



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 54, abril 2006, pp. 73-96**

# **Análisis económico de las cooperativas vitivinícolas de la Denominación de Origen Alicante**

**David Bernardo López Lluch,  
Fernando Vidal Giménez y  
Francisco José Del Campo Gomis**

Universidad Miguel Hernández

*CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*  
ISSN: 0213-8093. © 2006 CIRIEC-España  
[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)    [www.uv.es/reciriec](http://www.uv.es/reciriec)

# **Análisis económico de las cooperativas vitivinícolas de la Denominación de Origen Alicante**

**David Bernardo López Lluch,  
Fernando Vidal Giménez y  
Francisco José Del Campo Gomis**  
Universidad Miguel Hernández

## **RESUMEN**

*El presente artículo pretende mostrar los resultados de una investigación acerca de la situación económica de las cooperativas vitivinícolas amparadas por la Denominación de Origen (D.O.) Alicante en el período 1992-2002. Para ello, se estructura en tres partes claramente diferenciadas. En primer lugar se estudia la situación de la D.O. desde el punto de vista productivo y comercial. El siguiente punto se centra en el cooperativismo de primer grado, realizando un análisis económico-financiero de las bodegas cooperativas de primer grado que operan en dicha D.O. Por último, se hace lo propio con el cooperativismo de segundo grado.*

**PALABRAS CLAVE:** Denominación de Origen "Alicante", cooperativas, vino, económico, financiero.

**CLAVES ECONLIT:** G320, M210, Q130.

## **Analyse économique des coopératives vitivinicoles d'appellation d'origine Alicante**

**RÉSUMÉ:** Le présent article vise à montrer les résultats d'une recherche sur la situation économique des coopératives vitivinicoles protégées par l'appellation d'origine Alicante pendant la période 1992-2002. Pour ce faire, elles ont été divisées en trois groupes clairement différenciés. Tout d'abord, la situation de l'AO (Appellation d'Origine) doit être étudiée du point de vue productif et commercial. Ensuite, nous nous concentrons sur les coopératives de premier degré en réalisant une analyse économique financière des caves coopératives du premier degré qui fonctionnent avec ladite AO. Enfin, nous procédons de la même manière pour les coopératives de second degré.

**MOTS CLÉ:** Appellation d'Origine "Alicante", coopératives, vin, économique, financier.

## **Economic analysis of wine cooperatives in the Alicante designation of origin**

**ABSTRACT:** This article presents the results of research carried out between 1992 and 2002 into the economic situation of wine cooperatives in the "Alicante" Designation of Origin (D.O.). The study is divided into three sections. Firstly, the current situation of the D.O. is analysed, looking particularly at the production and commercial aspects. The second point focuses on first-tier cooperatives, with an economic and financial examination of these wine cooperatives. The last part includes a similar analysis of the second-tier cooperatives that operate in this D.O.

**KEY WORDS:** "Alicante" Designation of Origin, cooperatives, wine, economic, financial.

## 1.- Introducción

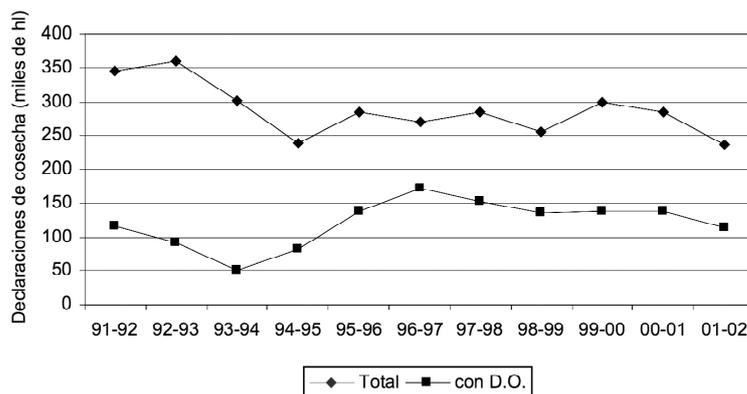
El presente artículo pretende mostrar los resultados de una investigación acerca de la situación económica de las cooperativas vitivinícolas amparadas por la Denominación de Origen (D.O.) Alicante en el período 1992-2002. Para ello, se estructura en tres partes claramente diferenciadas. En primer lugar, y a modo introductorio, se estudia la situación de la D.O. desde el punto de vista productivo y comercial. El siguiente punto se centra en el cooperativismo de primer grado, realizando un análisis económico-financiero de las bodegas cooperativas de primer grado que operan en dicha D.O. Por último, se hace lo propio con el cooperativismo de segundo grado.

Así, y en primer lugar, señalar que el Consejo Regulador de esta D.O. fue reconocido oficialmente en 1932, aunque su Reglamento inicial data de 1955. El Reglamento vigente se aprobó por Orden de la Consellería de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Generalitat Valenciana de 12 de marzo de 1999, modificado por Órdenes de la misma Consellería de 30 de enero de 2002 y de 9 de junio de 2003.

Según datos de su Consejo Regulador, la superficie inscrita en la campaña 2002-2003 ha sido de 14.254 ha (lo que supone el 2,23% del total nacional) y el número de viticultores de 3.134 (1,9% del total nacional), 21 de los cuales no están afiliados a cooperativas o S.A.T. El volumen de vino calificado a final de la campaña 2001-2002 fue de 112.463 hl (1,5% del total nacional). El número de bodegas inscritas es de 48; de éstas como no embotelladoras figuran 16 y como embotelladoras 32, siendo el número de cooperativas inscritas de 17. El volumen comercializado en la campaña 2000-2001 fue de 118.405 hl (1,20% del total nacional), del cual dos terceras partes se destinan al mercado nacional y el resto es vendido en el exterior.

