventas

Hay varios ratios que, a pesar de que requieren datos de la cuenta de explotación, permiten comprobar si la empresa puede soportar el endeudamiento que tiene.

Uno de ellos es el que se calcula dividiendo los gastos financieros por la cifra de ventas:

$$\text{Ratio de gastos financieros sobre ventas} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

Cuando el ratio anterior es superior a 0,03 indica que los gastos financieros son excesivos. Cuando el valor está entre 0,02 y 0,03 es indicativo de precaución, y cuando es menor de 0,02 quiere decir que los gastos financieros no son excesivos en relación a la cifra de ventas

7. Cobertura de gastos financieros

Este ratio que divide el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) por los gastos financieros:

$$\text{Cobertura de gastos financieros} = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Gastos financieros}}$$

Para este ratio, lo ideal es que sea lo más alto posible y, por descontado, mayor que 1 para no tener pérdidas.

En definitiva, para poder diagnosticar sobre el endeudamiento de la empresa se pueden calcular ratios como los anteriores.

8. Apalancamiento

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Deuda total}}{\text{Fondos propios}}$$

Este ratio indica la estructura de capital de la empresa (apalancamiento) y constituye también una medida del riesgo financiero asociado al capital propio.

Generalmente, cuanto mayor sea el grado de apalancamiento, mayor será el riesgo financiero asociado al capital social, puesto que mayor será la volatilidad de los beneficios netos. Por tanto, este ratio no sólo indica el riesgo para los acreedores, sino también para los accionistas de la misma.

9. Autonomía financiera

$$\text{Ratio de autonomía} = \frac{\text{Capitales propios}}{\text{Deudas}}$$

El valor óptimo de este ratio oscila entre 0,7 y 1,5, de acuerdo con las proporciones propuestas para el ratio de endeudamiento.

10. Dependencia financiera

Indica el valor que tienen sus deudas respecto al pasivo

$$\text{Dependencia financiera} = \frac{\text{Pasivo corriente más Pasivo no corriente}}{\text{Total patrimonio neto más pasivo}}$$

11. Solvencia Total

$$\text{Solvencia total} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Deuda total}}$$

Cuanto más se acerque a 1, tanto más peligrosa es la situación. Si es menor que 1, la empresa estaría en quiebra técnica

ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

1. Cobertura gastos financieros y pasivo corriente

Este ratio relaciona el beneficio antes de interés e impuestos con los gastos financieros y el pasivo corriente

$$\text{Cobertura de GF y PC} = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos}}{\text{Gastos financieros más pasivo corriente}}$$

Interesa que el valor del ratio sea lo más alto posible.

2. Ratio de liquidez

La liquidez es la capacidad que posee una entidad de hacer frente a sus deudas en el corto plazo. Es igual al activo corriente dividido por el pasivo corriente.

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Para que la empresa no tenga problemas de liquidez el valor del ratio de liquidez ha de ser próximo a 2, aproximadamente, o entre 1,5 y 2. En caso de que este ratio sea menor que 1,5 indica que la empresa puede tener mayor probabilidad de hacer suspensión de pagos, ya que no tendrá liquidez suficiente para atender las deudas a corto plazo. Según la teoría, podría pensarse que con un ratio de liquidez de 1 ya se atendería sin problemas el pasivo corriente. Sin embargo, la posible morosidad de parte de la clientela y las dificultades en vender todas las existencias a corto plazo aconsejan que el fondo de maniobra sea positivo, y por tanto, que el activo corriente sea superior a las deudas a corto en un margen suficiente. Esta situación depende de cómo cobra y cómo paga la empresa, ya que en sectores en los que se cobra muy rápido y se paga muy tarde se puede funcionar sin problemas teniendo un fondo de maniobra negativo.

Si el ratio de liquidez es muy superior a 2 puede significar que se tienen activos corrientes ociosos y, por tanto, se pierde rentabilidad.

3. Ratio de tesorería

Es igual al realizable más el disponible dividido por el pasivo corriente.

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Realizable} + \text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Para no tener problemas de liquidez el valor de este ratio ha de estar alrededor de 1, aproximadamente. Si es menor de 1, la empresa puede hacer suspensión de pagos por no tener los activos líquidos suficientes para atender los pagos. Si el ratio de tesorería es muy superior a 1, indica la posibilidad de que se tenga un exceso de activos líquidos y por tanto se esté perdiendo rentabilidad de los mismos.

4. Disponibilidad

Es igual al disponible dividido por el pasivo corriente. Al disponible también pueden añadirse aquellas inversiones financieras temporales que la empresa podría convertir en dinero en uno o dos días.

$$\text{Ratio de disponibilidad} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Se puede indicar que si el valor del ratio es bajo se pueden tener problemas para atender los pagos. Por el contrario, si el ratio de disponibilidad aumenta mucho pueden existir disponibles ociosos y, por tanto, perder rentabilidad de los mismos. Como valor medio óptimo se podría indicar para este ratio el de 0,3, aproximadamente.

5. Peso Fondo de Maniobra sobre Activo

Estos ratios se calculan dividiendo el fondo de maniobra (activos corrientes menos pasivo corriente) por los activos o por el pasivo corriente:

$$\text{Ratio de fondo de maniobra sobre activo} = \frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Activo}}$$

Este ratio informa del peso que representa el fondo de maniobra en relación al activo. No es posible indicar el valor adecuado, en términos generales, de este ratio ya que depende totalmente del sector en el que opere la empresa.

6. Peso de fondo de maniobra sobre Pasivo Corriente

Estos ratios se calculan dividiendo el fondo de maniobra (activos corrientes menos pasivo corriente) por el pasivo corriente

$$\text{Ratio de fondo de maniobra sobre deudas a corto plazo} = \frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Pasivo corriente}}$$

El valor adecuado, en general, de este ratio oscila entre 0,5 y 1, para conseguir que el fondo de maniobra sea suficiente para ofrecer seguridad de que se podrán atender el pasivo corriente. Si el valor del ratio es negativo es posible que la empresa tenga dificultades para atender su pasivo corriente aunque convierta en dinero todo su activo corriente.

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

1. Rentabilidad económica

La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros. El estudio del rendimiento permite conocer la evolución y los factores que inciden en la productividad del activo de la empresa:

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAI}}{\text{Total activo}}$$

Cuanto más elevado sea el rendimiento mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo. El valor debe ser mayor que el coste de la deuda para que la deuda sea rentable, y por tanto, el apalancamiento financiero favorable.

2. Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera mide este concepto de cara al accionista, confrontando los beneficios antes de impuestos de la empresa con sus fondos propios. Es un porcentaje, en el que se prefieren los valores más altos y positivos y que no tiene límite teórico al alza, aunque sí lo tendría a la baja por la posibilidad de quiebra.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio neto}}$$

6.3 Enfoque unidimensional y multidimensional

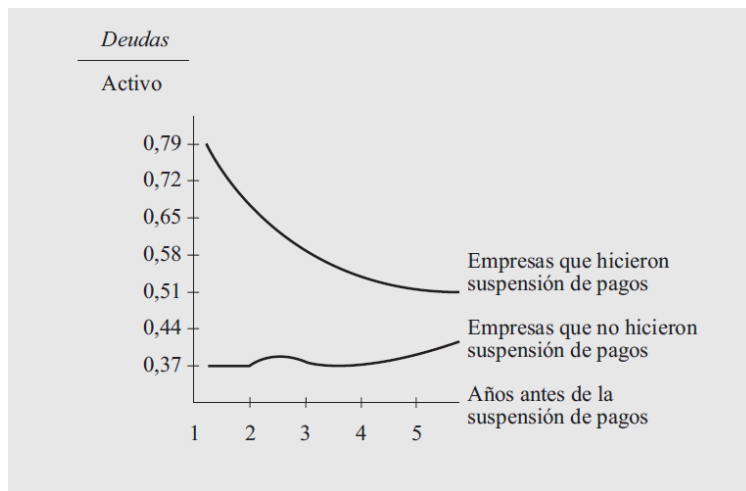
Diversos estudios basados en técnicas estadísticas y el denominado análisis discriminante demuestran el poder predictivo de los ratios. El análisis discriminante consiste en indicar qué ratios y para qué valores de los mismos se producen diferencias importantes entre empresas que un tiempo después quiebran o suspenden pagos y empresas que no tienen problemas de solvencia.

6.3.1 Enfoque unidimensional

Este enfoque considera que cualquier ratio es independiente de los demás teniendo en cuenta los valores óptimos en los que se tiene que situar el ratio para no tener problemas de solvencia.

Un estudio de Beaver demostró que a partir del ratio de endeudamiento, se podría anticipar si la empresa tendría una alta probabilidad de suspender pagos antes de 5 años y en caso afirmativo cuántos años tardaría en llegar a esa situación. Tal y como se observa en la figura siguiente:

Gráfico 3. Representación endeudamiento según Beaver



Fuente: Beaver 1966

Según Beaver una empresa que tiene un ratio de endeudamiento de 0,65 significa que tiene una alta probabilidad de suspender pagos dentro de unos dos años. Al igual que una empresa que tenga el ratio inferior a 0,37 tiene una alta probabilidad de no hacer suspensión de pagos antes de 5 años.

A continuación vamos a analizar los distintos grupos de empresas de nuestra muestra desde un enfoque unidimensional.

Microempresas

En este grupo de empresas puede diferenciarse de manera muy clara dos grandes grupos, empresas con valores inferiores a 0,35 y que por tanto no suspenderán pagos en al menos 5 años y empresas que tarde o temprano suspenderán pagos.

En el grupo de empresas que no suspenderán pagos, como son *Bodegas La Tapada*, *Cooperativa San Isidro*, *Bodega y Viñedos Solabal* y *Explotaciones Salcedo* se observa que los fondos propios aportados a la financiación de la actividad son mayores a los del resto de empresas. Esto lleva a que durante los próximos años no suspenderán pagos ya que gran parte de su financiación la aportan ellos mismos. En contra partida, los valores más bajos de este grupo, como son *Bodegas La Tapada* y *Explotaciones Salcedo*, puede llevar a que el negocio no sea llamativo para sus integrantes, ya que todo el beneficio que genera la propia empresa se reinvierte en ella misma.

Por otra parte, según este enfoque, empresas como *Nuestra Señora del Olivar* o *Bodegas Aldea de Abaixo* en un período aproximado de 3 años tienen posibilidades entrar en suspensión de pagos, ya que los valores obtenidos de endeudamiento auguran que si no se refinancia la deuda a corto plazo o aumentan los fondos propios, en 3 años los fondos propios no podrán hacer frente al pasivo corriente.

Finalmente la *Cooperativa San Fabián de Mara* es posible que en menos de un año entre en suspensión de pagos, ya que según este enfoque con los valores obtenidos así lo constata. Este endeudamiento tan elevado se debe a que con sus Patrimonio Neto no es capaz de hacer frente al Pasivo Corriente de la empresa. De hecho, se ha consultado en la base de datos SABI que esta empresa en 2012 suspendió pagos.

