



TRABAJO FINAL DE CARRERA

“EVALUACIÓN ECONÓMICO- FINANCIERA DE UNA FUSIÓN EN EL SECTOR COOPERATIVO HORTOFRUTÍCOLA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA: EL CASO DE GUADACOOOP, COOP. V.”

Realizado por: Elia Sais Ibiza

Dirigido por: Alícia Mateos Ronco

1 Marzo 2017

Índices

Índice General del Trabajo

1. Introducción.....	13
1.1 Resumen	13
1.2 Objeto del TFC y justificación de la asignaturas relacionadas.....	15
1.3 Objetivos.....	17
2. El sector hortofrutícola	19
2.1 A nivel nacional	19
2.2 En la Comunidad Valenciana.....	34
3. El cooperativismo en el sector hortofrutícola en la Comunidad Valenciana	45
3.1 Grado de concentración en el sector hortofrutícola.....	45
3.2 El cooperativismo	46
4. El proceso de fusión cooperativa.....	57
4.1 Características de los procesos de fusión cooperativa	57
4.2 El caso de Guadacoop: necesidad de la fusión	60
4.3 Entidades partícipes: análisis económico financiero.....	71
5. Entidad resultante de la fusión: la cooperativa agrícola Guadacoop. Coop. V.	115
6. Conclusiones.....	140
Bibliografía	145

Índice de Tablas

Tabla 1. PIB según la oferta años 2008 – 2015	21
Tabla 2. Superficie y producción del sector agrícola en España, año 2014.....	22
Tabla 3. Población ocupada en España años 2008 – 2015	23
Tabla 4. Población parada en España años 2008 – 2015	24
Tabla 5. Población ocupada en la agricultura por sexo y edad en España años 2008 – 2015	25
Tabla 6. Participación del sector hortofrutícola en la Producción Final Agraria española años 2008 – 2016	26
Tabla 7. Producción nacional del sector hortofrutícola año 2014	28
Tabla 8. PIB según la oferta años 2008 – 2015	35
Tabla 9. Superficie y producción del sector agrícola año 2014 en la C. Valenciana....	36
Tabla 10. Población ocupada en la Comunidad Valenciana años 2008 – 2015	37
Tabla 11. Población parada en la Comunidad Valenciana años 2008 – 2015.....	38
Tabla 12. Población ocupada en la agricultura por sexo y edad en la Comunidad Valenciana años 2008 – 2015.....	39
Tabla 13. Producción en la Comunidad Valenciana del sector hortofrutícola año 2015	41
Tabla 14. OPFH reconocidas en España año 2013	45
Tabla 15. Facturación del cooperativismo agrario años 2008 – 2014.....	49
Tabla 16: Valores patrimoniales de las cooperativas participantes en la fusión	67
Tabla 17: Aportación patrimonial de la sección hortofrutícola de cada cooperativa.....	67
Tabla 18: Aportación patrimonial de la sección suministros de cada cooperativa	68
Tabla 19: Patrimonio Real Repartible ajustado de cada sección.....	69
Tabla 20: Patrimonio Real Repartible ajustado por hanegada y socio de cada sección	69

Tabla 21: Patrimonio Real Irrepartible ajustado de cada sección.....	70
Tabla 22: Patrimonio Real Irrepartible ajustado por hanegada y socio de cada sección	70
Tabla 23. Balance Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicios 2007/2008 y 2008/2009	73
Tabla 24. Análisis de liquidez Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	79
Tabla 25. Análisis del endeudamiento Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	81
Tabla 26. Estado de origen y aplicación de fondos Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	85
Tabla 27. Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	87
Tabla 28. Evolución de la Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	87
Tabla 29. Rentabilidad económica de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	90
Tabla 30. Rentabilidad financiera de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	92
Tabla 31. Balance Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicios 2007/2008 y 2008/2009.....	94
Tabla 32. Análisis de liquidez Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.....	100
Tabla 33. Análisis del endeudamiento Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.....	102
Tabla 34. Estado de origen y aplicación de fondos Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	104
Tabla 35. Cuenta de Resultados Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	106

Tabla 36. Evolución de la Cuenta de Resultados Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	106
Tabla 37. Rentabilidad económica de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	109
Tabla 38. Rentabilidad financiera de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008	110
Tabla 39. Activo Cooperativa agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015.....	115
Tabla 40. Pasivo Cooperativa agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015.....	116
Tabla 41. Análisis de liquidez Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015	122
Tabla 42. Análisis del endeudamiento Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015.....	124
Tabla 43. Estado de origen y aplicación de fondos Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2010/2011 y 2009/2010	127
Tabla 44. Estado de origen y aplicación de fondos Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2013/2014 y 2014/2015	128
Tabla 45. Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2010/2011 y 2009/2010	129
Tabla 46. Evolución de la Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2010/2011 y 2009/2010	129
Tabla 47. Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2013/2014 y 2014/2015	132
Tabla 48. Evolución de la Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2013/2014 y 2014/2015	132

Tabla 49. Rentabilidad económica de la Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015..... 134

Tabla 50. Rentabilidad financiera de la Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015..... 136

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Destino de las exportaciones españolas de frutas y hortalizas en 2015	30
Gráfico 2. Cuota de mercado de las Cooperativas agrícolas en Europa por país año 2010	47
Gráfico 3. Cuota de mercado de las Cooperativas agrarias en Europa por sector año 2010	48
Gráfico 4. Porcentaje de facturación y porcentaje de cooperativas por subsector en España año 2014.....	50
Gráfico 5. Porcentaje de facturación y porcentaje de cooperativas por Comunidad Autónoma año 2014	51
Gráfico 6. Porcentaje de facturación por cooperativa en cada Comunidad Autónoma año 2014.....	53
Gráfico 7. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2007/2008.....	75
Gráfico 8. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009.....	75
Gráfico 9. Gráfico del Activo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2007/2008.....	76
Gráfico 10. Gráfico del Activo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009.....	76
Gráfico 11. Gráfico del Patrimonio Neto y Pasivo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2007/2008	77
Gráfico 12. Gráfico del Patrimonio Neto y Pasivo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009	78
Gráfico 13. Gráfico del Balance Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2007/2008.....	96

Gráfico 14. Gráfico del Balance Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2008/2009.....	96
Gráfico 15. Gráfico del Activo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2007/2008.....	97
Gráfico 16. Gráfico del Activo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2008/2009.....	98
Gráfico 17. Gráfico del Patrimonio Neto y Pasivo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2007/2008.....	99
Gráfico 18. Gráfico del Patrimonio Neto y Pasivo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2008/2009.....	99
Gráfico 19. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2009/2010.....	118
Gráfico 20. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011.....	118
Gráfico 21. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2013/2014.....	119
Gráfico 22. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2014/2015.....	119
Gráfico 23. Gráfico del Balance media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2009/2010.....	120
Gráfico 24. Gráfico del Balance media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011.....	120
Gráfico 25. Gráfico del Balance media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2013/2014.....	121

Gráfico 26. Gráfico del Balance media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2014/2015..... 121

Abreviaturas

Acum.	Acumulado/a
AENOR	Asociación Española de Normalización y Certificación
CNAE	Clasificación Nacional de Actividades Económicas
COOP	Cooperativa
Coop. Cdto. V.	Cooperativa de Crédito Valenciana
Coop. V.	Cooperativa Valenciana
CRISTO	Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V.
C.V.	Comunidad Valenciana
FEPEX	Federación Española de Asociaciones de Productores y Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas
Ha	Hanegadas
HORTO	Sección hortofrutícola
ICO	Instituto de Crédito Oficial
INE	Instituto Nacional de Estadística
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OCM	Organizaciones Comunes de Mercado
OPFH	Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas
PCI	Patrimonio Contable Irrepartible
PCR	Patrimonio Contable Repartible
PFA	Producción Final Agraria
PGC	Plan General de Contabilidad
PIB	Producto Interior Bruto
PRI	Patrimonio Real Irrepartible
PRla	Patrimonio Real Irrepartible ajustado
PRR	Patrimonio Real Repartible
PRRa	Patrimonio Real Repartible ajustado
SA	Sociedad Anónima
SANISI	Cooperativa San Isidro Labrador, Coop.V.

SAT	Sociedad Agraria de Transformación
S. Coop. V.	Sociedad Cooperativa Valenciana
SL	Sociedad Limitada
SUMINISTROS	Sección suministros
T.A.E.	Tasa Anual Equivalente
TFC	Trabajo Fin de Carrera
VA	Valor absoluto
VR	Valor relativo

Capítulo 1: Introducción

1. INTRODUCCIÓN

1.1. RESUMEN

En este Trabajo Fin de Carrera se va a realizar el análisis económico-financiero del proceso de fusión de dos cooperativas del sector hortofrutícola en la Comunidad Valenciana. Las dos cooperativas participantes en la fusión son la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. La fusión se realizó mediante la disolución de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V., y su integración en la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V., que adoptó la denominación social de Guadacoop, Coop. V. Como consecuencia, todo el patrimonio, los derechos y obligaciones y los socios de la cooperativa disuelta pasaron a la cooperativa resultante.

Las actividades del sector primario (agricultura, ganadería y pesca) fueron las más tradicionales y las de mayor desarrollo en la economía de la Comunidad Valenciana hasta el siglo XIX, pero a lo largo del siglo XX estas actividades han dejado paso a una economía basada en los servicios. La agricultura en la Comunidad Valenciana destaca por su gran productividad, la diversidad de productos y por ser una agricultura de exportación. En cuanto a la diversidad de productos, se distingue entre agricultura de regadío, que es la más desarrollada y se encuentra en la parte del litoral de la Comunidad (frutos cítricos, arroz y hortalizas) y agricultura de secano, que se encuentra en el interior (cereales y viña).

Por tanto, en primer lugar, se va a realizar un análisis del sector agrario en general y del subsector hortofrutícola más detalladamente, en España y en la Comunidad Valenciana, ya que las cooperativas implicadas en la fusión están situadas en un municipio de la provincia de Valencia. Del sector agrario, tanto a nivel nacional como de la Comunidad Valenciana, se van a detallar las características del entorno donde se lleva a cabo, la importancia en la economía española de este sector, la superficie que ocupa, la producción obtenida y el empleo generado. Del subsector hortofrutícola también se van a analizar sus características principales para determinar sus fortalezas y debilidades.

A continuación, se va a analizar el cooperativismo en el sector hortofrutícola. El proceso de fusión objeto de este TFC es llevado a cabo por dos sociedades cooperativas, por tanto, es necesario tener una visión general de la importancia del cooperativismo en este sector. Con ello, podremos llegar a entender mejor la necesidad de esta fusión. Este análisis se va a centrar en determinar el grado de

concentración en el sector hortofrutícola y las principales características del cooperativismo en Europa, en España y en la Comunidad Valenciana. En la Comunidad Valenciana predomina la pequeña propiedad o minifundio (terreno de menos de 10Ha) lo cual impide una agricultura competitiva, debido a que los ingresos son bajos, y no permite la modernización de las explotaciones debido a su elevado coste. Por tanto, en los últimos años, se ha impulsado la creación de cooperativas para reducir costes y aumentar la productividad. Además, diversos estudios han puesto de manifiesto que cuanto mayor sea el volumen de negocio de la cooperativa mayor rentabilidad tendrá. Debido a este hecho, últimamente se han realizado muchas fusiones de cooperativas. También es interesante destacar que las cooperativas agrarias crean puestos de trabajo en el entorno rural, lo cual ha ayudado a minorar la despoblación de muchas áreas rurales y la migración a las ciudades.

Tras haber estudiado el entorno en que se llevó a cabo la fusión de las dos cooperativas, se va a analizar cuáles son las principales características de los procesos de fusión de cooperativas y cómo se llevó a cabo la fusión del caso estudiado. También se van a detallar las necesidades para la fusión y los objetivos que se pretendían conseguir con ella.

Posteriormente, se realizará un análisis económico financiero de las dos cooperativas partícipes correspondiente a los dos ejercicios anteriores a la fusión y se determinarán qué aspectos tenían en común y cuáles las diferenciaban. En este caso, el análisis económico-financiero será de los ejercicios terminados a 30 de septiembre de 2008 y 2009.

Por último, se realizará un análisis económico financiero de la cooperativa resultante de los ejercicios terminados a 30 de septiembre de 2010 y 2011, con objeto de obtener conclusiones sobre el resultado de la fusión durante los dos primeros ejercicios, y se analizará también la cooperativa resultante en los dos últimos ejercicios terminados a 30 de septiembre de 2014 y 2015, para ver en qué situación se encuentra actualmente.

1.2. OBJETO DEL TFC Y JUSTIFICACIÓN DE LAS ASIGNATURAS RELACIONADAS

Capítulo del TFC	El sector hortofrutícola
Asignaturas relacionadas	<ul style="list-style-type: none"> • Economía española y mundial • Economía española y regional • Introducción a los sectores empresariales
Breve justificación	<p>Tanto en economía española y mundial, como en economía española y regional, se estudia el entorno económico donde se realiza la actividad. Por tanto, en el proyecto, se estudiará el entorno tanto nacional como internacional, además del entorno en la Comunidad Valenciana.</p> <p>Por otro lado, en introducción a los sectores empresariales se da una visión general de los sectores empresariales a nivel nacional y, más específicamente, en la Comunidad Valenciana. En este punto del TFC se estudiará con detalle las características del sector hortofrutícola.</p>

Capítulo del TFC	El cooperativismo en el sector hortofrutícola en la Comunidad Valenciana
Asignaturas relacionadas	<ul style="list-style-type: none"> • Economía española y regional • Introducción a los sectores empresariales
Breve justificación	<p>En este capítulo se analiza una característica muy importante del sector hortofrutícola en la Comunidad Valenciana: el cooperativismo. Por tanto, se relaciona con la economía regional, la cual estudia las características económicas de la C.V., y con la introducción a los sectores empresariales, la cual estudia las características de cada sector económico.</p>

Capítulo del TFC	El proceso de fusión cooperativa
Asignaturas relacionadas	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad General y Analítica • Contabilidad de Sociedades
Breve justificación	<p>Por un lado, se va a realizar un análisis económico-financiero de esta cooperativa y dicho análisis forma la mayor parte del temario de la asignatura de contabilidad general y analítica.</p> <p>Por otro lado, esta cooperativa es el resultado de la fusión de otras dos, por tanto, está ampliamente relacionado con la asignatura de contabilidad de sociedades, en la cual se estudia cómo se llevan a cabo estas fusiones.</p>

Capítulo del TFC	Entidad resultante de la fusión: la cooperativa agrícola Guadacoop, Coop. V.
Asignaturas relacionadas	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad General y Analítica
Breve justificación	<p>En este capítulo se va a realizar el análisis económico-financiero y de los elementos patrimoniales de la entidad resultante. Por tanto, este capítulo se basa exclusivamente en la asignatura de contabilidad general y analítica.</p>

1.3. OBJETIVOS

El objetivo del TFC es analizar un proceso de fusión cooperativa desde el punto de vista económico-financiero. Previamente es necesario conocer con detalle las características del sector y de este tipo de entidades (las cooperativas) para finalmente hacer el análisis económico financiero.

Para ello, el presente Trabajo Fin de Carrera pretende cumplir los siguientes objetivos:

- Estudiar la situación y evolución del sector agrario a nivel nacional y autonómico con el objetivo de determinar la importancia del sector en la economía del país.
- Analizar la importancia del cooperativismo en el sector hortofrutícola y sus principales características.
- Describir el proceso y requisitos legales para llevar a cabo la fusión de dos cooperativas y estudiar cómo se ha llevado a cabo la fusión de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V.
- Identificar las necesidades que surgieron para llevar a cabo la fusión de las cooperativas analizadas y los objetivos que se pretendían conseguir con la misma.
- Realizar el análisis económico financiero de las cooperativas participantes en la fusión y determinar las principales características antes de la misma.
- Realizar el análisis económico financiero de la cooperativa resultante de la fusión para identificar las principales características y obtener conclusiones sobre el resultado de la fusión.

Capítulo 2: El sector hortofrutícola

2. EL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA

El objetivo del TFC es realizar un análisis económico-financiero de un proceso de fusión entre dos cooperativas. Para poder realizarlo, es necesario conocer previamente el entorno de estas cooperativas. Estas dos entidades realizan su actividad en el sector de la agricultura, más concretamente en el sector hortofrutícola. Por tanto, en este Capítulo se va a realizar un análisis del sector agrario en general, y del sector hortofrutícola en particular, a nivel de España y a nivel de la Comunidad Valenciana, ya que las dos cooperativas que participan en el proceso de fusión están situadas en la Comunidad Valenciana.

2.1. A NIVEL NACIONAL

En este apartado se va a realizar un análisis del sector agrario en general y un análisis del sector hortofrutícola más detallado en el territorio español.

2.1.1. Los espacios rurales

El espacio rural es el territorio donde se lleva a cabo la actividad agrícola, además de la ganadera y la forestal. Hay una gran variedad de espacios rurales debido a la influencia de diversos factores físicos y elementos humanos.

Tradicionalmente, la actividad agraria era muy dependiente del medio físico, pero en la actualidad los progresos técnicos, como la mejora de los suelos, el regadío o la ingeniería genética, permiten modificarlos para obtener un mayor aprovechamiento de estos espacios. Sin embargo, en España, los factores físicos siguen ejerciendo su influencia. Estos factores son:

El relieve: tiene una elevada altitud media (el 70% de la tierra se encuentra entre 200 y 1000 metros) y abundantes pendientes, lo cual dificulta la mecanización y facilita la erosión.

El clima: en buena parte del territorio español, el clima se caracteriza por precipitaciones escasas e irregulares, con relativa frecuencia de tormentas y granizo.

2.1.2. El sector agrícola

2.1.2.1. *Características generales*

La estructura agraria tradicional se caracterizaba por el empleo de una mano de obra numerosa y poco desarrollo tecnológico. Como resultado, los rendimientos eran bajos y la producción se destinaba al autoconsumo y mercado interior, el cual estaba protegido de la competencia exterior por aranceles.

A partir de la década de 1960, esta estructura empezó a experimentar unos cambios muy importantes para llegar a la situación actual, la cual se caracteriza por una mano de obra escasa y envejecida y por la incorporación de avances tecnológicos. Como consecuencia, han aumentado los rendimientos y la producción tiende a la especialización regional y a las exportaciones.

Por un lado, la población rural española ha descendido desde principios del siglo XX hasta hoy, aunque existen diferencias entre las distintas comunidades autónomas, ya que en Madrid y el País Vasco solamente el 1% de la población activa se dedica a la agricultura y en otras comunidades como Andalucía y Extremadura superan el 10%. La principal causa de este descenso ha sido el éxodo rural que se produjo entre 1960 y 1975 debido a la mecanización de las tareas agrarias y las bajas rentas del campo, que llevó a gran parte de la población a desplazarse a núcleos urbanos e industriales. Las consecuencias del éxodo rural fueron el despoblamiento de las zonas más atrasadas de las áreas de montaña y del interior peninsular y el envejecimiento de la población rural. La tendencia para los próximos años es un cierto rejuvenecimiento de la población rural por el incremento de los jóvenes agricultores debido a las dificultades de encontrar empleo en la ciudad.

Por otro lado, el otro cambio importante ha sido las transformaciones en el sistema de explotación, y las transformaciones técnicas. Las transformaciones en el sistema de explotación han consistido en la disminución del número de explotaciones y el aumento de su tamaño medio. Además, las transformaciones técnicas han sido notorias desde la década de 1960 y han consistido en la mecanización de las labores agrarias, la selección genética de semillas y el uso de fertilizantes químicos y productos fitosanitarios. Estas transformaciones han supuesto una creciente intensificación de la producción acompañada de un aumento de los rendimientos.

A continuación se muestra una tabla con la evolución del PIB según la oferta a nivel nacional durante la última década. El PIB (Producto Interior Bruto) es un indicador de la producción que muestra el flujo de bienes y servicios finales producidos

en el interior de un país en un período de tiempo determinado valorado a precios de mercado. Para el análisis del PIB hay tres puntos de vista: la oferta, la demanda y la renta; en este estudio se va a calcular según la oferta porque permite evaluar cuál es la aportación de los diferentes sectores al conjunto de la economía.

Tabla 1. PIB según la oferta años 2008 - 2015.

Oferta	2008		2010		2012		2014		2015	
	Valor absoluto	%	Valor absoluto	%	Valor absoluto	%	Valor absoluto	%	Valor absoluto	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	25.561	2,29%	25.253	2,34%	24.019	2,31%	23.560	2,27%	25.004	2,32%
Industria	183.870	16,47%	169.978	15,73%	165.568	15,92%	165.978	16,01%	176.102	16,37%
Construcción	113.190	10,14%	87.526	8,10%	63.521	6,11%	53.524	5,16%	54.554	5,07%
Comercio, transporte y hostelería	224.635	20,12%	222.593	20,59%	222.077	21,36%	219.194	21,14%	226.553	21,06%
Información y comunicaciones	44.071	3,95%	43.430	4,02%	41.972	4,04%	40.445	3,90%	40.501	3,77%
Actividades financieras y de seguros	55.125	4,94%	43.936	4,06%	39.870	3,83%	37.910	3,66%	38.282	3,56%
Actividades inmobiliarias	91.968	8,24%	100.489	9,30%	110.666	10,64%	112.596	10,86%	109.202	10,15%
Actividades profesionales	74.609	6,68%	70.971	6,57%	69.502	6,68%	73.768	7,11%	82.058	7,63%
Administración pública, sanidad y educación	173.798	15,57%	185.094	17,12%	176.785	17,00%	177.669	17,13%	183.882	17,10%
Actividades artísticas, recreativas y otros servicios	38.845	3,48%	40.643	3,76%	40.046	3,85%	39.135	3,77%	39.657	3,69%
Impuestos netos sobre los productos	90.535	8,11%	91.000	8,42%	85.732	8,25%	93.246	8,99%	99.844	9,28%
PIB A PRECIOS DE MERCADO	1.116.207	100,00%	1.080.913	100,00%	1.039.758	100,00%	1.037.025	100,00%	1.075.639	100,00%

Unidad: millones de euros

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del INE, 2017

Como se puede observar en la Tabla 1, durante los últimos años la producción agrícola fue disminuyendo hasta el año 2014, produciéndose una recuperación en el año 2015, donde vuelve a alcanzar los 25.000 millones de euros. Sin embargo, si estos valores los comparamos con el total del PIB a precios de mercado, observamos que la producción agrícola se ha mantenido en torno al 2,3 % del total del PIB, sin producirse grandes fluctuaciones. Por tanto, la importancia del sector agrario en el total del PIB se ha mantenido durante los últimos años.

2.1.2.2. Superficie y producción del sector agrícola

El sector agrícola está compuesto por varios subsectores. En este apartado se van a comparar los distintos subsectores del sector agrícola entre ellos, basándonos en datos numéricos referentes a la superficie que ocupan y el volumen de producción.

La clasificación en subsectores se ha hecho de acuerdo con la clasificación que hace el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente en el Anuario de Estadística del año 2015 (datos del año 2014). En este TFC se va a estudiar con más profundidad el sector hortofrutícola, el cual incluye los tubérculos para el consumo humano, las hortalizas, los cítricos y los frutales de fruto fresco no cítricos.

Tabla 2. Superficie y producción del sector agrícola en España, año 2014

	Superficie	superficie/ total	Producción	producción/ total
Cereales grano	6.317	44,83%	20.597	21,93%
Leguminosas grano	458	3,25%	451	0,48%
Tubérculos para consumo humano	78	0,55%	2.580	2,75%
Cultivos industriales	980	6,96%	5.192	5,53%
Cultivos forrajeros	1.154	8,19%	28.034	29,85%
Hortalizas	365	2,59%	14.626	15,57%
Flores y plantas ornamentales	71	0,50%	440.488*	-
Cítricos	301	2,14%	7.047	7,50%
Frutales de fruto fresco no cítricos	271	1,92%	4.120	4,39%
Frutales de fruto seco	587	4,17%	390	0,42%
Viñedo	948	6,73%	6.222	6,63%
Olivar	2.516	17,85%	4.579	4,88%
Otros cultivos leñosos	45	0,32%	73	0,08%

Unidad: miles de hectáreas (superficie) y miles de toneladas (producción)

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Anuario de Estadística 2015 del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente.

*Miles de docenas

La Tabla 2 muestra, por un lado, la superficie ocupada por cada subsector y el porcentaje que supone esta superficie sobre el total de hectáreas ocupadas por el sector agrícola. Por otro lado, esta tabla muestra la producción de cada subsector y el porcentaje que representa esta producción sobre el total de toneladas producidas por el sector agrícola.

En cuanto a la superficie, en la Tabla 2 se observa que el subsector que ocupa mayor superficie es el de cereales grano, ya que ocupa casi el 45% de la superficie cultivada. Le sigue el olivar con el 17% de la superficie y, en tercer lugar, se encuentran los cultivos forrajeros con un 8% de la superficie. Si agrupamos los cuatro subsectores que componen el sector hortofrutícola, la superficie ocupada sería de 1.015 miles de hectáreas. Esta superficie supone un 7,20% del total, por tanto, el sector hortofrutícola sería el cuarto subsector en importancia en cuanto a superficie ocupada.

En cuanto a la producción, los cultivos forrajeros ocupan el primer puesto, cuya producción representa casi un 30% del total de la producción agrícola. En segundo lugar están los cereales grano con un 22% de la producción total y, en tercer lugar, las hortalizas, representando un 15% de la producción total. Si, como hemos hecho

anteriormente, agrupamos los subsectores que forman el sector hortofrutícola, la producción obtenida sería de 28.373 miles de toneladas, la cual supone un 30% del total de la producción.

En conclusión, en España los subsectores de mayor importancia en cuanto a superficie y producción son los cereales grano y los cultivos forrajeros. Por otro lado, el sector hortofrutícola tiene también gran importancia ya que, pese a ser el cuarto en importancia en cuanto a superficie, es el más importante en toneladas producidas.

2.1.2.3. Cuantificación del empleo

Desde el año 2008, la economía española ha experimentado una evolución negativa. Este hecho se refleja en los datos relacionados con el empleo en todos los sectores económicos.

Para hacer un estudio del empleo en el sector hortofrutícola a nivel nacional se va a analizar el sector de la agricultura, ya que los datos disponibles en el INE sobre el empleo no distinguen los subsectores dentro del sector agrícola.

Tabla 3. Población ocupada en España años 2008 - 2015

	2008		2010		2012		2014		2015	
	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)
Agricultura	828,2	4,05%	786,1	4,20%	743,4	4,22%	735,8	4,24%	736,8	4,12%
Industria	3.236,7	15,81%	2.650,4	14,15%	2.483,7	14,09%	2.379,9	13,72%	2.482,3	13,89%
Construcción	2.459,9	12,02%	1.651,4	8,82%	1.161,3	6,59%	993,5	5,73%	1.073,7	6,01%
Servicios	13.944,9	68,12%	13.636,6	72,83%	13.244,2	75,11%	13.234,9	76,31%	13.573,3	75,97%
Total	20.469,7	100,00%	18.724,5	100,00%	17.632,6	100,00%	17.344,1	100,00%	17.866,1	100,00%

(1) Valor absoluto

(2) Valor relativo

Unidad: Miles de personas

Fuente: INE, 2017

La Tabla 3 muestra la población ocupada en miles de personas desde el año 2008 hasta el año 2015.

En primer lugar, cabe decir que el sector servicios es el que cuenta con un mayor número de personas ocupadas, suponiendo entre el 70% y el 75% de la población ocupada total. Le sigue el sector industria con aproximadamente un 15% de la población ocupada, la construcción y, por último, el sector agrícola con en torno al 4% de la población ocupada.

Se observa que, debido a la crisis económica, el número de personas ocupadas ha disminuido desde el año 2008 hasta el 2014 en tres millones de personas, produciéndose en el año 2015 una pequeña recuperación. Durante este período de tiempo el sector servicios ha aumentado su importancia relativa pasando de un 68% a un 96% en detrimento del sector construcción, que ha pasado de representar un 12% de la población activa a representar un 6% y de la industria, que ha pasado de representar un 16% a representar un 14 %. Por último, la agricultura apenas ha variado su importancia relativa, produciéndose solo un pequeño incremento debido a que en valores absolutos ha disminuido menos que el resto de sectores.

Tabla 4. Población parada en España años 2008 – 2015

	2008		2010		2012		2014		2015	
	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)
Agricultura	132,3	5,60%	215,5	5,03%	277,7	5,23%	265,0	5,24%	253,6	5,61%
Industria	213,1	9,02%	266,1	6,21%	315,0	5,93%	219,4	4,34%	182,6	4,04%
Construcción	422,1	17,87%	501,8	11,71%	429,4	8,08%	253,7	5,01%	207,3	4,58%
Servicios	958,7	40,60%	1.446,8	33,77%	1.720,5	32,37%	1.484,9	29,35%	1.382,3	30,57%
Otros (3)	635,3	26,90%	1.853,7	43,27%	2.572,0	48,39%	2.836,3	56,06%	2.496,2	55,20%
Total	2.361,5	100,00%	4.283,9	100,00%	5.314,6	100,00%	5.059,3	100,00%	4.522,0	100,00%

(1) Valor absoluto

(2) Valor relativo

(3) Otros: parados que buscan su primer empleo o han dejado su último empleo hace más de un año

Unidad: Miles de personas

Fuente: INE, 2017

La Tabla 4 muestra la población parada en miles de personas desde el año 2008 hasta el año 2015. En primer lugar, se observa que en los últimos años más del 50% de los parados los representan personas que buscan su primer empleo o han dejado su empleo hace más de un año. A éstos les siguen los parados del sector servicios representando aproximadamente el 30% de la población parada total, el sector agrícola, cuyos parados representan en torno al 5 % del total de parados en España y, por último, el sector de la construcción y la industria.

El número de parados en el sector agrícola ha aumentado del 2008 al 2012, y se observa que en el 2014 empieza a disminuir, al igual que el número de parados totales. Con ello, el porcentaje que representa el sector agrícola sobre el total de parados apenas se ha mantenido en torno al 5%.

Tabla 5. Población ocupada en la agricultura por sexo y edad en España años 2008 – 2015

	2008			2010			2012			2014			2015		
	H (1)	M (2)	Total	H (1)	M (2)	Total	H (1)	M (2)	Total	H (1)	M (2)	Total	H (1)	M (2)	Total
De 16 a 19 años	12,0	4,4	16,4	11,1	2,6	13,7	6,8	1,7	8,5	7,0	0,7	7,7	7,3	1,1	8,4
De 20 a 24 años	32,5	10,9	43,4	31,1	11,1	42,2	26,9	9,1	36	26,3	7,4	33,7	29,9	7,4	37,3
De 25 a 49 años	358,9	138,8	497,7	357,8	122,8	480,6	346,4	107,7	454,1	334,3	108,2	442,5	334,6	99,4	434
De 50 y más años	202,1	68,5	270,6	183,1	66,5	249,6	169,4	75,4	244,8	190,9	61,1	252	193,9	63,1	257
Total	605,5	222,6	828,2	583,1	203	786,1	549,5	193,9	743,4	558,5	177,4	735,8	565,7	171	736,8

(1) Hombres

(2) Mujeres

Unidad: Miles de personas

Fuente: INE, 2017

La Tabla 5 muestra la población ocupada en la agricultura distinguiendo por sexo y edad de los trabajadores.

En cuanto al sexo, se observa que la población ocupada en este sector está formada mayoritariamente por hombres, suponiendo un 75% del total. En los años estudiados, ha disminuido la población ocupada de hombres y la de mujeres en la misma proporción.

Por otro lado, se puede observar que la mayoría de la población ocupada está concentrada en la franja de 25 a 49 años, a la cual le sigue la de más de 50 años, de 20 a 24 años y, por último, de 16 a 19 años. Es decir, es un sector donde los menores de 25 años apenas representan una pequeña parte del total de ocupados.

Tras este análisis, se puede afirmar que la agricultura representa el 5% de la población ocupada y también el 5% de la población parada. De esta población ocupada en la agricultura, la mayor parte la forman hombres de entre 25 y 50 años. Es un sector que se ha visto afectado por la crisis económica durante los años 2010 hasta el 2014, y parece que empieza a mejorar en 2015, al igual que el empleo en general.

2.1.3. El sector hortofrutícola

2.1.3.1. *Características generales*

Centrándonos ya en el sector hortofrutícola, una de sus principales características es su importancia económica, que ha seguido una evolución creciente tanto en su propio valor como en su contribución al conjunto del sector agrario. El sector hortofrutícola es el principal sector de la Producción Final Agraria de España. Durante la última década la evolución de la contribución a la producción de la rama agraria ha sido variable, pero siempre con valores superiores al 30%. (Ver Tabla 6)

El sector hortofrutícola español presenta todas las características de una gran industria. La base de esta afirmación es su gran peso específico en la economía (en particular en las exportaciones), el gran número de conexiones comerciales que genera, tanto con sus proveedores como con sus clientes y, como consecuencia, la gran importancia económica y social de esta actividad.

Existe un amplio entramado de intercambios en, hacia y desde la Horticultura: fertilizantes, fitosanitarios, equipos, plásticos, transportistas, asesorías, conservación, se trata además de una industria generadora de industrias. Alrededor de la producción y distribución hortícola actúan también gran número de prescriptores (personas que tiene algo que decir en la creación de los hábitos alimentarios – minoristas, restauradores, cocineros, etc.) que de una forma indirecta pero activa también forman parte del desarrollo de este sector.

La relevancia del sector hortofrutícola también tiene una importante dimensión social, ya que esta actividad requiere una elevada mano de obra. La escasa mecanización del sector, debido a sus condiciones de cultivo y producción, exige la utilización intensiva de mano de obra en determinados periodos, representando así una fuente de empleo de primer orden.

Tabla 6. Participación del sector hortofrutícola en la Producción Final Agraria española años 2008 – 2016

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (estima.)
Hortalizas	8.088	7.494	8.055	6.528	7.087	7.701	7.512	8.968	8.143
Patata	489	405	586	505	537	725	484	572	662
Frutas	7.025	6.568	6.967	6.552	6.045	7.487	7.442	8.841	9.180
Total frutas y hortalizas	15.602	14.467	15.608	13.585	13.669	15.913	15.438	18.381	17.985
Produccion Final Agraria	41.589	37.946	40.371	40.964	41.955	44.065	43.994	45.491	46.487
%FyH/PFA	38%	38%	39%	33%	33%	36%	35%	40%	39%

Unidad: millones de euros

Fuente: FEPEX (Federación Española de Asociaciones de Productores y Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas).

La Producción Final Agraria está constituida por la suma aritmética de:

- Los bienes y servicios vendidos a otras ramas de la economía
- Los bienes transformados por los productores
- Los bienes que han sido consumidos en los hogares de los productores
- El aumento o disminución de los “stocks” de productos terminados

La Tabla 6 muestra la participación del sector hortofrutícola en el total de la Producción Final Agraria desde el año 2008 hasta el 2016.

Como se puede observar, el total de frutas y hortalizas ha ido variando durante estos años desde valores de 13.585 millones de euros hasta los 18.381 millones de forma aleatoria, dándose los valores más bajos durante los años 2011 y 2012, correspondiendo con los peores años de la crisis económica. La Producción Final Agraria también ha ido variando desde los 37.946 millones de euros hasta los 46.487 millones, también de forma fluctuante y siguiendo el mismo patrón. Finalmente, en la última fila de la tabla se puede observar que el sector hortofrutícola se ha mantenido durante los últimos años en torno al 39% de la Producción Final Agraria, aunque en 2011 y 2012 este porcentaje disminuyó, llegando al 33%.

El sector hortofrutícola se caracteriza por su diversidad y gran variedad de producciones y subsectores. Esta diversidad proporciona ciertas ventajas, como obtener una extensa gama de productos y calendarios de producción ampliados que facilitan la comercialización, pero al mismo tiempo, puede ocasionar dificultades a la hora de gestionar los mercados.

En relación a la gran variedad de productos dentro del sector hortofrutícola, se pueden distinguir cuatro grandes grupos de cultivos: tubérculos para el consumo humano, hortalizas, cítricos y frutos frescos no cítricos. En la Tabla 7 se muestra la importancia de cada uno de estos grupos en la producción nacional del sector hortofrutícola.