En cuanto a producción de vino, en el Gráfico 1 se puede observar la evolución de las declaraciones de cosecha tanto totales como con D.O., en el que se aprecia que en diez campañas la producción de uva ha disminuido una cuarta parte. Por otro lado, se puede ver como se ha producido un trasvase de declaraciones de cosecha hacia aquellas amparadas por la D.O. Adicionalmente, cabe señalar el importante incremento en el número de botellas producidas, pasando de poco más de dos millones en la campaña 1991-92 a las más de siete millones en la última campaña.

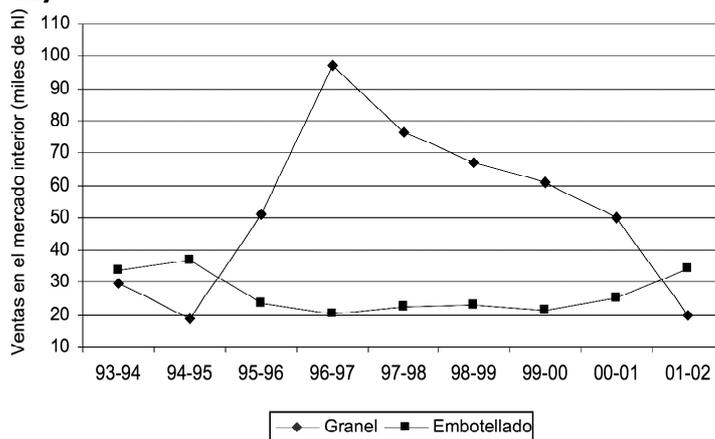
**Gráfico 1. Evolución de las declaraciones de cosecha totales y con D.O. Alicante en el período 1991-2002.**  
(miles de hl)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Consejo Regulador de la D.O. Alicante

Otro aspecto a analizar sería la evolución e importancia de las ventas de esta D.O. Así, y en el caso del mercado interior, se constata un descenso en las ventas a granel y una estabilización en las ventas embotelladas en las últimas campañas con una tendencia ligeramente alcista al final de la serie (Gráfico 2). El descenso en las ventas a granel es lógico puesto que no se puede vender vino a granel en el mercado nacional bajo el amparo de la D.O.

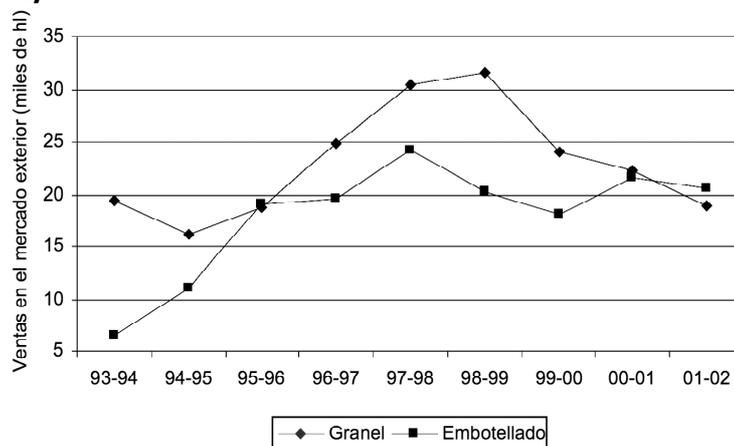
**Gráfico 2. Evolución de las ventas de la D.O. Alicante en el mercado interior durante el período 1993-2002.**  
(miles de hl)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Consejo Regulador de la D.O. Alicante

En cuanto al mercado exterior (Gráfico 3), señalar que las ventas a granel han disminuido en los dos últimos años aunque presentan valores ligeramente superiores a los alcanzados hace ocho años. Por otro lado, las ventas de vino embotellado, pese a un importante crecimiento inicial (prácticamente se han triplicado), presentan en los últimos años una cierta estabilidad, aunque con tendencia a la baja. Se puede, además, ver como las cantidades de graneles son menores que en el mercado interior y que el diferencial entre graneles y embotellado también lo es.

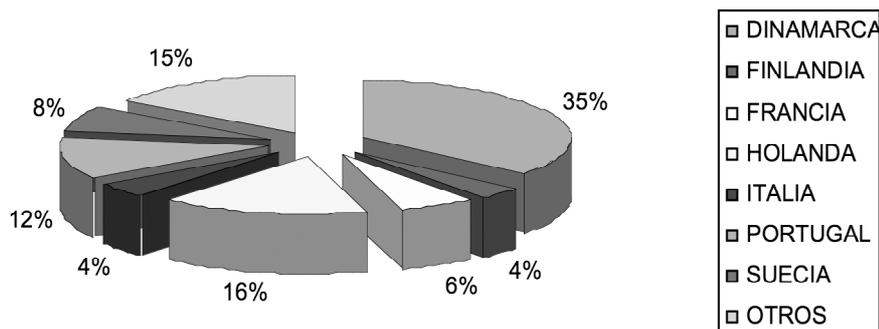
**Gráfico 3. Evolución de las ventas de la D.O. Alicante en el mercado exterior durante el período 1993-2002.**  
(miles de hl)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Consejo Regulador de la D.O. Alicante

Si se centra el análisis en la campaña 2001-2002, puede verse como el mercado exterior supuso el 34% del total de las ventas de esta D.O. Se exportó aproximadamente la misma cantidad de graneles (52%) y embotellados (48%). El tipo de vino más exportado tanto a granel como embotellado fue el tinto (96% del total en el caso de embotellado y 93% en el caso de granel). Casi la mitad del vino se exporta a la Unión Europea, destacando Dinamarca, Holanda, Portugal, Alemania y Suecia (Gráfico 4). Aún así, el principal cliente de esta D.O. es Suiza, que supone el 42% de sus exportaciones (vino a granel), porcentaje que representa el 14% del total de las ventas de la D.O.