Tabla 15. Ratios endeudamiento 2010. Cooperativas clasificadas como microempresas

	2010
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,54
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,10
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,38
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,57
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,28
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,08
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,76

Fuente: Elaboración propia a través de los datos de las empresas de SABI

Pequeñas empresas

Los valores en cuanto a endeudamiento que toman las pequeñas empresas son todos superiores a 0,35 o lo que es lo mismo, es probable que en algún momento tengan problemas de solvencia. Las cooperativas *Destilerías San Valero*, *Señora de la Cabeza*, *Pedro de Alvarado* y *la Cooperativa Vinícola la Vina* tienen la posibilidad de suspender pagos como mínimo dentro de 2 años, en cambio este dato es totalmente opuesto en el resto de Cooperativas ya que en un período menor a 2 años tiene la posibilidad de suspender pagos.

Con estos datos se observa que la financiación planteada por las pequeñas empresas, está basada en un pasivo corriente elevado en comparación con los fondos propios y el pasivo no corriente.

Tabla 16. Ratios endeudamiento 2010. Cooperativas clasificadas como pequeñas

	2010
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,69
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,67
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,71
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,70
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,85
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,72
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,58
NUUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,52
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,45
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,91
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,44

Fuente: Elaboración propia a través de los datos de las empresas de SABI

Medianas empresas

Las dos cooperativas estudiadas en este segmento dentro de las cooperativas vitivinícolas presentan resultados muy dispares. Mientras *bodegas Gran Ducay* obtiene un endeudamiento superior a 0,65 la *Cooperativa San José* presenta un valor próximo a 0,35. Esto significa que *Gran Ducay* en cualquier momento puede presentar suspensión de pagos y *San José* como mínimo en 2 años no tendrá problemas de liquidez.

Ambas empresas divergen mucho sus fuentes de financiación y fruto de ello se ve reflejado en su ratio de endeudamiento. Mientras San José basa su financiación en sus recursos propios, Gran Ducay utiliza una elevada financiación a corto plazo, que puede llevarla a una suspensión de pagos en breve.

Tabla 17. Ratios endeudamiento 2010. Cooperativas clasificadas como medianas

	2010
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,77
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,36

Fuente: Elaboración propia a través de los datos de las empresas de SABI

Estos estudios unidimensionales resultan difíciles para dar un diagnóstico cuando varios ratios se contradicen en sus resultados, ya que no tienen en cuenta la relación de dependencia de los distintos ratios.

Los resultados del enfoque unidimensional a través del ratio de endeudamiento, no son determinantes en cuanto a la insolvencia de las entidades, debido a que el alto endeudamiento se debe en gran parte a las deudas a corto plazo con los propios socios, deudas que tienen un grado de exigibilidad más flexible. (Gómez-Limón Rodríguez, et al., 2003)

6.3.2 Enfoque multidimensional

Este tipo de análisis favorece una evaluación global de la situación de la empresa con la utilización simultánea de varios ratios. Los más usados se basan en el análisis discriminante que busca un indicador sintético que permita diferenciar las empresas sanas de las empresas en peligro.

Entre los estudios de este tipo son muy conocidos los de (Altman, 1968) para predecir la probabilidad que tiene una empresa de hacer suspensión de pagos. Altman, a través de la investigación de un gran número de empresas, halló un índice que puede ser usado para predecir dicha probabilidad.

El índice Z según (Altman, 1983) se calcula a partir de la fórmula siguiente:

$$Z = 1,2 x \frac{\text{Fondo de maniobra}}{\text{Total Activo}} + 1,4 x \frac{\text{Beneficios retenidos}}{\text{Total Activo}} + 3,3 x \frac{\text{Beneficio de explotación}}{\text{Total Activo}} + 0,6 x \frac{\text{Valor de mercado del patrimonio neto}}{\text{Total deuda}} + 1x \frac{\text{Ventas}}{\text{Total activo}} =$$

$Z < 1,81 = \text{Alta probabilidad de bancarrota}$

$1,81 < Z < 2,99 = \text{Zona incierta}$

$Z > 2,99 = \text{Baja probabilidad de bancarrota}$

Recientemente se han hecho estudios similares en España con una muestra de 80.000 empresas españolas de todos los sectores. Se permite apreciar la salud económico-financiera de una empresa a partir de la fórmula siguiente (AMAT, 2008):

$$Z = -3,9 + 1,28 \frac{\textit{Activo corriente}}{\textit{Pasivo corriente}} + 6,1 \frac{\textit{Patrimonio neto}}{\textit{Activo}} + 6,5 \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Activo}} + 4,8 \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Patrimonio neto}}$$

Cuando el valor de la fórmula anterior es positivo indica que la empresa tiene una alta probabilidad de gozar de buena salud económico-financiera. En cambio, cuando el valor es negativo, existe una elevada probabilidad de que la empresa suspenda pagos o pase por una situación similar.

En este último estudio se va a utilizar para calcular la situación económica-financiera de la muestra de cooperativas vitivinícolas esta última fórmula Z, la del profesor Oriol Amat, ya que con ella evitamos las limitaciones de la diferencia temporal y geográfica que puede presentar el estudio de Altman. Con la fórmula Z de Oriol Amat, es posible que se encuentre la limitación del tipo de empresa que se analizan en este estudio, ya que como se ha nombrado anteriormente las cooperativas funcionan estructuralmente diferentes al resto de empresas.

Cooperativas y SAT clasificadas como Microempresas

De las cooperativas y SAT clasificadas como microempresas, se puede observar como a través del índice Z de Oriol Amat, existe una cooperativa con problemas de solvencia. El cálculo de los ratios de índice se encuentra en el Anexo I.

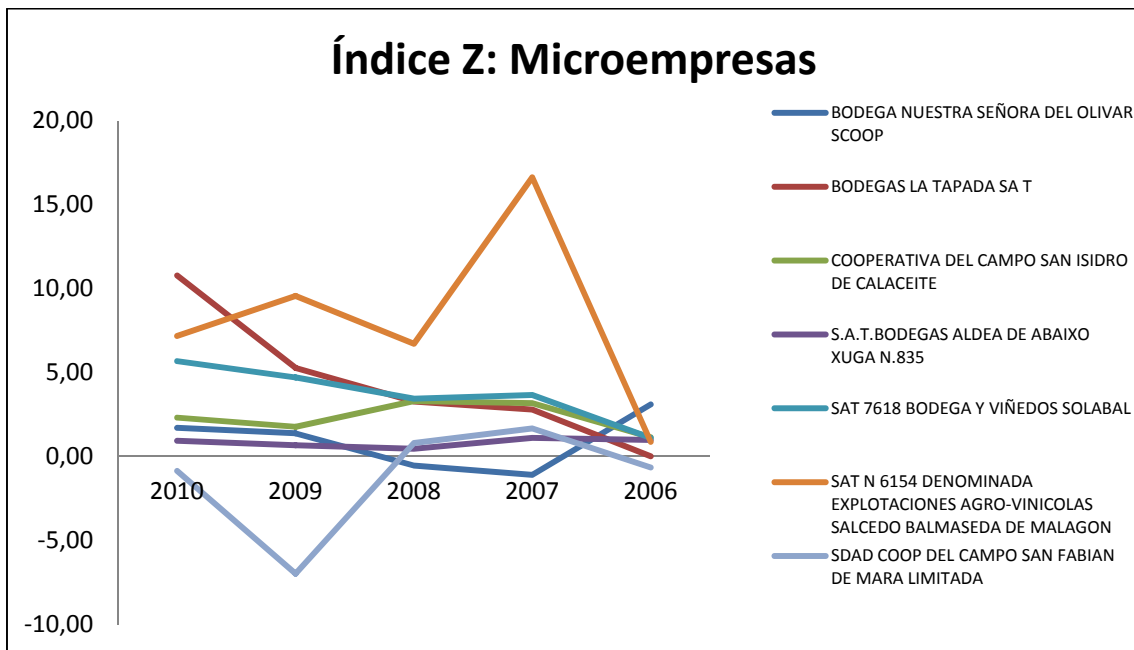
Tabla 18. Índice Z para las cooperativas y SAT clasificadas como Microempresas

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	1,70	1,37	-0,55	-1,10	3,10	0,91
BODEGAS LA TAPADA SA T	10,78	5,27	3,27	2,79	0,00	4,42
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	2,31	1,76	3,29	3,17	1,15	2,34
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,92	0,66	0,46	1,10	0,98	0,82
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	5,68	4,71	3,44	3,66	1,10	3,71
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	7,18	9,56	6,71	16,63	0,86	8,19
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	-0,87	-6,99	0,79	1,67	-0,66	-1,21

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

Según el índice Z, la empresa con problemas de solvencia es la *Sociedad Cooperativa del Campo de San Fabián de Mara Limitada* ya que presenta el valor de este índice en negativo. Esta cooperativa presenta un ratio de liquidez inferior al segmento de cooperativas y SAT al que pertenece. Además su ratio de capitalización es muy bajo, por lo que no posee suficiente patrimonio neto para afrontar a sus deudas. Estos resultados auguraban un futuro incierto para esta empresa que finalmente ha derivado en que la cooperativa ha suspendido pagos en 2012, ya que se ha comprobado mediante la base de datos SABI.

Gráfico 4. Índice Z para cooperativas y SAT clasificadas como microempresas



Fuente: Elaboración propia

En la *Sociedad Cooperativa del Campo de San Fabián de Mara Limitada* se observa una representación gráfica un tanto peculiar. En los años 2007 y 2008 obtiene valores positivos en el índice Z, debido a un aumento de los fondos propios de un 30%, que también se refleja en un aumento de la tesorería. En los años posteriores esta inyección económica desaparece y por tanto vuelve a los valores de 2006 de fondos propios y tesorería e incluso un tanto inferiores, es por ello que tiene problemas de solvencia.

Cabe destacar que esta entidad se ha descapitalizado debido a sus resultados negativos de los ejercicios 2009 y 2010 que han provocado una disminución importante en su patrimonio neto. Esto conlleva un valor muy negativo de Z en el año 2009 (-6,99) que ya hacía presagiar que su situación económica-financiera no era buena y que podía derivar en una suspensión de pagos, como así ha sido.

Cooperativas y SAT clasificadas como pequeñas

En cuanto a la muestra de las cooperativas pequeñas, como dato llamativo se observa que únicamente 3 de las 11 cooperativas representadas, obtienen valores positivos con el índice z, esto significa, que éstas no tendrán problemas de solvencia según la previsión. El cálculo de los ratios de índice se encuentra en el Anexo II.