Tabla 7. Producción nacional del sector hortofrutícola año 2014

Cultivos	Producción	
patata	2.544.009	9%
batata	9.252	0%
boniato	18.539	0%
chufa	8.145	0%
TOTAL TUBÉRCULOS PARA CONSUMO HUMANO	2.579.945	9%
		0%
De hoja o tallo	1.554.122	5%
de fruto	9.482.388	33%
de flor	810.793	3%
raices y bulbos	2.084.792	7%
leguminosas	338.339	1%
hortalizas varias	355.692	1%
TOTAL HORTALIZAS	14.626.126	52%
		0%
naranja dulce	3.483.503	12%
naranja amarga	11.915	0%
mandarino	2.389.894	8%
limonero	1.088.964	4%
pomelo	68.545	0%
otros cítricos	4.514	0%
TOTAL CÍTRICOS	7.047.335	25%
		0%
frutales de pepita	1.091.689	4%
frutales de hueso	2.054.533	7%
otros frutales de fruto carnoso	973.554	3%
TOTAL FRUTO FRESCO NO CÍTRICO	4.119.776	15%
		0%
TOTAL SECTOR HORTOFRUTICOLA	28.373.182	100%

Unidad: toneladas

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Anuario de Estadística 2015 del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

En la Tabla 7 se puede analizar la importancia de cada uno de los grupos de productos en que se divide el sector hortofrutícola.

Se observa claramente que las hortalizas es el grupo de más importancia ya que suponen más del 50% de la producción total del sector; le siguen los cítricos con un 25% de la producción, donde destaca el naranja dulce y el mandarino; a continuación, se encuentran los frutos frescos no cítricos, con un 15 %; y por último se

sitúan los tubérculos, formados mayoritariamente por la patata. Por ello, podemos afirmar que hay una gran diferencia en cuanto a toneladas producidas entre los distintos grupos.

Si nos centramos en los subgrupos, las hortalizas de fruto son las que tienen una mayor producción, un 33%, superando incluso la producción de los cítricos.

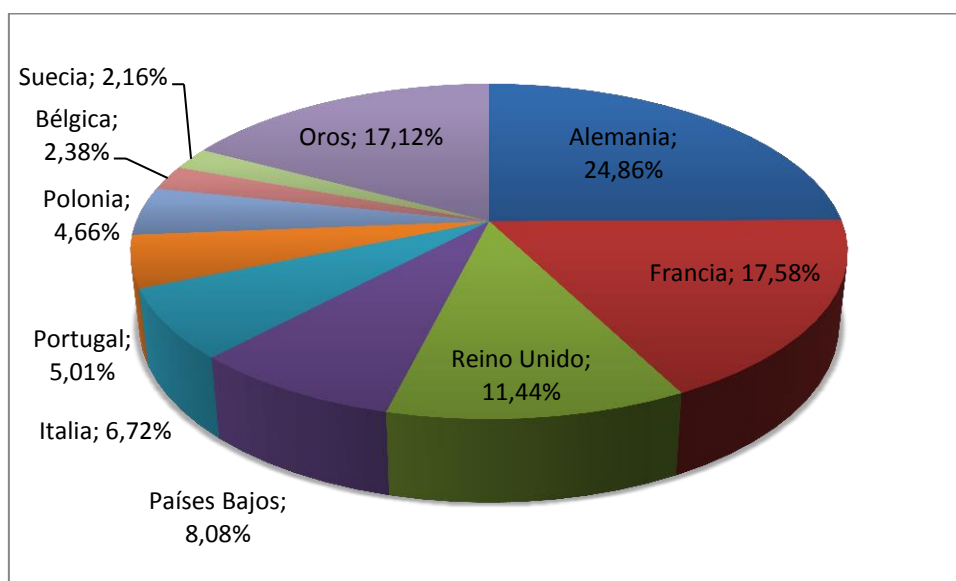
Las cooperativas objeto de estudio se dedican a la producción de cítricos, más concretamente al naranjo y mandarino, y de caqui. La producción de estas variedades a nivel nacional supone un 20% de la producción total del sector hortofrutícola.

2.1.3.2. Exportaciones

El saldo comercial del sector hortofrutícola es positivo a pesar de la crisis económica de los últimos años, la cual ha hecho que pocos sectores lo sean. A pesar de todas las dificultades, las exportaciones de fruta y hortalizas se han incrementado en la última década debido a una evolución de los precios al producto muy por debajo de la media europea que, en algunos momentos puntuales, ha estado por debajo de los aumentos de los costes de producción.

La industria hortofrutícola es una gran protagonista de las exportaciones españolas, llegando a exportar hasta el 70% de la producción en el caso de los cítricos, siendo los países del Centro y Norte de Europa los principales destinatarios de producto. España recibe anualmente unos 40 millones de turistas, muchos de ellos procedentes de estos países, que en verano se convierten en consumidores y luego, de vuelta a casa, continúan con el hábito de consumir nuestros productos y refuerzan la demanda importadora de sus países.

Gráfico 1. Destino de las exportaciones españolas de frutas y hortalizas en 2015



Fuente: elaboración propia a partir de datos de FEPEX (Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas)

Como se puede observar en el Gráfico 1, el principal destino de las exportaciones hortofrutícolas es Alemania, que absorbe el 24,86% de las exportaciones. A éste le sigue Francia con un 17,58% de las exportaciones, Reino Unido con un 11,44% y los Países Bajos con un 8,08%. Estos cuatro países constituyen casi dos terceras partes de las exportaciones.

2.1.3.3. Innovaciones tecnológicas

Según recoge “El Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural” del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2004, las innovaciones tecnológicas de las explotaciones hortofrutícolas se dirigen hacia:

- Una mejora de las variedades empleadas tanto para frutas como para hortalizas. En este campo, la biotecnología juega un papel importante.
- Un control más eficiente de las condiciones de producción con el objetivo de disminuir los costes, mejorar la calidad y ajustar la oferta a la demanda de los consumidores con referencia a calendario y calidad. Por una parte, los invernaderos de hortalizas, donde se puede controlar las condiciones de temperatura, humedad y nutrientes, han hecho posible el adelantamiento de ciertas producciones. Por otra parte, la sustitución de los riegos de superficie y

aspersión, por los de goteo e hidropónicos, han supuesto una disminución de los costes de producción al mismo tiempo que ayudan a preservar el medio ambiente.

- Una mayor utilización de técnicas de producción ecológicas en respuesta a las preocupaciones de la sociedad sobre el respeto al medio ambiente y a la seguridad alimentaria. En este sentido, se está sustituyendo progresivamente la utilización de insecticidas químicos por métodos de control fitosanitario biológicos.
- La incorporación de la informática y de las tecnologías electrónicas también ha tenido una gran importancia, especialmente en referencia a la gestión de los inventarios, a los procesos de acondicionamiento y a la instauración de sistemas de trazabilidad, como parte del aseguramiento de la calidad y gestión de stocks.

Según el documento de la estrategia nacional que deben desarrollar las organizaciones de productores de frutas y hortalizas, publicado en el año 2016 en la página Web del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, las innovaciones tecnológicas que se debían seguir llevando a cabo entre el 1 de enero de 2016 y el 31 de diciembre de 2016 eran las descritas anteriormente.

2.1.3.4. Política de calidad y seguridad alimentaria

Las Organizaciones Comunes de Mercado (OCM) marcan unas pautas a seguir para la producción y la comercialización de todos los productos agrarios en todos los países miembros de la Unión Europea. En el caso de las frutas y hortalizas, la OCM fija unas normas relativas al calibre, color, maduración y etiquetado que deben cumplir para su exportación a la Unión Europea. Además de las normas establecidas por la OCM, cada vez se tienen más en cuenta las normas establecidas en materia de comercialización por otros Organismos Internacionales, por ejemplo, el Codex alimentarius (conjunto de normas y recomendaciones relativas a la seguridad alimentaria) o las normas establecidas por la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).

Además de estas normas, las empresas hortofrutícolas están sometidas a otras exigencias, entre las que cabe destacar:

- Exigencias relativas a los residuos de productos fitosanitarios. Además de las obligaciones contenidas en las normas en relación a esta materia, se está extendiendo por el sector la denominada producción integrada, que utiliza un mínimo de productos fitosanitarios artificiales, y la producción biológica, que no los usa.
- Exigencias relativas al tipo de técnicas productivas utilizadas. Algunas cadenas de distribución exigen a las empresas hortofrutícolas suministradoras el cumplimiento de un protocolo de buenas prácticas debido a las demandas de los consumidores.
- Exigencias relativas a los certificados de calidad. Debido al alto nivel de exigencia en materia de producción integrada y biológica, se han impulsado sistemas de certificación oficiales, refrendados por AENOR.
- Exigencias relativas al origen del producto. En relación a la política de protección de las indicaciones geográficas existen varias Denominaciones de Origen para frutas y verduras.

2.1.3.5. Análisis DAFO del sector

Por último, después de haber estudiado el sector en profundidad, y de acuerdo con el análisis que elabora el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente para la estrategia nacional que deben desarrollar las organizaciones de productores de frutas y hortalizas, se pueden identificar las siguientes debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Sus debilidades son:

- Escasez de agua en ciertas zonas del territorio nacional, la cual limita la producción de frutas y hortalizas.
- Las exigencias en legislación medioambiental y social desautorizan ciertos productos fitosanitarios y, en ocasiones, es difícil el desarrollo de alternativas.
- La producción de frutas y hortalizas tiene una gran dependencia del clima y los productos son perecederos.
- Atomización de la oferta. La dimensión de las explotaciones hortofrutícolas en el territorio nacional es relativamente reducida, lo que dificulta una economía de escala.

Sus amenazas son:

- La concentración de la comercialización en grandes cadenas de distribución origina una disminución de poder de negociación de los productores frente a los distribuidores.
- La concentración de la producción en determinados períodos puede provocar fluctuaciones en los precios de los productos.
- Fuerte competencia de países terceros, que cuentan con ventajas competitivas, como el bajo coste de la tierra y de la mano de obra, que favorecen sus exportaciones hortofrutícolas a la Unión Europea (principal destino de las exportaciones hortofrutícolas españolas).
- Estancamiento de la capacidad de crecimiento de los mercados internos, frente a una mayor apertura de éstos que favorece a nuestros competidores.

Sus fortalezas son:

- Un clima adecuado para la producción de frutas y hortalizas ya que, debido a las temperaturas del clima mediterráneo español, se pueden cultivar frutas y hortalizas sin protección, o con una protección mínima, a lo largo de todo el año. Este hecho reduce los costes de producción, lo cual hace aumentar la competitividad en el mercado exterior.
- Constante incorporación de innovaciones tecnológicas debido a la capacidad de adaptación de este sector a las nuevas exigencias de mercados en cuanto a calidad, seguridad y formas de presentación de los productos.
- Variedad de la oferta hortofrutícola, lo cual permite la producción y comercialización durante todo el año.
- Elevado nivel técnico de los profesionales hortofrutícolas españoles como consecuencia de una gran tradición de producción y comercialización de frutas y hortalizas.
- Proximidad geográfica a los mercados europeos frente a terceros países, facilitando el transporte y abaratando los costes.

Sus oportunidades son:

- El consumo de frutas y hortalizas es beneficioso para la salud y es incentivado por la Organización Mundial de la Salud.
- Los nuevos destinos como los mercados asiáticos, en claro crecimiento.
- Mejora de las infraestructuras de las explotaciones de los medios de producción

- La demanda de nuevos productos por parte del consumidor y la variación en sus gustos.

2.2. EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En este apartado se va a realizar un análisis del sector agrícola en general y un análisis del sector hortofrutícola más detallado en la Comunidad Valenciana, ya que las cooperativas del caso práctico que se va a estudiar en este TFC tienen su domicilio en la Comunidad Valenciana.

2.2.1. El sector agrícola

2.2.1.1. *Características generales*

Las actividades primarias (agricultura, ganadería y pesca) fueron las más tradicionales y de mayor desarrollo en la economía valenciana hasta el siglo XIX, pero ya no constituyen su principal fuente de ingresos. A lo largo del último siglo, las actividades del sector primario han ido dejando paso a una economía basada en el desarrollo de la industria y, sobretodo, de los servicios.

El carácter montañoso del medio valenciano, hace que sólo una tercera parte de las tierras situadas cerca del litoral, sean óptimas para la actividad agraria. Sin embargo, la agricultura destaca por su gran productividad, la diversidad de productos, la especialización en el cultivo de árboles y, sobretodo, por ser una agricultura de exportación.

A continuación se muestra una tabla con la evolución del PIB según la oferta en la Comunidad Valenciana durante la última década. En este caso, este indicador va a mostrar el flujo de bienes y servicios finales producidos en la Comunidad Valenciana durante los últimos años dividido por sectores económicos para analizar la aportación de cada uno de ellos sobre el conjunto de la economía.

Tabla 8. PIB según la oferta años 2008 – 2015

Oferta	2008		2010		2012		2014		2015	
	Valor absoluto	%	Valor absoluto	%	Valor absoluto	%	Valor absoluto	%	Valor absoluto	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2.041	1,88%	2.084	2,04%	1.960	2,03%	2.193	2,26%	2.207	2,18%
Industria	18.122	16,70%	16.261	15,89%	15.796	16,38%	16.635	17,11%	18.237	17,99%
Construcción	12.915	11,90%	9.683	9,46%	6.815	7,07%	5.689	5,85%	5.866	5,79%
Comercio, transporte y hostelería	23.235	21,41%	22.104	21,60%	21.359	22,15%	21.235	21,84%	22.130	21,83%
Información y comunicaciones	2.658	2,45%	2.514	2,46%	2.309	2,39%	2.155	2,22%	2.141	2,11%
Actividades financieras y de seguros	5.004	4,61%	3.997	3,91%	3.524	3,65%	3.318	3,41%	3.326	3,28%
Actividades inmobiliarias	10.298	9,49%	11.122	10,87%	12.169	12,62%	12.301	12,65%	11.837	11,68%
Actividades profesionales	6.133	5,65%	5.358	5,24%	4.887	5,07%	5.073	5,22%	5.676	5,60%
Administración pública, sanidad y educación	15.388	14,18%	16.569	16,19%	15.645	16,22%	16.027	16,48%	16.605	16,38%
Actividades artísticas, recreativas y otros servicios	3.912	3,60%	4.021	3,93%	4.012	4,16%	3.874	3,98%	3.933	3,88%
Impuestos netos sobre los productos	8.801	8,11%	8.615	8,42%	7.951	8,25%	8.744	8,99%	9.409	9,28%
PIB A PRECIOS DE MERCADO	108.508	100,00%	102.329	100,00%	96.428	100,00%	97.246	100,00%	101.369	100,00%

Unidad: millones de euros

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del INE, 2017

Como se observa en la Tabla 8, en la Comunidad Valenciana la agricultura se mantiene en valores alrededor de 2.000 millones de euros durante los últimos años.

Si esta producción se compara con el producto interior bruto a precios de mercado total, se observa que el PIB a precios de mercado ha disminuido y la producción del sector agrícola ha aumentado ligeramente. Por ello, si observamos la evolución de la agricultura en valores relativos ha aumentado desde el año 2008 hasta el 2015.

Por otro lado, si comparamos la aportación al PIB de la agricultura en la Comunidad Valenciana con la aportación al PIB de la agricultura en España, en la Comunidad Valenciana el porcentaje de la agricultura es ligeramente menor, ya que a nivel nacional está en torno al 2,3% y en la Comunidad Valenciana está en torno al 2,2% en los últimos años.

2.2.1.2. Superficie y producción del sector agrícola

Como se ha dicho anteriormente, el sector agrícola está compuesto por varios subsectores. En este apartado se van a comparar los distintos subsectores del sector agrícola en la Comunidad Valenciana, basándonos en datos numéricos referentes a la superficie que ocupan y el volumen de producción.

La clasificación en subsectores se ha hecho de la misma forma que en el apartado 2.1.2.2., que es la clasificación que hace el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente en el Anuario de Estadística del año 2015.

Tabla 9. Superficie y producción del sector agrícola año 2014 en la C. Valenciana

	Superficie	superficie/ total	Producción	producción/ total
Cereales grano	45.452	7,90%	151.854	2,69%
Leguminosas grano	1.007	0,17%	476	0,01%
Tubérculos para consumo humano	2.776	0,48%	72.359	1,28%
Cultivos industriales	926	0,16%	992	0,02%
Cultivos forrajeros	3.174	0,55%	81.924	1,45%
Hortalizas	24.007	4,17%	635.549	11,25%
Flores y plantas ornamentales	16.790	2,92%	81.499 *	-
Cítricos	166.317	28,90%	3.926.043	69,48%
Frutales de fruto fresco no cítricos	36.826	6,40%	411.821	7,29%
Frutales de fruto seco	98.551	17,12%	26.225	0,46%
Viñedo	68.587	11,92%	259.483	4,59%
Olivar	91.868	15,96%	72.047	1,28%
Otros cultivos leñosos	19.236	3,34%	11.609	0,21%

Unidad: hectáreas (superficie) y toneladas (producción)

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Anuario de Estadística 2015 del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

*Miles de docenas

La tabla 9 muestra la superficie y la producción del sector agrícola en la Comunidad Valenciana en el año 2014, haciendo una distinción por subsectores. Por un lado, muestra la superficie ocupada por cada subsector y el porcentaje que supone esta superficie sobre el total de hectáreas ocupadas por el sector agrícola y, por otro lado, muestra la producción de cada subsector y el porcentaje que representa esta producción sobre la producción nacional del sector agrícola.

En cuanto a la superficie, en la Tabla 9 se observa que el subsector que ocupa mayor superficie es el de los cítricos, el cual ocupa un 29% de la superficie agrícola. A este subsector le sigue el de frutos secos, con un 17% de la superficie y el olivar, con un 16% de la producción. Cabe destacar que hay una gran diferencia entre el número de hectáreas ocupadas por los cítricos y el número de hectáreas ocupadas por el resto. Si agrupamos todos los subsectores que componen el sector hortofrutícola, la superficie ocupada es de 229.926 hectáreas, las cuales suponen un 40% de las hectáreas ocupadas por el sector agrícola.

En cuanto a la producción, el subsector que produce mayor número de toneladas es el de los cítricos, representando casi un 70% del total de la producción agraria en la Comunidad Valenciana. En segundo lugar se encuentra el subsector de las hortalizas, con un 11% de la producción total y, en tercer lugar, se encuentra el

subsector de los frutales de fruto fresco no cítrico, con un 7% de la producción. Si agrupamos los subsectores que forman el sector hortofrutícola, la producción obtenida es de 5.045.772 toneladas, las cuales representan un 89% del total.

En conclusión, el subsector que ocupa mayor superficie y obtiene una mayor producción en la Comunidad Valenciana es el de los cítricos, a diferencia del territorio nacional en el que predomina el cultivo de cereales. Además, el sector hortofrutícola tiene una gran importancia ya que, representa un 40% de la superficie agrícola y un 89% de la producción agrícola en la Comunidad Valenciana.

2.2.1.3. Cuantificación del empleo

Al igual que la economía española, la economía valenciana ha experimentado un retroceso desde el año 2008. Al igual que a nivel nacional, se va a estudiar la cantidad de parados y ocupados en la Comunidad Valenciana y la separación de los ocupados en el sector agrícola clasificados por sexo y edad.

Tabla 10. Población ocupada en la Comunidad Valenciana años 2008 – 2015

	2008		2010		2012		2014		2015	
	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)
Agricultura	68,7	3,14%	55,2	2,85%	62,6	3,47%	54,8	3,04%	68,4	3,65%
Industria	390,9	17,86%	321,0	16,56%	312,6	17,33%	299,2	16,61%	328,5	17,54%
Construcción	259,9	11,88%	175,6	9,06%	122,4	6,79%	102,2	5,67%	114,4	6,11%
Servicios	1.468,6	67,12%	1.386,1	71,53%	1.306,0	72,41%	1.344,8	74,67%	1.361,6	72,70%
Total	2.188,1	100,00%	1.937,9	100,00%	1.803,6	100,00%	1.801,0	100,00%	1.872,9	100,00%

(1) Valor absoluto

(2) Valor relativo

Unidad: Miles de personas

Fuente: INE, 2017

La Tabla 10 muestra la población ocupada en miles de personas desde el año 2008 hasta el año 2015.

En primer lugar, cabe decir que en 2015 el sector servicios es el que cuenta con un mayor número de personas ocupadas, suponiendo más del 70% de la población ocupada total. Le sigue el sector industria con aproximadamente un 17% de la población ocupada, la construcción con un 6% de la población y, por último, el sector agrícola con casi un 4% de la población ocupada.

Se observa que, debido a la crisis económica, el número de personas ocupadas ha disminuido desde el año 2008 hasta el 2014 en casi cuatrocientas mil personas, y en el año 2015 se ha producido una pequeña recuperación. Durante el período de tiempo analizado, el sector servicios ha aumentado su importancia relativa pasando de un 67% a un 72% en detrimento del sector construcción, que ha pasado de representar un 12% de la población activa a representar un 6%. La industria apenas ha disminuido un poco su importancia relativa y la agricultura la ha aumentado un poco si se compara el año 2015 con el 2008.

Tabla 11. Población parada en la Comunidad Valenciana años 2008 – 2015

	2008		2010		2012		2014		2015	
	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)	VA (1)	VR (2)
Agricultura	9,0	2,36%	10,8	1,88%	15,5	2,21%	14,9	2,38%	15,3	2,77%
Industria	54,1	14,18%	32,0	5,56%	45,8	6,54%	33,0	5,26%	28,3	5,12%
Construcción	64,5	16,90%	57,1	9,91%	44,3	6,33%	30,1	4,80%	22,2	4,02%
Servicios	141,4	37,05%	165,0	28,65%	194,3	27,75%	166,3	26,53%	159,2	28,80%
Otros (3)	112,6	29,51%	311,0	54,00%	400,3	57,17%	382,5	61,02%	327,7	59,29%
Total	381,6	100,00%	575,9	100,00%	700,2	100,00%	626,8	100,00%	552,7	100,00%

(1) Valor absoluto

(2) Valor relativo

(3) Otros: parados que buscan su primer empleo o han dejado su último empleo hace más de un año

Unidad: Miles de personas

Fuente: INE, 2017

La Tabla 11 muestra la población parada en miles de personas desde el año 2008 hasta el año 2015.

En primer lugar, se observa que en los últimos años casi un 60% de los parados los representan personas que buscan su primer empleo o han dejado su empleo hace más de un año. A éstos les siguen los parados del sector servicios representando aproximadamente el 30% de la población parada total, el sector de la industria, el de la construcción y, por último, el sector agrícola, cuyos parados representan en torno al 2% del total de parados en la Comunidad Valenciana.

Si comparamos la importancia de cada sector sobre el total de población, tanto ocupada como parada, se puede observar que cada uno de los sectores tiene un peso relativo muy similar.

Tabla 12. Población ocupada en la agricultura por sexo y edad en la Comunidad Valenciana años 2008 - 2015

	2008			2010			2012			2014			2015		
	H (1)	M (2)	Total	H (1)	M (2)	Total	H (1)	M (2)	Total	H (1)	M (2)	Total	H (1)	M (2)	Total
De 16 a 19 años	1,1	0,2	1,3	0,0	0,0	0,0	0,5	1,6	2,1	0,3	0,2	0,5	0,4	0,6	1,0
De 20 a 24 años	1,7	1,6	3,3	3,0	0,0	3,0	3,8	3,3	7,1	1,7	0,1	1,8	2,9	0,9	3,8
De 25 a 54 años	43,2	9,5	52,7	31,8	5,1	36,9	46,5	6,4	52,9	33,5	8,6	42,1	39,5	9,0	48,5
De 55 y más años	9,5	1,8	11,3	10,7	4,7	15,4	8,1	4,6	12,7	8,8	1,7	10,5	12,0	3,1	15,1
Total	55,5	13,1	68,6	45,5	9,8	55,3	58,9	15,9	74,8	44,3	10,5	54,8	54,8	13,6	68,4

(1) Hombres

(2) Mujeres

Unidad: Miles de personas

Fuente: INE, 2017

La Tabla 12 muestra la población ocupada en la agricultura en la Comunidad Valenciana haciendo una distinción por sexo y edad de los trabajadores.

En cuanto al sexo, se observa que la población ocupada en este sector está formada mayoritariamente por hombres. Como dato extraordinario, se observa que en el año 2012 y en el 2015, en la franja de trabajadores de 16 a 19 años hay mayor número de mujeres que de hombres ocupados en este sector.

Por otro lado, se puede observar que la mayoría de la población ocupada está concentrada en la franja de 25 a 54 años, a la cual le sigue la de más de 55 años, de 20 a 24 años y, por último, de 16 a 19 años.

2.2.2. El sector hortofrutícola

2.2.2.1. Características generales

A partir de mediados del siglo XIX, la citricultura valenciana se convirtió en la producción agraria más importante tanto en el mercado interno como del exterior español, motivado por distintos problemas relacionados con el sector productor de la seda (hasta entonces de gran importancia en la economía valenciana). En esta misma época está constatada la exportación de diversos productos hortícolas menos perecederos, como cebollas y melones, aunque siempre en menos cuantía que el volumen que suponían los cítricos.

Sin embargo, en los últimos años, el sector hortofrutícola valenciano ha perdido importancia debido a diversos factores (MAROTO, 2002). Los más importantes son:

- Problemática por la disponibilidad de agua para el riego, tanto en cantidad como en calidad. La Comunidad Valenciana es una zona de clima mediterráneo, donde las precipitaciones son escasas.
- Reducida disponibilidad de mano de obra. En muchas comarcas valencianas el desarrollo industrial y turístico ha hecho descender la disponibilidad de mano de obra. Por otro lado, ha aumentado considerablemente la agricultura a tiempo parcial. Como ocurre en otras regiones españolas, la mano de obra inmigrante de otros países está presente en el sector hortofrutícola.
- Estructura productiva peculiar. La superficie de las explotaciones es en muchos casos excesivamente reducida y atomizada, lo que constituye un gran problema para la mecanización.
- Financiación. Las necesidades de capitalización son muy elevadas en este sector debido a la necesidad de aprovisionamiento de materias primas (semillas, fertilizantes...) y de mano de obra. Sin embargo, el sector hortofrutícola valenciano no ha sido un receptor importante de fondos externos.
- Poca infraestructura investigadora, ya que no se han creado centros específicos donde desarrollar nuevas técnicas para modernizar el sector hortofrutícola en la Comunidad Valenciana y aumentar su competitividad. En este campo, la Conselleria de Agricultura, Pesca y Alimentación ha sido mera colaboradora en diversos trabajos llevados a cabo por otros organismos, como las Universidades o el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias.
- Desarrollo de otras zonas hortofrutícolas españolas, que han irrumpido en las últimas décadas, como Andalucía y Murcia, debido a que allí se puede encontrar un clima más templado en invierno, un mercado de la tierra más asequible y una mano de obra más barata.

Al igual que en España, en la Comunidad Valenciana también existe diversidad de productos en la producción del sector hortofrutícola, como se puede observar en la Tabla 13.

Tabla 13. Producción en la Comunidad Valenciana del sector hortofrutícola año 2015

Cultivos	Castellón		Valencia		Alicante		Total Com. Valenciana	
	Producción (toneladas)		Producción (toneladas)		Producción (toneladas)		Producción (toneladas)	
patata	9.694	1,20%	34.287	1,38%	18.996	1,75%	62.977	1,44%
batata	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
boniato	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
chufa	0	0,00%	8.249	0,33%	0	0,00%	8.249	0,19%
TOTAL TUBÉRCULOS PARA CONSUMO	9.694	1,20%	42.536	1,71%	18.996	1,75%	71.226	1,63%
		0,00%						
de hoja o tallo	26.425	3,28%	53.346	2,14%	82.484	7,59%	162.255	3,70%
de fruto	55.667	6,91%	91.735	3,69%	149.391	13,75%	296.793	6,77%
de flor	25.193	3,13%	25.549	1,03%	75.630	6,96%	126.372	2,88%
raíces y bulbos	5.677	0,70%	65.493	2,63%	37.543	3,45%	108.713	2,48%
leguminosas	6.216	0,77%	2.205	0,09%	7.428	0,68%	15.849	0,36%
hortalizas varias	434	0,05%	17.180	0,69%	8.700	0,80%	26.314	0,60%
TOTAL HORTALIZAS	119.612	14,85%	255.508	10,26%	361.176	33,24%	736.296	16,80%
naranja dulce	110.380	13,70%	1.177.767	47,31%	267.023	24,57%	1.555.170	35,49%
naranja amarga	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
mandarino	544.277	67,57%	676.186	27,16%	89.363	8,22%	1.309.826	29,89%
limonero	590	0,07%	815	0,03%	236.665	21,78%	238.070	5,43%
pomelo	325	0,04%	13.065	0,52%	6.531	0,60%	19.921	0,45%
otros cítricos	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL CÍTRICOS	655.572	81,38%	1.867.833	75,03%	599.582	55,17%	3.122.987	71,27%
frutales de pepita	3.349	0,42%	5.292	0,21%	25.780	2,37%	34.421	0,79%
frutales de hueso	5.350	0,66%	43.300	1,74%	15.909	1,46%	64.559	1,47%
otros frutales de fruto caroso	1.720	0,21%	262.555	10,55%	51.744	4,76%	316.019	7,21%
frutales de fruto seco	10.252	1,27%	12.343	0,50%	13.527	1,24%	36.122	0,82%
TOTAL FRUTO FRESCO NO CÍTRICO	20.671	2,57%	323.490	12,99%	106.960	9,84%	451.121	10,30%
TOTAL SECTOR HORTOFRUTICOLA	805.549	100,00%	2.489.367	100,00%	1.086.714	100,00%	4.381.630	100,00%

Unidad: toneladas

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Informe del Sector Agrario Valenciano 2015 de la Conselleria de Presidencia y Agricultura, Pesca, Alimentación y Agua.

En la Tabla 13 se muestra la producción del sector hortofrutícola en la Comunidad Valenciana y se ha hecho la misma segmentación de los productos que en la Tabla 7. También se puede distinguir entre las tres provincias de la Comunidad Valenciana.

En primer lugar, centrándonos en la provincia de Castellón, el subsector más importante es el de los cítricos, el cual representa el 81% de la producción total hortofrutícola en esta provincia. El cítrico de más importancia es la mandarina, que representa casi el 70% de la producción total. A los cítricos le siguen las hortalizas con

un 14% de la producción, los frutos frescos no cítricos con un 2,5% y, por último, los tubérculos para consumo humano con apenas un 1,20%.

En segundo lugar, si nos centramos en la provincia de Valencia, el subsector más importante es también el cítrico, el cual representa el 75% de la producción total hortofrutícola en la provincia de Valencia. En esta provincia, los productos más importantes son las naranjas dulces con un 47% y las mandarinas, con un 27%. A los cítricos le siguen los frutos frescos no cítricos con un 13% de la producción, las hortalizas con un 10% y, por último, los tubérculos para el consumo humano, con un 1,71% de la producción.

En tercer lugar, en la provincia de Alicante el subsector más importante también es el cítrico, aunque la diferencia con los otros subsectores no es tan grande como en las otras dos provincias. El total de cítricos representa el 55% de la producción total hortofrutícola en la provincia de Alicante y los productos más importantes son el limonero y el naranjo dulce, por este orden. A continuación se sitúa el subsector de las hortalizas, el cual representa el 33% de la producción. A éstos les siguen los frutos frescos no cítricos con casi un 10% y los tubérculos para el consumo humano con un 1,75%.

Por último, si se analiza la Comunidad Valenciana en su conjunto, los cítricos representan el 71% de la producción hortofrutícola, siendo los productos más importantes el naranjo dulce y las mandarinas, y le siguen las hortalizas con casi el 17% de la producción, los frutos frescos no cítricos con un 10% y los tubérculos para el consumo humano con un 1,63%.

Si comparamos las tres provincias, la provincia de Valencia es la que tiene una mayor aportación a la producción total hortofrutícola; le sigue la provincia de Alicante y, por último, la de Castellón.

2.2.2.2. Fortalezas y debilidades del sector

Tras haber estudiado el sector hortofrutícola en la Comunidad Valenciana, se pueden extraer las siguientes fortalezas y debilidades:

Las fortalezas son:

- Gran tradición, tanto agrícola como del sector hortofrutícola. Este hecho hace que los trabajadores tengan un elevado nivel técnico y un gran conocimiento del sector.
- Aunque los cítricos representa la mayoría de la producción hortofrutícola, hay una gran diversidad de productos en toda la zona de la Comunidad Valenciana.
- Debido a su posición en la península, la Comunidad Valenciana tiene la gran ventaja de su proximidad a los mercados de la Unión Europea.

Las debilidades son:

- El relieve de la Comunidad Valenciana tiene un carácter montañoso, lo cual dificulta el cultivo y solo se puede cultivar una tercera parte del territorio valenciano.
- La mano de obra dedicada a este sector es reducida, ya que en la Comunidad Valenciana predominan más los demás sectores económicos. Sin embargo, debido a la crisis económica, la disponibilidad de mano de obra ha aumentado en los últimos años.
- La mayoría de las explotaciones tienen un tamaño reducido, lo cual dificulta la mecanización y aumenta los costes.

Capítulo 3: El cooperativismo en el sector hortofrutícola en la Comunidad Valenciana

3. EL COOPERATIVISMO EN EL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

El proceso de fusión que se va a estudiar en este TFC es llevado a cabo por dos sociedades cooperativas. Para comprender mejor esta fusión, en este capítulo se va a realizar un análisis del cooperativismo en el sector hortofrutícola. Para tener una visión general, en primer lugar se analizará el asociacionismo en el sector hortofrutícola en general y el cooperativismo en Europa, España y la Comunidad Valenciana.

3.1. GRADO DE CONCENTRACIÓN EN EL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA

Para evaluar el grado de concentración en el sector hortofrutícola, el indicador más utilizado a nivel europeo es el nivel de integración de los agricultores en Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH), que son todas las asociaciones que cumplen unos requisitos establecidos por la reglamentación comunitaria en relación a las frutas y hortalizas. Los requisitos más importantes según la Comisión Europea son:

- Ser voluntaria
- Contribuir a los objetivos generales
- Demostrar su utilidad a través de la diversidad y eficiencia de los servicios ofrecidos a sus socios

Por tanto, no todas las entidades asociativas del sector hortofrutícola están calificadas como OPFH.

Estas OPFH pueden tener diversas formas legales como muestra la siguiente tabla.

Tabla 14. OPFH reconocidas en España año 2013

Forma jurídica	Nº OPFH
COOPERATIVAS	301
SAT	231
S.A. y S.L.	51
TOTAL	583

Fuente: Informe sobre las organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, 2015.

La Tabla 14 muestra el número de OPFH reconocidas en España haciendo una distinción según su forma legal.

En España existen cuatro formas de OPFH: las cooperativas, las Sociedades Agrarias de Transformación, las Sociedades Limitadas y las Sociedades Anónimas. Se observa que predominan las Cooperativas, que representan más del 50% del total de OPFH; les siguen las Sociedades Agrarias de Transformación y, en menor número, las Sociedades Limitadas y las Sociedades Anónimas.

3.2. EL COOPERATIVISMO

En este apartado se va a analizar las características generales de las Cooperativas, así como la importancia de las Cooperativas agrarias a nivel europeo, nacional y en la Comunidad Valenciana.