**Gráfico 4. Distribución por países de la Unión Europea del comercio exterior de la D. O. Alicante. Campaña 2001-2002. (hl)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del M.A.P.A. (2003)

## 2.- Análisis económico-financiero de las cooperativas vitivinícolas de primer grado de la D.O. Alicante

A continuación se realiza un análisis económico-financiero de las dieciséis cooperativas vitivinícolas de primer grado amparadas por la D.O. Alicante durante el período 1992-2002, empleando para ello información de sus Balances de Situación y de sus Cuentas de Resultados. Cabe señalar que las cooperativas agrícolas han sido objeto de diversos estudios sobre su situación económico-financiera, entre los que se podrían citar los de Caballer, 1980; Caballer *et al.*, 1987; Oltra y Segura 1989, Segura y Server, 1990; Oltra, 1992; Segura y Oltra, 1995; Alarcón *et al.*, 1995; Simón y Alonso, 1995; Sabaté, 1999; Martín y Vidal, 2001; Vidal *et al.*, 2001; Domingo, 2001; Domingo y Vivar, 2001; Generalidad Valenciana, 2002; Montegut *et al.*, 2002 y Gómez-Limón *et al.*, 2003.

Así, y en el caso de las bodegas cooperativas en la Comunidad Valenciana, el estudio de Segura y Oltra (1995) señala que los socios de estas cooperativas no obtienen una retribución mínima que les compense por su actividad de agricultor-socio de la cooperativa, con lo que en principio no podría justificarse su pertenencia a las cooperativas por la consecución de una "retribución suficiente" (Caballer, 1980) y por tanto, se debería buscar la explicación de dicha pertenencia en otros motivos, entre los cuales podrían señalarse la no existencia de otras alternativas que le supongan mayor rentabilidad de su propia actividad productiva y/o el mantenimiento de dicha pertenencia por tradición,

dentro de la línea de justificación social del cooperativismo. Sin embargo, se indica que las cooperativas mantienen el valor de la aportación realizadas por los socios en términos monetarios, aunque por la aplicación de los sistemas de "liquidación de la actividad" prevista por la legislación o a causa de las penalizaciones previstas en el caso de baja de los socios, no sean devueltas íntegramente a los socios. Por último estos autores concluyen que las bodegas están inmersas en una dinámica consistente en la financiación de las nuevas inversiones con una aportación directa por parte del socio cada vez más importante (a través de las Aportaciones no Incorporadas a Capital Social), las cuales podrían dar lugar a tensiones en el caso de no conseguir que el socio aprecie su rentabilidad.

También en la Comunidad Valenciana, el estudio realizado por Martín y Vidal (2001) destaca el importante esfuerzo inversor (aumento de la cifra total de Activo cercano al 40% en el período 1994-1998) realizado por parte de las cooperativas vitivinícolas de la Comunidad Valenciana, resaltando las bodegas cooperativas de la D.O. Alicante como más activas en el proceso modernizador de sus inversiones. También se señala como los indicadores de rentabilidad pierden su significado original al liquidarse la cosecha a los socios por el método del margen bruto. Los resultados brutos de explotación (respecto a la producción) presentan un mejor comportamiento en las bodegas de Valencia (3,9%), aunque el cash-flow es mayor en Utiel-Requena (3,9%). En cuanto a la medida de la eficiencia en la gestión, la rotación del Activo muestra como más eficientes a las bodegas de la D.O. Valencia (3,4), seguidas de Alicante (2,85) y Utiel-Requena (2,3).

Por otro lado, y fuera de la Comunidad Valenciana, Simón y Alonso (1995), en su estudio sobre la caracterización de las cooperativas agrarias en Navarra analizan, entre otros puntos, la posición de las cooperativas en términos de rentabilidad-riesgo, señalando que las bodegas cooperativas, con una evolución decreciente y con las mayores tasas de riesgo, deben reformular sus estrategias financieras. Sus resultados son consecuencia de la remodelación que están llevando a cabo, consistente en un esfuerzo en la renovación del inmovilizado y en la financiación del proceso de producción con el embotellado o con una mejora de su posición mediante la comercialización con marcas propias de los vinos de las cooperativas, lo que permitiría lograr el total del valor añadido de su producción. Sin embargo, concluyen señalando que lo anteriormente expuesto no debería ser un obstáculo para supervisar a corto plazo la posición financiera de las bodegas a través del binomio rentabilidad-riesgo.

Por último, Gómez-Limón *et al.* (2003) señalan como principales características del estudio realizado para las bodegas cooperativas de Castilla y León las siguientes: política de maximización de los pagos a los socios por la entrega de su vendimia como forma de reparto encubierto de beneficios; dificultad para encontrar financiación propia que ha provocado la continuidad en el tiempo de formas de producción desfasadas, delicada situación de solvencia dificultando el acceso a créditos bancarios, modernización en los últimos años de las estructuras productivas financiadas con créditos a largo plazo, así como un bajo valor del Inmovilizado.

Este artículo propone la evaluación de los resultados de una cooperativa desde cuatro puntos de vista: 1) Rentabilidad económica; 2) Rentabilidad financiera; 3) Actuación empresarial y 4) Servicios

a los socios. Este enfoque (López-Lluch, 2003) permite diseñar el método para el análisis atendiendo a las particularidades de las empresas a analizar, en lugar de utilizar un modelo de análisis tipo para todas las empresas para luego constatar que las cooperativas son empresas con una especificidad tal que el modelo estándar no permite profundizar más en el análisis.

Así, en el primero de los puntos planteados, la medición de la *rentabilidad económica* va a permitir cuantificar los beneficios que obtiene el socio en su faceta de proveedor, mientras que el segundo de los puntos, la *rentabilidad financiera*, posibilitará evaluar los beneficios que el socio obtiene en su vertiente de propietario.