Tabla 19. Índice Z para las cooperativas y SAT clasificadas como Pequeñas empresas

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	-0,56	-0,44	-1,31	-0,20	-0,52	-0,61
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	-0,37	-0,78	-0,78	-1,24	-1,23	-0,88
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	-0,14	-1,17	-1,89	-1,05	-0,52	-0,95
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	-0,77	-0,30	0,35	0,33	0,51	0,02
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	-1,49	-1,82	-1,07	-1,90	-5,17	-2,29
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	-0,84	-0,87	-1,14	-1,59	-1,63	-1,21
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	-0,38	-0,14	0,39	-0,31	-0,10	-0,11
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,44	0,64	0,30	-0,51	-0,51	0,07
PEDRO DE ALVARADO SC L	1,30	0,47	0,31	0,15	1,36	0,72
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	-2,16	-2,12	-1,99	-1,14	-1,69	-1,82
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	1,66	0,87	0,60	-0,02	-0,12	0,60

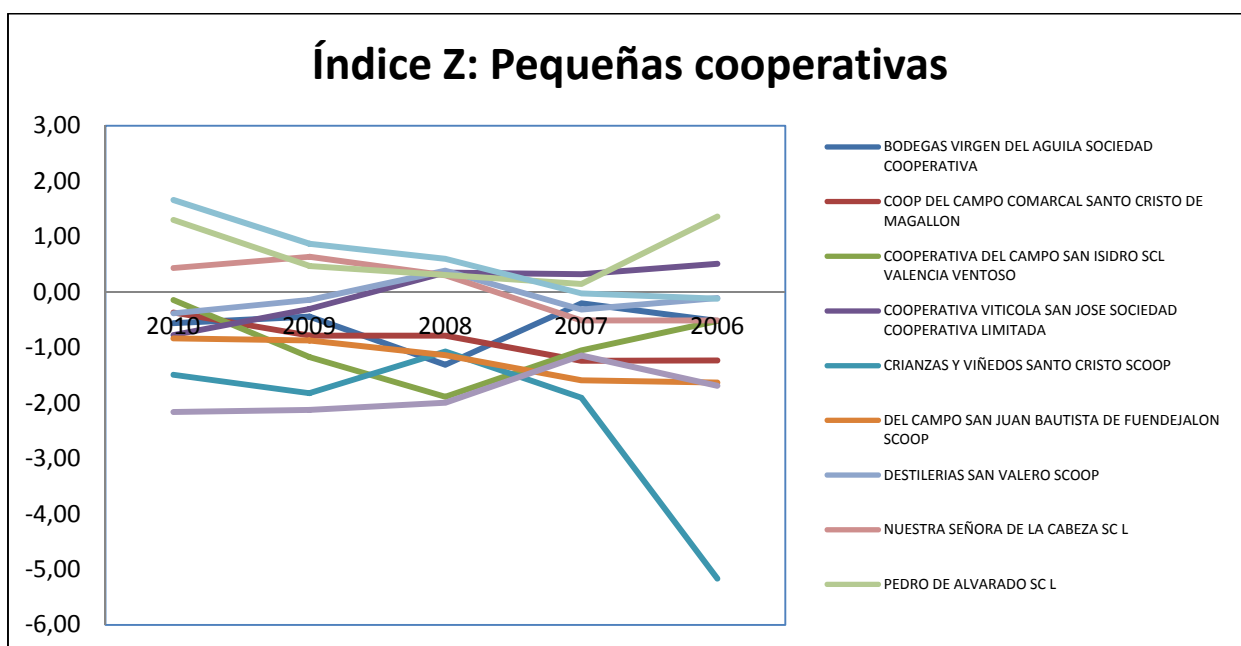
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

En este tamaño de cooperativas y SAT, existen muchas entidades con problemas de solvencia, en concreto 9.

Se han analizado las causas de este problema de solvencia. En primer lugar se debe apuntar que las distintas entidades con problemas poseen un ratio de liquidez por debajo de los parámetros de empresas saneadas, por lo que su falta de solvencia puede venir derivada de problemas de liquidez.

Se ha detectado que el problema principal de este segmento de cooperativas y SAT con problemas es principalmente la descapitalización, ya que ha descendido la cantidad de sus recursos propios unido a un aumento del peso de su deuda. Con esto y con unos resultados generalizados del ejercicio en 2009 y 2010 muy por debajo de los años anteriores, puede llevar a estas entidades a problemas de solvencia en los próximos años.

Gráfico 5. Índice Z pequeñas cooperativas y SAT



Fuente: Elaboración propia

Si se observa la gráfica detenidamente, se pueden distinguir 3 tipos de tendencias en el índice z de las cooperativas pequeñas:

- **Cooperativas que empeoran** sus resultados del índice z **desde 2006 hasta 2008 y posteriormente mejoran.**
- **Cooperativas que mejoran** el resultado del índice z **desde 2006 hasta 2008 y en los años posteriores decrece.**
- **Cooperativas que mejoran el resultado durante los años de análisis.**

Cooperativas y SAT clasificadas como medianas

En cuanto a las cooperativas medianas de la muestra, se puede determinar a través del índice Z de Oriol Amat, que de las 2 cooperativas, una de ellas tiene problemas de solvencia durante todos los años de estudio, en cambio la otra cooperativa, en todos los años de estudio se encuentra en valores positivos y desde 2007 posee una tendencia de crecimiento positivo de este índice. Ambas empresas tienen volúmenes de negocio distintos, en cambio el porcentaje dedicado a cada partida del activo son prácticamente idénticas. La principal diferencia entre

ambas cooperativas viene dada por la financiación, la *Cooperativa Gran Ducay* basa su financiación en los fondos ajenos y ello provoca un gran endeudamiento, en cambio la *Cooperativa Extremeña San José* se financia con capital propio.

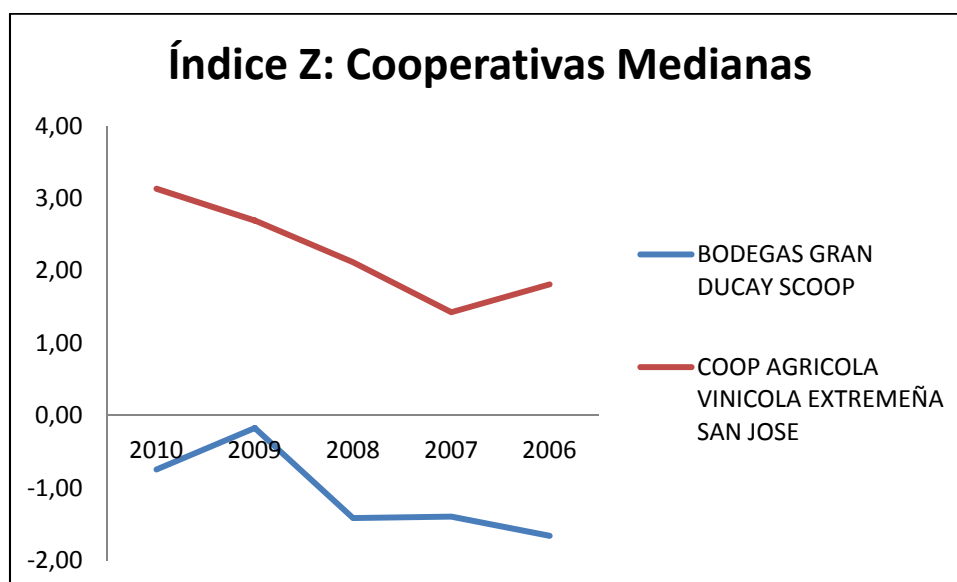
Los ratios que más diferencias provocan entre ambas entidades son el de liquidez y el de capitalización. El cálculo de los ratios de índice se encuentra en el Anexo III.

Tabla 20. Índice Z para las cooperativas y SAT clasificadas como Medianas

	2010	2009	2008	2007	2006	Media
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	-0,75	-0,17	-1,42	-1,40	-1,66	-1,08
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	3,13	2,69	2,12	1,43	1,81	2,24

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SABI

Gráfico 6. Índice Z de las cooperativas y SAT medianas



Fuente: Elaboración propia

Pese a que ambas empresas mejoren sus ingresos de explotación anualmente, la diferencia en las partidas de su pasivo es el principal motivo de la divergencia en sus índices Z.

6.3.3 Resultados

Una vez estudiadas las diferentes empresas, primero mediante el análisis unidimensional formulado por Beaver y posteriormente con el análisis multidimensional planteado por Oriol Amat, se observa que existe una clara relación entre los resultados obtenidos por ambos sistemas. Es lógica esta relación, ya que ambos estudios utilizan las mismas partidas del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias y por otra parte sería una inconclusión que no tuvieran relación, ya que ambos modelos tratan de prever la solvencia en un futuro próximo de las empresas estudiadas.

A continuación se muestra una tabla en la que se comparan ambos enfoques:

Tabla 21. Comparación del enfoque unidimensional y el multidimensional

		Endeudamiento	Índice Z				
		2010	2010	2009	2008	2007	2006
Micro empresas	BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,540	1,697	1,375	-0,549	-1,097	3,100
	BODEGAS LA TAPADA SA T	0,100	10,780	5,272	3,266	2,795	0,002
	COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,380	2,314	1,762	3,293	3,171	1,146
	S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,570	0,924	0,664	0,459	1,100	0,977
	SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,280	5,675	4,706	3,436	3,656	1,099
	SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,080	7,177	9,563	6,714	16,63	0,862
	SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,760	-0,867	-6,993	0,794	1,670	-0,660
Pequeñas Empresas	BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,690	-0,562	-0,441	-1,309	-0,202	-0,519
	COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,670	-0,367	-0,783	-0,784	-1,238	-1,232
	COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,710	-0,143	-1,170	-1,886	-1,050	-0,518
	COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,700	-0,775	-0,303	0,352	0,325	0,510
	CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,850	-1,491	-1,821	-1,070	-1,903	-5,165
	DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,720	-0,835	-0,872	-1,136	-1,591	-1,631
	DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,580	-0,381	-0,140	0,386	-0,315	-0,105
	NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,520	0,436	0,638	0,305	-0,511	-0,511
	PEDRO DE ALVARADO SC L	0,450	1,302	0,472	0,310	0,149	1,362
	SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,910	-2,162	-2,124	-1,994	-1,141	-1,687
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,440	1,662	0,873	0,600	-0,021	-0,118	
Medianas Empresas	BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,770	-0,746	-0,173	-1,417	-1,398	-1,664
	COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,360	3,133	2,693	2,116	1,427	1,811

Fuente: Elaboración propia

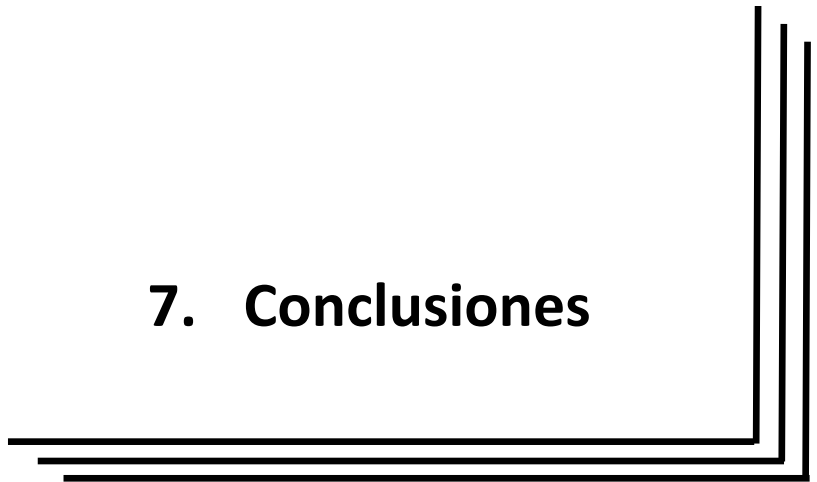
Como se observa en el cuadro, los propios resultados de las cooperativas y SAT a estudio coinciden con la clasificación anteriormente dada por tipo de empresa. Así, se puede afirmar que de la muestra, las microempresas en general poseen un endeudamiento muy bajo y una salud económica que prevee que no tendrán problemas económicos a medio plazo. Por otra parte, las pequeñas empresas estudiadas mayoritariamente se financian con recursos ajenos, esto provoca un gran endeudamiento que augura que puedan tener dificultades de solvencia

en un corto período de tiempo, además el índice Z de los años estudiados afianza esta teoría. Finalmente las medianas empresas estudiadas no ofrecen un claro resultado, ya que en la muestra tomada en este estudio únicamente aparecieron dos empresas, cada una con un tipo de financiación muy diferente y por tanto se obtuvieron resultados distintos no concluyentes.