3.2.1. Características generales de las Cooperativas

Las cooperativas son sociedades que, con capital variable y estructura y gestión democráticas, asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, a personas que tienen intereses o necesidades socioeconómicas comunes, para cuya satisfacción y al servicio de la comunidad desarrollan actividades empresariales, imputándose los resultados económicos a los socios, una vez atendidos los fondos comunitarios, en función de la actividad cooperativizada que realizan. (Ley 27/1.999, de 16 de julio, de Cooperativas)

En las cooperativas pueden ser socios, en función de la actividad cooperativizada, tanto las personas físicas como jurídicas, públicas o privadas y las comunidades de bienes. La responsabilidad del socio por las deudas sociales estará limitada a las aportaciones al capital social que hubiera suscrito, estén o no desembolsadas en su totalidad. (Ley 27/1.999, de 16 de julio, de Cooperativas)

Los órganos de gobierno de las sociedades cooperativas son: la Asamblea General (reunión de los socios constituida con el objeto de deliberar y adoptar acuerdos sobre aquellos asuntos que sean de su competencia, vinculando las decisiones adoptadas a todos los socios de la cooperativa) y el Consejo Rector (es el órgano colegiado de gobierno al que corresponde la alta gestión, la supervisión de los directivos y la representación de la sociedad cooperativa, con sujeción a la Ley, a los

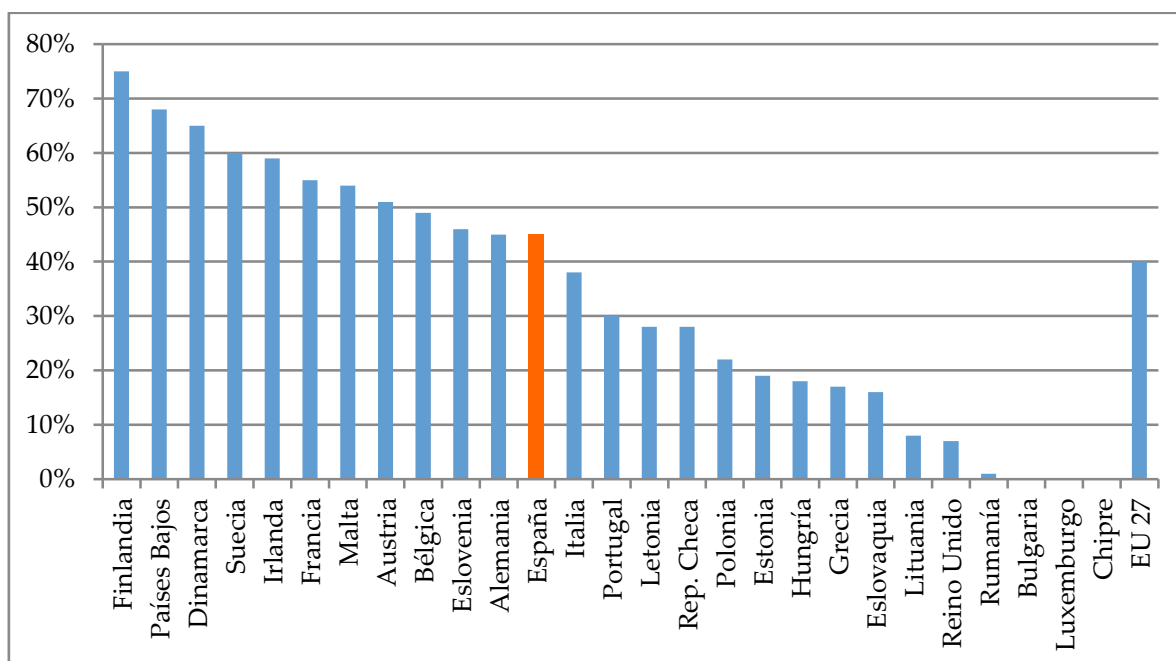
Estatutos y a la política general fijada por la Asamblea General). (Ley 27/1.999, de 16 de julio, de Cooperativas)

3.2.2. El cooperativismo agrario en Europa

A nivel europeo, la Comisión Europea fomenta la asociación de agricultores en cooperativas mediante programas de información a los agricultores y programas de ayudas económicas. Este hecho es debido a que en la cadena de valor del sector agroalimentario existe mucha diferencia de poder en las negociaciones. Los agricultores están en clara desventaja frente a sus clientes, que son las empresas distribuidoras, ya que éstas tienen un tamaño más grande, más recursos económicos, etc. La Comisión Europea pretende que los agricultores se asocien en cooperativas para que puedan aumentar su poder de negociación.

Existen diferencias importantes en cuanto a la importancia de las cooperativas en cada país miembro, tal como muestra el Gráfico 2.

Gráfico 2. Cuota de mercado de las Cooperativas agrícolas en Europa por país (2010)

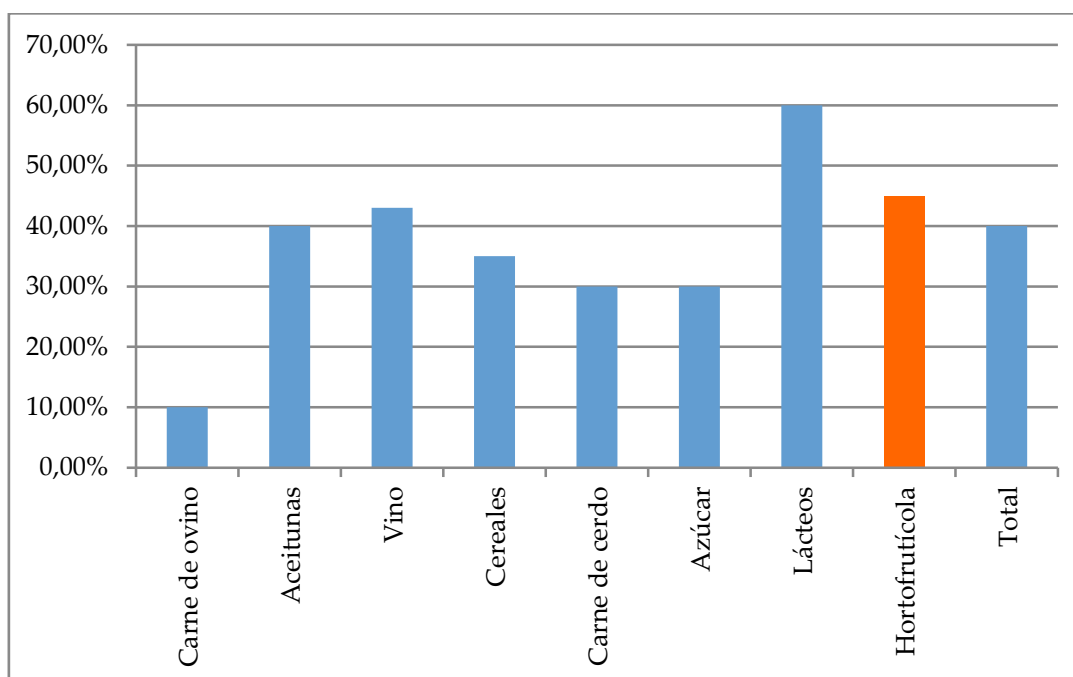


Fuente: Bijman, et al., 2012.

El Gráfico 2 muestra la cuota de mercado de las cooperativas en la producción agraria durante el año 2010. En primer lugar, se observa que, como media, las Cooperativas suponen un 40% en el conjunto de la Unión Europea, pero hay grandes

diferencias entre los estados miembros. Finlandia, Países Bajos y Dinamarca son los países donde las Cooperativas ostentan mayor cuota de mercado, llegando a representar ésta el 75%, 68% y 65% respectivamente. Por el contrario, en Bulgaria, Luxemburgo y Chipre las Cooperativas agrarias no tienen ningún peso en la producción agraria. En España, la producción de las Cooperativas representa un 45% del total, situándose este valor por encima de la media de la Unión Europea.

Gráfico 3. Cuota de mercado de las Cooperativas agrarias en Europa por sector (2010)



Fuente: Bijman, et al., 2012.

El Gráfico 3 muestra la cuota de mercado de las Cooperativas europeas en cada sector durante el año 2010. Se observa que el sector hortofrutícola (45% de la cuota de mercado) es el segundo en importancia, por detrás del sector lácteo (60% de la cuota de mercado). La notable cuota de mercado de las cooperativas europeas en el sector lácteo se explica por la presencia de importantes grupos cooperativos de los países nórdicos en dicho sector.

3.2.3. El cooperativismo agrario en España

El cooperativismo agrario en España cuenta con una larga tradición, aunque en comparación con el resto de países de la Unión Europea no es de los países donde más cuota de mercado es abarcada por Cooperativas.

En España había 4.258 cooperativas agrarias en 2015, según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Esta cifra es mucho mayor a la que se había mostrado en el apartado anterior en relación con el número de OPFH reconocidas en España durante el año 2013. Esto se debe a que el dato del apartado 2.1 solo tiene en cuenta las cooperativas reconocidas como OPFH y, por tanto, solo se dedican a las frutas y hortalizas. En cambio, en el dato de este apartado se tienen en cuenta todas las cooperativas del sector agrario, tanto si son reconocidas como OPFH como si no.

Por lo que respecta a la contribución económica de estas entidades, a continuación se van a mostrar una comparación de la facturación realizada por cooperativas agrarias con el total de la Producción Final Agraria desde el año 2008 hasta el año 2014.

Tabla 15. Facturación del cooperativismo agrario años 2008 - 2014

	2008	2010	2012	2014	Var. 2008/14
Facturación Cooperativas	22.569	21.614	25.696	27.466	21,70%
Producción Final Agraria	41.589	40.371	41.955	42.600	2,43%
%Facturación/PFA	54,27%	53,54%	61,25%	64,47%	18,81%

Unidad: millones de euros

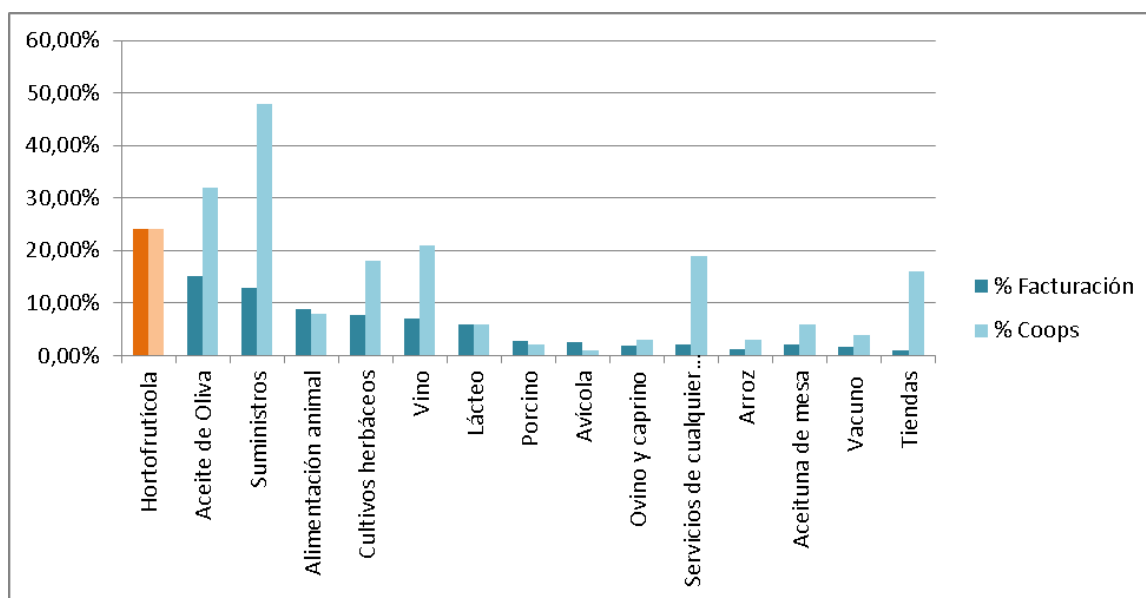
Fuente: Macromagnitudes del cooperativismo agrario español. Cooperativas agro-alimentarias de España. 2016.

En la Tabla 15 se observa que la facturación de las cooperativas agrarias ha aumentado un 21,70% desde el año 2008 hasta el 2014. Por otro lado, la Producción Final Agraria también ha aumentado desde el año 2006 hasta el 2011, pero en menor medida, ya que ha aumentado solo un 2,43%. Por tanto, la producción agraria realizada por cooperativas ha aumentado su importancia, pasando de representar un 54% de la Producción Final Agraria a representar un 64% de ésta. Durante estos seis años ha fluctuado con valores comprendidos entre el 53% de la Producción Final Agraria en el año 2010 y el 64% de la Producción Final Agraria en el año 2014.

A nivel nacional, las Cooperativas operan en distintos subsectores, siendo los quince más importantes el subsector hortofrutícola, el de aceite de oliva, el de suministros, el de alimentación animal, el del vino, el lácteo, el porcino, el avícola, el ovino y caprino, el de servicios de cualquier tipo, el del arroz, el de las aceitunas de mesa, el vacuno y el de las tiendas. Para hacer un análisis de esta diversidad, el siguiente gráfico muestra, en primer lugar, el porcentaje de la facturación total de las

cooperativas que representa cada subsector y, en segundo lugar, el porcentaje de cooperativas que operan en cada subsector. Hay que tener en cuenta que una misma cooperativa puede operar en varios subsectores distintos.

Gráfico 4. Porcentaje de facturación y porcentaje de cooperativas por subsector en España año 2014



Fuente: Macromagnitudes del cooperativismo agrario español. Cooperativas agro-alimentarias de España, 2016.

En primer lugar, las barras más oscuras muestran el porcentaje que representa la facturación de las cooperativas en cada subsector sobre el total de la facturación de las cooperativas. Podemos observar que el subsector hortofrutícola presenta el mayor volumen de facturación, representando un 24% de la facturación de las cooperativas. Le sigue el subsector del aceite de oliva, el cual representa un 15% de la facturación total de las cooperativas y el subsector suministros que representa un 13% de la facturación total de las cooperativas.

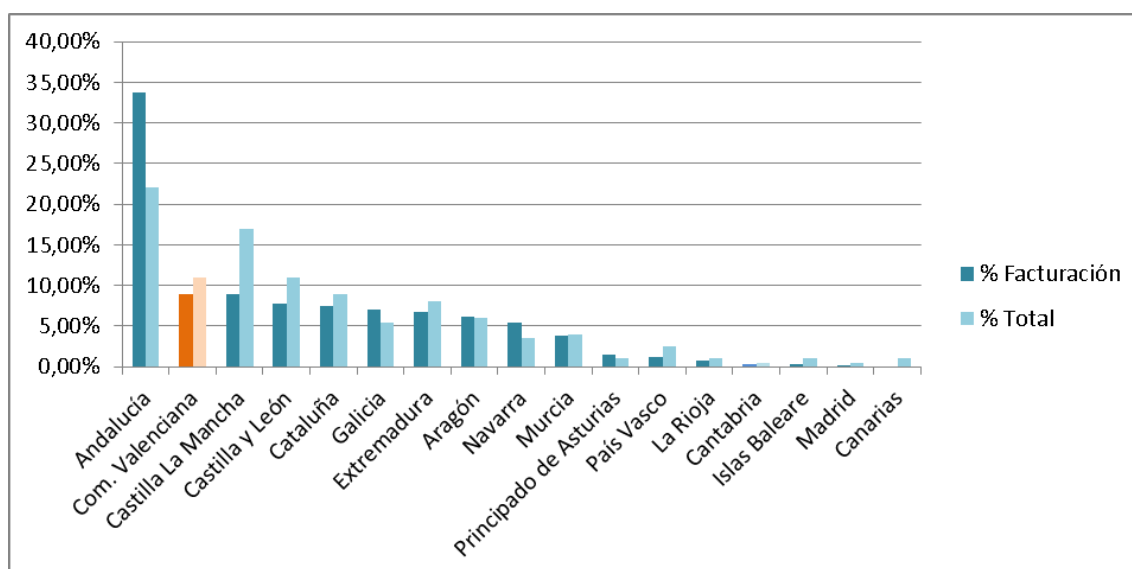
En segundo lugar, las barras más claras muestran el porcentaje de cooperativas que operan en cada subsector. Se observa que el 48% de las cooperativas tienen actividad en el subsector suministros, siendo el subsector donde operan el mayor número de cooperativas. El subsector del aceite de oliva es el segundo en importancia en este aspecto, ya que el 32% de las cooperativas tienen actividad en él. En tercer lugar encontramos el sector hortofrutícola, donde operan el 24% de las cooperativas.

Estos gráficos también revelan el aparentemente bajo volumen de facturación media que caracteriza al cooperativismo agrario español: llama la atención, por ejemplo, que en el sector suministros haya un 40% de cooperativas y cuya facturación apenas supere el 10%. Algo similar ocurre en el sector del aceite de oliva. En este sentido, también podemos concluir que el cooperativismo hortofrutícola parece estar mejor dimensionado en relación al número de entidades y facturación de las mismas. Por otro lado, en el otro extremo, es destacable el caso del sector de la alimentación animal, en la que el volumen de facturación de las cooperativas supera ampliamente el % de entidades cooperativas que operan en el mismo.

Como conclusión, podemos afirmar que el subsector hortofrutícola es de los más importantes en cuanto a las actividades realizadas por las cooperativas, tanto en volumen de facturación como en número de cooperativas que operan en él.

En España, al igual que en la Unión Europea, existen diferencias entre las distintas regiones. El Gráfico 5 muestra el porcentaje de la facturación de las cooperativas de cada Comunidad Autónoma sobre la facturación total de las cooperativas y el porcentaje que representa el número de cooperativas de cada Comunidad Autónoma sobre el total de cooperativas en España en el año 2014.

Gráfico 5. Porcentaje de facturación y porcentaje de cooperativas por Comunidad Autónoma año 2014



Fuente: Macromagnitudes del cooperativismo agrario español. Cooperativas agro-alimentarias de España, 2016.

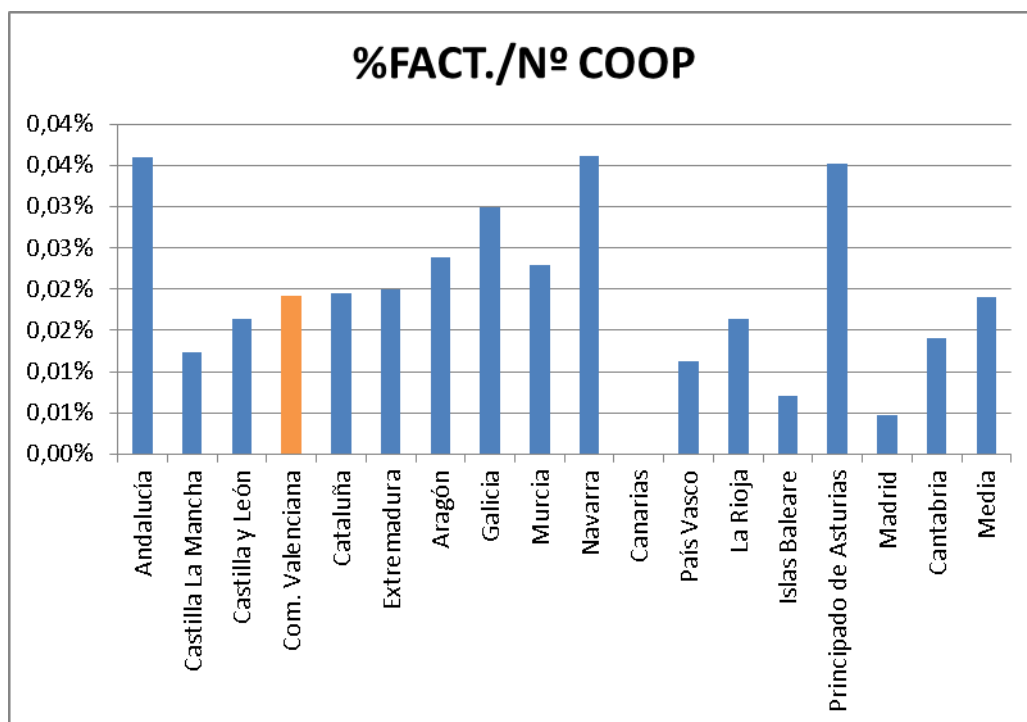
En cuanto a la facturación, las cooperativas de la Comunidad Autónoma que representan mayor volumen de facturación son las cooperativas de Andalucía, ya que representan un 34% del total de facturación de todas las cooperativas del territorio nacional. Las segundas con mayor volumen de facturación son las cooperativas de la Comunidad Valenciana, cuya facturación representa un 9% del total de facturación de todas las cooperativas españolas, y las terceras con mayor volumen de facturación son las cooperativas de Castilla La Mancha, cuya facturación representa el 8,9% de la facturación total de las cooperativas en España.

En cuanto al número de cooperativas, Andalucía también es la Comunidad Autónoma que tiene mayor número de cooperativas y le siguen Castilla La Mancha y la Comunidad Valenciana respectivamente.

Estos datos están relacionados con la distribución territorial de los sectores productivos en los que el cooperativismo se halla más desarrollado en España. Según el gráfico 4, estos sectores son aceite de oliva, hortofrutícola, vino y cultivos herbáceos, que son los sectores predominantes en las comunidades autónomas que refleja el Gráfico 5: aceite de oliva y hortofrutícola en Andalucía, cultivos herbáceos y vino en Castilla y León y Castilla La Mancha y hortofrutícola en la Comunidad Valenciana. El caso del sector de suministros se explica porque muchas cooperativas de productores agrarios se dedican también a la comercialización de suministros a sus socios.

A partir de los datos anteriores, se ha realizado un nuevo gráfico (Gráfico 6) para analizar el % de facturación por cooperativa en cada Comunidad Autónoma. Es decir, se va a comparar la facturación media realizada por cada cooperativa en cada una de las Comunidades Autónomas, ya que también se observan diferencias entre ellas.

Gráfico 6. Porcentaje de facturación por cooperativa en cada Comunidad Autónoma año 2014



Fuente: elaboración propia a partir de Macromagnitudes del cooperativismo agrario español. Cooperativas agro-alimentarias de España, 2016.

Como se observa en el Gráfico 6, la Comunidad Autónoma donde mayor facturación por cooperativa se da es Andalucía y Navarra. La Comunidad Valenciana se encuentra en la media, aunque en cuanto a nivel de facturación y de número de cooperativas sea la tercera comunidad en importancia. Este hecho muestra una excesiva atomización del cooperativismo en España y en la Comunidad Valenciana en particular ya que, aunque tiene más cooperativas que otras comunidades, la facturación de cada una está a la par de la media nacional, lo cual puede suponer una debilidad para mantener una posición competitiva.

Tras el análisis de todos los datos anteriores se pueden extraer las siguientes conclusiones con referencia al cooperativismo agrícola en general, y al cooperativismo hortofrutícola en particular:

- A nivel nacional, la forma de asociación más común en el sector hortofrutícola son las Cooperativas.
- La Unión Europea está impulsando el asociacionismo debido a las diferencias de poder existentes en las negociaciones entre los agricultores y los

distribuidores ya que las empresas distribuidoras suelen tener un gran tamaño y tienen más poder para obtener mayores ventajas en la negociación.

- En la Unión Europea, las cooperativas en el sector hortofrutícola abarcan el 45% de la cuota de mercado.
- En el año 2010, las cooperativas de España se encuentran por encima de la media de la Unión Europea en cuanto a cuota de mercado abarcada.
- El subsector hortofrutícola es uno de los más importantes en el cooperativismo español, ya que es el primero en volumen de facturación y el tercero en número de cooperativas.
- La Comunidad Valenciana es la segunda en importancia de facturación sobre el total de facturación de las cooperativas agrarias en España y la tercera en cuanto a número de cooperativas. en cuanto a facturación por cooperativa, la Comunidad Valenciana se sitúa en la media nacional.

Por tanto, se puede afirmar que el cooperativismo en el sector hortofrutícola es muy importante en la Comunidad Valenciana y su principal problema es la atomización de sus entidades, ya que esto supone una débil posición competitiva y poco poder de negociación con los distribuidores.

Para enfrentarse a esta situación, las cooperativas tienen que plantearse adoptar nuevas medidas para incrementar su tamaño empresarial, con el objetivo de concentrar la oferta y, por tanto, tener mayor poder de negociación con los distribuidores para obtener mayores ingresos y poder beneficiarse de economías de escala para reducir los costes.

Hay varias opciones con diferentes características para poder conseguir los objetivos anteriores. Se pueden distinguir básicamente dos tipos: las formas de concentración que tienen vinculación patrimonial, donde la más importante es la fusión, y las formas de concentración que no tienen vinculación patrimonial, donde se incluyen las cooperativas de segundo grado.

Las cooperativas de segundo grado son cooperativas constituidas por sociedades cooperativas que tienen por objeto la promoción, coordinación y desarrollo en común de determinadas actividades económicas en beneficio de sus socios, los

cuales participan en la toma de decisiones mediante el voto, que podrá ser proporcional al número de socios de cada cooperativa base o a su participación en la actividad cooperativizada (MELIÁ, 2004).

La otra forma de concentración más extendida es la fusión, la cual supone la vinculación del patrimonio de las sociedades que van a llevarla a cabo. Este proceso será desarrollado en el Capítulo 4 de forma más detallada, ya que es la forma de concentración utilizada por las dos cooperativas objeto de este estudio.

Capítulo 4: El proceso de fusión cooperativa

4. EL PROCESO DE FUSIÓN COOPERATIVA

4.1. CARACTERÍSTICAS DE LOS PROCESOS DE FUSIÓN COOPERATIVA

Se entiende por fusión la integración de dos o más sociedades mercantiles en una única sociedad mediante la transmisión en bloque de sus patrimonios. La sociedad resultante puede ser una de las sociedades que se fusionan, si la fusión es por absorción, o de nueva creación, si la fusión es por creación. A los socios de las sociedades que se extinguen se les atribuyen acciones o participaciones de la sociedad beneficiaria, ya sea esta nueva sociedad o la sociedad absorbente.

Según la Ley de Sociedades Cooperativas de España (Ley 27/1999, de 16 de julio), las sociedades cooperativas se pueden fusionar en una nueva o pueden ser absorbidas por otra cooperativa existente. Una sociedad cooperativa que esté en liquidación podrá participar en una fusión si aún no ha comenzado el reembolso de las aportaciones del capital social.

Las cooperativas que se fusionen, o las que sean absorbidas por una existente, quedarán disueltas, pero no entrarán en liquidación. Sus patrimonios y los socios pasarán a la sociedad nueva o absorbente, la cual asumirá los derechos y obligaciones de las sociedades disueltas.

En cualquier proceso de fusión cooperativa, el primer paso a realizar es establecer los objetivos que se desean alcanzar con la fusión. Según MELIÁ (2004), los objetivos más comunes a alcanzar en las cooperativas hortofrutícolas son la mejora técnica de los procesos productivos e incorporación de nuevos procesos, la incorporación de nuevos productos, el acceso a nuevos mercados y a economías de escala y el incremento de productos y servicios ofrecidos a los socios.

A continuación, se deben identificar las cooperativas que se ajusten a los objetivos establecidos. Se realiza la primera toma de contacto entre las cooperativas y se valoran las posibles características que tendría la propuesta de fusión. Además, se realiza un análisis de las cooperativas participantes en la fusión, teniendo en cuenta aspectos contables, financieros, de cultura organizativa, de política de recursos humanos, etc. A partir de los resultados de estos análisis, los Consejos Rectores valorarán la conveniencia de la fusión.

Tras esta valoración, si los Consejos Rectores opinan que la fusión será favorable empieza el proceso de negociación. Una comisión formada por representantes de los Consejos Rectores elabora las fórmulas de gestión en las distintas áreas de la nueva cooperativa a partir de los análisis realizados con anterioridad. Los acuerdos que se deriven de estas negociaciones se recogerán en el Proyecto de Fusión.

Tal como se indica en la Ley de Sociedades Cooperativas de España (Ley 27/1999, de 16 de julio), en cualquier proceso de fusión de cooperativas se deben llevar a cabo las siguientes fases:

1. Redacción del Proyecto de Fusión

Los Consejos Rectores de las cooperativas que participan en la fusión han de realizar un Proyecto de Fusión, el cual debe contener:

- La denominación, clase y domicilio de las cooperativas participantes y de la nueva cooperativa, si es el caso.
- El método para fijar la cuantía que se reconocerá a cada socio de las cooperativas extinguidas como aportación al capital de la cooperativa nueva o absorbente, así como las reservas voluntarias de carácter repartible, si existen.
- Los derechos y obligaciones que se reconocerán a los socios de las cooperativas extinguidas. También los derechos que correspondan a los titulares de participaciones especiales de las cooperativas extinguidas.
- La fecha a partir de la cual las operaciones de las cooperativas que se extinguirán deben realizarse por cuenta de la cooperativa nueva o absorbente.

Una vez aprobado el Proyecto de Fusión, los administradores de las cooperativas implicadas no podrán realizar actos o contratos que obstaculicen la aprobación del proyecto.

El proyecto quedará sin efecto si la fusión no se aprueba por parte de todas las cooperativas que la integran en un plazo de seis meses desde la fecha del proyecto.

2. Convocatoria de la Asamblea General

Cuando se publique la convocatoria de la Asamblea General, se debe dejar en el domicilio social a disposición de los socios los siguientes documentos:

- El Proyecto de Fusión
- Informes redactados por los Consejos Rectores de cada una de las cooperativas sobre los efectos y la conveniencia de la fusión.
- El balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria explicativa de los tres últimos ejercicios de las cooperativas que participen en la fusión.
- El balance de fusión de aquellas cooperativas en que sea distinto del último balance anual aprobado. Se puede considerar balance de fusión el último anual aprobado si ha sido cerrado dentro de los seis meses anteriores a la fecha de la Asamblea General.
- El proyecto de los Estatutos de la nueva cooperativa o de la absorbente.
- Los Estatutos de todas las cooperativas participantes en la fusión.

La relación de nombres, apellidos, edad, o denominación social, nacionalidad y domicilio de los consejeros de las cooperativas participantes y fecha desde la que desempeñan sus cargos. Las mismas indicaciones de los que van a ser propuestos como consejeros de la cooperativa resultante.

3. Acuerdo de fusión

En la Asamblea General convocada por cada cooperativa se deberá aprobar el acuerdo de fusión por la mayoría de los dos tercios de los votos presentes y representados. Este acuerdo de fusión de cada una de las cooperativas se publicará en el Boletín Oficial del Estado y en un diario de gran circulación de la provincia del domicilio social. Desde el momento de la adopción del acuerdo de cada cooperativa, éstas están obligadas a continuar con el procedimiento de fusión. La fusión no podrá realizarse antes de que transcurran dos meses desde la publicación del anuncio del acuerdo de fusión.

Durante los dos meses que transcurren entre la publicación del acuerdo de fusión y la realización formal de la fusión, los acreedores de cualquiera de las cooperativas implicadas que tengan créditos que hayan nacido antes del anuncio de fusión, y no estén adecuadamente garantizados, podrán oponerse por escrito a la fusión. La fusión no podrá llevarse a cabo si sus créditos no son

enteramente satisfechos o suficientemente garantizados. Los acreedores no pueden oponerse al pago aunque se trate de créditos no vencidos.

Los acuerdos de fusión se formalizarán mediante escritura pública e inscripción en el Registro de Sociedades Cooperativas. Ésta tendrá eficacia para la cancelación de las sociedades que se extinguen y la inscripción de la nueva o modificación de la absorbente.

Los socios de las cooperativas que se fusionan y que hubieran votado en contra de la fusión, tienen derecho a separarse de su cooperativa en el plazo de 40 días desde la publicación del anuncio del acuerdo. La cooperativa resultante de la fusión tendrá la obligación de liquidar las aportaciones al socio disconforme.

Por último, el proceso de fusión finaliza con la integración de todas las cooperativas. Este proceso puede empezar en algunos campos, como la formación de personal en cuanto a nuevos métodos de trabajo o sistemas informáticos, antes de la escritura en el Registro de Cooperativas. De esta forma, se puede acortar el período de tiempo en la integración.

4.2. EL CASO DE GUADACOOOP: NECESIDAD DE FUSIÓN

El municipio de Guadassuar (provincia de Valencia) se incorporó al movimiento cooperativo a principios del siglo XX ya que, a través de esta forma de asociacionismo, los agricultores podían adquirir fertilizantes para una mejor producción agrícola, usar maquinaria que les hubiese sido imposible utilizar de otro modo y acceder al crédito de cajas rurales.

La primera cooperativa de Guadassuar se fundó en el año 1911 y, durante el siguiente siglo, se fueron produciendo diversas escisiones y fusiones, tanto voluntarias como forzosas. Desde el año 1971 existían dos cooperativas agrícolas, la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña y la Cooperativa Agrícola San Isidro Labrador, la cual surgió por una escisión en los años 70 de la primera.

Las principales características de cada cooperativa eran:

- Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña: se fundó en el año 1911 con el nombre de “Cooperativa Agrícola Guadasuarensé” y con el objetivo de fomentar la agricultura y el bienestar de la clase social obrera (*“con objeto de avivar el fomento de la agricultura y sus derivados y procurar la mejora y bienestar de la clase social a ella dedicada...”*).

Las actividades desarrolladas por la Cooperativa se dirigen a realizar múltiples acciones relacionadas con la agricultura y la prestación de servicios para sus socios. Durante los ejercicios 2007/2008 y 2008/2009, la Cooperativa tenía constituidas las siguientes secciones:

- Sección Hortofrutícola: cuya finalidad era la producción, recolección, transporte, almacenamiento, normalización, transformación primaria cuando proceda, comercialización y venta en común de la totalidad de la producción de hortalizas, cítricos y frutas varias de sus socios, promoviendo la concentración de la oferta y la regulación de precios en la fase de producción.
- Sección de Suministros y Servicios: cuya finalidad era proveer a los socios y sus familiares de las materias primas, medios de producción, productos y otros bienes y servicios que éstos necesiten.

En el momento de la fusión, esta cooperativa tenía 2.035 socios y contaba con una superficie de 7.879,16 hanegadas productivas. Los principales productos que comercializaba eran naranjas y caquis.

- Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V.: se fundó en el año 1971 como consecuencia de una escisión por discrepancias en la marcha de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña. La nueva cooperativa se dedicó desde sus principios a la comercialización de naranja.

Las actividades que se desarrollaban eran la venta de las producciones agrícolas de los socios, la venta de los productos para el cuidado y tratamiento del campo y la realización de servicios, mayoritariamente a los socios. Durante los ejercicios 2007/2008 y 2008/2009, la Cooperativa tenía constituidas las siguientes secciones:

- Sección Hortofrutícola: cuya finalidad era la producción, recolección, almacenamiento, normalización, transformación primaria, comercialización y venta en común de la totalidad de los productos hortofrutícolas de sus socios.

- Sección de Suministros y Servicios: cuya finalidad era suministrar todos los elementos y productos necesarios al socio, para el cultivo y defensa de sus explotaciones y los medios necesarios para su mejor aprovechamiento.

En el momento de la fusión, la Cooperativa San Isidro tenía 190 socios y contaba con una superficie de 2.046,24 hanegadas productivas. En esta cooperativa, también se comercializaba principalmente naranja y caqui.

Debido al entorno competitivo en el que el sector de las cooperativas hortofrutícolas se encuentra desde hace años y la necesidad de incrementar la eficiencia de las actividades realizadas, y tras varios intentos fallidos, en el año 2010 se pudo llevar a cabo la fusión de las dos cooperativas de Guadassuar.

Tras varias conversaciones entre los Consejos Rectores de ambas cooperativas, éstos decidieron en el año 2009 llevar a cabo todos los pasos necesarios para formalizar la fusión entre ambas cooperativas. Todo el proceso previo a la fusión fue coordinado por el Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA) de la Universidad Politécnica de Valencia.

Según los análisis previos realizados, de este proceso de fusión se pretendía conseguir los siguientes objetivos:

- Reestructuración de las actividades de la cooperativa: se pretendía reestructurar las actividades que se han desarrollado en las cooperativas participantes, de forma que disminuyese la participación en las actividades menos rentables e invirtiesen más recursos en las más rentables, de acuerdo con la estrategia global de la cooperativa resultante.
- Diversificación: Esta fusión ofrecía la posibilidad de introducir nuevas líneas de actuación (nuevos mercados, productos...) con el objetivo de reducir el riesgo económico global de la cooperativa.
- Complementariedad: El efecto de la complementariedad se basa en que cada cooperativa aporta activos, procesos y servicios prestados a los socios de los que la otra puede carecer, y viceversa, contribuyendo al beneficio de ambas y de sus socios. Este aspecto hace referencia a que cada una de las cooperativas se dedicaban principalmente a la comercialización de naranja y caqui, y el caqui lo tenían que trabajar en otras cooperativas porque no había espacio suficiente. Tras la fusión, en uno de los almacenes se podrá trabajar el caqui y en el otro la naranja.