En el punto de la *actuación empresarial* se estudia la cooperativa como una empresa más, puesto que sus particularidades son tenidas en cuenta en el resto de apartados. En este punto se hará, pues, un análisis económico-financiero clásico midiendo la actuación de la cooperativa en función de sus objetivos corporativos. Los ratios que se pueden utilizar son los propuestos en la bibliografía mencionada anteriormente, seleccionado aquellos que interesen en función del análisis concreto. En nuestro caso, los ratios empleados se muestran en la Tabla 1.

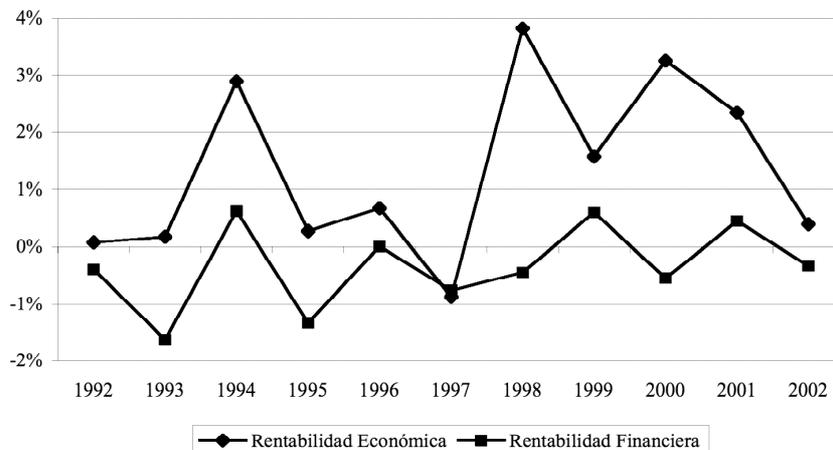
**Tabla 1. Ratios utilizados en el análisis económico financiero**

<i>Ratio</i>	<i>Definición</i>
Rentabilidad Económica	Beneficio antes de Intereses e Impuestos/Activo Total
Rentabilidad Financiera	Beneficio Neto / Recursos Propios.
Estructura del Endeudamiento	Exigible a Largo Plazo / Exigible Corto Plazo
Fondo de Maniobra	Activo Circulante – Pasivo Circulante
Liquidez General	Activo Circulante / Pasivo Circulante
Liquidez Inmediata	(Activo Circulante – Existencias) / Pasivo Circulante
Tesorería	Disponibles / Pasivo Circulante
Solvencia	Activo Total Real / Exigible Total
Rotación del Activo	Ventas / Activo Total
Margen aplicado a las Ventas	Beneficio antes de Intereses e Impuestos / Ventas
Ganancia	Importe Neto Cifra de Negocios - Consumos de Materias Primas
Posición Crediticia Neta	Clientes – Proveedores

En cuanto al último de los puntos, el *servicio a los socios*, la cooperativa, además de retribuir al socio en su doble vertiente de proveedor y propietario, también le presta una serie de servicios: suministros, anticipos, almacenaje asesoramiento, servicios financieros, etc. Es conveniente realizar este tipo de estudios para que la cooperativa conozca la evolución del servicio que está prestando y el socio sea consciente de todo lo que obtiene de la cooperativa y poder así valorar con mayor criterio si le conviene o no seguir perteneciendo a ella.

Así, si se analiza la *Rentabilidad* de estas empresas (Gráfico 5), se aprecia un claro apalancamiento financiero negativo, siendo la rentabilidad económica de las mismas superior a su rentabilidad financiera en prácticamente todo el período. Es necesario hacer hincapié en la importancia de estos datos así como en las dificultades para la supervivencia financiera de estas empresas si no se produce una inversión en el signo de estos ratios. La rentabilidad económica durante la última década presenta un comportamiento errático, algo común en este tipo de sociedades, donde, dado el sistema de liquidación de la cosecha aportada por los socios, los beneficios tienen un carácter residual (Caballer, 1980; Caballer *et al.*, 1987; Oltra, 1992; Vidal, 1999), pero siempre tomando valores positivos, siendo su valor medio en el período del 1,33%. La rentabilidad financiera presenta en la mayor parte de los años analizados valores negativos, siendo su valor medio en el período del -0,33%.

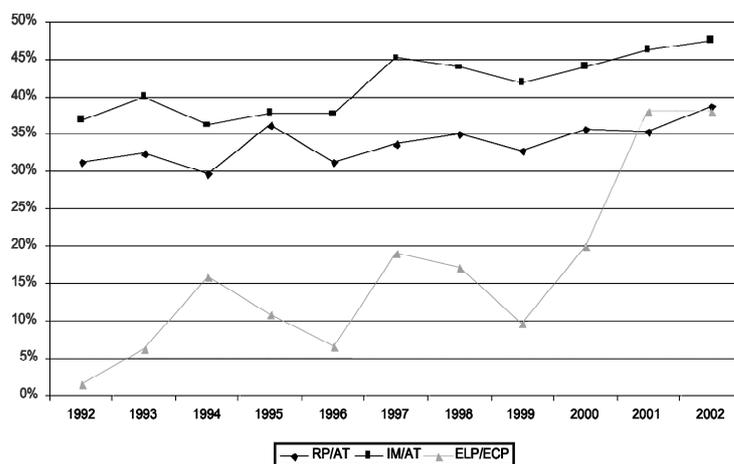
**Gráfico 5. Rentabilidad Económica y Financiera de las cooperativas de la D.O. Alicante (%) en el período 1992-2002**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

En segundo lugar, si se analiza la *Actuación Empresarial* de estas cooperativas, y comenzando por el análisis patrimonial, se aprecia un importante proceso inversor (Gráfico 6), aumentando de manera importante el peso del Inmovilizado Material de las mismas (10%), el cual supone como media en el período un 42% de la cifra total de Balance. También puede observarse como la participación de los Recursos Propios de estas empresas en la financiación de estas inversiones ha crecido en el período (8%), lo que incrementa su independencia financiera, suponiendo estos recursos, como media en la última década, la tercera parte del total de su Pasivo. En cuanto al endeudamiento, se aprecia una mejora en su estructura, creciendo en el período la importancia del Exigible a Largo Plazo frente al de Corto Plazo (valor medio para el período del 17%).