Del estudio se extrae que un valor extremo negativo de Z, sí que comporta problemas a las cooperativas. Este valor negativo extremo de Z, se deriva de dos años consecutivos de pérdidas, además de valores de patrimonio neto muy bajos añadiendo un excesivo endeudamiento, lo que ha llevado a la Sociedad Cooperativa del Campo San Fabián de Mara Limitada a concurso.

El análisis del profesor Oriol Amat de la muestra de cooperativas y SAT, nos da una primera aproximación de los problemas de solvencia de este tipo de entidades, pero no es definitivo, ya que existen cooperativas que poseen un valor de Z negativo durante varios años, pero ello no significa su quiebra inminente, ya que este tipo de entidades poseen peculiaridades en su estructura financiera, como que la mayoría de su deuda es a corto plazo con los propios cooperativistas por lo que no tiene la misma exigibilidad que con una entidad externa. Además, las cooperativas y SAT no persiguen maximizar beneficios sino incrementar la aportación a los socios, por lo que se evalúa su rentabilidad no por su excedente contable, sino por el diferencial de precios que la sociedad paga a sus socios sobre el precio de mercado normal. (Mateos Ronco, et al., 2011)

7. Conclusiones



7 CONCLUSIONES

España es uno de los principales productores de vino en el mundo, que ligado a una tradición histórica, además de ser la imagen de España en el exterior convierte al sector vitivinícola en un sector que cobra especial relevancia. Las cooperativas se convierten en un sector estratégico en algunas regiones de España en la coyuntura económica actual ya que generan una importante actividad, y contribuyen al desarrollo de las zonas rurales, desde la perspectiva económica, social y medioambiental.

España es el primer país en el ranking de superficie plantada de viñedo, un 25% de la superficie total de la Unión Europea y es el segundo exportador mundial de vino. En España hay registradas 5.464 empresas productoras de vino, de las cuales, 628 son bodegas cooperativas, que elaboran más del 60% del total de los productos del sector. Por lo que el subsector vitivinícola se caracteriza por tener una alta atomización.

En este estudio se escoge una muestra de cooperativas y SAT del sector vitivinícola, debido a sus numerosas similitudes, que poseen datos del balance y cuentas de pérdidas y ganancias en el período de 2006 al 2010. La problemática de las cooperativas y SAT son la falta de datos en los registros, ya que no presentan sus balances y cuentas de pérdidas y ganancias, a pesar de que se encuentran en la obligación, por lo que supone una limitación para hacer el estudio, ya que acota mucho la muestra.

A través del análisis de los ratios de la muestra de este tipo de entidades, se puede afirmar que las cooperativas funcionan económicamente y estructuralmente de forma distinta a las empresas mercantiles, aunque se asemejan en algunos aspectos a las pequeñas empresas.

El objetivo principal de las cooperativas es maximizar la liquidación a sus socios. Es por ello, que no tienen unos resultados del ejercicio muy abultados. Además se ha podido comprobar que las cooperativas no intentan incrementar la rentabilidad, sino que persiguen incrementar sus aportaciones a los socios. Por lo que los resultados de algunos de los ratios pueden llevar a una equívoca interpretación en esta tipología de empresas.

Los modelos de predicción del fracaso empresarial se llevan utilizando desde los años 60, empezando con (Beaver, 1966) con un análisis univariante, y seguido de muchos otros autores que han utilizado distintas técnicas para predecir la insolvencia de las empresas. Entre estas técnicas se encuentra el estudio de (Altman, 1968) que utiliza un análisis discriminante múltiple. Debido a las restricciones que estos modelos presentan, favorecieron la aparición de estudios de probabilidad condicional y más adelante los modelos logit.

Estos estudios pueden tener limitaciones ya que se basan en empresas mercantiles por lo que podría dificultar su aplicación a las cooperativas, unido a que estos estudios se realizaron en un período distinto del tiempo y con una muestra de empresas de diversos sectores, realizado en otros países.

Para el estudio, se han tenido en cuenta modelos de predicción de fracaso empresarial ya existentes para comprobar si pueden predecir la falta de solvencia en este tipo de cooperativas y SAT.

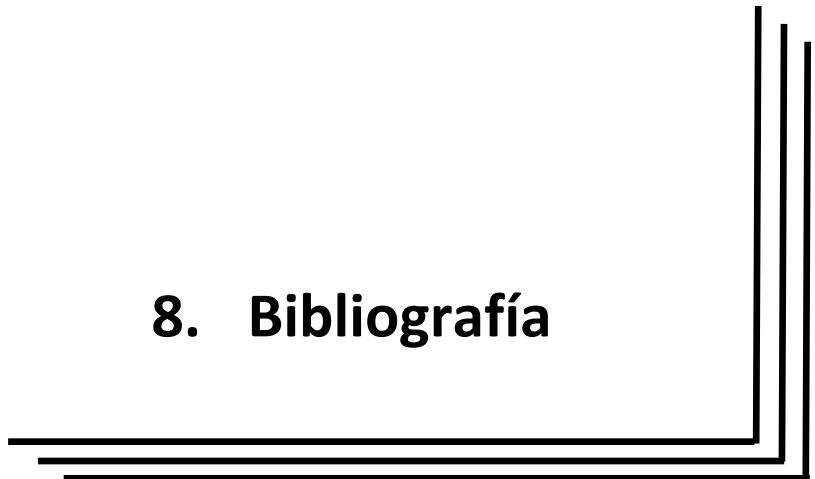
En primer lugar, se ha aplicado el modelo de Beaver a la muestra de cooperativas y SAT diferenciándolas entre microempresas, pequeñas y medianas. Este primer modelo nos ha dado una aproximación de la situación de endeudamiento en las que se encuentran las diferentes cooperativas y SAT analizadas. Los resultados muestran que las cooperativas y SAT pequeñas tienen un grado de endeudamiento mayor que las micro cooperativas y SAT.

Para comprobar esta situación de falta de solvencia de las entidades pequeñas, se ha empleado el modelo del Profesor Oriol Amat, en el que se muestran exactamente los mismos resultados, es decir, las entidades que aparecen en una mala situación de solvencia en el modelo de Beaver coinciden con las cooperativas que arrojan malos resultados en el modelo de Oriol Amat.

En cuanto al modelo de Oriol Amat se puede extraer que en general las pequeñas empresas presentan falta de liquidez en comparación con las micro debido a una descapitalización y un aumento del peso de la deuda. Además presentan resultados del ejercicios bajos o incluso negativos.

Estos modelos, han aportado una visión distinta para la predicción de la insolvencia de las cooperativas y SAT vitivinícolas en España, aportando los focos de los problemas de solvencia de este tipo de entidades. Esto puede servir como indicador de los problemas de solvencia de las cooperativas y SAT, pero no se puede determinar que los resultados de estos análisis sean concluyentes, ya que la estructura de las cooperativas es diferente a las sociedades mercantiles, para las que se realizaron los estudios de la predicción de la insolvencia aplicados. Las cooperativas poseen una excesiva deuda a corto plazo, que normalmente pertenece a los socios, por lo que en primera instancia no supondría la suspensión de pagos. Para determinar la insolvencia de esta tipología de empresas habría que realizar más análisis.

8. Bibliografía



8 BIBLIOGRAFÍA

- ALTMAN, E., 1968. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, pp. 589-609.
- ALTMAN, E., 1983. *Complete financial distress: A complete guide to predicting, avoiding and dealing with bankruptcy*. Nueva York: John Wiley and Sons.
- ALTMAN, E., HALDEMAN, R. & NARAYANAN, P., 1977. Z Analysis: A new modelo to identify bankruptcy risk of corporations. *Journal of Banking & Finance*, pp. 29-54.
- AMAT, O., 2008. *Análisis Económico-Financiero*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- AMAT, O., 2008. *Análisis integral de empresas*. Barcelona: ACCID-Profit.
- BEAVER, W. H., 1966. Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research, Supplement*, pp. 71-111.
- BEAVER, W. H., 1968. Alternative accounting measures and predictors of failure. *The Accounting Review*, pp. 113-122.
- BLUM, M., 1974. Failing company discriminant analysis. *Journal of Accounting Research*.
- BRIZ, J., 1999. Competitividad y estrategias comerciales en el sector vínico español. *Cuadernos de Agricultura, Pesca y Alimentación*, nº 19, pp. 23-32.
- CORREA, A., ACOSTA, M. & GONZÁLEZ, A., 2003. La insolvencia empresarial: Un análisis empírico para la pequeña y mediana empresa. *Revista de Contabilidad*, Volumen 12, pp. 47-79.
- DE JAIME, A., 1999. Algunas reflexiones sobre las Denominaciones de Origen. *Cuadernos de Agricultura, Pesca y Alimentación*, pp. 37-42.
- DEAKIN, E., 1972. A discriminant analisis of predictors os business failure. *Journal of Accounting Research*, pp. 167-179.
- DIETRICH, J., ARCELUS, F. & SRINIVASAN, G., 2005. Predicting financial failure: some evidence from New Brunswick agricultural co-ops. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Volumen 76, pp. 179-194.
- EDMISTER, R., 1972. An Empirical Test of Financial Ratio Analysis for Small Business Failure Prediction. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, pp. 1477-1493.
- EDMISTER, R., 1988. Combining human credit analysis and numerical credit scoring for business failure prediction. *Akron Business and Economic Review*, pp. 6-14.
- Federación Española del Vino, 2012. www.fev.es. [En línea] [Último acceso: 22 07 2012].
- GABÁS, F., 1990. *Técnicas actuales de análisis contable, evaluación de la solvencia empresarial*. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda.

GÓMEZ-LIMÓN RODRÍGUEZ, J. A., CASQUET MORATE, E. & ATANCE MUÑIZ, I., 2003. Análisis económico-financiero de las cooperativas agrarias en Castilla y León. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa nº46*, pp. 151-189.

INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR, 2012. *Vinos de España*. [En línea] http://www.winesfromspain.com/icex/cda/controller/pageGen/0,3346,1559872_6763367_6778152_0,00.html [Último acceso: 15 07 2012].

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR, 2012. [En línea] http://www.winesfromspain.com/icex/cda/controller/pageGen/0,3346,1559872_6763355_6778152_0,00.html [Último acceso: 03 09 2012].

LAFFARGA, J., MARTÍN, J. & VAZQUEZ, J., 1985. El análisis de la solvencia en las instituciones bancarias: propuesta de una metodología y aplicaciones a la banca española. *Esic-Market*, Volumen 48, pp. 51-73.

LAFFARGA, J., MARTÍN, J. & VAZQUEZ, J., 1986. El pronóstico a largo plazo del fracaso en las instituciones bancarias: Metodología y aplicaciones del caso español. *Esic-Market*, Volumen 54, pp. 113-167.

LAFFARGA, J., MARTÍN, J. & VAZQUEZ, J., 1987. Predicción de la crisis bancaria española: comparación entre el análisis logit y el análisis discriminante. *Cuadernos de Investigación Contable*, Volumen v.1 n.1, pp. 103-110.

LAFFARGA, J., MARTÍN, J. & VAZQUEZ, J., 1991. La predicción de la crisis bancaria: el caso español. *Revista española de financiación y contabilidad*, 20(66), pp. 151-163.