- Expansión y consolidación de una posición en el mercado: la cooperativa resultante sería más fuerte, solvente y con mayor capacidad para intensificar su presencia en el mercado y fortalecer su posición frente a los competidores.
- Disponibilidad de un almacén donde manipular y almacenar el caqui: hasta antes de la fusión, la comercialización del caqui se hacía a través del Grupo Empresarial Anecoop, ya que ambas cooperativas no disponían de los recursos necesarios para llevarla a cabo. Con la fusión, se dispondría de un almacén donde llevar a cabo la comercialización de caquis, con las ventajas de:
 - Control comercial.
 - Control de los procesos de manipulado para reducir costes.
 - No habría costes de transporte a otros almacenes y deterioro de esta fruta por transporte.
 - Se dispondría de una central hortofrutícola especializada en caqui “persimon” en la que solo sería necesario instalar la maquinaria.
 - Todos estos aspectos derivarían una mejora de las liquidaciones a los socios.
- Incorporación de I+D a la cooperativa: la cooperativa resultante podría realizar una mayor inversión en I+D, que cada vez es más importante en todo tipo de empresa y concretamente en el sector agroalimentario.
- Acceso a economías de escala: otra ventaja que podía aportar esta fusión era la posibilidad de reducir los costes medios debido al incremento del volumen de producción, lo cual permite ofrecer el producto a precios más competitivos.
- Sinergias financieras: La cooperativa resultante tendría una mayor facilidad en la obtención de recursos financieros y unas condiciones crediticias más favorables que las que puede obtener cualquier cooperativa de menor tamaño, lo que permitiría realizar proyectos de gran inversión como puede ser el desarrollo de nuevas líneas productivas.
- Mayor empleo en la población: esta fusión, desde el punto de vista socio-económico, significaba disponer de una única empresa cooperativa, con capacidad de crear mayor empleo en el municipio de Guadassuar, en gran parte debido a que el caqui sería confeccionado en los almacenes propios. Además, eliminaría los conflictos y competencias locales dentro de la población.

En resumen, teniendo en cuenta el entorno competitivo en el que nos encontramos en la actualidad, se puede decir que:

- La integración de las cooperativas suponía el aumento de la producción y una reducción de los costes.
- Se dispondría de una central hortofrutícola especializada en el caqui persimon.
- Aumentaría la oferta de puestos de trabajo debido a que toda la producción de caqui se trabajaría en Guadassuar.

En fecha 28 y 27 de enero de 2010 el Consejo Rector de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, Coop. V. y el Consejo Rector de la cooperativa San Isidro Labrador Coop. V., respectivamente, redactaron el Proyecto de Fusión de dichas sociedades.

Las cooperativas participantes en la fusión eran las siguientes:

- Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V., con domicilio social en calle Moralarzal número 40 de Guadassuar (Valencia), titular del CIF número F46050449 y clasificada como agraria. Esta cooperativa fue disuelta tras el proceso de fusión.
- Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S.Coop.V., con domicilio social en calle Colón número 1 de Guadassuar (Valencia), titular del CIF número F46025813 y clasificada como agraria. Esta cooperativa fue la resultante de la fusión y adoptó la denominación social Guadacoop, Coop.V.

En este caso, el tipo de fusión planteado fue la fusión por absorción, que tiene lugar cuando una de las cooperativas participantes de la fusión absorbe el patrimonio del resto, por tanto, hay una cooperativa que no se extinguió (en este caso sólo cambió de nombre). Se optó por este tipo de fusión porque era menos costoso económicamente que la fusión por nueva creación. Sin embargo, se decidió cambiar la denominación social de la nueva sociedad para que todos los socios se sintieran identificados con ella.

Esta nueva cooperativa resultante fue calificada como agraria, al igual que las dos que se fusionaban. Por tanto, de conformidad con el artículo 87 de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, su objeto social es cualquier servicio o función empresarial ejercida en común, en interés de sus socios, así como atender a cualquier otro fin o servicio que sea propio de la actividad agraria, ganadera, forestal o estén directamente relacionados con ellas. Además, el objeto social es

complementado por otras actividades propias de las cooperativas de consumo, por tanto, puede adquirir y suministrar bienes y servicios para el consumo o uso de los socios y quienes convivan con ellos.

Los aspectos más significativos de este proceso de fusión eran los siguientes:

- La fusión consistía en la disolución de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop.V., que se integraría en la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V., la cual adoptaría la denominación social de Guadacoop, Coop. V. El cambio de denominación de la cooperativa vino como consecuencia de agrupar al cooperativismo de Guadassuar bajo una nueva identidad que representara a todos los socios.
- Todos los elementos patrimoniales, tanto el activo como el pasivo, todos los derechos y obligaciones y los socios de la entidad disuelta pasarían automáticamente a la cooperativa resultante, excepto los socios que ejerciesen su derecho de separación. De la misma forma, todos los fondos sociales de la cooperativa disuelta pasarían a integrarse en los de la cooperativa resultante.
- Para hacer el traspaso de los elementos patrimoniales, se llevaron a cabo diversas tasaciones de los terrenos y construcciones de ambas cooperativas, con el fin de actualizar sus valores, los cuales se analizarán más adelante.
- La cooperativa resultante tendría las siguientes secciones, tal como se estableció en sus Estatutos:
 - a) Sección hortofrutícola: cuya finalidad es la producción, recolección, transporte, almacenamiento, normalización, transformación primaria cuando proceda, comercialización y venta en común de la totalidad de la producción de hortalizas, cítricos y frutas varias de sus socios.
 - b) Sección suministros: cuya finalidad es proveer a los socios y sus familiares de las materias primas, medios de producción, productos y otros bienes y servicios que éstos necesiten, mejorar los procesos de producción mediante la aplicación de técnicas, equipos y medios de producción y prestar los servicios agrícolas que los socios necesiten.
 - c) Sección cultivo: cuya finalidad es mejorar la rentabilidad de las explotaciones de cítricos y otros cultivos leñosos con el incremento del tamaño de las explotaciones mediante la agrupación de parcelas. Las labores realizadas conjuntamente serán el riego, la fertilización, los tratamientos fitosanitarios y la poda, entre otras.
- El capital social de la cooperativa resultante fue de 100.000 euros y cada aportación de los socios en el capital social fue de 75 euros.

En el aspecto económico, la fusión se llevó a cabo con los datos de los balances de situación de cada cooperativa a fecha 30/09/2009. Sin embargo, para conocer una estimación de las plusvalías existentes en cada cooperativa que pudieran influir como factor corrector de sus balances, se actualizaron los valores de inmovilizado material de cada cooperativa.

Para ello, los Consejos Rectores encargaron diversas tasaciones de los terrenos y construcciones de ambas cooperativas. De los valores aportados para cada activo por los tasadores se calcularon los promedios, los cuales se tomaron como referencia para actualizar los balances. Por otra parte, se produjo la baja de 449 socios en una de las cooperativas (CRISTO) con posterioridad a la fecha de cierre de los balances de fusión, por tanto, se minoró el capital social en la cuantía reembolsable a los mismos.

Para este análisis de patrimonios, se separó el patrimonio que correspondía a la sección hortofrutícola y a la sección suministros de ambas cooperativas. Además, se hizo también una distinción entre el patrimonio repartible y el patrimonio irrepartible.

El primero incluye el Capital Social, el fondo de Reserva Voluntario, el Fondo de Reserva APA, aquella parte del resultado del ejercicio que va a destinarse a fondos de reserva repartibles o a distribuirse entre los socios, y aquella parte de las Subvenciones de Capital, Fondo Operativo y otras partidas patrimoniales, netas de impuestos, que una vez traspasadas a resultados son susceptibles de destinarse a Fondos de Reserva Repartibles o distribuirse entre los socios.

El patrimonio irrepartible incluye el Fondo de Reserva Obligatorio, el Fondo de Educación y Promoción, aquella parte del resultado del ejercicio que va a destinarse a fondos irrepartibles, así como las Subvenciones de Capital, el Fondo Operativo y otras partidas patrimoniales, netas de impuestos, que una vez traspasadas a resultados deben destinarse a Fondo de Reserva Obligatorio o a Fondo de Educación y Promoción.

Con todo ello, los valores patrimoniales resultantes fueron los siguientes:

Tabla 16: Valores patrimoniales de las cooperativas participantes en la fusión. Unidad monetaria: euros.

	CRISTO HORTO	CRISTO SUMINISTROS	SANISI HORTO	SANISI SUMINISTROS
Patrimonio Contable Repartible (PCR)	1.623.384,75	192.343,75	119.807,13	1.444,12
Plusvalías afectas al PCR netas del efecto impositivo	990.526,51	220.534,77	657.563,90	0,00
Patrimonio Real Repartible (PRR)	2.613.911,26	412.878,52	777.371,03	1.444,12
Patrimonio Contable Irrepartible (PCI)	4.064.385,25	573.070,25	514.873,00	6.051,02
Plusvalías afectas al PCI netas del efecto impositivo	1.415.037,88	315.049,68	939.377,00	0,00
Patrimonio Real Irrepartible (PRI)	5.479.423,13	888.119,93	1.454.250,00	6.051,02

Fuente: Proyecto de Fusión de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S.Coop. V. y San Isidro Labrador, Coop. V.

La aportación patrimonial de la sección hortofrutícola de cada cooperativa se estimó por hanegada productiva y fue la siguiente:

Tabla 17: Aportación patrimonial de la sección hortofrutícola de cada cooperativa. Unidad monetaria: euros.

	CRISTO HORTO	CRISTO SUMINISTROS	SANISI HORTO	SANISI SUMINISTROS
Número de hanegadas productivas	7.879,16		2.046,24	
Patrimonio Real Repartible / hanegada productiva	331,75		379,90	
Patrimonio Real Irrepartible / hanegada productiva	695,43		710,69	

Fuente: Proyecto de Fusión de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S.Coop. V. y San Isidro Labrador, Coop. V.

La aportación patrimonial de la sección suministros de cada cooperativa se estimó por socio y fue la siguiente:

Tabla 18: Aportación patrimonial de la sección suministros de cada cooperativa.
Unidad monetaria: euros

	CRISTO HORTO	CRISTO SUMINISTROS	SANISI HORTO	SANISI SUMINISTROS
Número de socios activos		2.035		190
Patrimonio Real Repartible / socios activos		203,11		7,60
Patrimonio Real Irrepartible / socios activos		436,42		31,85

Fuente: Proyecto de Fusión de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S.Coop. V. y San Isidro Labrador, Coop. V.

Tomando como base los datos anteriores, los Consejos Rectores llegaron a los siguientes acuerdos:

- Se acordó que la cooperativa resultante debería tener todo su capital social en la sección suministros. Dado que la cooperativa CRISTO tenía todo su capital adscrito a la sección suministros y que todos los socios de la sección suministros de la cooperativa SANISI son a su vez socios de la sección hortofrutícola, se procedió a traspasar el capital de la sección hortofrutícola de SANISI a la sección suministros.
- Para eliminar diferencias entre el patrimonio irrepartible por socio en la sección suministros, se acordó traspasar una parte del patrimonio contable irrepartible de la sección hortofrutícola a la sección suministros de SANISI.

Los valores patrimoniales resultantes tras efectuar estos cambios fueron los siguientes:

Tabla 19: Patrimonio Real Repartible ajustado de cada sección. Unidad monetaria: euros.

	CRISTO HORTO	CRISTO SUMINISTROS	SANISI HORTO	SANISI SUMINISTROS
Patrimonio Real Repartible (PRR)	2.613.911,26	412.878,52	777.371,03	1.444,12
Traspaso de Patrimonio Contable Repartible de SANISI Horto a Suministros			-14.885,13	+14.885,13
Patrimonio Real Repartible ajustado (PRRa) tras el traspaso de Patrimonio	2.613.911,26	412.878,52	762.485,90	16.329,25

Fuente: Proyecto de Fusión de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S.Coop. V. y San Isidro Labrador, Coop. V.

Tabla 20: Patrimonio Real Repartible ajustado por hanegada y socio de cada sección. Unidad monetaria: euros.

	CRISTO HORTO	CRISTO SUMINISTROS	SANISI HORTO	SANISI SUMINISTROS
Patrimonio Real Repartible ajustado / hanegada productiva	331,75		372,63	
Patrimonio Real Repartible ajustado / socios activos		203,11		85,94

Fuente: Proyecto de Fusión de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S.Coop. V. y San Isidro Labrador, Coop. V.

Tabla 21: Patrimonio Real Irrepartible ajustado de cada sección. Unidad monetaria: euros.

	CRISTO HORTO	CRISTO SUMINISTROS	SANISI HORTO	SANISI SUMINISTROS
Patrimonio Real Irrepartible (PRI)	5.479.423,13	888.119,93	1.454.250,00	6.051,02
Traspaso de Patrimonio Contable Irrepartible de SANISI Horto a Suministros			-76.869,27	+76.869,27
Patrimonio Real Irrepartible ajustado (PRIa) tras el traspaso de Patrimonio	5.479.423,13	888.119,93	1.377.380,73	82.920,29

Fuente: Proyecto de Fusión de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S.Coop. V. y San Isidro Labrador, Coop. V.

Tabla 22: Patrimonio Real Irrepartible ajustado por hanegada y socio de cada sección. Unidad monetaria: euros.

	CRISTO HORTO	CRISTO SUMINISTROS	SANISI HORTO	SANISI SUMINISTROS
Patrimonio Real Irrepartible ajustado / hanegada productiva	695,43		673,72	
Patrimonio Real Irrepartible ajustado / socios activos		436,42		436,42

Fuente: Proyecto de Fusión de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S.Coop. V. y San Isidro Labrador, Coop. V.

En base a los datos obtenidos, había un déficit de Patrimonio Real Repartible por hanegada de los socios en la sección hortofrutícola de la cooperativa CRISTO, que se consideró similar y compensable con el déficit de la sección hortofrutícola de la cooperativa SANISI en Patrimonio Real Irrepartible por hanegada y de la sección suministros de la misma en Patrimonio Real Repartible por socio. Por tanto, no se exigieron aportaciones adicionales a los socios de ninguna de las cooperativas integrantes de la fusión y se les reconocieron 75 euros a cada socio de cada una de las cooperativas en el capital de la cooperativa resultante.

En un mundo globalizado como el actual, era necesario aprovechar las sinergias para obtener mejores resultados. Es sabido que la unión de estructuras, esfuerzos y patrimonios refuerzan cualquier entidad de cualquier tipo, por este motivo, esta propuesta de fusión tuvo el apoyo de las instituciones autonómicas, de los representantes políticos locales y de la Unión de Cooperativas de Valencia.

El 25 de febrero de 2010 se celebraron las Asambleas Generales extraordinarias de los socios de las cooperativas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y San Isidro Labrador, Coop. V. para la aprobación del Proyecto de Fusión. Se aprobó por la mayoría prevista legalmente la fusión por absorción de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V., que se disolvería, por parte de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V., entidad absorbente. En la misma Asamblea General extraordinaria de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V., se aprobó por la mayoría legalmente exigible el cambio de denominación social, que pasaría a denominarse Guadacoop, Coop. V.

4.3. ENTIDADES PARTICIPES: ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

En este apartado se va a realizar un análisis económico financiero de las dos cooperativas participes correspondiente a los dos ejercicios anteriores a la fusión. Los ejercicios de estas sociedades comprenden desde el 1 de octubre del año N hasta el 30 de septiembre de año N+1, por tanto, en este caso se van a analizar las cuentas anuales de los ejercicios 2007/2008 y 2008/2009.

Un aspecto que se debe tener en cuenta en este análisis es que las cuentas anuales del ejercicio 2007/2008 fueron formuladas según el Plan General de Contabilidad 1990, que estuvo vigente hasta el 31/12/2007, y las cuentas anuales del ejercicio 2008/2009 fueron formuladas según el Plan General de Contabilidad 2007 (en adelante PGC 2007).

El Real Decreto 1514/2007, por el que se aprobó el PGC 2007, establece que las primeras cuentas anuales que se elaboren conforme a los criterios contenidos en el mismo se considerarán iniciales y no se recogerán cifras comparativas del ejercicio anterior, si bien permite comparar ambos ejercicios siempre que se adapte la información al PGC 2007.

La normativa contable del PGC 2007 supone, con respecto de la anterior, importantes cambios en las políticas contables, criterios de valoración, forma de presentación e información a incorporar en las Cuentas Anuales. En el transcurso del análisis, se indicarán las modificaciones que se han hecho para presentar las Cuentas Anuales del ejercicio 2007/2008 conforme al PGC 2007.

4.3.1. Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V.

Antes de empezar con el análisis, es importante señalar que, en los informes de auditoría de las cuentas anuales de ambos ejercicios, se corrobora que estas cuentas con las que se ha trabajado expresan la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Cooperativa y de los resultados obtenidos y que contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados en la normativa española.

En primer lugar, para analizar el balance, vamos a agruparlo en siete grupos patrimoniales: Activo no corriente, Existencias, Realizable, Efectivo, Patrimonio Neto, Pasivo no corriente y Pasivo corriente. Estos grupos patrimoniales son los que define el PGC 2007, por tanto, la adaptación del Balance del ejercicio 2007/2008 se ha realizado según las siguientes equivalencias:

PGC 1990	PGC 2007	GRUPO PATRIMONIAL
Inmovilizado	Activo no corriente	Activo no corriente
Existencias	Existencias	Existencias
Socios por desembolsos exigidos Deudores Inversiones financieras temporales Ajustes por periodificación	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar Inversiones financieras a corto plazo Periodificaciones a corto plazo	Realizable
Tesorería	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	Efectivo
Fondos propios Ingresos a distribuir en varios ejercicios Provisiones para riesgos y gastos	Patrimonio neto	Patrimonio neto
Acreedores a largo plazo	Pasivo no corriente	Pasivo no corriente
Fondo de formación y promoción cooperativa Acreedores a corto plazo	Pasivo corriente	Pasivo corriente

Tabla 23. Balance Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicios 2007/2008 y 2008/2009. Unidad monetaria: euros.

	2007/2008		2008/2009			2007/2008		2008/2009	
Activo No Corriente	7.009.562	81,58%	6.995.171	81,86%	Patrimonio Neto	6.713.753	78,14%	6.465.978	75,66%
Existencias	354.479	4,13%	321.057	3,76%	Pasivo No Corriente	1.345.607	15,66%	1.533.396	17,94%
Realizable	805.614	9,38%	971.945	11,37%	Pasivo Corriente	532.837	6,20%	546.231	6,39%
Efectivo	422.543	4,92%	257.432	3,01%					
TOTAL ACTIVO	8.592.198	100%	8.545.605	100%	TOTAL PN + PASIVO	8.592.198	100%	8.545.605	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicios 2007/2008 y 2008/2009.

A nivel global, la cooperativa tuvo un pequeño decrecimiento patrimonial del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009, pero es muy poco significativo.

En ambos ejercicios predomina el Activo no corriente, que constituye el 80% del Activo, ya que tiene mucha inversión en instalaciones y maquinaria debido a la actividad de la empresa. Hay pocas existencias y efectivo y el realizable tiene un peso considerable dentro del Activo corriente. La mayor parte del Activo no corriente lo forma el inmovilizado material, suponiendo casi la mitad de este grupo patrimonial en ambos ejercicios, seguido de las inversiones financieras a largo plazo. El inmovilizado material está compuesto por terrenos y construcciones e instalaciones técnicas (maquinaria). En cuanto a las inversiones financieras a largo plazo, destaca la participación en el patrimonio de Crédit Valencia, Caja Rural Coop. Cdto. V., que supone el 85% de las inversiones financieras a largo plazo. El realizable está compuesto principalmente por clientes, socios deudores y créditos con las Administraciones Públicas.

Por lo que respecta a la estructura financiera, apuesta por la financiación propia, ya que el Patrimonio Neto representa casi el 80% de la financiación. En el Patrimonio Neto destaca la Reserva Obligatoria, que supone casi el 65%, la cual aumenta con los años debido a las cuotas de ingreso de los socios por incrementos de hanegadas y a la incorporación de una parte del excedente neto disponible de cada ejercicio económico. De la financiación ajena tiene mayor peso la deuda a largo plazo que a corto plazo. La deuda a largo plazo está constituida casi en su totalidad por las siguientes deudas con entidades de crédito:

- Préstamo ICO concedido por Crédit Valencia, Caja Rural Coop. Cdto. V., de 64.814,41 € de principal, con vencimiento en el año 2010.

- Préstamo concedido por Crèdit Valencia, Caja Rural Coop. Cdto. V., de 1.500.000 € de principal, con vencimiento en el año 2022.

La deuda a corto plazo está formada por la parte correspondiente al ejercicio vigente de cada uno de los dos préstamos y por deudas con proveedores varios.

Si comparamos ambos ejercicios, el Activo no corriente ha disminuido ligeramente debido al efecto de la amortización acumulada, el Realizable ha aumentado debido al incremento de los créditos concedidos a los clientes, las Existencias se mantienen y el Efectivo se ha disminuido a la mitad. El Patrimonio Neto ha disminuido debido a bajas de los socios y a la disminución del resultado del ejercicio. Por el contrario, la deuda ha aumentado, siendo mayor el incremento en la deuda a largo plazo.

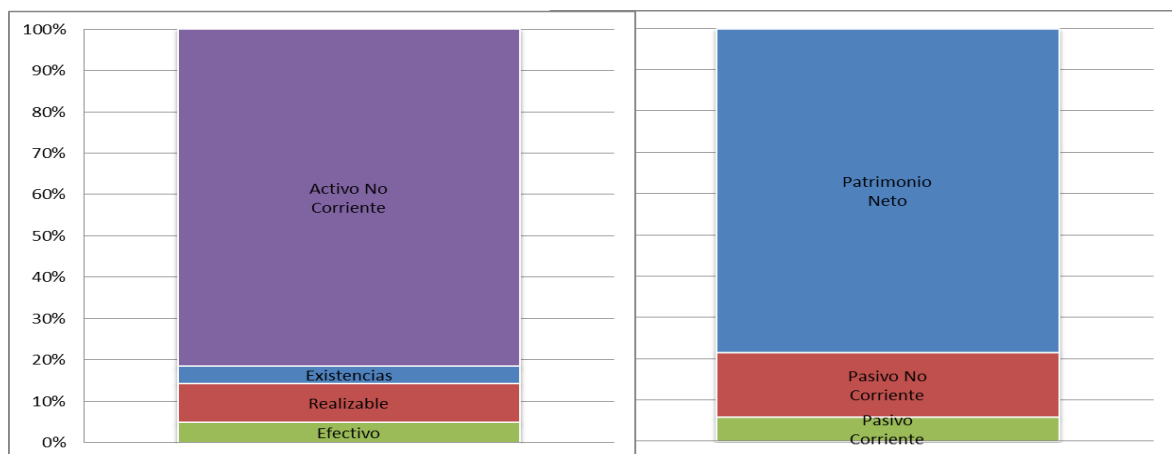
Si comparamos la financiación y la inversión, la mayor parte de la inversión es a largo plazo y la mayor parte de la financiación también, por tanto, se puede decir que hay coherencia patrimonial. Para analizar la coherencia patrimonial se calcula el fondo de maniobra, que es la diferencia entre las inversiones a corto plazo (activo corriente) y la financiación a corto plazo (pasivo corriente). Este dato muestra si con el activo líquido la empresa tendría liquidez suficiente para saldar las deudas más inmediatas.

En este caso, el fondo de maniobra del ejercicio 2007/2008 es de 1.049.799 € y el del ejercicio 2008/2009 es de 1.004.203 €. En ambos ejercicios ha sido positivo y mayor que el pasivo corriente, por tanto, se podría hablar de la existencia de cierta ociosidad. Como se ha dicho anteriormente, la mayor parte del activo corriente está formado por el realizable, compuesto principalmente por clientes, socios deudores y créditos con las Administraciones Públicas, y estos grupos patrimoniales no producen beneficio. Además, se trata de partidas con menor nivel de liquidez, lo que puede comprometer la liquidez real de la cooperativa para hacer frente a sus obligaciones.

Del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009, el fondo de maniobra ha disminuido ligeramente, ya que el activo corriente ha disminuido y el pasivo corriente ha aumentado. La reducción del activo corriente ha sido provocada por una disminución del efectivo y el aumento del pasivo corriente ha sido debido al aumento de la deuda con socios y proveedores.

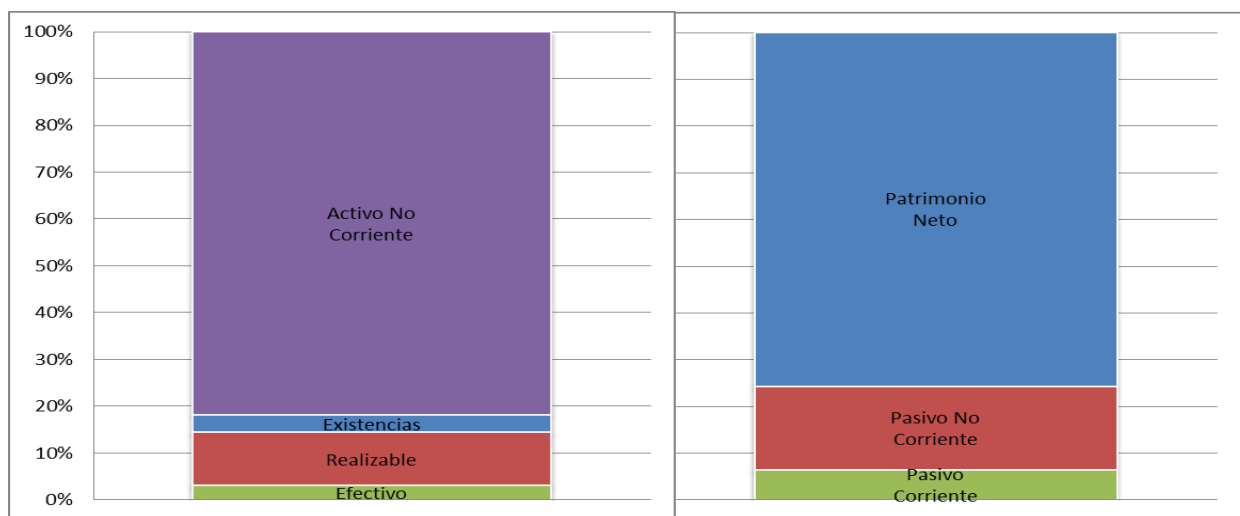
A partir de estos datos se puede elaborar un gráfico del balance para una mejor visualización de la situación.

Gráfico 7. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2007/2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2007/2008.

Gráfico 8. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009.

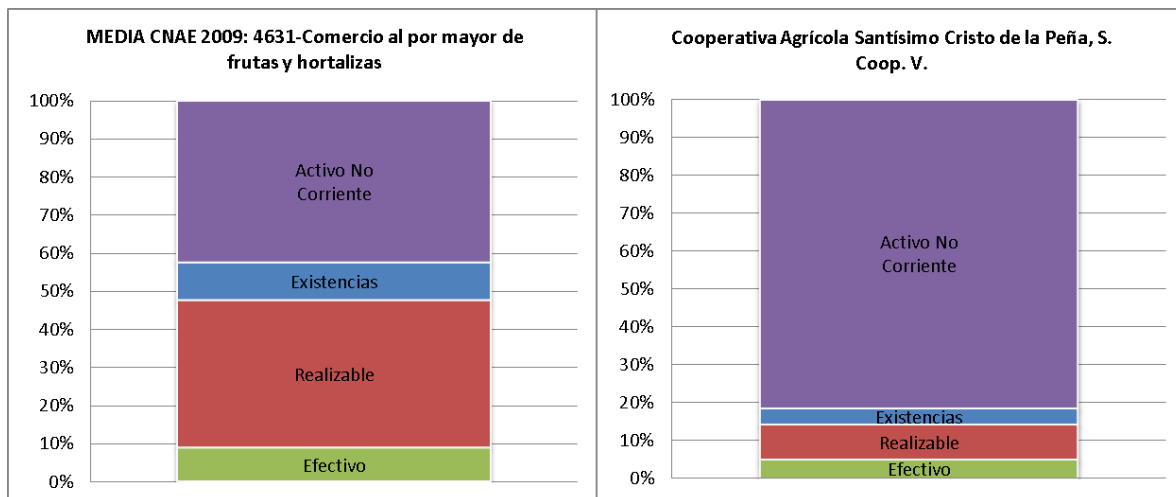


Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009.

En los Gráficos 8 y 9 se observa la gran importancia del Activo no corriente, en cuanto a la inversión, y del Patrimonio Neto como fuente de financiación. También muestran que el peso de cada uno de los grupos patrimoniales apenas ha cambiado durante ambos ejercicios.

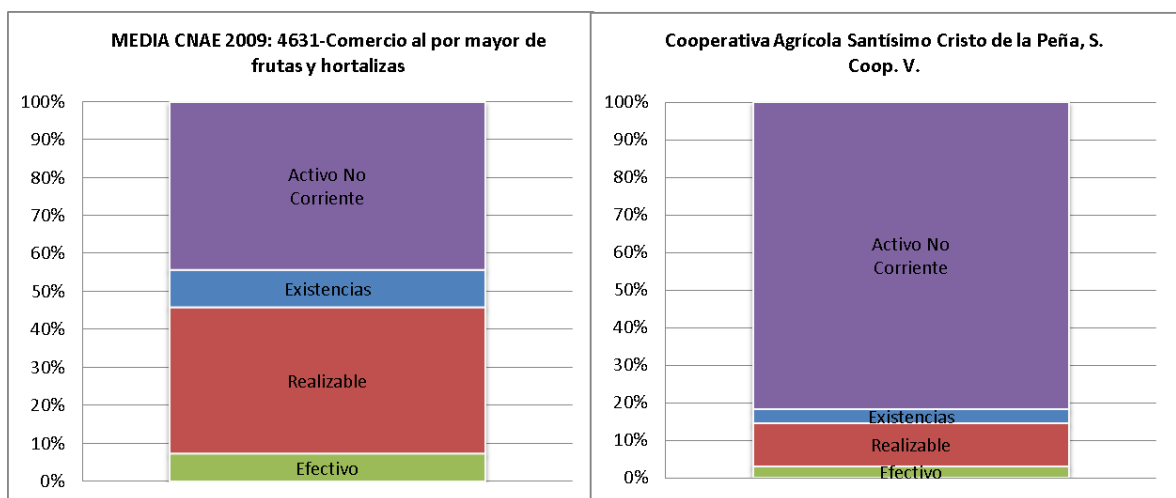
A continuación, se van a comparar estos datos con la media de todas las empresas de la actividad CNAE 2009 a la que pertenece la Cooperativa: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas.

Gráfico 9. Gráfico del Activo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2007/2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

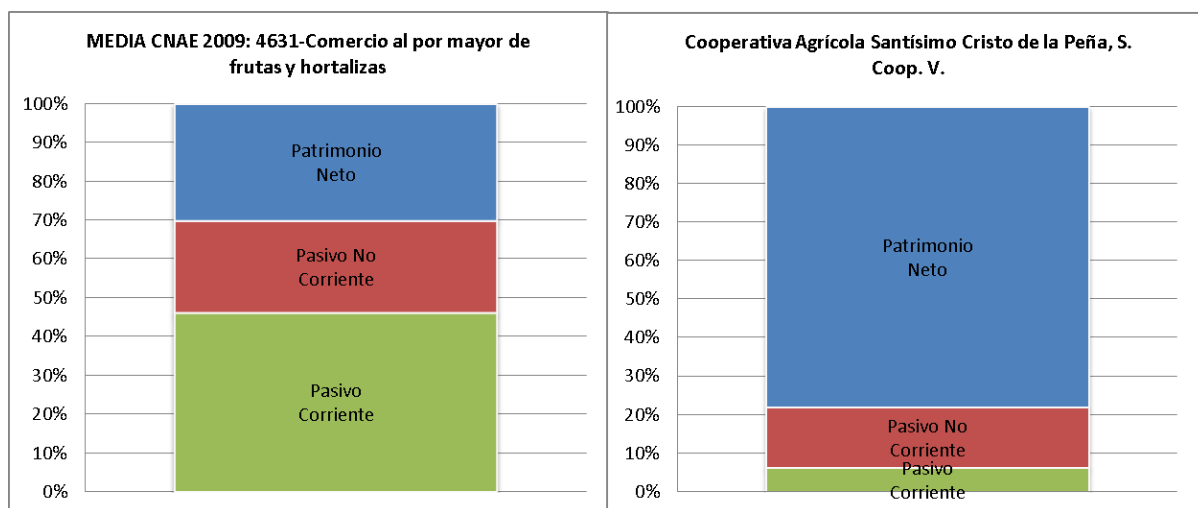
Gráfico 10. Gráfico del Activo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

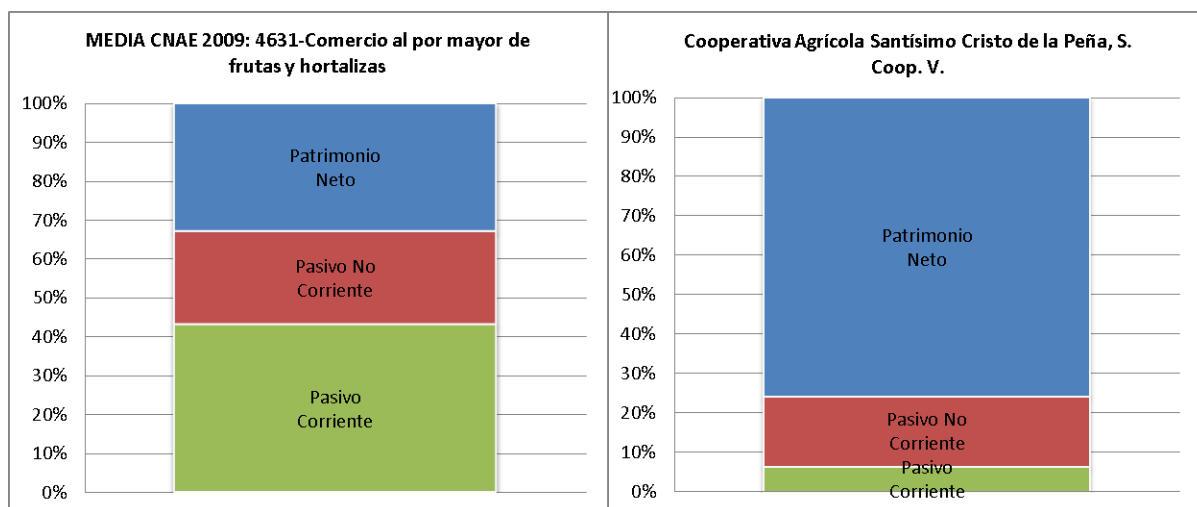
Ambos gráficos siguen la misma línea: el Activo no corriente del sector representa un 45% del Activo, seguido en importancia por el Realizable, las Existencias y el Efectivo. Como ya se ha visto anteriormente, en el Activo de la Cooperativa analizada tiene mayor peso el Activo no corriente, seguido del Realizable, las Existencias y el Efectivo, por ese orden pero, en este caso, el Activo no corriente es mucho mayor.

Gráfico 11. Gráfico del Patrimonio Neto y Pasivo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2007/2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

Gráfico 12. Gráfico del Patrimonio Neto y Pasivo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

En el caso del Patrimonio Neto y Pasivo, se encuentran más diferencias entre la Cooperativa analizada y la media del sector. Durante ambos ejercicios, como media sectorial, el Patrimonio Neto supone un 30% de la financiación, el Pasivo No Corriente un 25% y el Pasivo Corriente un 45%. En cambio, en la Cooperativa Santísimo Cristo de la Peña, la financiación propia representa casi el 80%, seguida por el Pasivo No Corriente, siendo el Pasivo Corriente el grupo patrimonial menos importante, lo que revela en la cooperativa analizada una estructura financiera mucho más conservadora que en el sector.

Según la Base de Datos SABI, el Fondo de Maniobra medio del sector es positivo y supone alrededor del 45% del Pasivo Corriente. Como se puede observar anteriormente, en la Cooperativa analizada el Fondo de Maniobra supone casi el doble del Pasivo Corriente. Por tanto, se puede afirmar que la ociosidad de la Cooperativa analizada no es característica del sector de actividad.

Tras analizar los grupos patrimoniales, vamos a utilizar una serie de ratios para hacer un análisis de la liquidez de esta cooperativa durante el período que estamos estudiando.

Tabla 24. Análisis de liquidez Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

	2008/2009		2007/2008	
	Coop. Cristo	Media sector	Coop. Cristo	Media sector
Ratio de liquidez	2,84	1,45	3,14	1,42
Ratio de tesorería	2,25	1,19	2,44	1,18
Ratio de disponibilidad	0,47	0,19	0,84	0,22

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V, ejercicio 2008/2009 y ejercicio 2007/2008, y base de datos SABI.