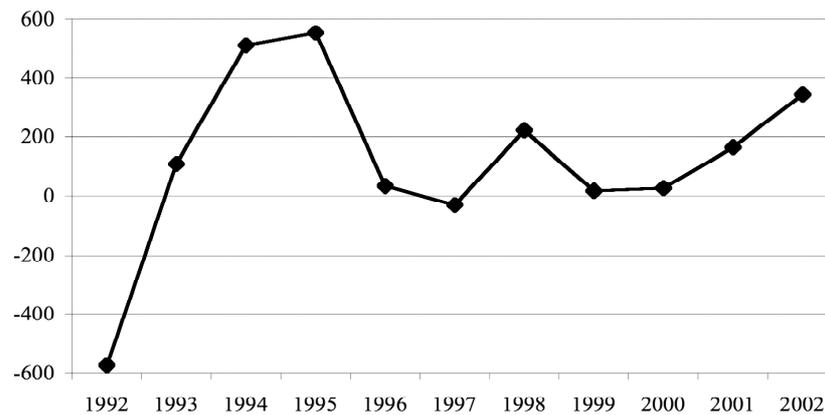
### Gráfico 6. Inmovilizado Material, Recursos Propios (% sobre el Activo Total) y Estructura del Endeudamiento (ELP/ECP) de las cooperativas de la D.O. Alicante



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

El Fondo de Maniobra de estas bodegas presenta una mejora en el período, aunque su comportamiento es errático y en ciertos años incluso negativo (Gráfico 7). Su valor medio en el período es de 124,84 €. Este dato es bajo. Sin embargo, al ser un valor medio, debe ser manejado con cautela. Lo que indica, en cualquier caso, es que algunas de estas cooperativas cuentan con un Fondo de Maniobra suficiente mientras que otras lo tienen negativo.

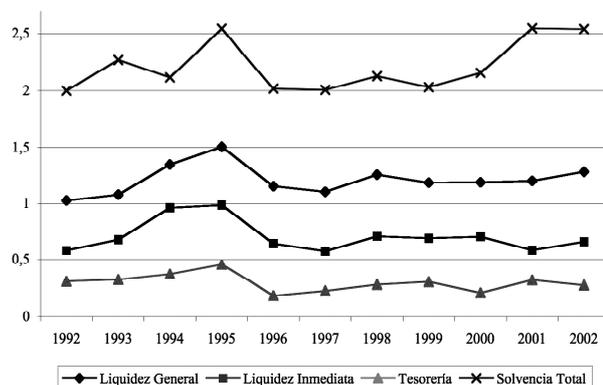
**Gráfico 7. Fondo de Maniobra de las cooperativas de la D.O. Alicante (€)**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

Mirando la capacidad de estas empresas para hacer frente a sus deudas a corto plazo, tanto si se considera la totalidad de los activos a corto plazo para afrontarlas (Liquidez General), como si de éstos se deducen las Existencias (Liquidez Inmediata), se aprecia en ambos indicadores una mejoría (Gráfico 8), pese a que los valores que presentan, pese a no suponer problemas de liquidez, no son muy elevados. La Liquidez General media de estas cooperativas en el período es de 1,2, mientras que la Liquidez Inmediata (*acid test*) es de 0,7. Si frente al total de la deuda a corto plazo se considera como única partida del Activo Circulante el Disponible (Tesorería), este ratio ha permanecido casi constante (un leve descenso del 3%), siendo su valor medio de 0,3. En cuanto a su capacidad para afrontar todas sus deudas (tanto a corto como a largo plazo), es decir, su Solvencia Total, crece de manera importante (54%), tomando un valor medio de 2,2, lo que indica la ausencia de problemas en este sentido.

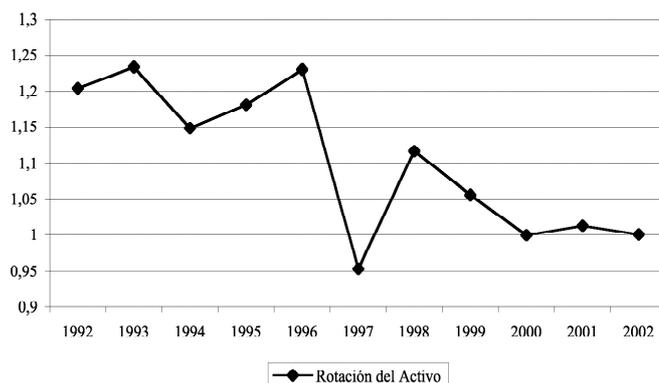
### Gráfico 8. Liquidez General, Inmediata, Tesorería y Solvencia de las cooperativas de la D.O. Alicante



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

La Rotación del Activo (Gráfico 9), elemento fundamental para determinar la eficiencia económica en cooperativas (Oltra, 1992; Vidal et al., 2000), presenta un claro descenso (-20%), siendo ya bajos los niveles de partida, tomando un valor medio de 1,1. Esto refleja una pérdida de eficiencia y unos niveles manifiestamente mejorables. El comportamiento de la inversión ha sido más estable, al aumentar en el período, mientras que las ventas experimentaban un comportamiento más volátil. Es de reseñar que el esfuerzo inversor continúa aunque no se vea reflejado en las ventas de manera clara afectando así al ratio analizado. También es posible que la caída del ratio sea consecuencia del aumento de las Existencias (Gráfico 12).