LAFFARGA, J. & MORA, A., 1998. *El riesgo financiero de la empresa*. s.l.:AECA.

LAFFARGA, J. & MORA, A., 2002. *La gestión del riesgo de crédito*. Madrid: AECA.

MARTIN, D., 1977. Early warning of bank failure: A logit regression approach. *Journal of Banking and Finance*, pp. 249-276.

MATEOS RONCO, A., MARÍN SÁNCHEZ, M. D. M., MARÍ VIDAL, S. & SEGUÍ-MAS, E., 2011. Los modelos de predicción del fracaso empresarial y su aplicabilidad en cooperativas agrarias. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, pp. 179-208.

MELIÁN NAVARRO, A. & MILLÁN VÁZQUEZ DE LA TORRE, G., 2007. El Cooperativismo Vitivinícola en España. Un estudio exploratorio en la denominación de origen de Alicante. *Revesco nº93*, Issue 93, pp. 39-67.

MEYER, P. & PIFER, H., 1970. Prediction of Bank Failures. *Journal of Finance*, pp. 853-868.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE, 2012. <http://www.magrama.gob.es/es/estadistica/temas/estadisticas-agrarias/agricultura/balance-del-vino/>. [En línea] [Último acceso: 06 08 2012].

MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE, 2012. *MAGRAMA*. [En línea] <http://www.magrama.gob.es/es/agricultura/temas/regulacion-de-los-mercados/organizaciones-comunes-de-mercado-y-regimenes-de-ayuda/ocm-vitivinicola/> [Último acceso: 10 09 2012].

OBSERVATORIO ESPAÑOL DE MERCADO DEL VINO, 2012. [En línea].www.eomv.es

OBSERVATORIO SOCIECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO AGRARIO ESPAÑOL, 2011. *OSCAE*. [En línea] <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03506.pdf> [Último acceso: 02 09 2012].

OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO AGRARIO ESPAÑOL, 2011. *OSCAE*. [En línea] www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03279.pdf [Último acceso: 4 7 2012].

OHLSON, J. A., 1980. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research*, pp. 109-131.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE LA VIÑA Y DEL VINO, 2012. www.oiv.int. [En línea] [Último acceso: 20 08 2012].

PINA, V., 1989. La información contable en la predicción de la crisis bancaria 1977-1985. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Volumen 58, pp. 309-338.

SAGARNA GARCÍA, J., 2011. www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/03279.pdf. [En línea] [Último acceso: 06 09 2012].

SANTOMERO, A. & VINSO, J., 1977. Estimating the Probability of Failure for Commercial Banks and the Banking System. *Journal of Banking of Finance*, pp. 185-205.

Sinkey, J., 1975. A Multivariate Statistical Analysis of the Characteristics of Problem Banks. *The Journal of Finance*, pp. 21-36.

YAGÜE, M. J. & JIMÉNEZ, M. I., 2002. La denominación de origen en el desarrollo de estrategias de diferenciación: percepción y efectos de su utilización en las sociedades vinícolas de Mancha y Valdepeñas. *Estudios Agrosociales y Pesqueros*, n.º 197, pp. 179-204.

**ANEXO I. RATIOS DE LAS COOPERATIVAS Y
SAT CLASIFICADAS COMO MICROEMPRESAS. Y
CÁLCULO DE Z- MICROEMPRESAS**

ESTRUCTURA ECONÓMICA

1. PESO DEL INMOVILIZADO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,57	0,57	0,53	0,58	0,58	0,57
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,36	0,35	0,37	0,34	0,32	0,35
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,17	0,15	0,18	0,21	0,20	0,18
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,44	0,52	0,58	0,58	0,57	0,54
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,33	0,38	0,40	0,45	0,43	0,40
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,64	0,67	0,71	0,66	0,64	0,66
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,77	0,83	0,64	0,72	0,71	0,74

2. PESO DEL ACTIVO CORRIENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,43	0,43	0,47	0,42	0,42	0,43
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,64	0,65	0,63	0,66	0,68	0,65
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,83	0,85	0,82	0,79	0,80	0,82
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,56	0,48	0,42	0,42	0,43	0,46
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,67	0,62	0,60	0,55	0,57	0,60
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,36	0,33	0,29	0,34	0,36	0,34
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,23	0,17	0,36	0,28	0,29	0,26

3. PESO DEL INMOVILIZADO MATERIAL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,52	0,53	0,50	0,54	0,55	0,53
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,36	0,35	0,37	0,34	0,31	0,35
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,15	0,14	0,17	0,20	0,19	0,17
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,44	0,52	0,57	0,58	0,57	0,54
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,33	0,38	0,40	0,44	0,43	0,40
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,64	0,66	0,71	0,65	0,63	0,66
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,69	0,75	0,52	0,56	0,56	0,62

4. PESO DE EXISTENCIAS

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,34	0,29	0,21	0,20	0,35	0,28
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,01	0,03	0,05	0,06	0,05	0,04
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,52	0,40	0,35	0,45	0,35	0,41
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,37	0,32	0,24	0,22	0,25	0,28
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,35	0,38	0,38	0,36	0,42	0,38
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,13	0,11	0,09	0,16	0,10	0,12
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,04	0,05	0,01	0,00	0,00	0,02

5. PESO DEUDORES

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,09	0,13	0,26	0,22	0,07	0,16
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,15	0,10	0,15	0,30	0,09	0,16
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,18	0,38	0,33	0,20	0,16	0,25
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,18	0,16	0,19	0,20	0,18	0,18
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,21	0,15	0,15	0,19	0,15	0,17
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,18	0,16	0,05	0,09	0,04	0,10
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,05	0,03	0,22	0,10	0,14	0,11

ESTRUCTURA FINANCIERA

1. ENDEUDAMIENTO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,54	0,59	0,70	0,79	0,79	0,68
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,10	0,26	0,48	0,53	0,58	0,39
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,38	0,46	0,36	0,34	0,40	0,39
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,57	0,60	0,60	0,62	0,80	0,64
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,28	0,29	0,35	0,34	0,31	0,31
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,08	0,08	0,18	0,11	0,26	0,14
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,76	0,74	0,63	0,62	0,72	0,70

2. ENDEUDAMIENTO L/PL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,34	0,38	0,28	0,40	0,32	0,34
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,20	0,22	0,25	0,28	0,21	0,23
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,07	0,09	0,10	0,10	0,06	0,08
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,00	0,03	0,11	0,08	0,07	0,06
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,57	0,63	0,45	0,51	0,48	0,53

3. ENDEUDAMIENTO C/PL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,21	0,21	0,42	0,39	0,47	0,34
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,10	0,26	0,48	0,52	0,58	0,39
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,38	0,46	0,36	0,34	0,40	0,39
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,37	0,38	0,34	0,34	0,59	0,40
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,20	0,20	0,25	0,24	0,25	0,23
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,08	0,05	0,07	0,03	0,19	0,09
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,18	0,12	0,19	0,11	0,24	0,17

4. FINANCIACIÓN PERMANENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,54	0,56	0,45	0,51	0,44	0,50
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,47	0,42	0,34	0,32	0,30	0,37
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,38	0,35	0,39	0,40	0,37	0,38
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,44	0,44	0,47	0,48	0,34	0,43
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,46	0,47	0,45	0,46	0,44	0,46
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,48	0,49	0,51	0,51	0,46	0,49
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,66	0,70	0,60	0,64	0,60	0,64

5. CALIDAD DE LA DEUDA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,53	0,38	0,35	0,60	0,49	0,47
BODEGAS LA TAPADA SA T	1,00	1,00	1,00	0,99	1,00	1,00
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,66	0,63	0,57	0,55	0,73	0,63
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,74	0,69	0,72	0,70	0,81	0,73
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	1,00	0,66	0,39	0,27	0,74	0,61
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,24	0,16	0,29	0,18	0,33	0,24

6. RATIOS DE GASTOS FINANCIEROS SOBRE VENTAS

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,02	0,02	0,05	0,03	0,03	0,03
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,02	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,08	1,93	0,24	0,14	0,09	0,50

7. COBERTURA GASTOS FINANCIEROS

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	1,32	1,18	0,54	0,65	0,56	0,85
BODEGAS LA TAPADA SA T	56,05	167,57	121,39	1674,24	186,16	441,08
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	-2,17	1,00	2,42	11,64	-13,76	-0,17
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	2,91	3,30	2,11	3,98	4,53	3,37
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	39,01	9,83	7,89	15,08	15,99	17,56
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	28,28	11,42	8,04	#¡DIV/0!
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,95	-0,82	0,94	0,83	0,91	0,56

8. APALANCAMIENTO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	1,18	1,41	2,30	3,75	3,76	2,48
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,11	0,36	0,93	1,13	1,38	0,78
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,62	0,85	0,55	0,52	0,68	0,65
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	1,32	1,47	1,49	1,64	4,03	1,99
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,38	0,41	0,54	0,52	0,45	0,46
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,09	0,09	0,22	0,12	0,35	0,18
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	3,13	2,91	1,74	1,62	2,60	2,40

9. AUTONOMÍA FINANCIERA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,46	0,41	0,30	0,21	0,21	0,32
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,90	0,74	0,52	0,47	0,42	0,61
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,62	0,54	0,64	0,66	0,60	0,61
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,43	0,40	0,40	0,38	0,20	0,36
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,72	0,71	0,65	0,66	0,69	0,69
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,92	0,92	0,82	0,89	0,74	0,86
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,24	0,26	0,37	0,38	0,28	0,30

10. DEPENDENCIA FINANCIERA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,54	0,59	0,70	0,79	0,79	0,68
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,10	0,26	0,48	0,53	0,58	0,39
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,38	0,46	0,36	0,34	0,40	0,39
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,57	0,60	0,60	0,62	0,80	0,64
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,28	0,29	0,35	0,34	0,31	0,31
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,08	0,08	0,18	0,11	0,26	0,14
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,76	0,74	0,63	0,62	0,72	0,70

11. SOLVENCIA TOTAL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	1,85	1,71	1,43	1,27	1,27	1,50
BODEGAS LA TAPADA SA T	10,19	3,80	2,07	1,89	1,72	3,93
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	2,60	2,18	2,81	2,92	2,47	2,60
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	1,76	1,68	1,67	1,61	1,25	1,59
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	3,63	3,44	2,87	2,93	3,22	3,22
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	11,78	12,09	5,53	9,18	3,85	8,49
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	1,32	1,34	1,57	1,62	1,38	1,45

ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

1. COBERTURA GASTOS FINANCIEROS Y PASIVO CORRIENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,11	0,15	0,03	0,04	0,02	0,07
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,89	0,55	0,41	0,34	0,43	0,52
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	-0,05	0,03	0,14	0,02	-0,03	0,02
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,09	0,12	0,12	0,21	0,12	0,13
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,47	0,19	0,15	0,24	0,22	0,25
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,16	-0,01	0,61	1,08	0,11	0,39
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,10	-0,48	0,24	0,21	0,09	0,03

2. LIQUIDEZ

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	2,11	2,06	1,12	1,09	0,89	1,46
BODEGAS LA TAPADA SA T	6,50	2,47	1,30	1,25	1,17	2,54
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	2,17	1,86	2,30	2,32	1,97	2,12
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	1,49	1,28	1,23	1,21	0,72	1,19
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	3,29	3,06	2,37	2,34	2,26	2,66
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	4,19	6,15	4,05	11,47	1,89	5,55
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	1,24	1,47	1,92	2,53	1,21	1,67