Empezamos con el ratio de liquidez el cual determina la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pagos a corto plazo, ya que compara el activo corriente con el pasivo corriente. El ratio se calcula de la siguiente manera:

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

El valor óptimo para el ratio de liquidez es de un 1,5. Si es inferior a dicho número, es posible que la empresa sufra problemas de liquidez con sus acreedores y proveedores, en cambio, si el ratio es mayor que 2, puede ser que existan activos corrientes ociosos, lo que conlleva una posible pérdida de rentabilidad. Como se puede observar en la Tabla 18, el ratio de liquidez es superior a 2 en ambos ejercicios, lo cual reafirma lo dicho anteriormente sobre la posible existencia de ociosidad de activos corrientes, sobre todo teniendo en cuenta que en su mayoría son derechos de cobro con clientes, socios y administraciones. Si comparamos ambos ejercicios, hay una ligera reducción del ratio de liquidez debida a la disminución del activo corriente y el aumento del pasivo corriente. Como se ha dicho anteriormente, la reducción del activo corriente ha sido provocada por una disminución del efectivo y el aumento del pasivo corriente ha sido debido al aumento de la deuda con socios y proveedores. Esta reducción es en principio beneficiosa para la cooperativa ya que reduce los activos que no le reportan rentabilidad. Si se compara con la media de sector, éste presenta un ratio en torno al 1,45, que supondría un valor un poco inferior al nivel óptimo. Por ello, podemos afirmar que el ratio de liquidez tan elevado que presenta la cooperativa analizada no es una característica del sector.

A continuación, para obtener información más detallada y excluir la posibilidad de que la liquidez esté condicionada por las existencias, vamos a analizar también el ratio de tesorería, el cual se calcula de la siguiente forma:

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

En este caso, el valor de 1 se considera el óptimo. Si es inferior, se considera que la liquidez está condicionada a las existencias. En este caso, el ratio es superior a 1, por tanto, se puede decir que la liquidez en buena medida dependerá de la capacidad de la cooperativa para cobrar todos los créditos a clientes que componen el realizable. Este ratio apenas se ha modificado durante los ejercicios estudiados. Si lo comparamos con el ratio de tesorería medio del sector, observamos que el de la cooperativa analizada tiene valores superiores.

Por último, el ratio de disponibilidad compara el efectivo, que supone una liquidez inmediata, con el pasivo corriente. Este ratio se calcula de la siguiente forma:

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

El valor medio óptimo para este ratio es entre 0,2 y 0,3. Si el ratio de disponibilidad es inferior a 0,2, la empresa puede tener problemas para atender los pagos. Por otro lado, si el ratio de disponibilidad es superior a 0,3, puede existir una pérdida de rentabilidad del efectivo, ya que la empresa tendría un gran volumen de activo líquido que no le reportaría ningún beneficio. Como se observa en la Tabla 18, el ratio de disponibilidad es superior al valor óptimo en los dos ejercicios estudiados, lo cual muestra que la cooperativa tenía demasiado efectivo sin aportarle rentabilidad. Este ratio se ha disminuido casi a la mitad de un ejercicio a otro debido a la disminución del efectivo, habiendo transformado una parte en inversiones financieras a corto plazo y, en menor medida, al aumento del pasivo corriente. Este hecho es positivo para la cooperativa porque así se reduce la cantidad de activo que no aporta rentabilidad.

Si se comparan los tres ratios, se observa que la situación de liquidez dependerá de la capacidad de transformar el realizable en líquido, ya que es la partida del activo corriente con más peso. Como se ha dicho anteriormente, el realizable está compuesto principalmente por clientes, socios deudores y créditos con las Administraciones Públicas, por tanto, la liquidez dependerá en buena medida de la gestión del cobro a los clientes.

Por este motivo, vamos a estudiar el plazo de cobro a clientes, el cual nos informará del número medio de días que se tarda en cobrar a clientes. La fórmula utilizada es la siguiente:

$$\text{Plazo de cobro} = \frac{\text{Saldo medio cuentas clientes}}{\text{Ventas totales}} * 365$$

El plazo de cobro del ejercicio 2007/2008 es de 23 días y en el ejercicio 2008/2009 es de 17 días. La media del sector, para el año 2008 es de 56 días y para el año 2009 es de 54 días. De este resultado se extrae que la gestión de cobros a clientes es buena, ya que en ambos ejercicios se encuentra por debajo del plazo legal de los 60 días y por debajo de la media del sector. Además, en la memoria se indica que la mayor parte de sus cuentas a cobrar a clientes están garantizadas mediante seguros de crédito.

Tras haber analizado la liquidez, vamos a utilizar varios ratios para analizar la cantidad y la calidad de deuda de esta cooperativa durante los ejercicios que se están estudiando y la carga financiera.

Tabla 25. Análisis del endeudamiento Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

	2008/2009		2007/2008	
	Coop. Cristo	Media sector	Coop. Cristo	Media sector
Ratio de endeudamiento	0,24	0,67	0,22	0,70
Ratio de autonomía	3,11	0,49	3,65	0,43
Ratio de solvencia	4,11	1,49	4,65	1,43
Ratio calidad deuda	0,26	0,64	0,27	0,66
Ratio de gastos financieros sobre ventas	0,01	0,01	0,01	0,01
Ratio de coste de la deuda	0,03	0,06	0,04	0,08
Cobertura de gastos financieros	0,63	1,85	-4,67	2,02

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V., ejercicio 2008/2009 y ejercicio 2007/2008, y base de datos SABI.

El ratio de endeudamiento compara el pasivo, que lo constituye fundamentalmente en este caso deuda con coste, con la suma del patrimonio neto y el pasivo, que suponen la totalidad de la financiación de la cooperativa. Este ratio se calcula de la siguiente forma:

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

Se recomienda que este ratio se establezca entre un 0,4 y un 0,6 ya que, según indica la teoría, si el ratio es mayor que 0,6 existe una deuda excesiva en la empresa, lo que conlleva a una pérdida de autonomía financiera y descapitalización. Por otro lado, si el ratio es menor que 0,4 probablemente existe un exceso de capitales propios. En este caso, los ratios de endeudamiento de ambos ejercicios son menores que 0,4, por tanto, existe un exceso de capitales propios, como ya se había puesto de manifiesto en el análisis patrimonial. Del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009 este ratio ha aumentado ligeramente debido a bajas de los socios, a la disminución del resultado del ejercicio y al incremento de la deuda a largo plazo, aunque la cooperativa sigue presentando una estructura financiera muy conservadora. El ratio de endeudamiento de la cooperativa analizada está muy lejos de la media del sector, que se establece alrededor de un 0,7, lo que supone que las empresas del sector presentan de media una deuda excesiva.

El ratio de autonomía compara el patrimonio neto con el pasivo y muestra la autonomía que tiene la cooperativa frente a terceros ajenos a ella. Este ratio se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Ratio de autonomía} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Pasivo}}$$

El valor medio óptimo para este ratio es entre 0,7 y 1,5. Si el ratio de autonomía es superior a 1,5, la empresa puede tener exceso de capitales propios. Por otro lado, si el ratio de autonomía es inferior a 0,7, puede existir una deuda excesiva. Este ratio en los ejercicios 2007/2008 y 2008/2009 es superior a 1,5, lo cual corrobora lo que ha indicado el ratio de endeudamiento: esta cooperativa tiene una gran autonomía financiera (incluso podría decirse que excesiva) ya que la mayor parte de su financiación proviene de fondos propios y no depende de terceros. Si lo comparamos con los datos del sector, se observa que la media de las empresas del sector se sitúa por debajo de los valores óptimos, lo cual significa que su financiación depende en gran medida de terceros.

El ratio de solvencia mide la capacidad de la cooperativa para hacer frente a la totalidad de sus obligaciones con la totalidad de sus recursos comparando el activo con el pasivo, tal como se indica a continuación:

$$\text{Ratio de solvencia} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$$

Si el ratio de solvencia es menor que 1, significa que la empresa se encuentra en quiebra técnica, es decir, que con la totalidad de sus recursos no puede cubrir la totalidad de sus obligaciones. Si este ratio es 1, significa que la empresa está próxima a la quiebra técnica. Por último, si el ratio se encuentra alrededor de 1,5, estaría en una situación óptima, ya que con sus recursos puede cubrir la totalidad de la deuda y se asegura una holgura mínima. En este caso, el ratio se encuentra alrededor de 4, lo cual indica que, por cada unidad monetaria que la empresa tiene que pagar, tiene activos por un valor contable cuatro veces mayor. Del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009 ha disminuido un poco debido al aumento de la deuda a largo plazo pero, a pesar de ello, sigue por valores muy por encima de la media del sector. Este ratio nos lleva a la misma conclusión que los anteriores: esta cooperativa tiene poca deuda y con sus recursos puede afrontarla sin ningún problema gozando en consecuencia de una elevada solvencia.

Como se puede observar en la tabla, tanto el ratio de autonomía como el ratio de solvencia están muy por encima de la media del sector. Por tanto, la elevada solvencia no es una característica común en todo el sector, sino que es propia de la cooperativa analizada.

El ratio de calidad de la deuda compara el pasivo corriente con el pasivo total, de la siguiente forma:

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

A menor valor de este ratio, mejor calidad de la deuda en lo que a plazo se refiere. En este caso se puede considerar que presenta un ratio bajo, es decir, que hay poca deuda a corto plazo, y esto supone un aspecto positivo por dos razones: la primera, la deuda a largo plazo es de mayor calidad que la deuda a corto plazo en cuanto a plazo de exigibilidad se refiere, y la segunda es que el tipo de deuda va acorde con la política de inversiones de la empresa, ya que la mayoría son a largo plazo. Como se ha dicho anteriormente, la deuda a corto plazo está formada por la parte correspondiente al ejercicio vigente de cada uno de los dos préstamos y por deudas con proveedores varios, por tanto, el coste financiero es el mismo que el de la deuda a largo plazo. El ratio de calidad de la deuda apenas varía del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009. Si comparamos esta cooperativa con la media del sector, al igual que en los ratios anteriores, la cooperativa analizada tiene una mejor situación.

Para terminar con los ratios, se van a analizar tres de ellos para estudiar la carga financiera. En primer lugar, el ratio de gastos financieros sobre ventas mide el peso de los gastos derivados de la financiación ajena en relación a las ventas. Se mide con la siguiente fórmula:

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

Si este ratio es mayor a 0,05, los gastos financieros se consideran excesivos, si se encuentra entre 0,04 y 0,05, se diría que los gastos son correctos y, si el ratio es menor a 0,04, los gastos financieros no son excesivos. En este caso, como se observa en la tabla, los gastos financieros son pocos comparados con las ventas. En ambos ejercicios el ratio presenta el mismo valor. En relación al gasto financiero sobre ventas, la media del sector presenta el mismo valor que la cooperativa analizada. Por ello, se puede decir que en este sector de actividad los gastos financieros no suelen ser elevados.

El ratio de coste de la deuda mide la media del interés que paga la empresa por la financiación ajena con coste, tal como se muestra a continuación:

$$\text{Ratio de coste de la deuda} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Pasivo con coste}}$$

A menor ratio, la deuda es más barata. Se puede saber si el coste de la deuda es adecuado comparándolo con el coste medio del dinero durante el período considerado. De octubre 2007 a septiembre 2008, el T.A.E. en España era del 5,68% y de octubre 2008 a septiembre 2009 era del 4,20%, según datos del Banco de España. Por tanto, comparándolo con el ratio de coste de la deuda, se puede decir que el ratio de esta cooperativa presenta unos valores muy próximos al T.A.E. de los ejercicios analizados y disminuye de un ejercicio al otro, al igual que el T.A.E. En cuanto al coste de la deuda medio de las empresas del sector, es un poco superior al de la cooperativa analizada y al T.A.E. de los períodos analizados. Por tanto, se puede afirmar que el coste de la deuda es correcto y que ésta está bien gestionada.

El último ratio que se ha analizado para estudiar el endeudamiento es la cobertura de gastos financieros, el cual mide si la cooperativa puede cubrir los gastos financieros con el Resultado de Explotación. La fórmula utilizada es la siguiente:

$$\text{Cobertura de gastos financieros} = \frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Gastos financieros}}$$

En este caso, como en el ejercicio 2007/2008 el ratio es negativo, significa que con el resultado de explotación no se cubrían los gastos financieros. Esto se debe a que el resultado de explotación era negativo, el cual se estudiará en el siguiente punto. En el ejercicio 2008/2009 es positivo pero menor que 1, es decir, el resultado de explotación es positivo pero no cubre los gastos financieros. Este aspecto podría constituir un problema para la situación de la cooperativa, dado que aparentemente no tendría cobertura para afrontar los gastos financieros de su financiación ajena, a pesar de que estos no sean elevados. Sin embargo, en ambos ejercicios la cooperativa tiene ingresos financieros, correspondientes a intereses por préstamos concedidos y activos disponibles para la venta, por importes más elevados que los gastos financieros y con estos ingresos puede cubrir los gastos financieros. Comparándolo con el sector, la cooperativa analizada presenta un peor resultado, ya que como media, en las empresas del sector el resultado de explotación puede cubrir holgadamente los gastos financieros.

Para acabar con el análisis del balance, vamos a elaborar el estado de origen y aplicación de fondos, que muestra cuál ha sido el flujo de fondos obtenidos en un periodo de tiempo y cómo se han invertido. Con ello podremos analizar la política de inversión-financiación seguida por esta cooperativa.

Tabla 26. Estado de origen y aplicación de fondos Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008. Unidad monetaria: euros.

APLICACIONES		ORÍGENES	
Activo No Corriente	406.251,68	Resultado	187.312,00
Patrimonio Neto	464.285,21	Amortización Acum.	420.642,29
		Pasivo No Corriente	187.788,53
		Δ FONDO DE MANIOBRA= -74.794,07	
Realizable	166.331,33	Existencias	33.422,39
		Efectivo	165.111,48
		Pasivo Corriente	42.591,53
		Δ FONDO DE MANIOBRA= -74.794,07	

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009 y Ejercicio 2007/2008.

En el largo plazo, la cooperativa ha invertido en activo no corriente, más concretamente en aplicaciones informáticas, construcciones e instalaciones técnicas, y ha disminuido el patrimonio neto debido a bajas de los socios. Para ello, se ha financiado con autofinanciación (el resultado positivo del ejercicio, y la amortización acumulada) y el aumento la deuda a largo plazo, siendo en este caso la deuda con las Administraciones Públicas, correspondiente a Pasivos por impuesto diferido. Por tanto, se observa que opta fundamentalmente por la autofinanciación.

En el corto plazo, la cooperativa solo ha invertido aumentando la partida de realizable, en concreto, la de clientes y la de créditos con las Administraciones Públicas. Ha obtenido financiación con la disminución de las existencias y del efectivo y con el aumento del pasivo corriente. Esta financiación ha servido, en parte, para financiar la inversión a largo plazo. La disminución de las existencias y el efectivo no supone un problema de liquidez para la empresa, ya que el volumen de activo corriente es muy elevado. Como se ha visto anteriormente, la mayor parte del activo corriente lo compone el realizable, el cual tiene buena capacidad para convertir los créditos en medios líquidos por la buena gestión del cobro de los clientes.

La variación del fondo de maniobra ha sido negativa, es decir, ha disminuido en 74.794,07 €. La variación negativa del fondo de maniobra significa un desequilibrio en la política de inversión-financiación porque ha empleado financiación a corto plazo para invertir en activos a largo plazo. Sin embargo, considerando la situación de partida de la cooperativa, esta disminución del fondo de maniobra afecta de forma favorable a la empresa. La cooperativa tenía demasiados fondos propios y mucha holgura en el fondo de maniobra. Con esta disminución del fondo de maniobra, éste sigue siendo positivo pero ha disminuido la posible ociosidad de la que se ha hablado anteriormente, incrementa el endeudamiento y mantiene a la cooperativa en equilibrio económico-financiero.

Después de estudiar el balance, vamos a hacer un análisis de la cuenta de explotación de la cooperativa de los ejercicios 2007/2008 y 2008/2009 para determinar cómo genera resultados y cómo se pueden mejorar.

La cuenta de resultados también se va a mostrar según el PGC-07. Por tanto, las subvenciones de capital se han incluido en la partida de "Otros ingresos de explotación", aunque en las cuentas originales del ejercicio 2007/2008 están ubicadas después del resultado de explotación, tal como se consideraban en el PGC-90.

Tabla 27. Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008. Unidad monetaria: euros.

	2008/2009		2007/2008	
Ventas	9.276.720,00	100%	7.288.015,27	100%
- Coste de ventas	-3.864.848,00	-41,66%	-3.525.878,17	-48,38%
Margen	5.411.872,00	58,34%	3.762.137,10	51,62%
+ Otros ingresos de explotación	903.275,00	9,74%	1.312.044,36	18,00%
- Otros gastos de explotación	-3.539.200,00	-38,15%	-3.235.173,98	-44,39%
VALOR AÑADIDO BRUTO	2.775.947,00	29,92%	1.839.007,48	25,23%
- Gasto de personal	-2.285.000,00	-24,63%	-1.435.509,37	-19,70%
EBITDA	490.947,00	5,29%	403.498,11	5,54%
- Amortizaciones	-449.980,00	-4,85%	-447.563,65	-6,14%
Resultado Neto de explotación	40.967,00	0,44%	-44.065,54	-0,60%
+ Ingresos Financieros	211.526,00	2,28%	314.210,69	4,31%
- Gastos Financieros	-65.226,00	-0,70%	-79.534,04	-1,09%
Otros ingresos y gastos	45,00	0,00%	10.616,77	0,15%
BAI	187.312,00	2,02%	201.227,88	2,76%
Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00%	0,00	0,00%
BENEFICIO NETO	187.312,00	2,02%	201.227,88	2,76%

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009 y Ejercicio 2007/2008.

Tabla 28. Evolución de la Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

Expansión de Ventas	1,27
Expansión del Margen	1,44
Expansión del VAB	1,51
Expansión del EBITDA	1,22
Expansión del BAI	-0,93
Expansión del BAI	0,93

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Ejercicio 2008/2009 y Ejercicio 2007/2008.

En la Cuenta de Resultados se observa que la estructura de costes de la cooperativa en ambos ejercicios es poco flexible, ya que la mayor parte del coste no es directo. Este es un aspecto negativo a tener en cuenta, ya que es más difícil actuar sobre los gastos fijos que sobre los variables. En valores relativos, el porcentaje de

gastos variables sobre las ventas ha disminuido del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009, habiendo disminuido también los gastos fijos, pero estos últimos siguen siendo mayores.

Las ventas no es la única variable a tener en cuenta en el análisis de los resultados de una empresa, pero es una variable clave. El ratio de expansión de ventas muestra la evolución de las ventas del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009 y, en este caso, las ventas aumentaron un 27%. Teniendo en cuenta los índices de inflación del periodo objeto de análisis, se puede hablar de un incremento de las ventas en términos reales.

Los gastos directos han aumentado en valores absolutos en 300.000 € aproximadamente, pero en valores relativos el porcentaje de gastos directos sobre las ventas ha disminuido, como se ha dicho anteriormente. El margen bruto es un concepto de naturaleza comercial que representa la diferencia entre las ventas y el coste de ventas, formado por el consumo de mercaderías y consumo de materias primas principalmente. En la cooperativa estudiada, el margen bruto ha aumentado proporcionalmente más que las ventas.

Los otros gastos de explotación, compuestos principalmente por las liquidaciones de los productos agrícolas a los socios, también han aumentado de un ejercicio al otro, pero en menor proporción que las ventas. Con ello, el valor añadido bruto, obtenido de la diferencia entre el valor de la producción alcanzada en el período y las adquisiciones externas relacionadas con ese volumen de actividad, ha aumentado en mayor proporción que el margen bruto. En este punto se observa que en el ejercicio 2007/2008 la empresa cubría todos sus gastos de explotación (excepto gastos de personal y amortizaciones) con el 75% de las ventas y en el ejercicio 2008/2009 solo necesita el 70% de sus ventas para cubrir estos gastos.

Si se añade el gasto de personal, en ambos ejercicios se da un EBITDA positivo. El EBITDA representa el resultado de la empresa antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Es un indicador muy utilizado como referencia sobre la actividad de la empresa, ya que no tiene en cuenta su estructura. El gasto de personal ha sido mayor en el ejercicio 2008/2009 tanto en valores absolutos como en valores relativos, sin embargo, el EBITDA ha aumentado de un ejercicio a otro porque se partía de un valor añadido bruto mucho mayor en el ejercicio 2008/2009.

Las amortizaciones han sido similares en ambos ejercicios. Sin embargo, como en el ejercicio 2007/2008 hay un EBITDA menor, el resultado neto de explotación es negativo.

El BAI incluye, además de todos los ingresos y gastos de explotación, gastos de personal y amortizaciones, ingresos y gastos financieros. En ambos ejercicios hay ingresos financieros correspondientes a participaciones en empresas por importe superior a los gastos financieros y, por tanto, el beneficio antes de impuestos es positivo en ambos ejercicios. Estas participaciones son en Credit Valencia Caja Rural, la cooperativa Anecoop, y la empresa Agricultura y Conservas S.A. principalmente. Este hecho favorece a la cooperativa y le proporciona cobertura para sus gastos financieros, como ya se había visto anteriormente. En el ejercicio 2007/2008, tiene un peso importante otros ingresos de explotación, que corresponden a ingresos extraordinarios y a ingresos de otros ejercicios anteriores. Los ingresos financieros son mayores en el ejercicio 2007/2008 y, por este motivo, el beneficio neto es mayor en este ejercicio, aunque en los dos ejercicios es positivo.

Como conclusión del análisis de los resultados, se puede afirmar que, a pesar de que las ventas han aumentado, el beneficio neto ha disminuido, de lo que se deduce que no ha habido apalancamiento operativo. Sin embargo, la cooperativa ha seguido una buena política para generar más ingresos y disminuir los gastos, ya que el resultado de explotación ha mejorado, pasando de pérdidas a beneficios de explotación.

Tendría que continuar con esta política de aumentar la cifra de ventas, ya que el punto de equilibrio está en 10.754.838,82 €. Esta cifra sería la cifra de ventas necesaria para cubrir todos los gastos, y sin tener en cuenta otros ingresos.

En relación al sector de actividad de la cooperativa analizada, el importe neto de la cifra de negocios medio está en torno a 4.500.000 euros, según la base de datos SABI, y el EBITDA representa el 3% de estas ventas. En la cooperativa analizada, tanto la cifra de ventas como el EBITDA sobre ventas son mayores que la media del sector. Esto significa que la capacidad de la cooperativa para obtener beneficios con el negocio es mejor que la media del sector.

Tras analizar el balance y la cuenta de resultados de esta cooperativa, es el momento de estudiar su rentabilidad económica y financiera, ya que relaciona los resultados con lo que ha necesitado para desarrollar la actividad.

Tabla 29. Rentabilidad económica de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

	2008/2009		2007/2008	
	Coop. Cristo	Media sector	Coop. Cristo	Media sector
Rendimiento	0,0048	0,0296	-0,0051	0,0423
Rotación	1,09	2,05	0,85	2,14
Margen	0,0044	0,0144	-0,0060	0,0197
Coste deuda	0,0313	0,06	0,0423	0,08

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V, ejercicio 2008/2009 y ejercicio 2007/2008, y base de datos SABI.

Para empezar, el rendimiento (o rentabilidad económica) mide la productividad del activo en términos de resultado de explotación. Este dato se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento} = \frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Total activo}}$$

El rendimiento debe ser mayor que el coste de la deuda para que sea aceptable. Además, a mayor rendimiento, más productividad del activo. En este caso, no existe rentabilidad económica: en el ejercicio 2007/2008 porque el resultado de explotación es negativo y, en el ejercicio 2008/2009, porque el rendimiento es menor al coste de la deuda. Esto significa que la productividad de los activos es inferior a lo que cuesta financiarlos. Ha evolucionado a mejor, ya que ha pasado de un resultado negativo a uno positivo y el coste de la deuda ha disminuido.

Si se compara con la media del sector, se observa que el ratio es mayor que el de la cooperativa analizada, pero tampoco hay rentabilidad económica, ya que éste es menor que el coste de la deuda. De un ejercicio a otro ha disminuido tanto la rentabilidad como el coste de la deuda, pero sigue sin ser aceptable.

El rendimiento puede aumentar por un aumento de las ventas (rotación) o por un aumento del margen de ganancia por unidad vendida (margen). La rotación se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total activo}}$$

Por tanto, la rotación se puede incrementar por un incremento de las ventas o por una reducción del activo. En esta cooperativa, la rotación aumentó del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009 principalmente a causa del incremento de las ventas (también hubo una disminución del activo pero menos significativa). Si se compara con la media del sector, se observa que la rotación es mucho mayor en el sector que en la cooperativa analizada.

El margen se obtiene con la siguiente fórmula:

$$\text{Margen} = \frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Ventas}}$$

El margen se puede incrementar por un aumento del precio de venta o por la reducción de los costes. En este caso, el margen ha pasado de un valor negativo en el ejercicio 2007/2008 a uno positivo en el 2008/2009. Esta evolución se ha producido tanto por el incremento de las ventas como por la disminución de los costes, lo que supone mayor ganancia por unidad monetaria vendida. Se observa que en el sector el margen es mayor, por tanto, la cooperativa podría llegar a esos valores medios continuando con la política de reducción de costes.

La estrategia que ha seguido la cooperativa ha sido positiva ya que, el margen ha pasado de negativo a positivo, y no se puede permitir un margen negativo, y ha aumentado la rotación, ya que el margen, aunque positivo, sigue siendo bajo. El efecto combinado de ambos factores ha mejorado la productividad del activo en el último ejercicio. Por otra parte, se identifica una estrategia de rotación, coherente con el tipo de empresa y actividad realizada por la misma (productos de escasa diferenciación que compiten en precio).

Tabla 30. Rentabilidad financiera de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

	2008/2009		2007/2008	
	Coop. Cristo	Media sector	Coop. Cristo	Media sector
Rentabilidad financiera	0,0289	0,0459	0,0299	0,0681
Rotación	1,09	2,05	0,85	2,14
Margen	0,0044	0,0144	-0,0060	0,0197
Apalancamiento	6,0428	2,2759	-5,8442	2,3607
Activo/Patrimonio Neto	1,3216	3,0506	1,2798	3,3265
BAI/BAII	4,5723	0,746	-4,5665	0,7097
Efecto fiscal	1	0,681	1	0,681

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V, ejercicio 2008/2009 y ejercicio 2007/2008, y base de datos SABI.

La rentabilidad financiera mide el resultado generado por la empresa en relación a la inversión de los propietarios, es decir, la productividad de las inversiones de los socios. Esta rentabilidad debe ser positiva y superior o igual a las expectativas de los socios cooperativos o coste de oportunidad, es decir, a aquello que el socio renuncia por invertir el capital en esta sociedad y no en otra. En las cooperativas, el análisis de la rentabilidad financiera no tiene tanto sentido como en las sociedades capitalistas, ya que en las cooperativas se suele seguir un criterio de minimización de beneficios debido a que éstos se reparten mayoritariamente a los socios en las liquidaciones. De todos modos, vamos a analizar la rentabilidad financiera para corroborar que sigue este criterio.

Durante los ejercicios estudiados, la rentabilidad financiera de esta cooperativa ha sido positiva, siendo su evolución ligeramente negativa, aunque este dato no es real debido a que en el ejercicio 2007/2008 el resultado neto de explotación fue negativo. La rentabilidad financiera es muy reducida en comparación con los tipos de interés de los años estudiados, que estaban en torno al 5%, según datos de la página web del Banco de España. Esto es debido a que, como se ha dicho anteriormente, las cooperativas suelen repartir todos los beneficios entre los socios. Si se observa la media del sector, la rentabilidad financiera es más elevada, situándose en valores próximos al tipo de interés de esos años.

La rentabilidad financiera está formada por la rotación del activo y margen de ventas, que ya se ha analizado anteriormente, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal, el cual mide la repercusión que tiene el impuesto sobre el beneficio en la rentabilidad financiera. En este caso, no hay impuesto en ninguno de los dos ejercicios.

El apalancamiento financiero relaciona el pasivo con los gastos financieros que ocasiona esta deuda y está compuesto por la relación entre el activo y patrimonio neto y los gastos financieros ocasionados. Si el apalancamiento financiero es superior a 1, significa que la deuda aumenta la rentabilidad y es conveniente para ésta. El apalancamiento financiero ha sido negativo en el ejercicio 2007/2008 debido al resultado de explotación negativo y en ese ejercicio aparentemente la deuda no era conveniente por la inexistencia de cobertura para los gastos financieros. Sin embargo, en el ejercicio 2008/2009, el apalancamiento financiero tiene un valor superior a 1, por tanto, la deuda aparentemente sería positiva para la rentabilidad financiera.

Esta evolución es debida, en primer lugar, a que tanto el activo como el patrimonio neto han disminuido, pero el patrimonio neto lo ha hecho en mayor medida, lo cual significa que hay más endeudamiento. Por otro lado, el beneficio antes de intereses e impuestos ha aumentado, pasando a ser positivo y, tras aplicar los gastos e ingresos financieros, el beneficio antes de impuesto es mayor, debido a que los ingresos financieros son superiores a los gastos financieros, como se ha dicho anteriormente. De este modo, sale un apalancamiento financiero positivo pero no podemos afirmar que es debido a que la deuda es positiva para rentabilidad financiera, ya que los ingresos por otras inversiones son mayores que los gastos.

4.3.2. *Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V.*

Al igual que en el análisis de la anterior cooperativa, es importante señalar que en los informes de auditoría de ambos ejercicios se corrobora que las cuentas con las que se ha trabajado expresan la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Cooperativa y de los resultados de sus operaciones y que contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuada, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados.

Al igual que en el apartado anterior, para analizar el balance vamos a agruparlo en siete grupos patrimoniales: Activo no corriente, Existencias, Realizable, Efectivo, Patrimonio Neto, Pasivo no corriente y Pasivo corriente. Estos grupos patrimoniales

son los que define el PGC 2007, por tanto, la adaptación del Balance del ejercicio 2007/2008 se ha realizado según las equivalencias del epígrafe anterior.

Tabla 31. Balance Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicios 2007/2008 y 2008/2009. Unidad monetaria: euros.

	2007/2008		2008/2009			2007/2008		2008/2009	
	Activo No Corriente	624.662	63,76%	589.056		61,27%	Patrimonio Neto	721.419	73,64%
Existencias	73.302	7,48%	81.412	8,47%	Pasivo No Corriente	2.081	0,21%	44.455	4,62%
Realizable	260.078	26,55%	268.245	27,90%	Pasivo Corriente	256.159	26,15%	280.940	29,22%
Efectivo	21.617	2,21%	22.653	2,36%					
TOTAL ACTIVO	979.659	100%	961.367	100%	TOTAL PN + PASIVO	979.659	100%	961.367	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicios 2007/2008 y 2008/2009.

A nivel global, la cooperativa tuvo un pequeño decrecimiento patrimonial del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009, pero es muy poco significativo.

En ambos ejercicios predomina el Activo no corriente, que constituye el 60% del Activo, debido a que tiene mucha inversión en instalaciones y maquinaria. La mayor parte del Activo no corriente lo forma el inmovilizado material, suponiendo alrededor del 70% de este grupo patrimonial en ambos ejercicios, seguido de las inversiones financieras a largo plazo. El inmovilizado material está compuesto por terrenos y construcciones, instalaciones técnicas y maquinaria y utillaje y mobiliario, y las inversiones financieras están compuestas principalmente por un crédito a largo plazo que corresponde a la venta a Ruralcaja de una sección de crédito que tenía la cooperativa hasta el año 2006. En el activo corriente, el realizable es el grupo patrimonial con más peso, seguido de las existencias y el efectivo. El realizable está compuesto principalmente por clientes, parte del crédito a Ruralcaja que vence en el corto plazo y créditos con las Administraciones Públicas.

Apuesta por la financiación propia, ya que el Patrimonio Neto supone alrededor del 70% de la financiación. En el Patrimonio Neto destaca la Reserva Obligatoria, la cual disminuye con los años debido al resultado negativo de los ejercicios 2006/2007 y 2007/2008. A diferencia de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V., en la financiación ajena esta cooperativa tiene más deuda a corto plazo que a largo plazo. La mayor parte del saldo de la deuda a corto plazo lo forma tres pólizas de crédito.

Si comparamos ambos ejercicios, el Activo no corriente ha disminuido debido a la disminución del inmovilizado financiero (las cuotas del crédito a largo plazo procedente de la venta de la sección de crédito vencen anualmente), y el Activo corriente ha aumentado pero en menor medida. El Patrimonio Neto ha disminuido debido a la disminución de las reservas, provocada por el resultado negativo del ejercicio anterior, y por el traspaso de parte de las subvenciones de capital a ingresos. Por el contrario, la deuda ha aumentado, tanto a largo como a corto plazo. A largo plazo ha aumentado el pasivo por impuesto diferido y a corto plazo han aumentado las deudas con socios, que en el ejercicio anterior no había.

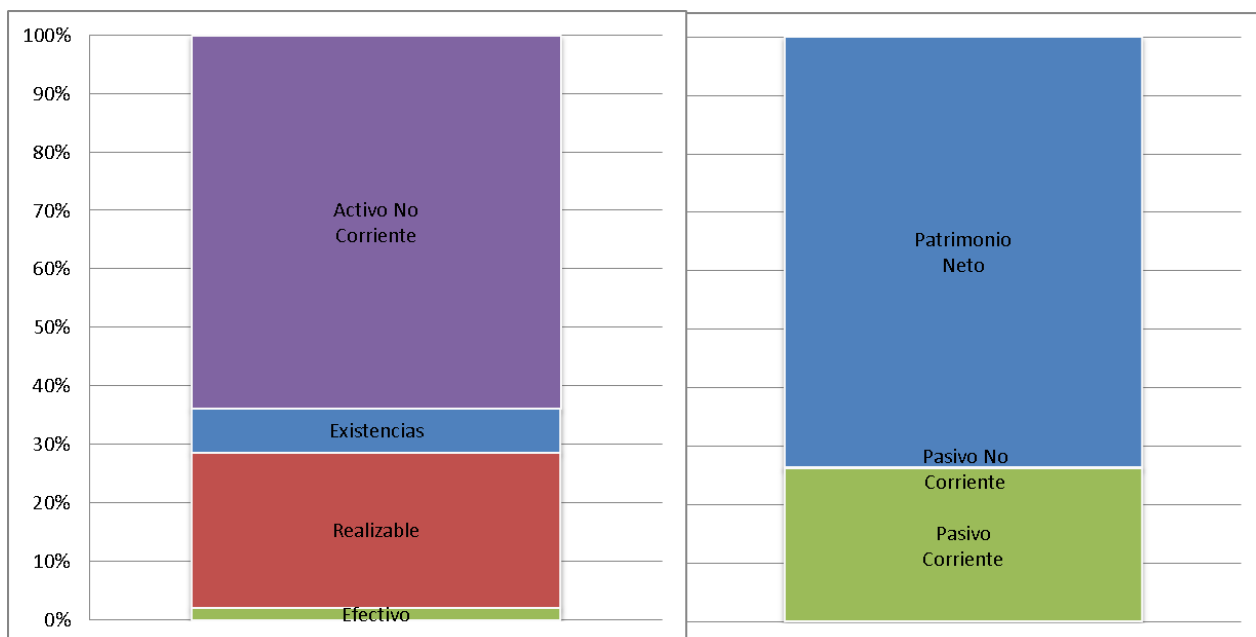
Al igual que en el caso anterior, si comparamos la financiación y la inversión, la mayor parte de la inversión es a largo plazo y la mayor parte de la financiación también, por tanto, se puede decir que hay coherencia patrimonial. Para analizar la coherencia patrimonial, vamos a calcular el fondo de maniobra.

El fondo de maniobra del ejercicio 2007/2008 es de 98.838 € y el del ejercicio 2008/2009 es de 91.370 €, representando aproximadamente el 10% del activo total. En ambos casos ha sido positivo y menor que el pasivo corriente, por tanto, en este caso, hay equilibrio económico-financiero.

Del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009, el fondo de maniobra ha disminuido, ya que el pasivo corriente ha aumentado más de lo que ha aumentado el activo corriente.