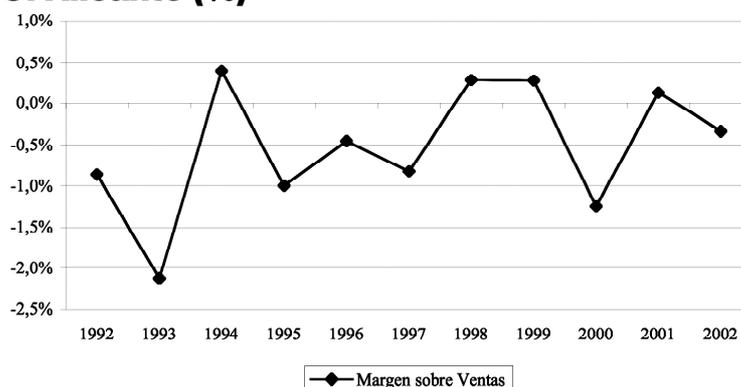
### Gráfico 9. Rotación del Activo de las cooperativas de la D.O. Alicante



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

El Margen aplicado a las Ventas manifiesta el carácter residual comentado anteriormente a la hora de determinar el beneficio en estas empresas, lo que se traduce en valores negativos para este indicador, con un valor medio en el período de -1,52% (Gráfico 10).

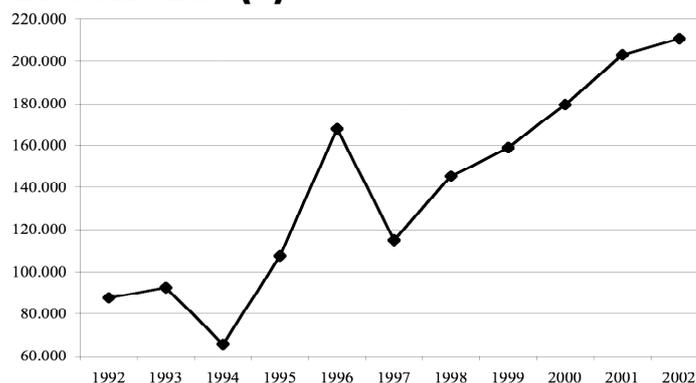
**Gráfico 10. Margen sobre Ventas de las cooperativas de la D.O. Alicante (%)**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

La Ganancia, calculada como diferencia entre el Importe Neto de la Cifra de Negocios y los Consumos de Materias Primas, muestra (Gráfico 11), un importante crecimiento (casi triplicándose), siendo su valor medio en el período de 139.462 €. La tendencia de esta magnitud tras una caída en 1994 y 1997 es claramente al alza.

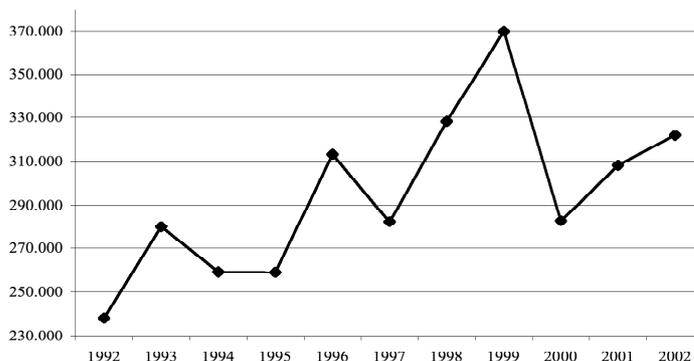
**Gráfico 11. Evolución de la Ganancia de las cooperativas de la D.O. Alicante (€)**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

Por último, en cuanto a los Servicios a los Socios, se estudia la evolución de las Existencias y de la Posición Crediticia Neta de estas bodegas. Las Existencias (Gráfico 12) muestran una tendencia al alza, aunque con dientes de sierra, aumentando un 35%, siendo el valor medio para este periodo de 294.760 €. Este dato es interesante para evaluar en qué medida las cooperativas están soportando un coste de almacenamiento del que se ven liberados los socios. Este valor representa de media, durante este período, el 24,7% del Activo Total de estas cooperativas. Así, este aumento de las existencias puede corresponder a la financiación de las liquidaciones a los socios de la cooperativa o a una política de aumentar el envejecimiento del vino, es decir, de pasar de la venta de vino joven a crianza por ejemplo y que explicaría este comportamiento. No parece ser la segunda opción la factible para aquellas cooperativas que basan su estrategia en la venta de granel.

### Gráfico 12. Evolución de las Existencias de las coops. de la D.O. Alicante (€)

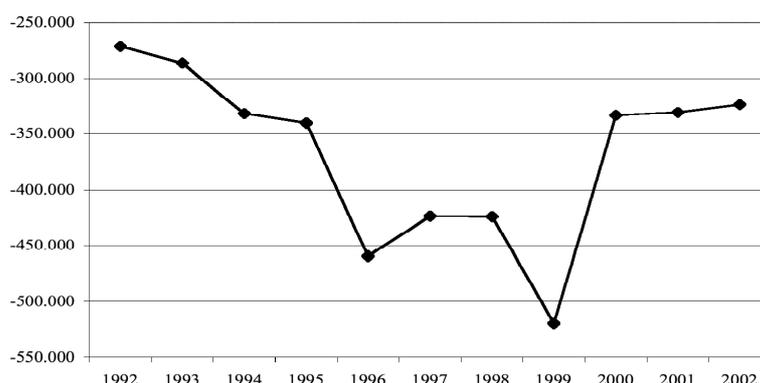


Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

La Posición Crediticia Neta de estas cooperativas, calculada como diferencia entre el saldo de Clientes y el de Proveedores, presenta durante todo el período valores negativos (Gráfico 13), lo que implica que el valor de la partida Proveedores supera siempre a la de Clientes. El valor medio de este ratio para el periodo considerado es -367.647 €. Esto tiene algunas implicaciones en lo relativo a la gestión de estas empresas. El dato concreto obtenido en este trabajo indica que estas organizaciones utilizan en mayor medida a sus proveedores (socios) para financiar su actividad. Dado el valor negativo que presenta el Fondo de Maniobra en estas organizaciones, parece que las cooperativas aquí analizadas han optado por esta vía de financiación dado su bajo coste financiero (García-Gutiérrez, 1993). La evolución del parámetro muestra como hasta el año 1999 esta forma de captar financiación fue en aumento. Sin embargo, éste invierte la tendencia a partir de ese año coincidiendo con la caída en el valor de las Existencias ya comentado. Respecto al comportamiento de las cooperativas, la aplicación de un análisis cluster nos ha dado tres grupos homogéneos de comportamientos en las cooperativas: el primero formado por 9 cooperativas cuya posición crediticia neta