3. TESORERÍA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,46	0,64	0,62	0,57	0,15	0,49
BODEGAS LA TAPADA SA T	10,18	4,32	2,07	1,71	2,00	4,06
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	1,02	1,05	1,57	1,27	1,82	1,35
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,51	0,43	0,55	0,58	0,30	0,47
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	1,64	1,20	0,86	0,83	0,60	1,03
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	3,27	5,24	4,90	9,34	2,51	5,05
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	1,56	1,32	2,49	2,74	1,64	1,95

4. DISPONIBILIDAD

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BODEGAS LA TAPADA SA T	8,60	3,95	1,75	1,13	1,85	3,46
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,55	0,23	0,65	0,69	1,42	0,71
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,62	0,44	0,26	0,02	0,02	0,27
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	1,17	2,23	4,22	6,26	2,32	3,24
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	1,29	1,07	1,31	1,86	1,05	1,32

5. PESO FONDO DE MANIOBRA SOBRE ACTIVO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,47	0,43	0,43	0,47	0,42	0,44
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,17	0,13	0,21	0,36	0,14	0,20
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	0,70	0,78	0,67	0,65	0,51	0,66
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,55	0,48	0,42	0,42	0,43	0,46
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,56	0,53	0,53	0,55	0,56	0,55
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,31	0,27	0,14	0,25	0,14	0,22
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,09	0,08	0,23	0,10	0,14	0,13

6. PESO FONDO DE MANIOBRA SOBRE PASIVO CORRIENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	2,11	2,06	1,12	1,09	0,89	1,46
BODEGAS LA TAPADA SA T	1,73	0,49	0,43	0,68	0,24	0,72
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	1,83	1,70	1,90	1,90	1,26	1,72
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	1,48	1,28	1,23	1,21	0,72	1,19
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	2,74	2,64	2,12	2,33	2,25	2,42
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	3,61	5,03	1,94	8,34	0,73	3,93
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,49	0,72	1,24	0,90	0,59	0,79

7. PESO FONDO DE MANIOBRA SOBRE DEUDAS A CORTO PLAZO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	2,11	2,06	1,12	1,09	0,89	1,46
BODEGAS LA TAPADA SA T	1,73	0,49	0,43	0,68	0,24	0,72
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	1,83	1,70	1,90	1,90	1,26	1,72
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	1,48	1,28	1,23	1,21	0,72	1,19
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	2,74	2,64	2,12	2,33	2,25	2,42
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	3,61	5,03	1,94	8,34	0,73	3,93
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	0,49	0,72	1,24	0,90	0,59	0,79

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

1. RENTABILIDAD ECONÓMICA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	2,44%	3,46%	1,17%	1,50%	0,83%	1,88%
BODEGAS LA TAPADA SA T	8,90%	14,64%	19,64%	17,92%	25,06%	17,23%
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	-1,93%	1,24%	5,19%	0,73%	-1,05%	0,83%
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	3,34%	4,75%	4,44%	7,76%	7,38%	5,53%
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	9,66%	3,89%	3,72%	5,85%	5,48%	5,72%
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	1,34%	-0,06%	4,37%	3,58%	2,08%	2,26%
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	2,10%	-13,05%	5,88%	3,13%	2,31%	2,26%

2. RENTABILIDAD FINANCIERA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	1,29%	1,49%	1,00%	1,94%	1,75%	1,50%
BODEGAS LA TAPADA SA T	8,09%	15,83%	28,62%	28,38%	39,60%	24,10%
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	-3,57%	-0,17%	3,56%	0,94%	1,16%	0,38%
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	3,81%	6,14%	4,39%	15,76%	28,24%	11,67%
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	9,95%	3,91%	3,68%	6,01%	5,41%	5,79%
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	1,21%	0,00%	4,34%	3,94%	3,47%	2,59%
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	-0,43%	-101,20%	0,16%	-0,01%	0,03%	-20,29%

ÍNDICE Z

Liquidez

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	2,70	2,64	1,44	1,40	1,14	1,86
BODEGAS LA TAPADA SA T	8,32	3,16	1,67	1,60	1,50	3,25
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	2,77	2,38	2,94	2,97	2,53	2,72
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	1,91	1,64	1,58	1,55	0,93	1,52
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	4,21	3,91	3,03	2,99	2,89	3,41
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	5,36	7,87	5,18	14,68	2,42	7,10
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	1,58	1,89	2,46	3,24	1,54	2,14

Patrimonio neto/Activo

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	2,80	2,53	1,85	1,28	1,28	1,95
BODEGAS LA TAPADA SA T	5,50	4,49	3,16	2,87	2,56	3,72
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	3,75	3,30	3,93	4,01	3,63	3,73
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	2,63	2,47	2,45	2,31	1,21	2,21
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	4,42	4,33	3,97	4,02	4,21	4,19
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	5,58	5,60	5,00	5,44	4,52	5,23
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	1,48	1,56	2,23	2,33	1,69	1,86

Beneficio neto/ Activo

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,04	0,04	0,02	0,03	0,02	0,03
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,47	0,76	0,96	0,87	1,08	0,83
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	-0,14	-0,01	0,15	0,04	0,04	0,02
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,11	0,16	0,11	0,39	0,36	0,23
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,47	0,18	0,16	0,26	0,24	0,26
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,07	0,00	0,23	0,23	0,17	0,14
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	-0,01	-1,68	0,00	0,00	0,00	-0,34

Beneficio neto/Patrimonio neto

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	0,06	0,07	0,05	0,09	0,08	0,07
BODEGAS LA TAPADA SA T	0,39	0,76	1,37	1,36	1,90	1,16
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	-0,17	-0,01	0,17	0,05	0,06	0,02
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,18	0,29	0,21	0,76	1,36	0,56
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	0,48	0,19	0,18	0,29	0,26	0,28
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	0,06	0,00	0,21	0,19	0,17	0,12
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	-0,02	-4,86	0,01	0,00	0,00	-0,97

Z

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGA NUESTRA SEÑORA DEL OLIVAR SCOOP	1,70	1,37	-0,55	-1,10	3,10	0,91
BODEGAS LA TAPADA SA T	10,78	5,27	3,27	2,79	0,00	4,42
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO DE CALACEITE	2,31	1,76	3,29	3,17	1,15	2,34
S.A.T.BODEGAS ALDEA DE ABAIXO XUGA N.835	0,92	0,66	0,46	1,10	0,98	0,82
SAT 7618 BODEGA Y VIÑEDOS SOLABAL	5,68	4,71	3,44	3,66	1,10	3,71
SAT N 6154 DENOMINADA EXPLOTACIONES AGRO-VINICOLAS SALCEDO BALMASEDA DE MALAGON	7,18	9,56	6,71	16,63	0,86	8,19
SDAD COOP DEL CAMPO SAN FABIAN DE MARA LIMITADA	-0,87	-6,99	0,79	1,67	-0,66	-1,21

**ANEXO II. RATIOS DE LAS COOPERATIVAS Y
SAT CLASIFICADAS COMO PEQUEÑAS. Y
CÁLCULO DE Z- PEQUEÑAS**

ESTRUCTURA ECONÓMICA

1. PESO DEL INMOVILIZADO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,42	0,49	0,50	0,49	0,46	0,47
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,62	0,59	0,52	0,51	0,53	0,55
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,84	0,87	0,80	0,74	0,71	0,79
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,48	0,64	0,55	0,48	0,55	0,54
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,37	0,39	0,37	0,40	0,43	0,39
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,60	0,59	0,56	0,59	0,60	0,59
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,34	0,36	0,35	0,32	0,40	0,35
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,47	0,50	0,50	0,49	0,46	0,48
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,53	0,40	0,47	0,33	0,51	0,45
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,41	0,56	0,60	0,55	0,47	0,52
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,57	0,58	0,60	0,61	0,63	0,60

2. PESO DEL ACTIVO CORRIENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,58	0,51	0,50	0,51	0,54	0,53
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,38	0,41	0,48	0,49	0,47	0,45
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,16	0,13	0,20	0,26	0,29	0,21
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,52	0,36	0,45	0,52	0,45	0,46
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,63	0,61	0,63	0,60	0,57	0,61
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,40	0,41	0,44	0,41	0,40	0,41
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,66	0,64	0,65	0,68	0,60	0,65
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,53	0,50	0,50	0,51	0,54	0,52
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,47	0,60	0,53	0,67	0,49	0,55
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,59	0,44	0,40	0,45	0,53	0,48
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,43	0,42	0,40	0,39	0,37	0,40

3. PESO DEL INMOVILIZADO MATERIAL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,39	0,46	0,47	0,47	0,44	0,45
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,50	0,46	0,42	0,40	0,42	0,44
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,82	0,85	0,78	0,72	0,69	0,77
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,29	0,38	0,34	0,29	0,36	0,33
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,32	0,34	0,33	0,36	0,40	0,35
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,37	0,38	0,38	0,41	0,42	0,39
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,34	0,36	0,35	0,32	0,39	0,35
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,46	0,49	0,45	0,47	0,45	0,46
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,48	0,38	0,44	0,31	0,48	0,42
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,17	0,24	0,26	0,27	0,25	0,24
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,45	0,48	0,51	0,52	0,52	0,50

4. PESO DE EXISTENCIAS

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,45	0,37	0,32	0,34	0,31	0,36
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,25	0,26	0,24	0,25	0,24	0,25
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,05	0,06	0,09	0,08	0,07	0,07
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,46	0,43	0,45	0,40	0,39	0,43
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,25	0,25	0,27	0,22	0,24	0,24
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,39	0,39	0,20	0,27	0,32	0,32
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,06	0,05	0,10	0,14	0,10	0,09
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,05	0,03	0,05	0,05	0,06	0,05
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,01	0,02	0,02	0,03	0,04	0,02
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,15	0,17	0,16	0,19	0,17	0,17

5. PESO DEUDORES

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,13	0,13	0,18	0,15	0,19	0,16
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,12	0,14	0,22	0,18	0,22	0,18
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,11	0,03	0,11	0,16	0,08	0,10
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,51	0,35	0,42	0,50	0,45	0,45
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,16	0,17	0,17	0,19	0,18	0,17
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,15	0,14	0,16	0,18	0,15	0,16
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,18	0,16	0,41	0,35	0,27	0,28
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,16	0,12	0,10	0,07	0,15	0,12
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,20	0,26	0,23	0,11	0,16	0,19
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,57	0,40	0,38	0,42	0,49	0,45
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,26	0,22	0,23	0,16	0,18	0,21

ESTRUCTURA FINANCIERA

1. ENDEUDAMIENTO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,69	0,67	0,68	0,67	0,69	0,68
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,67	0,70	0,75	0,78	0,79	0,74
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,71	0,70	0,72	0,74	0,80	0,73
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,70	0,62	0,52	0,53	0,49	0,57
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,85	0,86	0,86	0,92	0,93	0,88
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,72	0,73	0,76	0,81	0,82	0,77
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,58	0,56	0,62	0,70	0,66	0,62
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,52	0,50	0,56	0,65	0,66	0,58
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,45	0,61	0,53	0,60	0,45	0,53
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,91	0,90	0,89	0,73	0,81	0,85
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,44	0,47	0,51	0,59	0,59	0,52