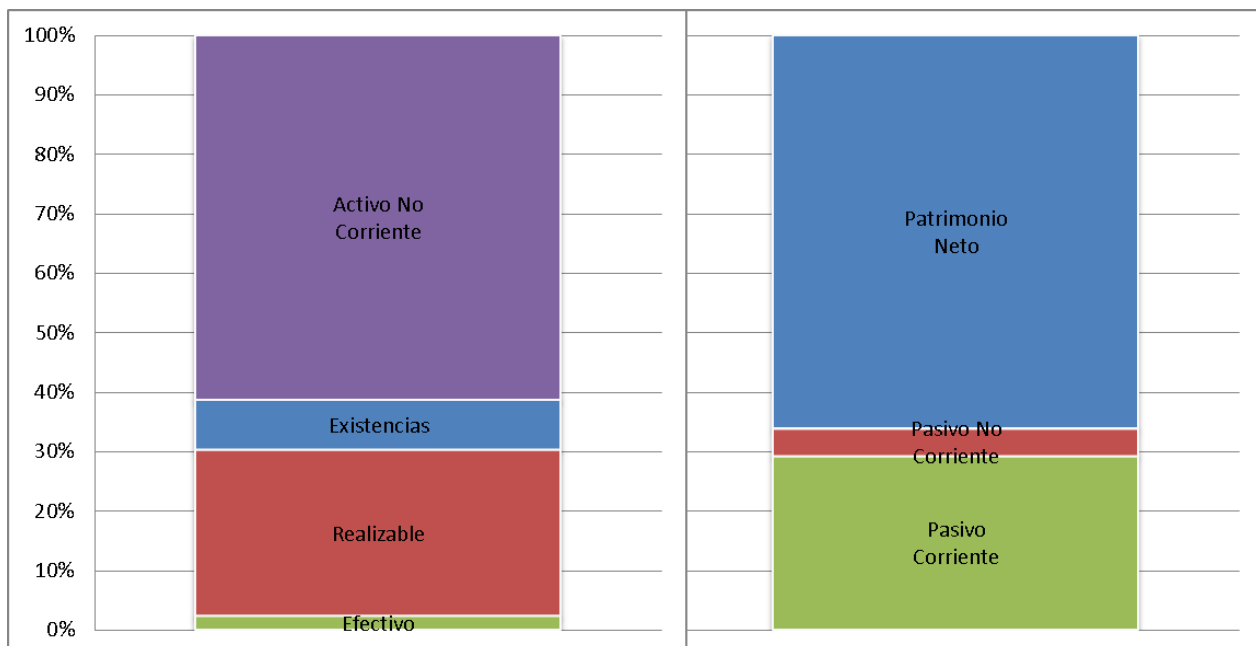
A partir de estos datos se puede elaborar un gráfico del balance para una mejor visualización de la situación.

Gráfico 13. Gráfico del Balance Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2007/2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2007/2008.

Gráfico 14. Gráfico del Balance Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2008/2009.

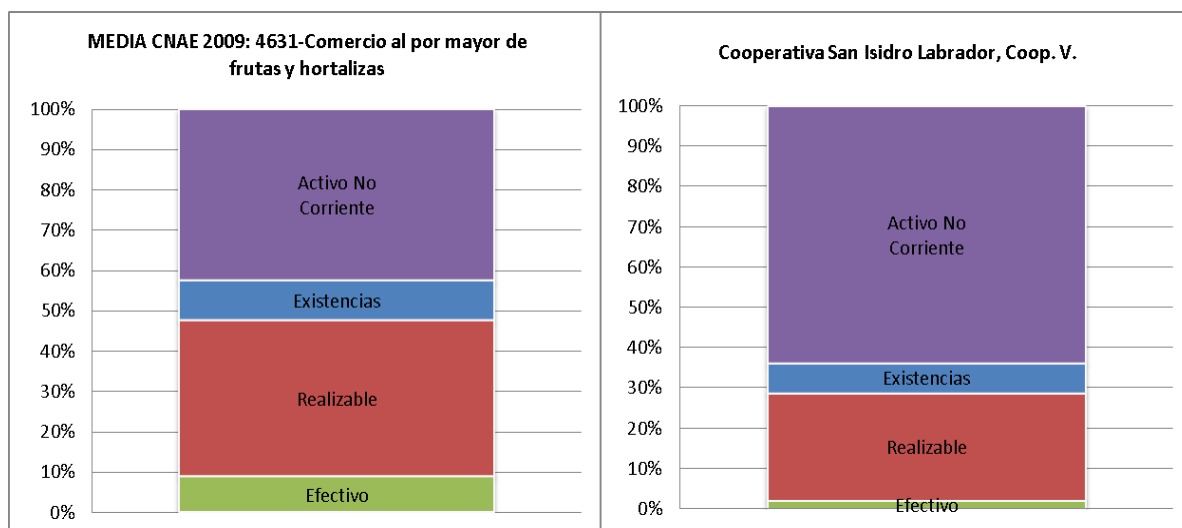


Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2008/2009.

En los Gráficos 14 y 15 se observa la gran importancia del Activo no corriente, en cuanto a la inversión, y del Patrimonio Neto como fuente de financiación. En cuanto al resto de grupos patrimoniales, el cambio más significativo que se observa es el incremento de la deuda, tanto a largo como a corto plazo, como ha se ha comentado anteriormente.

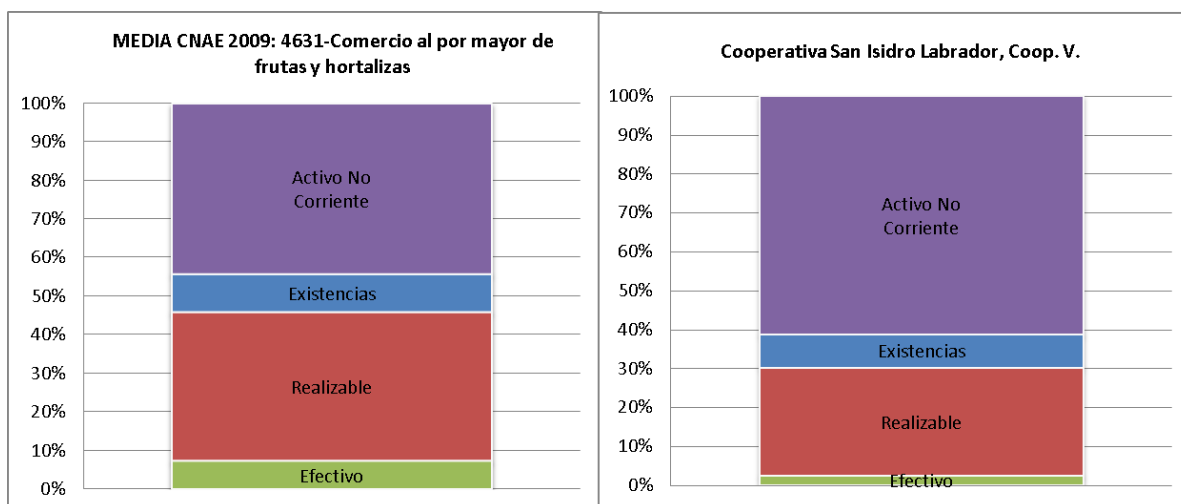
A continuación, se van a comparar estos datos con la media de todas las empresas de la actividad CNAE 2009 a la que a la que pertenece la Cooperativa: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas.

Gráfico 15. Gráfico del Activo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2007/2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

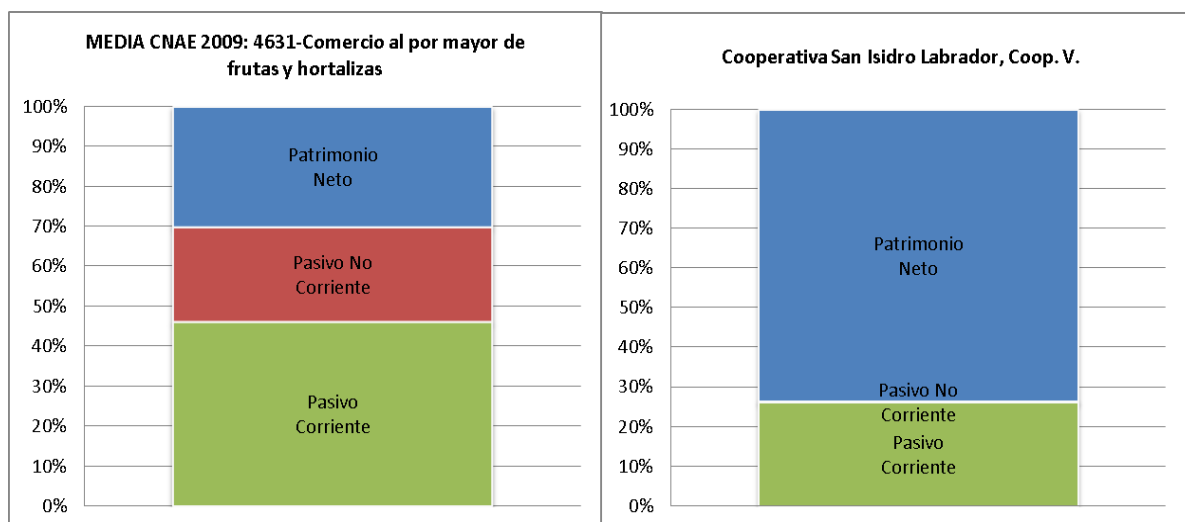
Gráfico 16. Gráfico del Activo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2008/2009.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

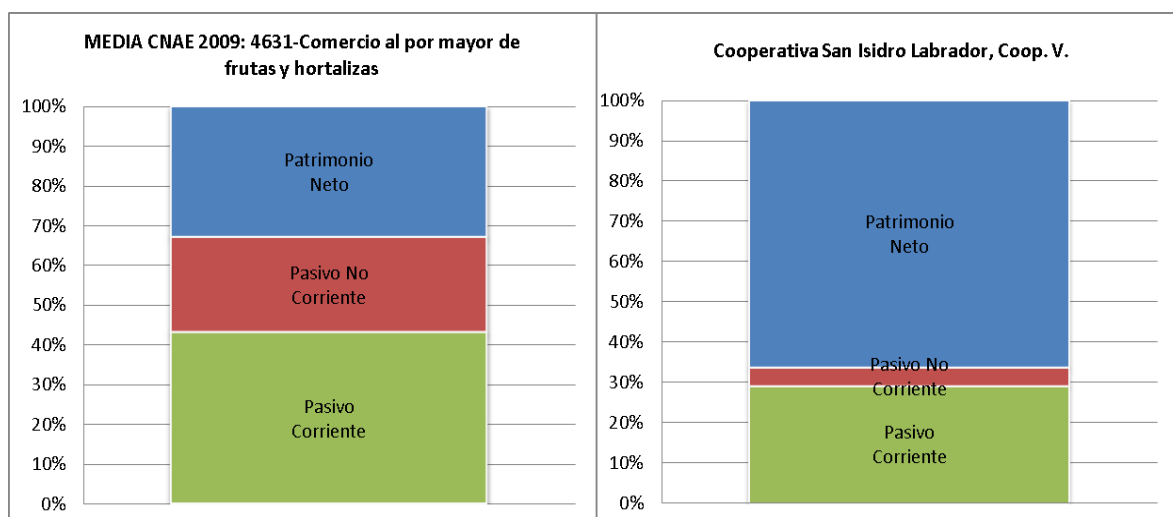
El Activo no corriente del sector representa un 45% del Activo, seguido en importancia por el Realizable, las Existencias y el Efectivo y apenas varía de un ejercicio a otro, como se ha observado anteriormente. En la Cooperativa analizada, también tiene mayor peso el Activo no corriente, pero con mayor importancia relativa, seguido del Realizable, las Existencias y el Efectivo, pero estas tres últimas partidas en menor importancia.

Gráfico 17. Gráfico del Patrimonio Neto y Pasivo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2007/2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

Gráfico 18. Gráfico del Patrimonio Neto y Pasivo media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2008/2009.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

En el caso del Patrimonio Neto y Pasivo, se encuentran más diferencias entre la Cooperativa San Isidro Labrador y la media del sector. Durante ambos ejercicios, como media sectorial, el Patrimonio Neto supone el 30% de la financiación, el Pasivo No Corriente el 25% y el Pasivo Corriente el 45% restante. En cambio, en la

cooperativa analizada, la financiación propia representa alrededor del 70% en ambos ejercicios, seguida por el Pasivo Corriente con casi el 30%, siendo el Pasivo No Corriente el grupo patrimonial menos importante.

Según la Base de Datos SABI, el Fondo de Maniobra medio es positivo y supone alrededor del 45% del Pasivo Corriente, como se ha indicado en el análisis anterior. Por el contrario, en la cooperativa analizada el Fondo de Maniobra también es positivo pero supone el 38% del Pasivo Corriente en el ejercicio 2007/2008 y el 32% en el ejercicio 2008/2009.

Tras el análisis de los grupos patrimoniales, vamos analizar la liquidez de esta cooperativa a mediante el cálculo de los ratios que se han utilizado anteriormente:

Tabla 32. Análisis de liquidez Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

	2008/2009		2007/2008	
	Coop. Sanisi	Media sector	Coop. Sanisi	Media sector
Ratio de liquidez	1,33	1,45	1,39	1,42
Ratio de tesorería	1,04	1,19	1,10	1,18
Ratio de disponibilidad	0,08	0,19	0,08	0,22

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V., ejercicio 2008/2009 y ejercicio 2007/2008, y base de datos SABI.

Empezamos analizando el ratio de liquidez, el cual determina la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pagos a corto plazo, comparando el activo corriente con el pasivo corriente y cuyo valor óptimo es un 1,5. En la Tabla 34 se puede observar que el ratio de liquidez es un poco inferior al valor óptimo, pero superior a 1 en ambos ejercicios. Es decir, con los activos más líquidos de la cooperativa, que hemos visto que son principalmente clientes, un crédito a una caja de ahorros y la Administración Pública, se podría liquidar toda la deuda a corto plazo, teniendo un pequeño margen. Por ello, se podría decir que la liquidez es correcta. Si comparamos ambos ejercicios, hay una ligera reducción del ratio debida al aumento del pasivo corriente. Esta reducción no es beneficiosa para la cooperativa ya que, si continuase con esa tendencia, le podría suponer problemas de liquidez con sus proveedores.

Si se compara con los datos del sector de actividad, el ratio de liquidez medio es ligeramente superior al de la cooperativa analizada, y aumenta del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009, incrementándose la diferencia con la cooperativa analizada. Aun así, se puede considerar que la Cooperativa San Isidro está en valores próximos a la media del sector en cuanto a liquidez.

El siguiente ratio que se va a analizar es el de tesorería, para excluir la posibilidad de que la liquidez esté condicionada por las existencias, comparando el realizable y efectivo con el pasivo corriente. En este ratio, el valor de 1 se considera el óptimo. El ratio de tesorería de la cooperativa analizada en ambos ejercicios superior a 1, por tanto, se puede decir que la liquidez está condicionada al realizable, como se ha dicho anteriormente y en menor medida a las existencias.

Al igual que en el ratio anterior, el ratio de tesorería medio del sector es un poco superior que el de la cooperativa analizada, y aumenta de un ejercicio al otro, pero esta diferencia es poco significativa.

El último ratio utilizado para analizar la liquidez es el ratio de disponibilidad, que compara el efectivo con el pasivo corriente y cuyo valor medio óptimo es entre 0,2 y 0,3. Este ratio en ambos ejercicios tiene una valor de 0,08, por tanto, este ratio reafirma que la cooperativa dependerá de la conversión a líquido de los créditos a los clientes para poder atender los pagos más inmediatos.

En este caso, el ratio de disponibilidad medio del sector se encuentra en valores óptimos, en torno al 0,2. Sería conveniente para la Cooperativa San Isidro intentar llegar a los valores medios del sector, para no depender en tanta medida de la gestión de cobro a los clientes.

Por ello, a continuación se va a estudiar el plazo de cobro a clientes, comparando el saldo medio de las cuentas de clientes con las ventas totales.

El plazo de cobro del ejercicio 2007/2008 es de 15 días y en el ejercicio 2008/2009 es de 11 días, por tanto, se puede afirmar que la gestión de cobros a clientes es buena, ya que se encuentra por debajo del plazo legal de los 60 días en ambos ejercicios. Si se compara con el plazo medio de cobro del sector, la Cooperativa San Isidro también está por debajo, es decir, su gestión de cobros también es mejor que la media del sector.

Tras el análisis de la liquidez, se va a llevar a cabo el estudio de la cantidad y calidad de la deuda de esta cooperativa, así como de la carga financiera.

Tabla 33. Análisis del endeudamiento Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

	2008/2009		2007/2008	
	Coop. Sanisi	Media sector	Coop. Sanisi	Media sector
Ratio de endeudamiento	0,34	0,67	0,26	0,70
Ratio de autonomía	1,95	0,49	2,79	0,43
Ratio de solvencia	2,95	1,49	3,79	1,43
Ratio calidad deuda	0,86	0,64	0,99	0,66
Ratio de gastos financieros sobre ventas	0,01	0,01	0,01	0,01
Ratio de coste de la deuda	0,04	0,06	0,06	0,08
Cobertura de gastos financieros	0,6346	1,85	-20,99	2,02

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V., ejercicio 2008/2009 y ejercicio 2007/2008, y base de datos SABI.

En relación al ratio de endeudamiento, al igual que en la cooperativa analizada anteriormente, éste es menor que 0,4 en ambos ejercicios, por tanto, existe un exceso de capitales propios. Del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009 este ratio ha aumentado ligeramente debido a la disminución de las reservas y al incremento de la deuda, tanto a largo como a corto plazo.

En los ejercicios 2007/2008 y 2008/2009, el ratio de autonomía es superior al 1,5, lo cual corrobora lo que ha indicado el ratio de endeudamiento, y es que la mayor parte de la financiación de esta cooperativa proviene de fondos propios y no depende de terceros. Esta autonomía se ha reducido de un ejercicio al otro por el aumento del endeudamiento, pero sigue siendo elevado y superior a la media del sector.

El siguiente ratio analizado es el ratio de solvencia, el cual en el ejercicio 2007/2008 es de 3,79 y en el ejercicio 2008/2009 es de 2,95. Esto significa que la cooperativa puede afrontar la deuda con sus recursos sin ningún problema ya que, por cada unidad monetaria que la cooperativa tiene que pagar, tiene activos por un valor contable 3 veces mayor. Este ratio también se ha reducido a lo largo de los dos ejercicios estudiados, pero se puede afirmar que la cooperativa es solvente en los dos ejercicios. Si se compara con los datos del sector, la solvencia de esta cooperativa está por encima de la media.

El ratio de calidad de la deuda es muy próximo a 1, lo cual indica que hay mucha deuda a corto plazo (en el ejercicio 2007/008 casi la totalidad de la deuda es a corto plazo). Este aspecto podría ser negativo debido a que la deuda a corto plazo es

peor en cuando a exigibilidad pero, como anteriormente se ha visto que la cooperativa no presenta problemas de liquidez, en principio la exigibilidad más inmediata no sería un problema para la cooperativa. De un ejercicio a otro el ratio disminuye ya que la deuda a largo plazo aumenta más que la deuda a corto plazo. En este caso, la deuda a largo plazo es sin coste, al tratarse de pasivo por impuesto diferido, y la deuda a corto plazo es una parte con coste (las tres pólizas de crédito) y otra parte sin coste (deudas con socios). En este caso, el ratio está por debajo de los datos del sector, donde aproximadamente un 65% de la deuda es a corto plazo y el 35% a largo plazo.

Continuando con este análisis, se va estudiar la carga financiera de la Cooperativa San Isidro. En cuanto a los gastos financieros sobre ventas, el ratio de la cooperativa es el mismo en los dos ejercicios: 0,01, y el mismo que la media del sector y que la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña. Con esto reafirmamos lo dicho anteriormente: en este sector de actividad los gastos financieros no suelen ser elevados en comparación con las ventas.

El siguiente ratio a analizar para estudiar la carga financiera es el ratio de coste de la deuda, el cual tenemos que comparar con el coste medio del dinero durante el período considerado, como se ha hecho anteriormente. El coste de la deuda es inferior al T.A.E. en ambos ejercicios (de octubre 2007 a septiembre 2008, el T.A.E. en España era del 5,68 % y de octubre 2008 a septiembre 2009 era del 4,20 %, según datos del Banco de España), por tanto, se puede afirmar que la deuda está bien gestionada. Sin embargo, el T.A.E. disminuye más de un punto de un ejercicio a otro, y el coste de la deuda para la cooperativa es el mismo, no se ha reducido pese a reducirse los tipos de interés.

Por último, para el análisis del endeudamiento se ha calculado la cobertura de los gastos financieros, con el objetivo de medir si la cooperativa puede cubrir los gastos financieros con el resultado de explotación. En este caso, el resultado de explotación del ejercicio 2007/2008 es negativo, por tanto, no puede cubrir los gastos financieros y el ratio es negativo. En el ejercicio 2008/2009, este ratio es positivo pero menor que 1, lo cual significa que el resultado de explotación no cubre los gastos financieros. Sin embargo, al igual que en la cooperativa anterior, hay ingresos financieros que proporcionan cobertura y permiten cubrir los gastos financieros en ambos ejercicios. Más adelante se analizará la cuenta de resultados con más detalle. Si lo comparamos con el sector, al igual que la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, la Cooperativa San Isidro presenta una peor situación, ya que las

empresas del sector suelen cubrir los gastos financieros con el resultado de explotación.

Para terminar con el análisis del balance, vamos a elaborar el estado de origen y aplicación de fondos, de modo que analizar la política de inversión-financiación seguida por esta cooperativa.

Tabla 34. Estado de origen y aplicación de fondos Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008. Unidad monetaria: euros.

APLICACIONES		ORÍGENES	
Activo No Corriente	42.853	Resultado	5.894
Patrimonio Neto	91.342	Amortización Acum.	78.459
		Pasivo No Corriente	42.374
		Δ FONDO DE MANIOBRA= -7.468	
Existencias	8.110		
Realizable	8.167	Pasivo Corriente	24.781
Efectivo	1.036		
		Δ FONDO DE MANIOBRA= -7.468	

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. Ejercicio 2008/2009 y Ejercicio 2007/2008.

En el largo plazo, la tabla anterior muestra que la cooperativa ha aumentado el activo no corriente, sin tener en cuenta la amortización acumulada, pero este aumento corresponde a activos por impuestos diferidos, procedentes de los resultados negativos del ejercicio anterior. Por tanto, no se puede decir que la cooperativa ha invertido en activo no corriente. Por otro lado, el patrimonio neto ha disminuido, principalmente a causa de los resultados negativos de ejercicios anteriores. A largo plazo, la cooperativa se ha financiado con el resultado positivo del ejercicio 2008/2009, la amortización acumulada y el incremento de la deuda a largo plazo, correspondiente a deuda con las Administraciones Públicas por pasivos diferidos. Por ello, se observa que fundamentalmente opta por la autofinanciación. Si se compara este análisis con el de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña se observa que siguen la misma política de financiación a largo plazo.

En el corto plazo, la cooperativa ha aumentado todas las partidas del activo; las existencias, el realizable y el efectivo. Para ello, ha obtenido financiación con el aumento del pasivo corriente, aumentando la deuda con socios. En el corto plazo se

observan más diferencias si se compara con la anterior cooperativa, ya que en la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña solo aumenta el realizable, más concretamente la deuda de clientes y Administraciones Públicas, y en la Cooperativa San Isidro aumenta todo el activo y el pasivo a corto plazo. Una parte de esta financiación a corto plazo ha servido para financiar la inversión a largo plazo.

La variación del fondo de maniobra ha sido negativa, es decir, ha disminuido en 7.468 €. La variación negativa del fondo de maniobra podría suponer un desequilibrio en la política de inversión-financiación, ya que se ha utilizado financiación a corto plazo para financiar aplicaciones a largo plazo. Sin embargo, a pesar de esta reducción, el fondo de maniobra ha sido también positivo en el ejercicio 2008/2009 y se considera que en los dos ejercicios analizados hay equilibrio económico-financiero.

Tras analizar el balance de situación, se va a realizar un estudio de la cuenta de explotación de la cooperativa de los ejercicios 2007/2008 y 2008/2009 para determinar cómo genera resultados y qué medidas se pueden llevar a cabo para mejorarlos.

La cuenta de resultados también se va a mostrar según el PGC-07, al igual que todo el presente análisis. Por tanto, las subvenciones de capital se han incluido en la partida de "Otros ingresos de explotación", aunque en las cuentas originales del ejercicio 2007/2008 están ubicadas después del resultado de explotación, tal como se consideraban en el PGC-90.

Tabla 35. Cuenta de Resultados Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008. Unidad monetaria: euros.

	2008/2009		2007/2008	
Ventas	1.901.208	100%	1.295.060	100%
- Coste de ventas	-623.891	-32,82%	-320.126	-24,72%
Margen	1.277.316	67,18%	974.934	75,28%
+ Otros ingresos de explotación	366.249	19,26%	285.134	22,02%
- Otros gastos de explotación	-965.246	-50,77%	-774.691	-59,82%
VALOR AÑADIDO BRUTO	678.319	35,68%	485.377	37,48%
- Gasto de personal	-594.385	-31,26%	-588.652	-45,45%
EBITDA	83.934	4,41%	-103.275	-7,97%
- Amortizaciones	-78.459	-4,13%	-75.774	-5,85%
Resultado Neto de explotación	5.475	0,29%	-179.049	-13,83%
+ Ingresos Financieros	11.459	0,60%	9.291	0,72%
- Gastos Financieros	-11.795	-0,62%	-8.532	-0,66%
Otros ingresos y gastos	-257	-0,01%	7.793	0,60%
BAI	4.882	0,26%	-170.507	-13,17%
Impuesto sobre beneficios	1.012	0,05%	19.367	1,50%
BENEFICIO NETO	5.894	0,31%	-151.140	-11,67%

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2008/2009 y Ejercicio 2007/2008.

Tabla 36. Evolución de la Cuenta de Resultados Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

Expansión de Ventas	1,47
Expansión del Margen	1,31
Expansión del VAB	1,40
Expansión del EBITDA	-0,81
Expansión del BAI	-0,03
Expansión del BAI	-0,03

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Ejercicio 2008/2009 y Ejercicio 2007/2008.

En la Cuenta de Resultados se observa que la estructura de costes de la cooperativa en ambos ejercicios no es flexible, ya que una parte importante del coste

no es directo. Este es un aspecto negativo para la cooperativa, ya que es más complicado actuar sobre los costes fijos que sobre los variables. Como se puede observar en la tabla, el gasto de personal tiene un peso importante en relación a las ventas de ambos ejercicios.

La primera variable a tener en cuenta en el análisis de los resultados de una empresa son las ventas. El ratio de expansión de ventas muestra que la cooperativa estudiada ha aumentado las ventas en un 47% del ejercicio 2007/2009 al 2008/2009, lo que supone un incremento de éstas en términos reales.

El coste de ventas, correspondiente a compras de mercaderías y otros aprovisionamientos, ha duplicado su valor, pero en valores relativos ha supuesto un incremento del 8%. El margen bruto, el cual representa la diferencia entre las ventas y el coste de ventas, ha aumentado del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009, pero en valores relativos el margen de ventas ha disminuido. Con ello, se observa que el coste de las ventas ha aumentado proporcionalmente más que las ventas.

Los otros gastos de explotación tienen un peso importante en los resultados de esta cooperativa y están compuestos principalmente por las liquidaciones de los productos agrícolas a los socios. Estos gastos también han aumentado de un ejercicio al otro, pero en menor proporción que las ventas. En cuanto a los otros ingresos de explotación, corresponden mayoritariamente a subvenciones a la explotación, y aquí se incluyen indemnizaciones del seguro agrario por siniestro. Como se puede observar en la tabla, el valor añadido bruto, que se obtiene de la diferencia entre la producción alcanzada en el período y las adquisiciones externas relacionadas con el volumen de actividad, ha aumentado de un ejercicio a otro en mayor proporción que el margen bruto. Con este resultado, se puede afirmar que en los ejercicios estudiados esta cooperativa cubría todos sus gastos de explotación (excepto gastos de personal y amortizaciones) con aproximadamente del 65 % de sus ventas.

Si se añade el gasto de personal, la situación cambia ya que en el ejercicio 2007/2008 se da un EBITDA negativo. El EBITDA representa el resultado de la empresa antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Es un indicador muy utilizado como referencia sobre la actividad de la empresa, ya que no tiene en cuenta su estructura. El gasto de personal ha sido similar en ambos ejercicios en valores absolutos, sin embargo, como en el ejercicio 2007/2008 se parte de una cifra de ventas menor, supone más peso en valores relativos y además genera un EBITDA negativo, ya que es mayor que el valor añadido bruto.

Las amortizaciones han sido similares en ambos ejercicios. Sin embargo, como en el ejercicio 2007/2008 el EBITDA es negativo, el resultado neto de explotación sigue siendo negativo. Por otro lado, en el ejercicio 2008/2009 es positivo aunque escaso, por importe de 5.475 €.

El BAI incluye, además de todos los ingresos y gastos de explotación, gastos de personal y amortizaciones, ingresos y gastos financieros. En ambos ejercicios hay ingresos financieros y gastos financieros que tienen un importe similar, poco significativos si se comparan con el volumen de ventas. En el ejercicio 2007/2008 hay un ingreso extraordinario, del cual la memoria solo indica que corresponde a un ingreso/beneficio procedente de años anteriores. Con ello, en el ejercicio 2007/2008 el BAI es negativo, por importe de -170.507 € y en el ejercicio 2008/2009 es positivo, por importe de 4.882 €. Los gastos financieros aumentan de un ejercicio al otro por el aumento del volumen de deuda que se ha visto en el análisis del balance. Los ingresos financieros consiguen que la cooperativa tenga cobertura para los gastos financieros y así recuperar el BAI en 2008/2009, cosa que no ocurre en el ejercicio anterior.

Tal como se indica en la memoria de las cuentas anuales, la Cooperativa San Isidro tiene la consideración de especialmente protegida a efectos del cálculo del impuesto sobre sociedades. Como se puede observar en la cuenta de Pérdidas y Ganancias, en ambos ejercicios el efecto fiscal es positivo para la cooperativa y, en el primer año, supone menos pérdidas y, en el segundo año, aumenta el beneficio.

Como conclusión del análisis de los resultados, se puede afirmar que en el ejercicio 2007/2008 la cifra de ventas no era suficiente para cubrir los gastos de estructura pero, al aumentar esta cifra en el siguiente ejercicio, ya se ha llegado a un resultado positivo aunque escaso. La cooperativa tendría que continuar con esta política de aumentar la cifra de ventas, ya que el punto de equilibrio está en 2.438.198 €. Con esta cifra de ventas se cubrirían todos los gastos, sin tener en cuenta otros ingresos.

En relación al sector de actividad, se observa que la cifra de ventas de la Cooperativa San Isidro es inferior a la media, la cual habíamos dicho anteriormente que estaba en torno a 4.500.000 euros. En cuanto al EBITDA, que de media en las empresas del sector representaba el 3% de las ventas, en la cooperativa analizada es negativo en el ejercicio 2007/2008, pero superior a la media del sector en el ejercicio 2008/2009. Por ello, al igual que en la cooperativa anterior, de esta análisis se puede

extraer que la capacidad para obtener beneficios con el negocio de esta cooperativa es buena en el ejercicio 2008/2009 comparada con la media del sector.

Tras el análisis del balance y de la cuenta de resultados de esta cooperativa, es el momento de estudiar su rentabilidad económica y financiera, la cual relaciona los resultados con aquello que ha necesitado para desarrollar la actividad.

Tabla 37. Rentabilidad económica de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

	2008/2009		2007/2008	
	Coop. Sanisi	Media sector	Coop. Sanisi	Media sector
Rendimiento	0,0057	0,0296	-0,1828	0,0423
Rotación	1,98	2,05	1,32	2,14
Margen	0,0029	0,0144	-0,138	0,0197
Coste deuda	0,0362	0,06	0,0635	0,08

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V., ejercicio 2008/2009 y ejercicio 2007/2008, y base de datos SABI.

Para comenzar, el rendimiento (o rentabilidad económica), el cual mide la productividad del activo en términos de resultado de explotación, se puede afirmar que no es aceptable: en el ejercicio 2007/2008 porque el resultado de explotación es negativo y, en el ejercicio 2008/2009, porque el rendimiento es menor al coste de la deuda, lo cual significa que la productividad de los activos es inferior a lo que cuesta financiarlos. A pesar de esto, ha evolucionado a mejor, ya que ha pasado de un resultado negativo a uno positivo como consecuencia de la recuperación del resultado de explotación. A pesar de que la rentabilidad económica del sector tampoco es aceptable, porque está por debajo del coste de la deuda, la cooperativa analizada presenta una rentabilidad inferior.

A continuación, se va a analizar la rotación y el margen, que son los dos factores que pueden aumentar la rentabilidad.

La rotación se puede incrementar por un aumento de las ventas o por una reducción del activo. En este caso, la rotación aumenta del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009 principalmente a causa del incremento de las ventas, aunque también hay una pequeña disminución del activo. La rotación de la cooperativa es inferior a la media del sector, pero en el ejercicio 2008/2009 casi alcanza esta media, debido a que la rotación en la cooperativa analizada aumenta y en el sector disminuye.

El margen de ganancia por unidad vendida se puede incrementar por un aumento del precio de venta o por la reducción de costes. En esta cooperativa, el margen ha pasado de un valor negativo en el ejercicio 2007/2008 a uno positivo en el 2008/2009 debido también al incremento de las ventas. En comparación con el sector, el margen de esta cooperativa es inferior a la media, lo cual indica que la cooperativa puede intentar llevar a cabo una política de reducción de costes para intentar aumentar las ganancias.

La estrategia que ha seguido la cooperativa ha sido positiva ya que, el margen ha pasado de negativo a positivo, y no se puede permitir un margen negativo, y ha aumentado la rotación, dado que el margen, aunque positivo, sigue siendo bajo. Al igual que en la cooperativa anterior, la Cooperativa San Isidro ha seguido una estrategia de rotación, debido al tipo de producto y actividad que realiza.

Tabla 38. Rentabilidad financiera de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2008/2009 y 2007/2008.

	2008/2009		2007/2008	
	Coop. Sanisi	Media sector	Coop. Sanisi	Media sector
Rentabilidad financiera	0,0093	0,0459	-0,2095	0,0681
Rotación	1,98	2,05	1,32	2,14
Margen	0,0029	0,0144	-0,138	0,0197
Apalancamiento	1,3479	2,2759	1,2931	2,3607
Activo/Patrimonio Neto	1,5117	3,0506	1,3580	3,3265
BAI/BAII	0,8917	0,746	0,9523	0,7097
Efecto fiscal	1,207	0,681	0,886	0,681

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V., ejercicio 2008/2009 y ejercicio 2007/2008, y base de datos SABI.

En el ejercicio 2007/2008 la rentabilidad financiera ha sido negativa, debido al beneficio neto negativo, y en el ejercicio 2008/2009 ha sido positiva, pero por debajo del tipo de interés de ese período, que como se ha dicho anteriormente estaba en el 5%. En comparación con las empresas del sector, la rentabilidad financiera de la cooperativa también está por debajo de la media. Esto muestra que ha seguido una evolución positiva pero, a pesar de ello, tiene un valor muy reducido porque las

cooperativas suelen repartir todos los beneficios entre los socios, como se ha dicho anteriormente.

A continuación, el apalancamiento financiero da información sobre si la deuda aumenta la rentabilidad y es conveniente para la cooperativa. En ambos ejercicios ha sido superior a 1 y, en principio, indicaría que la deuda es positiva para la rentabilidad financiera. Sin embargo, como se ha visto anteriormente, en el ejercicio 2007/008 el resultado de explotación es negativo, por ello, no se puede decir que el endeudamiento sea positivo para la cooperativa. En el ejercicio 2008/2009 el apalancamiento también es positivo y superior al año anterior, debido a que se ha reducido el Patrimonio Neto, por tanto ha aumentado la deuda, y con los ingresos financieros se pueden cubrir los gastos financieros, quedando un resultado positivo. Por tanto, se puede afirmar que la deuda es positiva para la rentabilidad financiera. El apalancamiento financiero en el sector presenta unos valores medios superiores en ambos ejercicios, pero se debe fundamentalmente a que hay más deuda en relación al activo que en la cooperativa analizada.

Para terminar con este análisis en ambos ejercicios el efecto fiscal es positivo para la cooperativa: en el primer año minora el volumen de las pérdidas y en el segundo año incrementa el resultado. El efecto fiscal en las empresas del sector es distinto debido a que habrá sociedades de distintos tipos y cada una tiene sus particularidades.

Como conclusión al análisis de las dos cooperativas participantes en la fusión, se pueden extraer características que tienen en común y características que las diferencian en los dos ejercicios anteriores a la fusión.

La Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. tienen los siguientes aspectos en común:

- En el balance de ambas cooperativas, la partida más importante del activo es el Activo No Corriente, formada en mayor parte por el inmovilizado material, seguida del Realizable, formada mayormente por deudas de clientes y créditos con las Administraciones Públicas.
- Ambas cooperativas apuestan por la financiación propia, pero durante los dos ejercicios analizados, ambas cooperativas han reducido en Patrimonio Neto y han aumentado el Pasivo.
- Se ha producido un pequeño decrecimiento patrimonial del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009.