siempre oscila entre 0 y -500.000 euros; el segundo formado por 5 cooperativas cuyos valores sobrepasan más de una vez los -500.000 euros y, por último, una cooperativa que siempre presenta cantidades muy elevadas que incluso sobrepasan los -2.000.000 de euros.

### **Gráfico 13. Evolución de la Posición Crediticia Neta de las cooperativas de la D.O. Alicante (€)**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

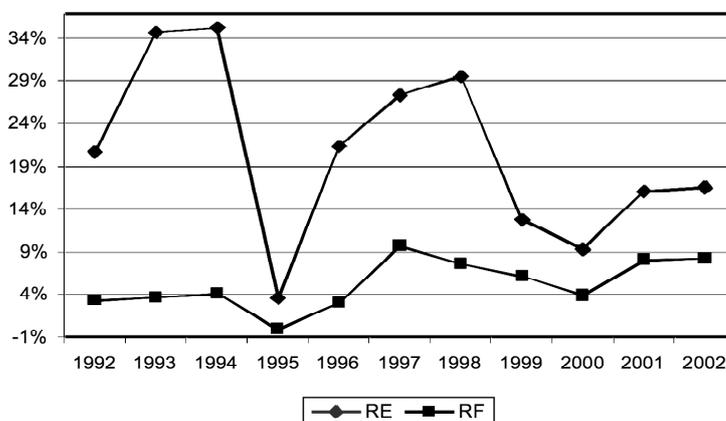
## **3.- Análisis económico-financiero del cooperativismo de segundo grado en la Denominación de Origen Alicante**

Este apartado analiza la situación económico-financiera del cooperativismo de segundo grado en esta D.O., de forma similar a la realizada para las cooperativas de primer grado en el apartado anterior para el mismo período (1992-2002). El cooperativismo de segundo grado está presente en esta D.O. a través de BOCOPA (Bodegas Cooperativas de Alicante). Esta cooperativa agrupaba en el momento del estudio a 8 de las cooperativas de la provincia: La Cañada, Castalla, Ibi, La Romana, Petrer, Pinoso, Sax y Teulada. En la actualidad la cooperativa de Pinoso ya no pertenece a BOCOPA. Supone 8.000 ha cultivadas (56% del total de la D.O.) y 1.800 socios agricultores (57% del total de la D.O.), abarcando más del 60% del vino con D.O. "Alicante".

El análisis de la *Rentabilidad* de esta cooperativa (Gráfico 14), muestra un claro apalancamiento financiero negativo, siendo la rentabilidad económica de las mismas superior a su rentabilidad financiera durante todo el período. La rentabilidad económica presenta un comportamiento errático, estabilizándose al final del período, aunque con valores inferiores a los iniciales. Su valor medio en el

período es del 20,7%, muy superior a la rentabilidad de las cooperativas de primer grado, entre otras cosas por la menor importancia relativa del Activo frente a las Ventas. La rentabilidad financiera presenta valores positivos excepto en un año, siendo su valor medio en el período del 5,2%. Este valor es, de igual modo, muy superior al de las cooperativas de primer grado de esta D.O. Es interesante constatar como estas organizaciones optan, a la hora de asociarse, por el cooperativismo de segundo grado en lugar de la fusión, a priori un proceso que se manifiesta ventajoso económicamente (Vidal *et al.*, 2004).

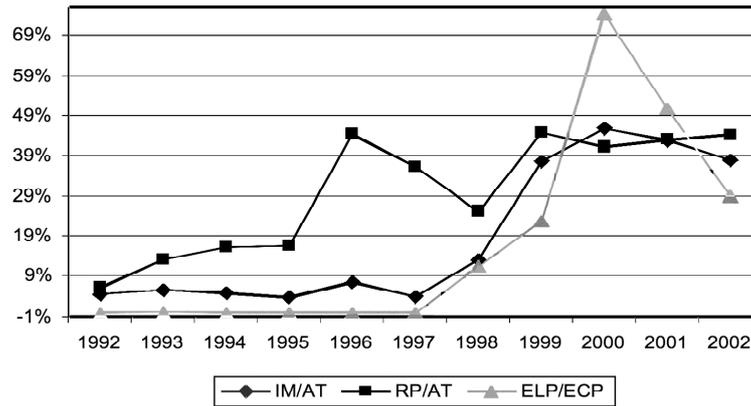
### Gráfico 14. Rentabilidad Económica (RE) y Financiera (RF) de BOCOPA (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

En segundo lugar, si se analiza la *Actuación Empresarial* de esta cooperativa se aprecia un importante proceso inversor (Gráfico 15), representando el Inmovilizado Material de media durante el período el 18,9% del Activo Total. Tal y como se ha indicado, este valor es inferior al de las cooperativas de primer grado, teniendo este hecho consecuencias en los valores de rentabilidad económica. Asimismo, puede verse como sus Recursos Propios representan cada vez una mayor parte en su financiación, lo que incrementa su independencia financiera, suponiendo éstos, como media en la última década, el 30,1% del total de su Pasivo (valor similar al de las cooperativas de primer grado). En cuanto al endeudamiento, se aprecia una mejora en su estructura, creciendo en el período la importancia del Exigible a Largo Plazo frente al de Corto Plazo. Aunque cae al final, el valor es superior al del inicio del período (valor medio para el período 17,1%). Este valor también debe ser considerado como más positivo que el obtenido por las cooperativas de primer grado de esta D.O.