2. ENDEUDAMIENTO L/PL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,16	0,21	0,27	0,26	0,21	0,22
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,34	0,28	0,30	0,23	0,27	0,28
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,60	0,60	0,43	0,44	0,45	0,50
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,17	0,24	0,09	0,03	0,04	0,12
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,25	0,19	0,23	0,29	0,37	0,27
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,34	0,35	0,31	0,34	0,37	0,34
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,13	0,24	0,18	0,17	0,18	0,18
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,05	0,06	0,12	0,13	0,14	0,10
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,14	0,15	0,13	0,02	0,12	0,11
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,24	0,40	0,46	0,22	0,18	0,30
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,16	0,11	0,14	0,14	0,13	0,14

3. ENDEUDAMIENTO C/PL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,54	0,46	0,42	0,41	0,47	0,46
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,33	0,42	0,44	0,56	0,53	0,46
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,11	0,10	0,28	0,30	0,35	0,23
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,53	0,37	0,43	0,49	0,45	0,45
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,59	0,67	0,63	0,63	0,56	0,62
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,38	0,38	0,45	0,47	0,45	0,43
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,45	0,32	0,43	0,53	0,48	0,44
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,48	0,44	0,43	0,52	0,52	0,48
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,32	0,46	0,40	0,58	0,33	0,42
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,66	0,50	0,43	0,51	0,64	0,55
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,28	0,35	0,36	0,45	0,46	0,38

4. FINANCIACIÓN PERMANENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,35	0,41	0,44	0,45	0,40	0,41
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,50	0,44	0,44	0,37	0,39	0,43
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,69	0,69	0,56	0,55	0,54	0,61
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,36	0,45	0,38	0,34	0,37	0,38
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,35	0,29	0,32	0,34	0,41	0,34
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,48	0,49	0,44	0,44	0,46	0,46
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,39	0,47	0,41	0,36	0,39	0,40
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,35	0,37	0,39	0,35	0,36	0,37
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,44	0,39	0,41	0,30	0,43	0,39
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,31	0,45	0,51	0,38	0,31	0,39
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,46	0,42	0,43	0,39	0,38	0,42

5. CALIDAD DE LA DEUDA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,77	0,68	0,61	0,61	0,69	0,67
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,49	0,61	0,59	0,71	0,66	0,61
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,15	0,14	0,39	0,41	0,44	0,31
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,75	0,60	0,83	0,94	0,91	0,81
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,70	0,77	0,74	0,69	0,60	0,70
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,53	0,52	0,59	0,58	0,55	0,56
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,77	0,57	0,71	0,76	0,73	0,71
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,91	0,88	0,78	0,80	0,78	0,83
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,70	0,76	0,75	0,97	0,73	0,78
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,73	0,56	0,49	0,70	0,78	0,65
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,64	0,76	0,72	0,76	0,79	0,73

6. RATIO GASTOS FINANCIEROS SOBRE VENTAS

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,03	0,03	0,02	0,03	0,02	0,03
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,03	0,06	0,04	0,04	0,03	0,04
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,03	0,04	0,02	0,02	0,02	0,03
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,02	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,03	0,04	0,03	0,03	0,02	0,03
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,03	0,04	0,03	0,03	0,02	0,03
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,04	0,04	0,02	0,01	0,01	0,02
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,03	0,01	0,07	0,04	0,02	0,03
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,01	0,02	0,03	0,03	0,02	0,02

7. COBERTURA GASTOS FINANCIEROS

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	1,28	1,08	-10,28	0,16	0,33	-1,49
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,97	1,04	0,89	0,64	0,68	0,84
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	-0,28	-2,07	-1,85	-0,59	-0,66	-1,09
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	-0,23	1,07	-1,97	-5,28	-4,73	-2,23
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	1,13	1,04	1,08	0,54	-2,16	0,33
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,83	0,77	0,09	-0,02	0,60	0,45
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	-4,14	-8,00	0,17	-0,52	0,65	-2,37
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	-0,30	-0,24	-0,58	-0,25	-1,05	-0,48
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,15	3,11	-3,48	3,76	-9,58	-1,21
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	1,03	1,17	1,05	0,39	0,07	0,74
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	1,21	0,25	0,08	0,12	-0,08	0,32

8. APALANCAMIENTO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	2,25	2,04	2,17	2,00	2,18	2,13
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	1,99	2,30	2,98	3,61	3,83	2,94
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	2,40	2,31	2,53	2,91	4,07	2,84
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	2,31	1,61	1,10	1,12	0,97	1,42
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	5,52	6,19	6,14	10,82	12,67	8,27
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	2,58	2,70	3,09	4,15	4,42	3,39
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	1,36	1,29	1,60	2,31	1,91	1,69
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	1,09	0,98	1,25	1,87	1,98	1,44
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,82	1,59	1,14	1,47	0,81	1,17
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	9,53	8,70	8,02	2,76	4,35	6,67
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,78	0,87	1,04	1,45	1,43	1,11

9. AUTONOMÍA FINANCIERA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,44	0,49	0,46	0,50	0,46	0,47
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,50	0,43	0,34	0,28	0,26	0,36
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,42	0,43	0,39	0,34	0,25	0,37
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,43	0,62	0,91	0,90	1,03	0,78
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,18	0,16	0,16	0,09	0,08	0,14
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,28	0,27	0,24	0,19	0,18	0,23
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,74	0,78	0,63	0,43	0,52	0,62
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,91	1,02	0,80	0,54	0,51	0,75
PEDRO DE ALVARADO SC L	1,21	0,63	0,88	0,68	1,23	0,93
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,10	0,11	0,12	0,36	0,23	0,19
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	1,28	1,15	0,96	0,69	0,70	0,96

10. DEPENDENCIA FINANCIERA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,69	0,67	0,68	0,67	0,69	0,68
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,67	0,70	0,75	0,78	0,79	0,74
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,71	0,70	0,72	0,74	0,80	0,73
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,70	0,62	0,52	0,53	0,49	0,57
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,85	0,86	0,86	0,92	0,93	0,88
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,72	0,73	0,76	0,81	0,82	0,77
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,58	0,56	0,62	0,70	0,66	0,62
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,52	0,50	0,56	0,65	0,66	0,58
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,45	0,61	0,53	0,60	0,45	0,53
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,91	0,90	0,89	0,73	0,81	0,85
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,44	0,47	0,51	0,59	0,59	0,52

11. SOLVENCIA TOTAL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	1,44	1,49	1,46	1,50	1,46	1,47
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	1,50	1,43	1,34	1,28	1,26	1,36
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	1,42	1,43	1,39	1,34	1,25	1,37
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	1,43	1,62	1,91	1,90	2,03	1,78
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	1,18	1,16	1,16	1,09	1,08	1,14
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	1,39	1,37	1,32	1,24	1,23	1,31
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	1,74	1,78	1,63	1,43	1,52	1,62
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	1,91	2,02	1,80	1,54	1,51	1,75
PEDRO DE ALVARADO SC L	2,21	1,63	1,88	1,68	2,23	1,93
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	1,10	1,11	1,12	1,36	1,23	1,19
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	2,28	2,15	1,96	1,69	1,70	1,96

ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

1. COBERTURA GASTOS FINANCIEROS Y PASIVO CORRIENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,03	0,05	-0,11	0,01	0,01	0,00
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,05	0,06	0,04	0,02	0,02	0,04
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	-0,06	-0,44	-0,15	-0,04	-0,03	-0,14
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,00	0,01	-0,02	-0,02	-0,03	-0,01
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,04	0,05	0,05	0,02	-0,08	0,02
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,03	0,05	0,00	0,00	0,02	0,02
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	-0,10	-0,22	0,00	0,00	0,00	-0,06
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	-0,01	-0,01	-0,02	-0,01	-0,03	-0,01
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,01	0,06	-0,06	0,01	-0,22	-0,04
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,02	0,01	0,05	0,01	0,00	0,02
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,03	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01

2. LIQUIDEZ

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	1,08	1,12	1,20	1,26	1,13	1,16
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	1,16	0,97	1,07	0,89	0,90	1,00
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	1,49	1,30	0,71	0,86	0,83	1,04
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	1,00	0,98	1,05	1,04	1,02	1,02
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	1,06	0,92	0,99	0,96	1,03	0,99
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	1,05	1,07	0,98	0,87	0,88	0,97
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	1,49	1,98	1,49	1,29	1,26	1,50
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	1,11	1,14	1,17	0,98	1,04	1,09
PEDRO DE ALVARADO SC L	1,50	1,29	1,32	1,16	1,49	1,35
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,89	0,87	0,92	0,89	0,83	0,88
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	1,55	1,18	1,09	0,86	0,81	1,10

3. TESORERÍA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,25	0,34	0,45	0,47	0,54	0,41
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,43	0,34	0,45	0,47	0,54	0,45
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	1,01	0,98	0,42	0,68	1,06	0,83
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,99	0,98	1,10	1,05	1,01	1,02
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,29	0,31	0,28	0,32	0,34	0,31
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,39	0,46	0,39	0,42	0,36	0,40
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,63	0,79	1,06	0,78	0,61	0,77
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	1,61	1,75	1,54	1,29	1,40	1,52
PEDRO DE ALVARADO SC L	2,01	1,89	1,80	1,95	2,15	1,96
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,88	0,87	0,88	0,83	0,78	0,85
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	1,04	0,77	0,67	0,51	0,47	0,69

4. DISPONIBILIDAD

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,01	0,05	0,02	0,09	0,14	0,06
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,07	0,05	0,09	0,22	0,04	0,09
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,00	0,62	0,05	0,16	0,83	0,33
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,01	0,03	0,12	0,03	0,01	0,04
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,03	0,07	0,01	0,02	0,01	0,02
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,01	0,09	0,02	0,04	0,01	0,04
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,23	0,28	0,11	0,12	0,04	0,16
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	1,28	1,48	1,31	1,15	1,12	1,27
PEDRO DE ALVARADO SC L	1,38	1,33	1,22	1,76	1,65	1,47
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,02	0,07	0,01	0,02	0,01	0,03
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,11	0,16	0,06	0,14	0,07	0,11

5. PESO FONDO DE MANIOBRA SOBRE ACTIVO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,50	0,44	0,43	0,43	0,46	0,45
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,37	0,40	0,33	0,34	0,38	0,36
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,16	0,10	0,19	0,24	0,15	0,17
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,52	0,36	0,34	0,49	0,43	0,43
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,62	0,59	0,62	0,59	0,57	0,60
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,36	0,35	0,08	0,05	0,11	0,19
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	0,53	0,43	0,51	0,57	0,57	0,52
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,22	0,17	0,20	0,21	0,25	0,21
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,25	0,29	0,28	0,16	0,22	0,24
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,58	0,42	0,40	0,45	0,53	0,48
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,34	0,34	0,32	0,30	0,32	0,32

6. PESO FONDO DE MANIOBRA SOBRE DEUDAS A CORTO PLAZO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,93	0,97	1,04	1,07	0,96	0,99
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	1,12	0,95	0,75	0,62	0,72	0,83
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	1,49	0,99	0,69	0,77	0,41	0,87
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,99	0,96	0,80	0,99	0,97	0,94
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	1,04	0,89	0,98	0,94	1,02	0,98
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,94	0,94	0,19	0,11	0,24	0,48
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	1,19	1,33	1,17	1,07	1,19	1,19
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,46	0,39	0,47	0,40	0,48	0,44
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,80	0,63	0,71	0,28	0,67	0,62
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,89	0,84	0,92	0,88	0,83	0,87
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	1,20	0,97	0,88	0,67	0,70	0,88