- En comparación con el sector de actividad, el peso del Activo No Corriente y del Patrimonio Neto de ambas cooperativas es superior a la media.
- El Fondo de Maniobra es positivo en las dos cooperativas durante los ejercicios estudiados, y disminuye del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009.
- La liquidez de ambas cooperativas dependerá de la gestión de cobro a clientes, es decir, de transformar los créditos a los clientes en líquido para poder atender los pagos más inmediatos.
- Ambas cooperativas llevan a cabo una buena gestión de cobros a clientes, con plazos inferiores al plazo legal de 60 días y a la media del sector.
- Las dos cooperativas presentan un exceso de capitales propios para su financiación y tienen una autonomía financiera superior a la media del sector.
- Las dos empresas son muy solventes desde el punto de vista contable, es decir, tienen recursos suficientes para cubrir la totalidad de la deuda.
- Ambas cooperativas tienen poco gasto financiero en comparación con las ventas, al igual que la media del sector.
- El coste de la deuda es correcto en comparación con la T.A.E. en los dos ejercicios analizados, por tanto, se puede decir que la deuda está bien gestionada en ambas cooperativas.
- La cifra de ventas aumenta del ejercicio 2007/2008 al 2008/2009 en ambas cooperativas.
- La estructura de costes no es flexible debido a que ambas cooperativas tienen más gasto fijo que variable.
- En las dos cooperativas, el Resultado Neto de Explotación es negativo en el ejercicio 2007/2008 y positivo en el ejercicio 2008/2009.
- Ambas cooperativas tienen ingresos financieros que cubren los gastos financieros durante los ejercicios analizados.
- El EBITDA sobre ventas en las dos cooperativas es superior a la media del sector, lo que muestra una buena capacidad para obtener beneficios
- Resultados del ejercicio escasos en relación con las ventas.
- Durante el período analizado, ambas cooperativas llevan a cabo una estrategia de rotación para mejorar la rentabilidad económica.

Por otro lado, la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. tienen diferencias en los siguientes aspectos:

- En relación a la financiación ajena, en la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. hay más deuda a largo plazo y en la Cooperativa San

Isidro Labrador, Coop. V. la deuda es mayor a corto plazo. La primera cooperativa se financia mayormente con préstamos a largo plazo y la segunda con pólizas de crédito a corto plazo.

- El Fondo de Maniobra es mayor que el Pasivo Corriente en la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y menor que el Pasivo Corriente en la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. Por tanto, en el primer caso podría haber ociosidad y en el segundo hay equilibrio económico-financiero. En comparación con el sector, el Fondo de Maniobra de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. está por encima de la media y el de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. está por debajo.
- La Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. tiene un ratio de liquidez y de tesorería por encima de la media del sector y en la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. estos ratios están ligeramente por debajo de la media.
- En la Cooperativas Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. la cifra de ventas es superior a la media del sector y en la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. es inferior.
- En la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. el resultado ha sido positivo en los dos ejercicios analizados y en la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. el resultado ha sido negativo en el ejercicio 2007/2008 y positivo en el 2008/2009.

**Capítulo 5: Entidad resultante
de la fusión: la cooperativa
agrícola Guadacoop, Coop. V.**

5. ENTIDAD RESULTANTE DE LA FUSIÓN: LA COOPERATIVA AGRÍCOLA GUADACOOOP, COOP. V.

En este capítulo se va a realizar el análisis económico-financiero y de los elementos patrimoniales de la entidad resultante. Se van a analizar los dos ejercicios siguientes a la fusión, es decir, los ejercicios 2009/2010 y 2010/2011, y los dos últimos ejercicios de los cuales hay Cuentas Anuales depositadas, que son los ejercicios 2013/2014 y 2014/2015.

Como en los anteriores análisis, es importante citar que, en los informes de auditoría de las cuentas anuales de ambos ejercicios, se corrobora que estas cuentas con las que se ha trabajado expresan la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Cooperativa, así como de los resultados de sus operaciones y de sus flujos de efectivo correspondientes a cada ejercicio, de conformidad con el marco normativo de información financiera.

En primer lugar, para analizar el balance, vamos a agruparlo en los siete grupos patrimoniales que define el PGC 2007: Activo no corriente, Existencias, Realizable, Efectivo, Patrimonio Neto, Pasivo no corriente y Pasivo corriente.

Tabla 39. Activo Cooperativa agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015. Unidad monetaria: euros.

	2009/2010		2010/2011		2013/2014		2014/2015	
Activo No Corriente	8.921.607	84,55%	8.876.076	82,66%	8.644.320	81,39%	8.540.300	85,48%
Existencias	347.734	3,30%	312.618	2,91%	325.393	3,06%	304.417	3,05%
Realizable	1.209.967	11,47%	1.512.610	14,09%	1.558.395	14,67%	1.039.588	10,41%
Efectivo	72.066	0,68%	36.933	0,34%	92.565	0,87%	106.692	1,07%
TOTAL ACTIVO	10.551.374	100%	10.738.237	100%	10.620.673	100%	9.990.996	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas de Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015.

A nivel global, del ejercicio en el cual se produjo la fusión al siguiente, se produce un pequeño crecimiento patrimonial del 1%, pero en el último ejercicio el volumen total de activo se sitúa ligeramente por debajo del inicial, aproximadamente un 5%.

Como se observa en la tabla anterior, la cooperativa resultante de la fusión tiene la misma estructura de Activo que las analizadas anteriormente, en la cual predomina el Activo no Corriente. Éste procede de las cooperativas fusionadas y constituye más del 80% del Activo en todos los ejercicios. El Activo no Corriente está formado mayoritariamente por inmovilizado material, debido a la elevada inversión en instalaciones y maquinaria, y seguido por las inversiones financieras a largo plazo. En cuanto a las inversiones financieras a largo plazo, destaca la participación en el patrimonio de Cr dit Valencia Caja Rural Coop. Cdto. V., que procede de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V., y el cual supone durante los cuatro ejercicios analizados casi el 80% de las inversiones financieras a largo plazo.

En el Activo Corriente, el Realizable es el grupo patrimonial con más peso, seguido de las Existencias y el Efectivo. El Realizable está compuesto principalmente por clientes y créditos con las Administraciones Públicas, al igual que en las cooperativas partícipes de la fusión.

Si analizamos la evolución del Activo en estos ejercicios, el Activo no corriente ha disminuido debido al efecto de la amortización acumulada, el Realizable ha aumentado en los ejercicios 2010/2011 y 2013/2014 debido al incremento de la deuda de la Administración Pública y ha disminuido en el ejercicio 2014/2015 también por la disminución de la deuda de la Administración Pública, las Existencias apenas han variado y el Efectivo se ha incrementado ligeramente.

Tabla 40. Pasivo Cooperativa agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015. Unidad monetaria: euros.

	2009/2010		2010/2011		2013/2014		2014/2015	
Patrimonio Neto	7.040.121	66,72%	7.292.750	67,91%	7.480.891	70,44%	7.368.999	73,76%
Pasivo No Corriente	1.405.711	13,32%	2.564.790	23,88%	1.758.525	16,56%	1.440.240	14,42%
Pasivo Corriente	2.105.542	19,96%	880.697	8,20%	1.381.257	13,01%	1.181.757	11,83%
TOTAL PN + PASIVO	10.551.374	100%	10.738.237	100%	10.620.673	100%	9.990.996	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas de Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011.

La Cooperativa Guadacoop, Coop. V. apuesta por la financiación propia, ya que el Patrimonio Neto representa en torno al 70% de la financiación. Además, se ha incrementado el peso del Patrimonio Neto durante los últimos seis ejercicios, debido a

que ha mejorado el resultado del ejercicio y se ha reducido el Pasivo. En el Patrimonio Neto destaca la Reserva Obligatoria, que supone alrededor del 45% en los ejercicios analizados.

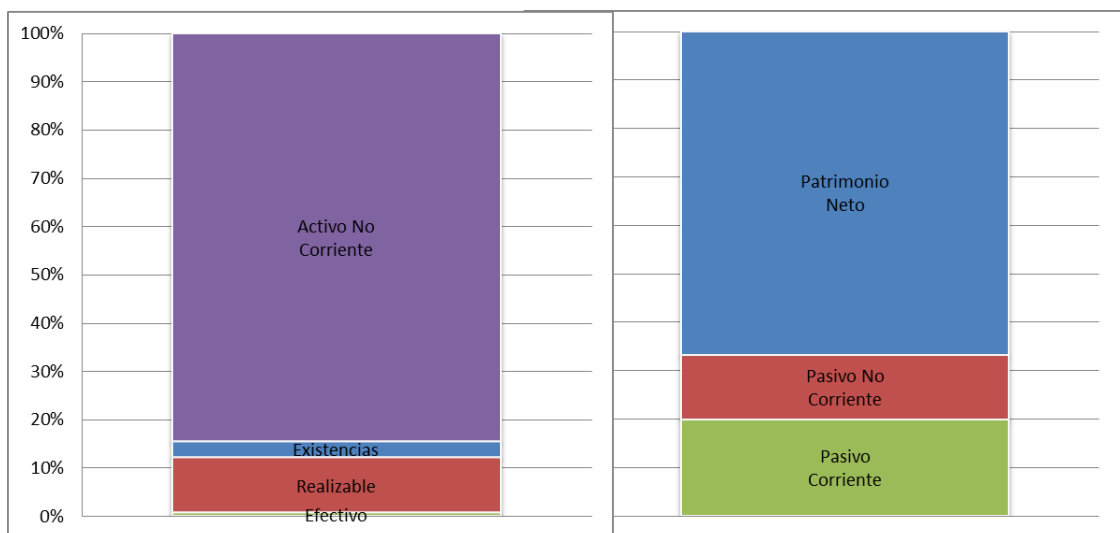
De la financiación ajena, en el ejercicio 2009/2010 tiene mayor peso la deuda a corto plazo, y a partir del 2010/2011 tiene mayor peso la deuda a largo plazo. Esto es debido a que, en el ejercicio 2009/2010, la deuda a largo plazo está constituida por dos préstamos procedentes de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, sin embargo, en el ejercicio 2010/2011 uno de esos préstamos finaliza pero se reciben dos nuevos préstamos. La deuda a corto plazo está formada por la parte correspondiente al ejercicio vigente de cada uno de los préstamos y por deudas con proveedores varios. En los últimos ejercicios se va reduciendo el pasivo al mismo tiempo que van venciendo los plazos de los préstamos.

Si comparamos la financiación y la inversión, la mayor parte de la inversión es a largo plazo y la mayor parte de la financiación también pero, como en los casos anteriores, vamos a calcular el fondo de maniobra para analizar la coherencia patrimonial.

En este caso, el fondo de maniobra del ejercicio 2009/2010 es de -475.775 € y el del ejercicio 2010/2011 es de 981.464 €. En el ejercicio 2009/2010 el fondo de maniobra es negativo, lo que significa que la cooperativa está en una situación de desequilibrio económico-financiero y que con el activo corriente la cooperativa no tendría liquidez suficiente para saldar las deudas más inmediatas. Sin embargo, en el ejercicio siguiente, el fondo de maniobra ya es positivo, incluso mayor que el pasivo corriente. Como se ha visto anteriormente, esta evolución se ha debido al incremento del Realizable y sobre todo a la disminución de la deuda a corto plazo. En cuanto a los últimos años, el fondo de maniobra es de 595.096 € en el ejercicio 2013/2014 y de 268.939 € en el ejercicio 2014/2015, por tanto, se podría decir que existe equilibrio económico-financiero.

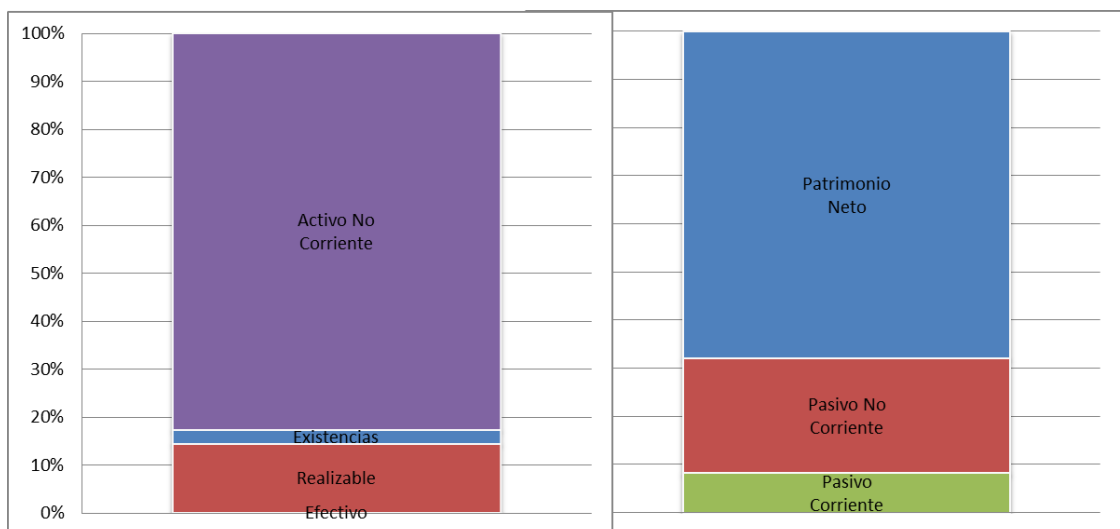
Con estos datos, se puede elaborar un gráfico del balance para una mejor visualización de la situación.

Gráfico 19. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2009/2010.



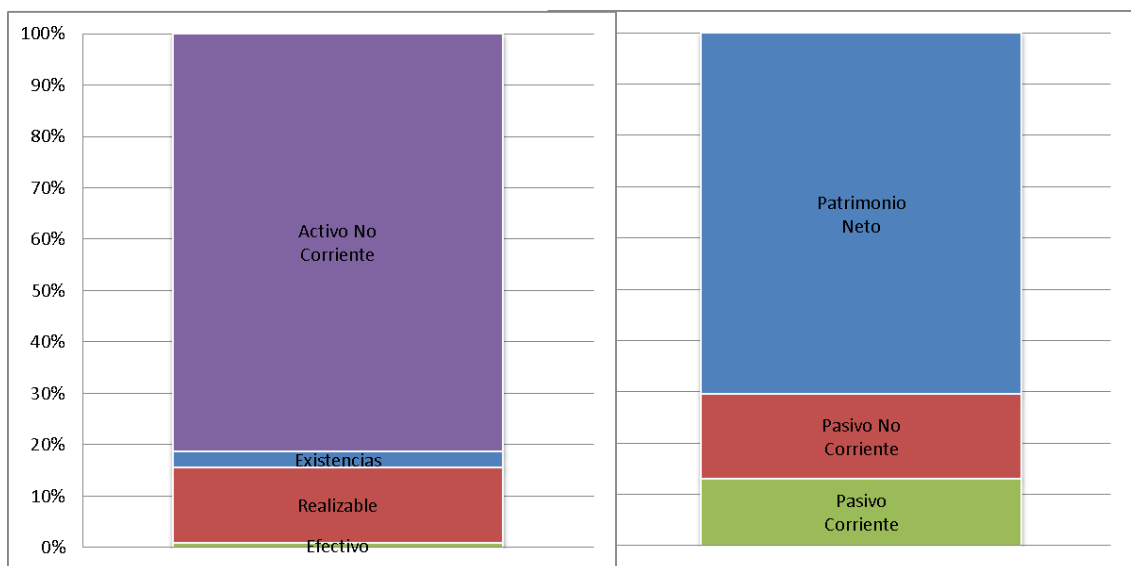
Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2009/2010.

Gráfico 20. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011.



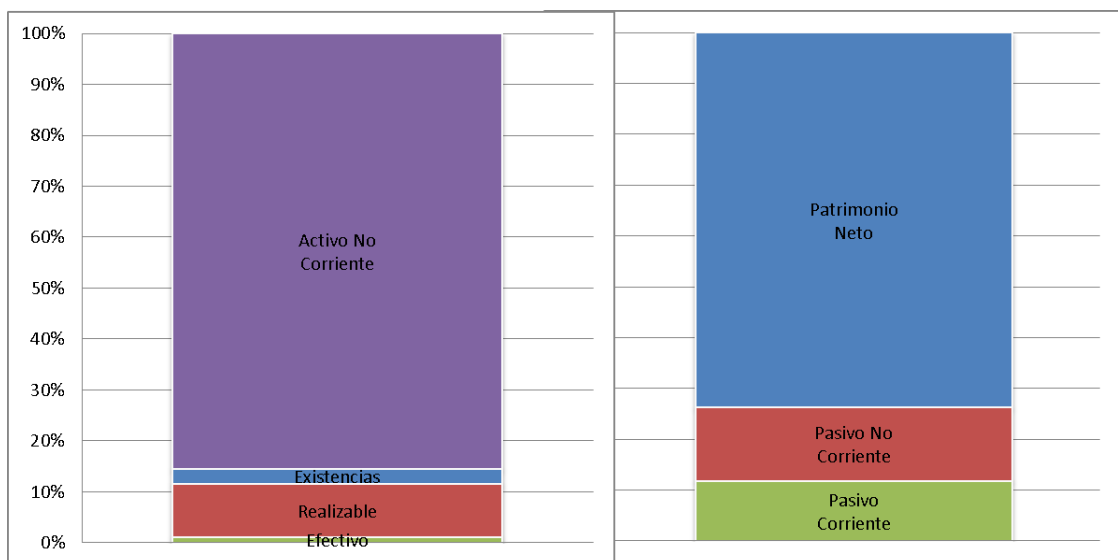
Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011.

Gráfico 21. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2013/2014.



Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2013/2014.

Gráfico 22. Gráfico del Balance Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2014/2015.



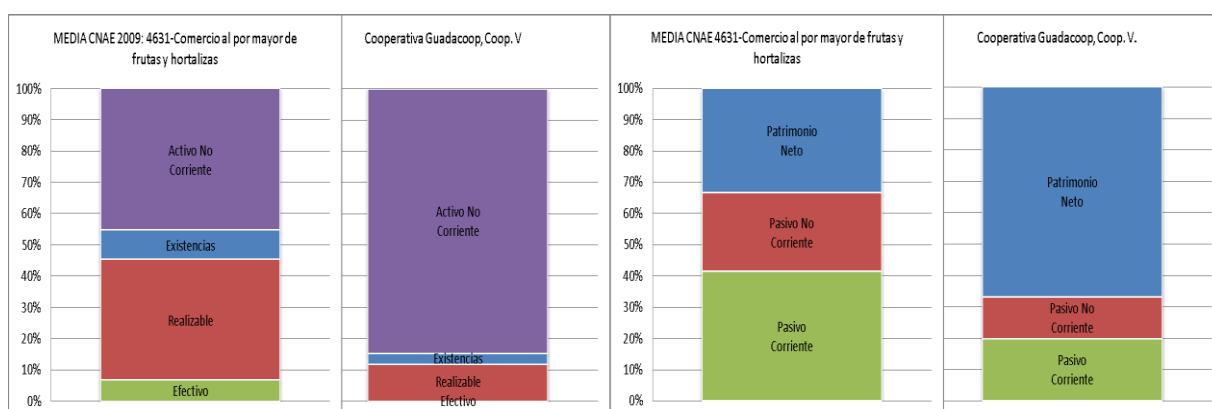
Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2014/2015.

En los gráficos anteriores se observa la gran importancia del Activo No Corriente y del Patrimonio Neto durante todos los ejercicios, en cuanto a inversión y como fuente de financiación respectivamente. El Realizable aumenta en el ejercicio

2010/2011 y en el ejercicio 2014/2015 vuelve a bajar y el resto de grupos patrimoniales del Activo apenas han cambiado. En el Pasivo, se observa el incremento del Pasivo No Corriente y disminución del Pasivo Corriente en el ejercicio 2010/2011, y cómo en los últimos años esta diferencia se va reduciendo la diferencia entre el Pasivo No Corriente y el Pasivo Corriente, llegando a valores próximos.

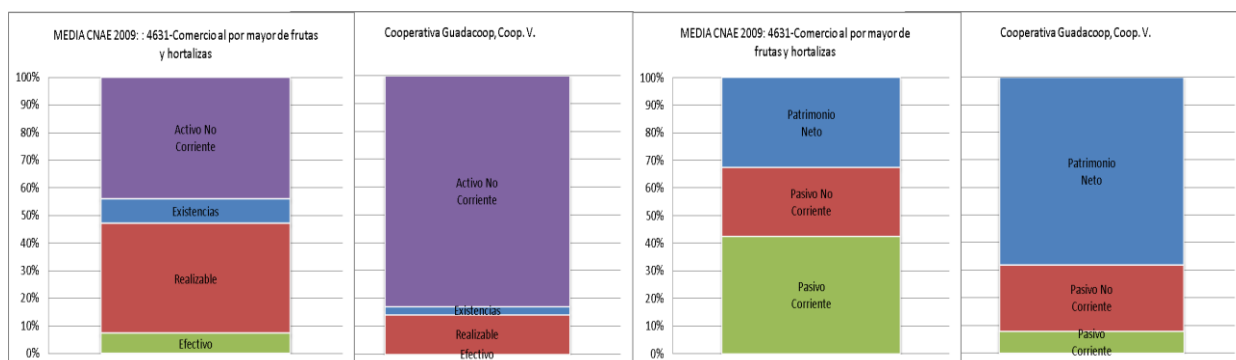
A continuación, se van a comparar estos datos con la media de todas las empresas de la actividad CNAE 2009 a la que pertenece la Cooperativa: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas.

Gráfico 23. Gráfico del Balance media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2009/2010.



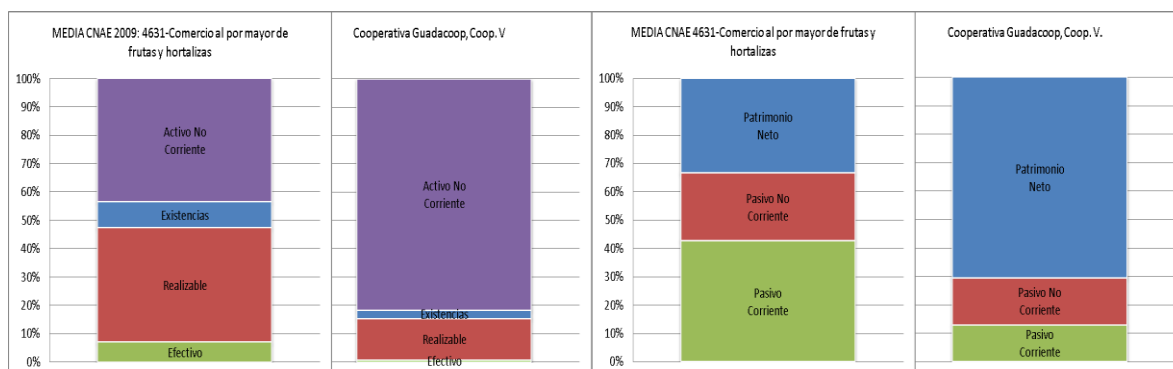
Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

Gráfico 24. Gráfico del Balance media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011.



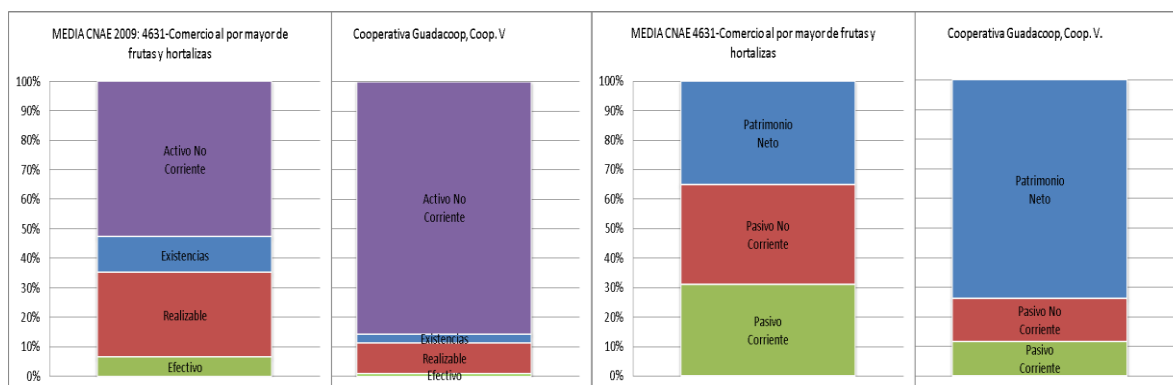
Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

Gráfico 25. Gráfico del Balance media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2013/2014.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

Gráfico 26. Gráfico del Balance media empresas CNAE 2009: 4631- Comercio al por mayor de frutas y hortalizas y Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2014/2015.



Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos SABI.

El Activo no corriente del sector representa entre el 45%-50% del Activo, seguido en importancia por el Realizable, las Existencias y el Efectivo y apenas varía esta distribución a lo largo de los años analizados, como se puede observar en los gráficos. En la Cooperativa analizada, también tiene mayor peso el Activo no corriente, aunque en mayor proporción, seguido del Realizable, las Existencias y el Efectivo.

En el caso del Patrimonio Neto y Pasivo, se encuentran más diferencias entre la Cooperativa estudiada y la media del sector, al igual que hemos visto en los análisis anteriores. En la media sectorial de los ejercicios analizados, el Patrimonio Neto supone entre el 30%-35% de la financiación, el Pasivo No Corriente el 25%, excepto el

último año que representa el 35%, y el Pasivo Corriente supone un 40 %, excepto el último año que supone un 30%. En cambio, en la Cooperativa Agrícola Guadacoop, la financiación propia representa alrededor del 70% en todos los ejercicios, seguida por el Pasivo Corriente en el ejercicio 2009/2010 y por el Pasivo No Corriente en los ejercicios siguientes.

Según la Base de Datos SABI, el Fondo de Maniobra medio es positivo y supone alrededor del 45% del Pasivo Corriente (excepto en el ejercicio 2015 que supone el 60% del Pasivo Corriente). Como ya se ha visto anteriormente, en la Cooperativa analizada el Fondo de Maniobra es negativo en el ejercicio 2009/2010, positivo y mayor que el Pasivo Corriente en el ejercicio 2010/2011, positivo y suponiendo un 40% del Pasivo Corriente en el ejercicio 2013/2014 y positivo y suponiendo un 20% del Pasivo Corriente en el ejercicio 2014/2015. Con estos datos, se deduce que no sigue la tendencia del sector de actividad, y en algunos ejercicios se sitúa por arriba del Fondo de Maniobra medio y otros por debajo.

Tras analizar los grupos patrimoniales, vamos a analizar la liquidez de esta cooperativa durante el período estudiado, utilizando los mismos ratios que en el capítulo anterior: el ratio de liquidez, el ratio de tesorería y el ratio de disponibilidad.

Tabla 41. Análisis de liquidez Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015.

	2009/2010		2010/2011		2013/2014		2014/2015	
	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector
Ratio liquidez	0,77	1,32	2,11	1,32	1,43	1,32	1,23	1,53
Ratio tesorería	0,61	1,10	1,76	1,11	1,20	1,11	0,97	1,14
Ratio disponibilidad	0,03	0,16	0,04	0,17	0,07	0,16	0,09	0,21

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V., ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015, y base de datos SABI.

El ratio de liquidez en el ejercicio 2009/2010 es inferior al óptimo, que como se ha dicho anteriormente se considera en un 1,5, y en el ejercicio 2010/2011 es superior. Esto significa que en el primer caso la cooperativa se halla en suspensión de pagos técnica (Fondo de Maniobra < 0) y es posible que la cooperativa tuviera problemas de liquidez con sus acreedores, y en el segundo se podría hablar de cierta ociosidad y pérdida de rentabilidad. Como se ha visto anteriormente, esto es debido a que en el

ejercicio 2010/2011 se reciben nuevos préstamos y aumenta el Pasivo No Corriente. Durante los dos últimos ejercicios, el ratio de liquidez se encuentra en valores alrededor el 1,5, lo cual indica que la liquidez es correcta. Durante ambos ejercicios, con los activos más líquidos (clientes y créditos a la Administración Pública) se podría liquidar la deuda a corto plazo de la cooperativa, teniendo un margen de seguridad.

El ratio de liquidez medio del sector es un poco inferior al óptimo pero se podría considerar correcto. Si se compara el ratio de liquidez de la cooperativa analizada con la media del sector, se observa que, durante los dos primeros ejercicios analizados se encuentra lejos de la media del sector, y durante los dos últimos ejercicios, mientras el ratio del sector aumenta ligeramente, el de la cooperativa disminuye.

Para obtener información más detallada de la liquidez y estudiar la importancia de las existencias para la obtención de liquidez, a continuación se va a analizar el ratio de tesorería. En el primer ejercicio analizado, el ratio de tesorería es inferior al óptimo pero es debido a que el fondo de maniobra es negativo, como ya se ha visto anteriormente, y en el segundo ejercicio es superior, lo cual indica que la liquidez dependerá en gran medida a la conversión en líquido del realizable. En los últimos ejercicios, el ratio de tesorería de la cooperativa se ha reducido debido al aumento de la deuda a corto plazo, pero sigue en valores próximos al óptimo.

El ratio de tesorería medio del sector es ligeramente superior al óptimo, y apenas hay variabilidad a lo largo de los ejercicios analizados. Durante los últimos años, es cuando la cooperativa Guadacoop se acerca más a la media del sector.

Y, en tercer lugar, como se observa en la tabla, el ratio de disponibilidad es inferior al valor óptimo durante todos los ejercicios analizados. Esto reafirma lo dicho anteriormente, que la cooperativa dependerá de la conversión a líquido de los créditos concedidos a clientes y con las Administraciones Públicas para poder atender los pagos más inmediatos.

Durante estos ejercicios, el ratio de disponibilidad medio se encuentra muy próximo al valor óptimo, y apenas ha variado en los distintos ejercicios. En este caso, al igual que ocurría en la Cooperativa San Isidro, sería conveniente para la Cooperativa Guadacoop llegar a los valores medios del sector, y no depender tanto de la gestión de cobro a clientes.

A continuación se va a analizar la gestión de cobros a clientes, ya que es de gran importancia en este caso. El plazo de cobro a clientes es de 13 días en los ejercicios 2009/2010 y 2010/2011 y de 11 días en los ejercicios 2013/2014 y

2014/2015. El plazo medio de cobro del sector, en los años 2010 y 2011 estaba en 55 días, en los años 2014 y 2015 pasó a 54 días. Por tanto, se puede afirmar que la gestión de cobros es buena, ya que se encuentra por debajo del plazo legal de los 60 días y de la media del sector.

Al igual que en el capítulo anterior, y tras el análisis de la liquidez, se va a llevar a cabo un estudio de la cantidad y calidad de la deuda de esta cooperativa, así como de la carga financiera, mediante los siguientes ratios:

Tabla 42. Análisis del endeudamiento Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015.

	2009/2010		2010/2011		2013/2014		2014/2015	
	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector
Ratio de endeudamiento	0,33	0,67	0,32	0,67	0,30	0,67	0,26	0,65
Ratio de autonomía	2,01	0,48	2,12	0,50	2,38	0,50	2,81	0,54
Ratio de solvencia	3,01	1,50	3,12	1,48	3,38	1,50	3,81	1,54
Ratio calidad deuda	0,60	0,62	0,26	0,63	0,44	0,64	0,45	0,48
Ratio gastos financieros s/ventas	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
Ratio coste de la deuda	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,00
Cobertura gastos financieros	-16,25	3,07	-2,70	2,41	2,40	3,44	-1,39	5,71

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V., ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015, y base de datos SABI.

El primer ratio que se va a analizar es el ratio de endeudamiento, el cual compara el pasivo con la totalidad de la financiación de la cooperativa. Este ratio es inferior a 0,4, que sería el valor recomendado, lo cual significa que probablemente existe un exceso de capitales propios, tal como ocurría en las dos cooperativas partícipes de la fusión. A lo largo de los cuatro ejercicios analizados, este ratio se ha ido reduciendo, lo cual indica que han ido tomando todavía más importancia los fondos propios. Esto se ha debido a la mejora del resultado, que ha hecho incrementar el Patrimonio Neto, y a la reducción del Pasivo, debido a que han ido venciendo los plazos de los préstamos con entidades de crédito. En comparación con el sector, se observa que el ratio medio es mayor que el óptimo, es decir, que las empresas presentan de media una deuda excesiva, tal como ocurría en los ejercicios anteriores analizados.

A continuación, el ratio de autonomía se sitúa durante todos los ejercicios analizados en valores superiores a 1,5, lo cual corrobora que la cooperativa tiene una gran autonomía financiera debido a que la mayor parte de su financiación proviene de fondos propios. A lo largo de los ejercicios analizados, este ratio ha aumentado debido al incremento del Patrimonio Neto ya la reducción de Pasivo, como se ha dicho anteriormente. Por otro lado, el ratio de autonomía del sector presenta valores por debajo del óptimo, lo cual significa que las empresas del sector dependen en gran medida de terceros para financiarse.

El ratio de solvencia es de 3,01 en el ejercicio 2009/2010 y ha ido aumentando hasta el 3,81 en el ejercicio 2014/2015, debido a la reducción del Pasivo. Estos datos indican que la cooperativa tiene suficiente capacidad para hacer frente a la totalidad de sus obligaciones con la totalidad de sus recursos, asegurando una solvencia bastante amplia como consecuencia de la escasez de deuda. Si se compara con los datos del sector, la solvencia de esta cooperativa está por encima de la media.

El ratio de calidad de la deuda, en el ejercicio 2009/2010 muestra que el pasivo está formado en mayor parte por deuda a corto plazo, sin embargo, este ratio disminuye en el ejercicio 2010/2011, donde pasa a ser mayor la deuda a largo plazo debido a la obtención de nuevos préstamos, aumentando así la deuda a largo plazo, y a la finalización de un préstamo antiguo, reduciendo la deuda a corto plazo. En los ejercicios 2013/2014 y 2014/2015 sigue siendo mayor la deuda a largo plazo, pero las diferencias se van reduciendo debido a los vencimientos de los préstamos. El Pasivo No Corriente está formado mayoritariamente por deuda con coste, correspondiente a los préstamos con entidades de crédito, y en el Pasivo Corriente la partida más importante también es la parte correspondiente al corto plazo de estos préstamos, lo cual sería también deuda con coste, suponiendo un 70% del Pasivo Corriente total. La otra parte del Pasivo Corriente la forma la deuda con proveedores, lo cual sería deuda sin coste. Por tanto, de este análisis se puede extraer que la mayor parte de la deuda de esta cooperativa, tanto a largo plazo como a corto plazo, es deuda con coste.

En relación a la deuda, en el sector de actividad de esta cooperativa predomina la deuda a corto plazo hasta el ejercicio 2015, donde pasa a ser mayor la deuda a corto plazo y se acerca a los valores de la cooperativa analizada.

A continuación se van a analizar los tres ratios que dan información acerca de la carga financiera: el ratio de gastos financieros sobre ventas, el ratio de coste de la deuda y la cobertura de los gastos financieros.

En primer lugar, el ratio de gastos financieros sobre ventas tiene el valor casi de 0 en los ejercicios analizados. Esto significa que, en comparación con el volumen de las ventas, el peso de los gastos financieros es muy poco importante, a pesar de que la mayor parte de la deuda es con coste. En relación al sector de actividad, durante estos años los gastos financieros no suelen ser elevados en comparación con las ventas, al igual que en los dos años anteriores.

En segundo lugar, el ratio del coste de la deuda vamos a compararlo con el coste medio a largo plazo del dinero durante el período analizado: de octubre 2009 a septiembre 2010, el T.A.E. en España era del 3,69 %, de octubre 2010 a septiembre 2011 era del 3,92 %, de octubre 2013 a septiembre 2014 era del 3,18 % y de octubre 2014 a septiembre 2015 era del 2,61 %, según datos del Banco de España. Como se puede observar, el coste de la deuda es inferior al T.A.E. en todos los ejercicios, pero ligeramente superior a la media del sector en los dos últimos. A pesar de ello, se puede decir que el coste de la deuda es correcto, lo cual puede ser debido a que la deuda con coste proviene de créditos a largo plazo

Y, en tercer lugar, el último ratio utilizado para el análisis del endeudamiento es la cobertura de gastos financieros. En este caso, el resultado de explotación de la cooperativa en los dos primeros ejercicios analizados y el último es negativo, por tanto, el mismo no puede cubrir los gastos financieros generados. Sin embargo, en todos los ejercicios, la cooperativa tiene ingresos financieros, correspondientes a intereses por préstamos concedidos y activos disponibles para la venta, por importes más elevados que los gastos financieros y con estos ingresos puede cubrir los gastos financieros. Estos activos proceden mayoritariamente de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. Si se compara con la media del sector, la cooperativa analizada tiene un peor resultado ya que, de media, las empresas del sector presentan un resultado de explotación positivo con el que pueden cubrir los gastos financieros.