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

1. RENTABILIDAD ECONÓMICA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	1,61%	2,26%	-4,57%	0,25%	0,43%	0,00%
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	1,68%	2,77%	2,00%	1,35%	1,26%	1,81%
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	-0,84%	-5,43%	-4,61%	-1,34%	-1,10%	-2,66%
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	-0,14%	0,25%	-0,80%	-1,09%	-1,48%	-0,65%
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	2,55%	3,35%	3,41%	1,54%	-4,54%	1,26%
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	1,28%	1,90%	0,17%	-0,04%	0,82%	0,83%
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	-4,41%	-7,45%	0,18%	-0,24%	0,21%	-2,34%
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	-0,31%	-0,32%	-0,82%	-0,38%	-1,60%	-0,69%
PEDRO DE ALVARADO SC L	0,24%	2,81%	-2,26%	0,47%	-7,45%	-1,24%
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	1,23%	0,48%	2,50%	0,60%	0,06%	0,97%
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,80%	0,32%	0,14%	0,18%	-0,07%	0,27%

2. RENTABILIDAD FINANCIERA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	1,09%	0,27%	-12,73%	0,75%	0,16%	-2,09%
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,06%	0,38%	3,27%	3,32%	4,18%	2,24%
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,86%	-11,45%	-9,31%	3,02%	18,42%	0,31%
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,03%	0,05%	0,04%	0,09%	0,11%	0,07%
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	2,10%	0,94%	12,48%	4,82%	-57,32%	-7,40%
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,17%	0,07%	0,31%	0,16%	0,20%	0,18%
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	-12,85%	-18,88%	0,47%	1,28%	1,23%	-5,75%
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,04%	0,00%	0,06%	0,07%	0,10%	0,05%
PEDRO DE ALVARADO SC L	-0,66%	4,93%	-4,21%	1,37%	-0,11%	0,26%
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,29%	0,53%	0,92%	0,05%	0,09%	0,38%
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	1,74%	0,07%	1,38%	3,88%	3,10%	2,04%

ÍNDICE Z

Liquidez

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	1,39	1,43	1,54	1,61	1,45
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	1,49	1,24	1,37	1,13	1,15
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	1,90	1,66	0,91	1,10	1,06
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	1,28	1,25	1,34	1,34	1,30
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	1,35	1,18	1,26	1,22	1,31
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	1,35	1,38	1,25	1,12	1,13
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	1,90	2,53	1,90	1,66	1,61
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	1,42	1,46	1,49	1,26	1,33
PEDRO DE ALVARADO SC L	1,91	1,66	1,69	1,48	1,91
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	1,14	1,12	1,18	1,13	1,07
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	1,99	1,51	1,40	1,10	1,03

Patrimonio neto/Activo

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	1,88	2,01	1,92	2,04	1,92
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	2,04	1,85	1,53	1,32	1,26
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	1,80	1,84	1,73	1,56	1,20
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	1,85	2,34	2,91	2,88	3,10
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,93	0,85	0,85	0,52	0,45
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	1,70	1,65	1,49	1,18	1,13
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	2,58	2,67	2,35	1,84	2,10
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	2,91	3,08	2,71	2,13	2,05
PEDRO DE ALVARADO SC L	3,34	2,36	2,85	2,47	3,36
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,58	0,63	0,68	1,62	1,14
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	3,43	3,26	2,99	2,49	2,51

Beneficio neto/ Activo

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,02	0,01	-0,26	0,02	0,00
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,00	0,01	0,05	0,05	0,06
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,02	-0,22	-0,17	0,05	0,24
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,02	0,01	0,11	0,03	-0,27
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	-0,35	-0,54	0,01	0,03	0,03
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PEDRO DE ALVARADO SC L	-0,02	0,12	-0,13	0,04	0,00
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,06	0,00	0,04	0,10	0,08

Beneficio neto/Patrimonio neto

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	0,05	0,01	-0,61	0,04	0,01
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	0,00	0,02	0,16	0,16	0,20
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	0,04	-0,55	-0,45	0,15	0,88
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	0,10	0,05	0,60	0,23	-2,75
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	-0,62	-0,91	0,02	0,06	0,06
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PEDRO DE ALVARADO SC L	-0,03	0,24	-0,20	0,07	-0,01
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	0,01	0,03	0,04	0,00	0,00
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	0,08	0,00	0,07	0,19	0,15

Z

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS VIRGEN DEL AGUILA SOCIEDAD COOPERATIVA	-0,56	-0,44	-1,31	-0,20	-0,52
COOP DEL CAMPO COMARCAL SANTO CRISTO DE MAGALLON	-0,37	-0,78	-0,78	-1,24	-1,23
COOPERATIVA DEL CAMPO SAN ISIDRO SCL VALENCIA VENTOSO	-0,14	-1,17	-1,89	-1,05	-0,52
COOPERATIVA VITICOLA SAN JOSE SOCIEDAD COOPERATIVA LIMITADA	-0,77	-0,30	0,35	0,33	0,51
CRIANZAS Y VIÑEDOS SANTO CRISTO SCOOP	-1,49	-1,82	-1,07	-1,90	-5,17
DEL CAMPO SAN JUAN BAUTISTA DE FUENDEJALON SCOOP	-0,84	-0,87	-1,14	-1,59	-1,63
DESTILERIAS SAN VALERO SCOOP	-0,38	-0,14	0,39	-0,31	-0,10
NUESTRA SEÑORA DE LA CABEZA SC L	0,44	0,64	0,30	-0,51	-0,51
PEDRO DE ALVARADO SC L	1,30	0,47	0,31	0,15	1,36
SAT 75 CARIÑENA VITICOLA	-2,16	-2,12	-1,99	-1,14	-1,69
SOCIEDAD COOPERATIVA VINICOLA LA VIÑA COOP V	1,66	0,87	0,60	-0,02	-0,12

**ANEXO III. RATIOS DE LAS COOPERATIVAS Y
SAT CLASIFICADAS COMO MEDIANAS. Y
CÁLCULO DE Z-MEDIANAS**

ESTRUCTURA ECONÓMICA

1. PESO DEL INMOVILIZADO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,41	0,44	0,48	0,36	0,36	0,42
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,46	0,48	0,49	0,50	0,52	0,49

2. PESO DEL ACTIVO CORRIENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,59	0,56	0,52	0,64	0,64	0,58
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,54	1,36	1,69	0,72	0,62	0,99

3. PESO DEL INMOVILIZADO MATERIAL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,39	0,43	0,46	0,34	0,35	0,41
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,45	0,48	0,49	0,49	0,52	0,49

4. PESO DE EXISTENCIAS

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,33	0,38	0,34	0,46	0,44	0,38
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,17	0,24	0,21	0,22	0,21	0,21

5. PESO DEUDORES

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,16	0,16	0,17	0,17	0,18	0,17
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,24	0,20	0,25	0,17	0,21	0,21

ESTRUCTURA FINANCIERA

1. ENDEUDAMIENTO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,77	0,76	0,79	0,78	0,82	0,78
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,36	0,38	0,42	0,51	0,55	0,44

2. ENDEUDAMIENTO L/PL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,35	0,45	0,21	0,09	0,11	0,28
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,14	0,15	0,16	0,24	0,34	0,20

3. ENDEUDAMIENTO C/PL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,43	0,31	0,57	0,69	0,71	0,50
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,22	0,24	0,26	0,27	0,21	0,24

3. FINANCIACIÓN PERMANENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,47	0,56	0,35	0,25	0,25	0,41
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,48	0,47	0,47	0,49	0,54	0,49

5. CALIDAD DE LA DEUDA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,55	0,41	0,73	0,88	0,87	0,64
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,61	0,62	0,63	0,54	0,38	0,56

6. RATIO DE GASTOS FINANCIEROS SOBRE VENTAS

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,04	0,04	0,03	0,02	0,02	0,03
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03	0,02

7. COBERTURA GASTOS FINANCIEROS

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,93	1,00	1,00	0,53	0,29	0,87
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,93	0,93	-3,37	-0,28	0,11	-0,34

8. APALANCAMIENTO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	3,40	3,25	3,66	3,64	4,62	3,49
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,57	0,62	0,72	1,05	1,21	0,83

9. AUTONOMÍA FINANCIERA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,29	0,31	0,27	0,27	0,22	0,29
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	1,77	1,62	1,39	0,95	0,82	1,31

10. DEPENDENCIA FINANCIERA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,77	0,76	0,79	0,78	0,82	0,78
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,36	0,38	0,42	0,51	0,55	0,44

11. SOLVENCIA TOTAL

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	1,29	1,31	1,27	1,27	1,22	1,29
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	2,77	2,62	2,39	1,95	1,82	2,31

ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

1. COBERTURA GASTOS FINANCIEROS Y PASIVO CORRIENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,04	0,06	0,03	0,01	0,00	0,04
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,03	0,04	-0,15	-0,01	0,01	-0,02

2. LIQUIDEZ

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	1,38	1,79	0,91	0,93	0,90	1,25
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	2,45	2,20	1,93	1,84	2,31	2,14

3. TESORERÍA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,71	0,60	0,32	0,27	0,28	0,47
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	2,28	1,49	1,32	1,44	1,56	1,62

4. DISPONIBILIDAD

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,33	0,07	0,02	0,02	0,03	0,10
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	1,22	0,65	0,38	0,82	0,56	0,73

5. PESO FONDO DE MANIOBRA SOBRE ACTIVO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,44	0,51	0,47	0,07	0,57	0,41
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,41	0,44	0,32	0,27	0,37	0,36

6. PESO FONDO DE MANIOBRA SOBRE PASIVO CORRIENTE

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	1,03	1,63	0,83	0,10	0,80	0,88
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	1,83	1,86	1,20	0,99	1,79	1,53

7. PESO FONDO DE MANIOBRA SOBRE DEUDAS A CORTO PLAZO

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	1,95	2,15	2,21	0,32	3,19	1,96
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,64	0,71	0,54	0,56	0,83	0,65

ANÁLISIS DERENTABILIDAD

1. RENTABILIDAD ECONÓMICA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	1,79%	1,92%	1,85%	0,73%	0,33%	1,33%
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,62%	1,02%	-4,24%	-0,42%	0,13%	-0,58%

2. RENTABILIDAD FINANCIERA

	2010	2009	2008	2007	2006	MEDIA
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,02%	0,00%	0,06%	0,06%	0,06%	0,04%
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,01%	0,01%	0,02%	0,01%	0,01%	0,01%

ÍNDICE Z

Liquidez

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	1,77	2,29	1,17	1,18	1,15
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	3,14	2,82	2,47	2,35	2,95

Patrimonio neto/Activo

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	1,39	1,44	1,31	1,31	1,09
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	3,89	3,78	3,55	2,97	2,76

Beneficio neto/ activo

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,000	0,000	0,001	0,001	0,001
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000

Beneficio neto/patrimonio neto

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	0,001	0,000	0,003	0,003	0,003
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	0,000	0,000	0,001	0,000	0,001

Z

	2010	2009	2008	2007	2006
BODEGAS GRAN DUCAY SCOOP	-0,75	-0,17	-1,42	-1,40	-1,66
COOP AGRICOLA VINICOLA EXTREMEÑA SAN JOSE	3,13	2,69	2,12	1,43	1,81