Para completar el análisis del balance, a continuación se va a elaborar el estado de origen y aplicación de fondos, el cual muestra cuál ha sido el origen de los fondos obtenidos en un período de tiempo y cómo se han invertido para analizar la política de inversión-financiación seguida por esta cooperativa. En primer lugar se va a realizar el análisis de los ejercicios 2009/2010 y 2010/2011, y después se analizarán los ejercicios 2013/2014 y 2014/2015.

Tabla 43. Estado de origen y aplicación de fondos Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2010/2011 y 2009/2010. Unidad monetaria: euros.

APLICACIONES		ORÍGENES	
Activo No Corriente	503.643	Patrimonio Neto	414.365
Resultado	161.736	Amortización Acum.	549.174
		Pasivo No Corriente	1.159.079
		Δ FONDO DE MANIOBRA= 1.457.239	
Realizable	302.643	Existencias	35.116
Pasivo Corriente	1.224.845	Efectivo	35.113
		Δ FONDO DE MANIOBRA= 1.457.239	

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011 y Ejercicio 2009/2010.

En el largo plazo, la cooperativa ha invertido en Activo No Corriente, más concretamente en construcciones e instalaciones técnicas. Como consecuencia de la fusión se compró nueva maquinaria para trabajar nuevos cultivos, que anteriormente no tenían capacidad para hacerlo. El resultado del ejercicio ha sido negativo, por tanto, también ha hecho falta financiación para cubrirlo. En cuanto a la financiación a largo plazo, ha aumentado el patrimonio neto, fundamentalmente a causa de subvenciones recibidas para la inversión en maquinaria, la amortización acumulada, y el pasivo no corriente, debido a la contratación de nuevos préstamos a largo plazo. Por tanto, durante este ejercicio, la cooperativa ha optado por la financiación procedente de terceros.

En el corto plazo, la cooperativa solo ha invertido aumentando la partida de realizable, en concreto, la de créditos con las Administraciones Públicas por las subvenciones concedidas. Además, ha disminuido el pasivo corriente, es decir, ha disminuido la financiación por parte de entidades de crédito a corto plazo. Por otro lado, se han disminuido las existencias y el efectivo.

La variación del fondo de maniobra ha sido positiva, es decir, ha aumentado en 1.457.239 €. Esta variación ha permitido que el fondo de maniobra pase de estar en valores negativos a valores positivos. De este modo, la cooperativa tendría, con el activo corriente, la liquidez suficiente para saldar las deudas más inmediatas, pero dependerá en gran medida del cobro de los créditos con la Administración, ya que la tesorería se ha reducido.

Tabla 44. Estado de origen y aplicación de fondos Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2013/2014 y 2014/2015. Unidad monetaria: euros.

APLICACIONES		ORÍGENES	
Activo No Corriente	244.252	Amortización Acum.	348.273
Resultado	34.818		
Patrimonio Neto	77.074		
Pasivo No Corriente	318.285		
		Δ FONDO DE MANIOBRA= -326.156	
Efectivo	14.127	Existencias	20.976
Pasivo Corriente	199.500	Realizable	518.807
		Δ FONDO DE MANIOBRA= -326.156	

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011 y Ejercicio 2009/2010.

En el largo plazo, la cooperativa ha invertido en activo no corriente, más concretamente en aplicaciones informáticas y en maquinaria. El Patrimonio Neto ha disminuido debido a bajas de los socios, el Pasivo No Corriente ha disminuido porque una parte de la deuda con entidades de crédito ha pasado al corto plazo, y el Resultado del ejercicio ha sido negativo. La autofinanciación por amortización ha constituido el único origen de fondos a largo plazo.

En el corto plazo, la cooperativa ha invertido aumentando la partida de tesorería, y ha reducido la deuda a corto plazo con proveedores. Ha obtenido financiación con la disminución de las Existencias y sobretodo del Realizable, más concretamente el cobro de créditos con la Administración.

La variación del fondo de maniobra ha sido negativa, es decir, ha disminuido en 326.156 €. La variación negativa del fondo de maniobra significa un desequilibrio en la política de inversión-financiación porque ha empleado financiación a corto plazo para financiar aplicaciones a largo plazo. Sin embargo, considerando la situación de partida de la cooperativa, esta disminución del fondo de maniobra no representa un grave problema para el equilibrio económico-financiero de la cooperativa, ya que mantiene un fondo de maniobra positivo.

Tras estudiar el balance, vamos a hacer un análisis de la cuenta de explotación de la cooperativa resultante de los ejercicios 2009/2010 y 2010/2011 en primer lugar, y a continuación de los ejercicios 2013/2014 y 2014/2015. Con ello, se podrá determinar

cómo genera resultados, cómo han evolucionado tras la fusión y cómo se pueden mejorar los mismos.

Tabla 45. Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2010/2011 y 2009/2010. Unidad monetaria: euros.

	2010/2011		2009/2010	
Ventas	12.397.216	100%	13.805.536	100%
- Coste de ventas	-4.569.242	-36,86%	-6.904.880	-50,02%
Margen	7.827.974	63,14%	6.900.656	49,98%
+ Otros ingresos de explotación	1.032.090	8,33%	866.085	6,27%
- Otros gastos de explotación	-4.908.691	-39,60%	-4.417.809	-32,00%
VALOR AÑADIDO BRUTO	3.951.373	31,87%	3.348.932	24,26%
- Gasto de personal	-3.587.949	-28,94%	-3.403.211	-24,65%
EBITDA	363.424	2,93%	-54.279	-0,39%
- Amortizaciones	-549.174	-4,43%	-468.238	-3,39%
Resultado Neto de explotación	-185.750	-1,50%	-522.517	-3,78%
+ Ingresos Financieros	92.885	0,75%	192.928	1,40%
- Gastos Financieros	-68.871	-0,56%	-32.156	-0,23%
Otros ingresos y gastos	0	0,00%	0	0,00%
BAI	-161.736	-1,30%	-361.745	-2,62%
Impuesto sobre beneficios	0,00	0,00%	9.000	0,07%
BENEFICIO NETO	-161.736	-1,30%	-352.745	-2,56%

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011 y Ejercicio 2009/2010.

Tabla 46. Evolución de la Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2010/2011 y 2009/2010.

Expansión de Ventas	0,90
Expansión del Margen	1,13
Expansión del VAB	1,18
Expansión del EBITDA	-6,70
Expansión del BAI	0,36
Expansión del BAI	0,45

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2010/2011 y Ejercicio 2009/2010.

En la Cuenta de Resultados se observa el resultado de la cooperativa en los ejercicios analizados ha sido negativo, pero del ejercicio 2009/2010 al 2010/2011 las pérdidas se han reducido a la mitad. Por otro lado, se observa que la mayor parte de los costes son fijos (con una notable incidencia de los otros gastos de explotación y de personal), aspecto negativo para la cooperativa, ya que es más fácil actuar sobre los gastos variables que sobre los fijos.

Empezamos por el análisis de las ventas, que es una variable clave a tener en cuenta en el análisis de los resultados de una empresa, aunque no sea la única. El ratio de expansión de ventas muestra la evolución de las ventas del ejercicio 2009/2010 al 2010/2011 y, en este caso, las ventas disminuyen un 10%.

Los gastos directos se han reducido tanto en valores absolutos como en valores relativos, pasando de suponer un 50 % de las ventas a un 37 %. En este punto se observa que, a pesar que en el ejercicio 2009/2010 la cifra de ventas era mayor que en el siguiente, el margen bruto es mayor en el ejercicio 2010/2011 que en el 2009/2010. Este hecho ratifica lo dicho anteriormente, que la cifra de ventas es una variable importante pero no la única, ya que se depende de muchos factores para obtener un resultado u otro.

Los otros gastos de explotación, compuestos principalmente por las liquidaciones de los productos agrícolas a los socios, han aumentado de un ejercicio al otro, al igual que otros ingresos de explotación. Aquí se debe tener en cuenta que, aunque en estos ejercicios las liquidaciones a los socios se contabilizan fuera del epígrafe de aprovisionamientos, realmente es un gasto variable y variará en función de las ventas. Con ello, el valor añadido bruto, obtenido de la diferencia entre el valor de la producción alcanzada en el período y las adquisiciones externas relacionadas con ese volumen de actividad, ha aumentado en un 18 %, a pesar de que la cifra de ventas haya disminuido.

Si se añade el gasto de personal, el cual no varía prácticamente de un ejercicio a otro en valores absolutos, se observa que en el ejercicio 2009/2010 da como resultado un EBITDA negativo y en el ejercicio 2010/2011 resulta un EBITDA positivo. Esto significa que, en el ejercicio 2009/2010, la cooperativa no puede con sus ventas cubrir los gastos directos y los de personal.

Las amortizaciones han aumentado de un ejercicio al otro, tanto en valores absolutos como relativos, como consecuencia de las nuevas inversiones en maquinaria. Al tener en cuenta el gasto por amortización, en el ejercicio 2010/2011 se

da también un resultado de explotación negativo. En esta situación, a partir del EBITDA los ratios de expansión muestran valores ficticios.

En ambos ejercicios hay ingresos financieros correspondientes a participaciones en empresas por importe superior a los gastos financieros, por ello, el beneficio antes de impuestos es superior al resultado neto, pero sigue siendo negativo en ambos ejercicios, lo que confirma la inexistencia de cobertura, en ambos ejercicios, para los gastos financieros.

Como conclusión del análisis de los resultados, se observa que tras la fusión se han obtenido resultados negativos. Las ventas han disminuido de un ejercicio a otro, pero también se han reducido los gastos y el resultado ha mejorado. Por ello, a continuación se van a analizar los resultados de los dos últimos ejercicios y de ese modo comprobar el nivel de viabilidad de la cooperativa.

La cooperativa todavía no ha llegado al punto de equilibrio, ya que la cifra de ventas necesaria para cubrir todos los gastos sería de 14.325.918 € en el ejercicio 2010/2011 pero, si se apuesta por aumentar la cifra de ventas para alcanzar el punto de equilibrio, se debe seguir también una política de control del gasto.

En comparación con el sector de actividad, la cooperativa presenta una cifra de ventas mucho mayor a la media de las empresas del sector en ambos ejercicios, que se sitúan aproximadamente en 4.800.000 euros, según la base de datos SABI. En relación al EBITDA, el primer ejercicio de la cooperativa analizada presenta un EBITDA negativo y el segundo tiene un EBITDA ligeramente por debajo de la media del sector, que se sitúa en un 3% sobre las ventas. Esto significa que, a pesar de que la cifra de ventas es mayor a la media de las empresas del sector, la capacidad de la cooperativa para obtener beneficios con el negocio es baja en comparación con el sector.

Tabla 47. Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2013/2014 y 2014/2015. Unidad monetaria: euros.

	2014/2015		2013/2014	
Ventas	11.014.976	100%	12.165.896	100%
- Coste de ventas	-7.440.137	-67,55%	-8.152.346	-67,01%
Margen	3.574.839	32,45%	4.013.550	32,99%
+ Otros ingresos de explotación	723.176	6,57%	670.074	5,51%
- Otros gastos de explotación	-848.473	-7,70%	-897.827	-7,38%
VALOR AÑADIDO BRUTO	3.449.542	31,32%	3.785.797	31,12%
- Gasto de personal	-3.153.011	-28,62%	-3.259.940	-26,80%
EBITDA	296.531	2,69%	525.857	4,32%
- Amortizaciones	-348.273	-3,16%	-340.400	-2,80%
Resultado Neto de explotación	-51.742	-0,47%	185.457	1,52%
+ Ingresos Financieros	58.400	0,53%	73.404	0,60%
- Gastos Financieros	-37.300	-0,34%	-77.219	-0,63%
BAI	-30.642	-0,28%	181.642	1,49%
Impuesto sobre beneficios	-4.176	-0,04%	20.424	0,17%
BENEFICIO NETO	-34.818	-0,32%	202.066	1,66%

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2013/2014 y Ejercicio 2014/2015.

Tabla 48. Evolución de la Cuenta de Resultados Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicios 2013/2014 y 2014/2015.

Expansión de Ventas	0,91
Expansión del Margen	0,89
Expansión del VAB	0,91
Expansión del EBITDA	0,56
Expansión del BAI	-0,28
Expansión del BAI	-0,17

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. Ejercicio 2013/2014 y Ejercicio 2014/2015.

En primer lugar, en relación a las ventas, el ratio de expansión muestra que han disminuido del ejercicio 2013/2014 al 2014/2015. Esta reducción de las ventas puede ser debida a las bajas de los socios durante este período, además de otros posibles factores externos como la meteorología, etc.

En la Cuenta de Resultados se observa que la estructura de costes de la cooperativa en ambos ejercicios es flexible, ya que la mayor parte del coste es directo. Esto supone un aspecto nuevo en comparación con los análisis anteriores, pero no es real que haya cambiado la estructura de costes. Lo que ha ocurrido es que las liquidaciones a los socios ya se han incluido en los aprovisionamientos durante estos dos ejercicios, que es realmente donde tiene que estar al tratarse de un gasto directo. El hecho de que la mayor parte del coste sea directo es positivo para la cooperativa, ya que es fácil actual sobre él. Los gastos variables han disminuido a lo largo de los dos ejercicios, pero en valores relativos ha aumentado ligeramente su peso sobre las ventas. Según datos de la memoria correspondiente al ejercicio 2014/2015, durante este ejercicio se calcularon las liquidaciones de las cosechas de los socios a un precio superior al que realmente se comercializaron, provocando unos resultados negativos. Por ello, se observa que el margen bruto se ha reducido proporcionalmente más que las ventas.

En relación a otros ingresos y gastos de explotación, son poco significativos, ya que los ingresos compensan casi la totalidad de los gastos. Se observa que en el ejercicio 2013/2014 hay más diferencia entre los ingresos y los gastos debido a que hay pérdidas en la venta de un activo.

Si se añade el gasto de personal, en ambos ejercicios se da un EBITDA positivo. Sin embargo, durante ambos ejercicios el EBITDA ha disminuido más que las ventas, pasando de representar un 4,3% de las ventas a representar un 2,7%. Esto se ha debido a que el gasto de personal se ha reducido en menor proporción que las ventas, al tratarse de un gasto de estructura.

El gasto por amortización ha sido mayor en el ejercicio 2014/2015 que en el 2013/2014, debido a la inversión en maquinaria. Si a esto se añade que el EBITDA del ejercicio 2014/2015 es menor que el anterior, se observa que el resultado de explotación es negativo en el ejercicio 2014/2015.

En cuanto a los ingresos y gastos financieros, siguen existiendo ingresos financieros que cubren casi la totalidad de los gastos financieros en el ejercicio 2013/2014 y que sobrepasan a los gastos financieros en el ejercicio 2014/2015. Esto se debe a la disminución de los gastos financieros por la reducción de la deuda en el último ejercicio.

Tras este análisis, se observa que en el ejercicio 2014/2015 el beneficio antes de impuestos es positivo, y en el ejercicio 2015/2016 es negativo, como consecuencia

de que se han reducido las ventas y hay una parte importante del gasto que no se ha podido reducir (gasto de personal y amortización). Por tanto, esta cooperativa necesita alcanzar un nivel mínimo de ventas para poder cubrir estos gastos fijos y obtener beneficios positivos. Con los datos del último ejercicio, el punto de equilibrio se sitúa en unas ventas de 13.400.000 € (sin tener en cuenta otros ingresos).

En comparación con el sector de actividad, la cooperativa presenta una cifra de ventas mucho mayor a la media de las empresas del sector en ambos ejercicios, que se sitúan aproximadamente entre 5.000.000 euros y 5.500.000 euros en ambos ejercicios, según la base de datos SABI. En relación al EBITDA, la media del sector se sitúa en el 3% sobre las ventas en el año 2014 y en el 3,7% sobre las ventas en el año 2015, por tanto, en primer ejercicio la cooperativa analizada se sitúa por encima de la media del sector y en el segundo ejercicio por debajo. Esto significa que la cooperativa tendría que intentar reducir los gastos más directos para obtener beneficios con el negocio, aunque como ya se ha dicho es complicado porque el gasto de personal tiene un peso importante.

Después del análisis del balance y la cuenta de resultados, se va a estudiar la rentabilidad económica y financiera de la cooperativa, ya que relaciona los resultados con los recursos empleados para el desarrollo de la actividad.

Tabla 49. Rentabilidad económica de la Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015.

	2009/2010		2010/2011		2013/2014		2014/2015	
	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector
Rendimiento	-0,050	0,030	-0,017	0,026	0,017	0,030	-0,005	0,011
Rotación	1,308	1,643	1,154	1,621	1,145	1,686	1,102	1,440
Margen	-0,038	0,018	-0,015	0,016	0,015	0,018	-0,005	0,025
Coste deuda	0,009	3,069	0,020	2,406	0,025	3,444	0,014	5,708

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V., ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015, y base de datos SABI.

En primer lugar, el rendimiento (o rentabilidad económica) mide la productividad del activo en términos de resultado de explotación. Cuando mayor es el rendimiento mayor es la productividad del activo y para que sea aceptable, tiene que ser mayor que el coste de la deuda. En este caso, como el resultado de explotación es

negativo en los dos primeros ejercicios y en el último, la rentabilidad también es inexistente. En el ejercicio 2013/2014, que presenta resultados positivos, la rentabilidad es positiva pero es menor que el coste de la deuda, por tanto, tampoco sería aceptable. En comparación con la media del sector, durante todos los ejercicios, la cooperativa analizada presenta un rendimiento inferior a la media sectorial, la cual es positiva pero inferior al coste de la deuda. El rendimiento puede aumentar por un aumento de las ventas (rotación) o por un aumento del margen de ganancia por unidad vendida (margen).

La rotación se puede incrementar por un incremento de las ventas o por una reducción del activo. En la cooperativa analizada, la rotación disminuye a lo largo de los ejercicios analizados debido a la disminución de las ventas.

El margen se calcula comparando el resultado de explotación con las ventas y se puede incrementar por un aumento del precio de venta o por la reducción de los costes. En este caso, el margen es negativo en los dos primeros ejercicios y en el último debido a que el resultado de explotación es negativo. Ha mejorado a lo largo de estos ejercicios, pero sigue sin existir rentabilidad económica. La excepción ha sido el ejercicio 2013/2014, donde el margen es positivo debido al resultado de explotación positivo. Se observa que el margen del sector es mayor durante todos los años, por tanto, la cooperativa podría llegar a estos valores medios.

Debido al tipo de actividad que realiza la cooperativa, ésta tendría que cambiar su estrategia y debería llevar a cabo una estrategia de rotación para incrementar el volumen de ventas. Es complicado aumentar el margen en este tipo de productos, ya que tienen poca diferenciación y compiten en precio.

La estrategia que ha seguido la cooperativa ha sido positiva, ya que el resultado de explotación ha mejorado con el paso del tiempo. Sin embargo, para poder obtener un resultado positivo tiene que continuar reduciendo los costes.

Tabla 50. Rentabilidad financiera de la Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. y ratios medios del sector. Ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015.

	2009/2010		2010/2011		2013/2014		2014/2015	
	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector	Guadacoop	Sector
Rentabilidad financiera	-0,050	0,053	-0,022	0,041	0,027	0,055	-0,005	0,022
Rotación	1,308	1,643	1,154	1,621	1,145	1,686	1,102	1,440
Margen	-0,038	0,018	-0,015	0,016	0,015	0,018	-0,005	0,025
Apalancamiento	1,038	2,555	1,282	2,351	1,391	2,613	0,803	2,744
Activo/ Patrimonio Neto	1,499	2,992	1,472	3,068	1,420	3,000	1,356	2,848
BAI/BAII	0,692	0,854	0,871	0,766	0,979	0,871	0,592	0,964
Efecto fiscal	0,975	0,697	1,000	0,678	1,112	0,704	1,136	0,735

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Anuales auditadas Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V., ejercicios 2009/2010, 2010/2011, 2013/2014 y 2014/2015, y base de datos SABI.

La rentabilidad financiera mide la productividad de las inversiones de los socios, comparando el resultado generado por la empresa con la inversión de los propietarios. Como se ha dicho en el capítulo anterior, esta rentabilidad debe ser positiva y superior o igual a las expectativas de los socios cooperativos o coste de oportunidad, pero se debe tener en cuenta que en las cooperativas se suele seguir la política de minimizar beneficios, debido a que éstos se reparten entre los socios en las liquidaciones.

Durante los dos primeros ejercicios estudiados y en el último, la rentabilidad financiera de esta cooperativa ha sido negativa, es decir, no existe rentabilidad, debido a los resultados negativos de la cooperativa en los tres ejercicios. En cuanto a la evolución, ésta ha sido positiva porque se han reducido las pérdidas. Si se observa la media del sector, ahí sí que existe rentabilidad financiera.

La rentabilidad financiera está formada por la rotación del activo y margen de ventas, que ya se ha analizado anteriormente, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal.

El apalancamiento financiero relaciona el pasivo con los gastos financieros que ocasiona esta deuda y está compuesto por la relación entre el activo y patrimonio neto y los gastos financieros ocasionados. Si el apalancamiento financiero es superior a 1, significa que la deuda aumenta la rentabilidad y es conveniente para ésta. En este

caso, el apalancamiento financiero es superior a 1 en todos los ejercicios pero no es un valor real. En los ejercicios 2009/2010, 2010/2011 y 2014/2015, aparentemente la deuda no era conveniente porque el resultado de explotación era negativo y con él no se cubrían los gastos financieros. Sin embargo, como se ha visto anteriormente, en todos los ejercicios hay ingresos financieros que cubren estos gastos.

El apalancamiento financiero en el sector es positivo y superior al de la cooperativa analizada, y muestra que para las empresas del sector la deuda es conveniente para aumentar la rentabilidad financiera.

Para terminar con este análisis, el efecto fiscal en cada uno de los ejercicios es distinto, ya que al tratarse de una cooperativa especialmente protegida se pueden aplicar varias deducciones fiscales. El efecto fiscal en las empresas del sector es distinto debido a que habrá sociedades de distintos tipos y cada una tiene sus particularidades, tal como ya se había visto anteriormente.

Para terminar, los aspectos más destacados de este análisis financiero de la Cooperativa Agrícola Guadacoop, Coop. V. han sido:

- En el Balance, la partida más importante del activo es el Activo No Corriente, seguida del Realizable. En el Patrimonio Neto + Pasivo predomina la financiación propia. Por tanto, presenta la misma estructura de balance que las sociedades anteriores.
- Se ha producido un pequeño decrecimiento patrimonial desde el primer ejercicio tras la fusión (2009/2010) hasta el último analizado (2014/2015).
- A igual que en las cooperativas partícipes de la fusión, el peso del Activo No Corriente y del Patrimonio Neto de la Cooperativa Guadacoop es superior a la media.
- En el primer ejercicio tras la fusión, el Fondo de Maniobra es negativo, y en el segundo es positivo y mayor que el Pasivo Corriente. En los últimos ejercicios analizados, el Fondo de Maniobra es positivo y supone el 40% del Pasivo Corriente en el ejercicio 2013/2014 y el 20% en el ejercicio 2014/2015. Con esto, se puede observar que en los primeros ejercicios se produjeron grandes oscilaciones pero en los últimos hay equilibrio económico-financiero.
- La liquidez de la cooperativa dependerá de la gestión de cobro a clientes y del cobro de los créditos con las Administraciones Públicas, al igual que en las

cooperativas antes de la fusión. De igual forma, la cooperativa resultante de la fusión ha continuado con la buena gestión de cobros a clientes.

- La cooperativa analizada en este capítulo presenta un exceso de capitales propios para su financiación.
- La cooperativa analizada en este capítulo es solvente y tiene una holgura amplia para cubrir la totalidad de la deuda con sus recursos.
- En el ejercicio 2009/2010 hay más cantidad de deuda a corto plazo que a largo plazo, pero a partir del ejercicio siguiente es mayor la deuda a largo plazo que a corto, debido a la obtención de nuevos préstamos. La mayor parte de la deuda es con coste.
- La cooperativa Guadacoop ha realizado inversiones en inmovilizado material a largo plazo y se ha financiado con deuda a largo plazo procedente de entidades de crédito.
- En comparación con las ventas, el gasto financiero es muy reducido en todos los ejercicios. Sin embargo, no hay cobertura en la mayoría de los ejercicios analizados debido a los resultados de explotación negativos, y son cubiertos por ingresos financieros procedentes de préstamos concedidos y participaciones en otras sociedades.
- El gasto más importante en la cuenta de resultados de la cooperativa son las liquidaciones a los socios y el gasto de personal. El primero es considerado un gasto variable y se modifica según varían las ventas, pero el segundo gasto es más difícil de actual sobre él.
- El resultado de la cooperativa analizada es negativo los dos primeros ejercicios, presentando una mejora en el segundo de ellos, debido a una mayor reducción proporcional de los gastos. En el ejercicio 2013/2014 el resultado es positivo, pero en el 2014/2015 vuelve a ser negativo (aunque mejor que los dos primeros) debido a la disminución de las ventas.

Capítulo 6: Conclusiones

6. CONCLUSIONES

El primer objetivo planteado en el presente Trabajo Final de Carrera era estudiar la situación y evolución del sector agrario a nivel nacional y autonómico, con el objetivo de determinar su importancia en la economía del país, y dicho análisis nos ha llevado a concluir que en España la aportación al PIB de la agricultura está en torno al 2,3% y en la Comunidad Valenciana la agricultura supone alrededor del 2,1% del PIB. Por ello, se puede afirmar que actualmente el sector agrícola tiene poco peso a nivel global en cuanto a PIB.

Por otro lado, se ha analizado la importancia del sector hortofrutícola dentro del sector agrario, y se puede afirmar que tiene una gran importancia debido a su actividad en sí y al gran número de conexiones comerciales que genera con proveedores y con clientes.

Además, se han identificado las fortalezas y las debilidades del sector hortofrutícola en España y en la Comunidad Valenciana, las cuales son similares. Las principales fortalezas son la existencia de un clima adecuado para la producción de frutas y hortalizas, la constante incorporación de innovaciones tecnológicas, el elevado nivel técnico de los profesionales del sector como consecuencia de una gran tradición y la proximidad geográfica a los mercados europeos frente a terceros. Las debilidades más importantes son la escasez de agua en algunas zonas y la dependencia de la climatología, el relieve elevado y la abundancia de pendientes y la fuerte competencia de terceros países con costes de producción más bajos.

El siguiente objetivo era analizar la importancia del cooperativismo en el sector hortofrutícola y sus principales características, y hemos visto que, a nivel Europeo, y debido a las diferencias de poder existentes en las negociaciones entre los agricultores y los distribuidores, los cuales tienen mayor tamaño y poder, la Unión Europea está impulsando el asociacionismo de los agricultores. En la Unión Europea, al igual que en España, existen diferencias entre las distintas regiones.

A nivel nacional, la forma de asociación más común en el sector hortofrutícola son las cooperativas. Por otro lado, se puede afirmar que el subsector hortofrutícola es de los más importantes en cuanto a las actividades realizadas por las cooperativas, tanto en volumen de facturación como en número de cooperativas que operan en él.

En cuanto a la Comunidad Valenciana, el cooperativismo presenta una excesiva atomización ya que, aunque tiene más cooperativas que otras comunidades,

la facturación de cada una de ellas está justo en la media nacional, lo cual puede suponer una débil posición competitiva y poco poder de negociación con los distribuidores. Por este motivo, las cooperativas tienen que plantearse adoptar medidas para concentrar la oferta y tener mayor poder y esta concentración se puede llevar a cabo mediante cooperativas de segundo grado o mediante fusiones.

Otro de los objetivos que se pretendía con el presente Trabajo Fin de Carrera era describir los requisitos legales y el proceso para llevar a cabo la fusión de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. y la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V., y hemos visto que para llevar a cabo cualquier proceso de fusión cooperativa, el primer paso es establecer los objetivos, a continuación identificar las cooperativas que se ajusten a estos objetivos y, si los Consejos Rectores opinan que la fusión es favorable, empieza el proceso de negociación que termina con la redacción del Proyecto de Fusión. A continuación, se tiene que aprobar el Proyecto de Fusión en Asamblea General y empezar con la integración de las cooperativas. Todo este proceso está regulado por La Ley de Sociedades Cooperativas de España (Ley 27/1999, de 16 de julio) y La Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana (Ley 8/2003, de 24 de marzo).

El siguiente objetivo era identificar las necesidades que surgieron para llevar a cabo la fusión de las cooperativas analizadas y los objetivos que se pretendían conseguir con la misma y hemos visto que la necesidad de esta fusión surgió principalmente por la creencia de que, en el entorno competitivo en que nos encontramos en la actualidad, la integración de las cooperativas supondría el aumento de la producción y la reducción de costes. La fusión se llevó a cabo en el año 2010 según las normas descritas anteriormente y dio como resultado la absorción de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. por parte de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V., y el cambio de denominación social de esta última, que pasó a denominarse Guadacoop, Coop. V.

Los objetivos que se pretendían conseguir con la fusión eran: reestructuración de las actividades para invertir en las más rentables, diversificación de mercados y productos para reducir riesgos, aprovechar la complementariedad de activos, procesos y servicios ambas cooperativas contribuyendo a su beneficio, expansión y consolidación de una posición de mercado, mayor inversión en I+D, acceso a economías de escala, sinergias financieras y mayor empleo en la población.

Otro objetivo planteado era realizar el análisis económico financiero de las cooperativas participantes en la fusión y determinar las principales características

antes de la misma, análisis a partir del cual hemos extraído las características más importantes que tenían en común y otras que las diferenciaban. Por un lado, ambas cooperativas tenían una estructura de balance similar, el fondo de maniobra era positivo en los ejercicios estudiados, la liquidez dependía de la gestión de cobro a clientes, la cual era buena en ambas cooperativas, y eran solventes desde el punto de vista contable. Pero, por otro lado, el volumen patrimonial de la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. era mucho mayor que el de la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V.

Durante los dos ejercicios anteriores a la fusión, la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. presentaba un beneficio neto positivo, provocado por ingresos financieros procedentes de participaciones en otras sociedades, aunque el resultado neto de explotación fue negativo en el ejercicio 2007/2008 y positivo en el ejercicio 2008/2009. En relación con el sector, esta cooperativa tenía un volumen de ventas superior a la media y la capacidad de obtener beneficios con el negocio era buena. Por otro lado, la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. presentó pérdidas en el ejercicio 2007/2008 y un beneficio neto positivo pero muy ajustado en el ejercicio 2008/2009. En comparación con el sector, la cifra de ventas de esta cooperativa era inferior a la media pero, al igual que la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V., tenía una buena capacidad para obtener beneficios con el negocio.

Por ello, económicamente hablando, la Cooperativa San Isidro Labrador, Coop. V. era la que más necesidad podía tener y mayor beneficio podía obtener en la fusión, ya que con ella aumentaría en gran medida su tamaño y podría beneficiarse de economías de escala para la reducción de costes. Por otro lado, la Cooperativa Agrícola Santísimo Cristo de la Peña, S. Coop. V. aparentemente no tenía necesidad de fusionarse, pero el problema que tenía esta cooperativa era relativo a sus instalaciones, ya que con ellas no tenía espacio suficiente para la transformación y comercialización de toda la producción de sus socios, y por ello tenían que encargarla en ocasiones a terceros.

Para finalizar, el último objetivo planteado era realizar el análisis económico financiero de la cooperativa resultante de la fusión para identificar las principales características y obtener conclusiones sobre la fusión. En este sentido, hemos visto que la estructura de balance de la Cooperativa Guadacoop, Coop. V. es la misma que tenían las cooperativas participantes en la fusión y que, a pesar de que el primer ejercicio tras la fusión el fondo de maniobra fue negativo, a lo largo de los ejercicios

siguientes y hasta la actualidad ha sido positivo, como lo era en las cooperativas anteriores. En la cooperativa resultante sigue siendo importante la gestión de cobros para generar liquidez y sigue siendo una cooperativa solvente desde el punto de vista contable.

En relación a los resultados, desde la fusión hasta la actualidad han ido fluctuando entre valores positivos y negativos, pero la tendencia ha sido al alza, mejorándose el resultado con el paso de los años. En concreto, en el ejercicio 2014/2015, los resultados negativos se han debido a que se liquidó a los socios por encima del valor de las cosechas. Dado que el motivo de las pérdidas repercute positivamente en los socios, y que el objetivo de la cooperativa no es obtener beneficios como sociedad, desde el punto de vista de éstos los resultados negativos de algunos de los ejercicios no son preocupantes.

Por otro lado, desde el punto de vista económico financiero, los resultados de la cooperativa resultante son peores que los obtenidos por las cooperativas iniciales los años anteriores a la fusión. Como hemos visto en el análisis, la cooperativa debería llevar a cabo una estrategia de rotación per incrementar el volumen de ventas y llegar al punto de equilibrio para cubrir sus gastos.

De los principales objetivos que se pretendían conseguir con la fusión, se ha conseguido disponer de una central hortofrutícola especializada en el caqui persimon, lo cual ha provocado el aumento de la oferta de puestos de trabajo en la población pero, sin embargo, de momento no se ha conseguido aumentar la producción y reducir los costes.

Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA

DOCUMENTOS WEB

BIJMAN, J., ILIOPULOS, C., POPPE, K., GIJSELINCKX, C., HAGEDORN, K., HANISCH, M., HENDRIKSE, G., KÜHL, R., OLLILA, P., PYYKKÖNEN, P., VAN DER SANGEN, G. Apoyo a las cooperativas Agrarias (2012). Consultado el 25 de noviembre de 2016, en <http://www.agro-alimentarias.coop>

Generalitat Valenciana: Conselleria de Presidencia y Agricultura, Pesca, Alimentación i Agua. Informe del Sector Agrario Valenciano 2015. Consultado el 15 de diciembre de 2016, en <http://www.agroambient.gva.es>.

Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Anuario de Estadística 2015. Consultado el 20 de diciembre de 2016, en <http://www.mapama.gob.es/es/estadistica/temas/publicaciones/anuario-de-estadistica>

Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Distribución general del suelo por usos y aprovechamientos 2012. Consultado el 14 de diciembre de 2016, en <http://www.mapama.gob.es/es/estadistica/temas/default.aspx>

Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. El libro Blanco de la Agricultura y Desarrollo Rural 2004. Consultado el 15 de noviembre de 2016, en http://www.mapama.gob.es/es/ministerio/servicios/informacion/plataforma-de-conocimiento-para-el-medio-rural-y-pesquero/biblioteca-virtual/libros-blancos/libro_agricultura.aspx

Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Estrategia nacional de los programas operativos sostenibles a desarrollar por las organizaciones de productores de frutas y hortalizas 2013-2016. Consultado el 28 de diciembre de 2016, en <http://www.mapama.gob.es/es/agricultura/temas/regulacion-de-los-mercados>

LIBROS

GUADACOOOP, COOP. V. (2011). *100 Anys Unint Esforços, 1911-2011*. Valencia: Guadacooop, Coop. V.

MELIÁ, E. (2004). *La concentración empresarial en las cooperativas agrarias: estudio metodológico de los procesos de fusión*. Valencia: Comité Económico y Social de la Comunidad Valenciana.

PONENCIAS

MAROTO, J.V. (2002). *La Horticultura en la Comunidad Valenciana: evolución, análisis técnico y de futuro*. Valencia: Jornada específica del Libro Blanco de la Agricultura en la Comunidad Valenciana

REFERENCIAS LEGALES

Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana. DOCV núm. 7529, de 20 de mayo de 2015, páginas 14741 a 14807.

Ley 27/1999 Ley de Sociedades Cooperativas de España. BOE num. 170, de 17 de julio de 1999, páginas 27027 a 27062.

SITIOS WEB

Banco de España. Consultado el 10 de enero de 2017, en <http://www.bde.es>

Cooperativas agro-alimentarias. Consultado el 10 de noviembre de 2016, en <http://www.agro-alimentarias.coop>

Federación española de asociaciones de productores exportadores de frutas, hortalizas, flores y plantas vivas. Consultado el 20 de octubre de 2016, en <http://www.fepex.es>

Instituto Nacional de Estadística. <http://www.ine.es>