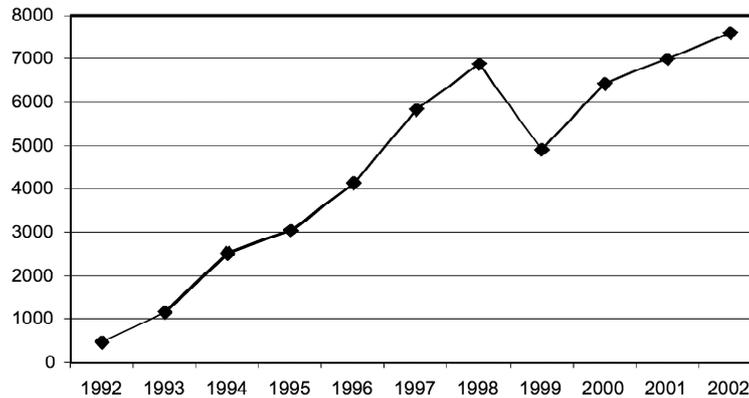
**Gráfico 15. Inmovilizado Material, Recursos Propios (% sobre el Activo Total) y Estructura del Endeudamiento (ELP/ECP) de BOCOPA**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

El Fondo de Maniobra presenta una clara tendencia al alza (Gráfico 16), tomando un valor medio en el período analizado de 4.554,40 €. Este valor no es comparable con el obtenido en el análisis de las cooperativas de primer grado, al ser aquel valor una media de la totalidad de las cooperativas de primer grado.

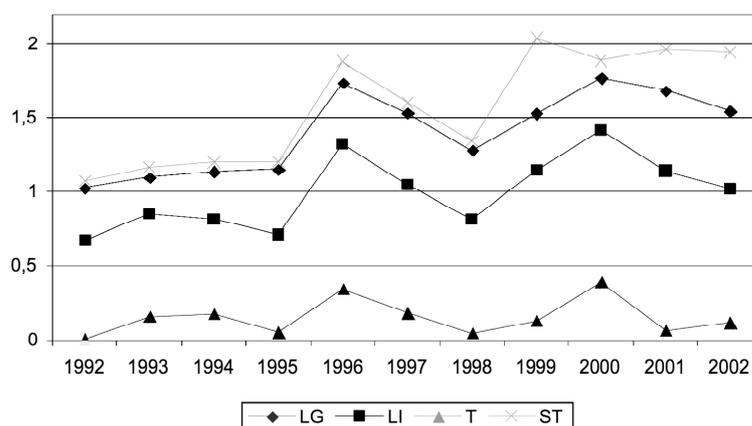
**Gráfico 16. Fondo de Maniobra de BOCOPA (€)**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

Si se analiza la capacidad para hacer frente a deudas a corto plazo, utilizando los conceptos de Liquidez General y Liquidez Inmediata, se aprecia en ambos indicadores una mejoría (Gráfico 17), pese a que los valores que presentan, sin suponer serios problemas de liquidez, no son muy elevados. La Liquidez General media en el período es de 1,4, mientras que la Liquidez Inmediata es de 1,0. El ratio de Tesorería ha permanecido prácticamente constante con pequeños dientes de sierra, siendo su valor medio en el período de 0,15. En cuanto a la capacidad de esta organización para afrontar la totalidad de sus deudas (tanto a corto como a largo plazo), es decir, su Solvencia, crece durante el período (siendo su comportamiento muy similar al de la Liquidez General), tomando un valor medio de 1,57, lo que no parece permitir vislumbrar problemas en este sentido. Estos valores y su comportamiento son similares a los mismos de las cooperativas de primer grado.

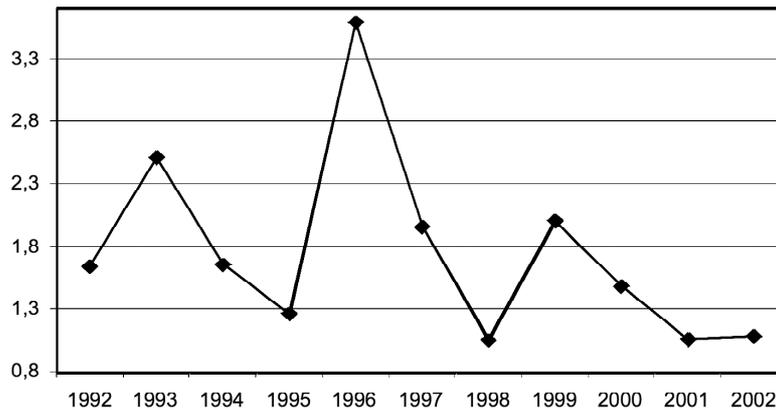
### Gráfico 17. Liquidez General (LG), Inmediata (LI), Tesorería (T) y Solvencia Total (ST) de BOCOPA



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

La Rotación del Activo (Gráfico 18) presenta un importante descenso, aunque con marcados dientes de sierra, tomando este indicador un valor medio en el período de 1,76. Este valor es, como otros ya señalados, mayor que los que presentan las cooperativas de primer grado. De forma similar a lo indicado en el apartado anterior, esto refleja una pérdida de eficiencia debido en este caso al aumento del valor del Activo. Esta pérdida de eficiencia puede ser debida a que la empresa se encuentra en fase expansiva en cuanto a su capacidad de producción (inversión en edificios, maquinaria, etc.) y este aumento de activos no se haya trasladado todavía a sus ventas.

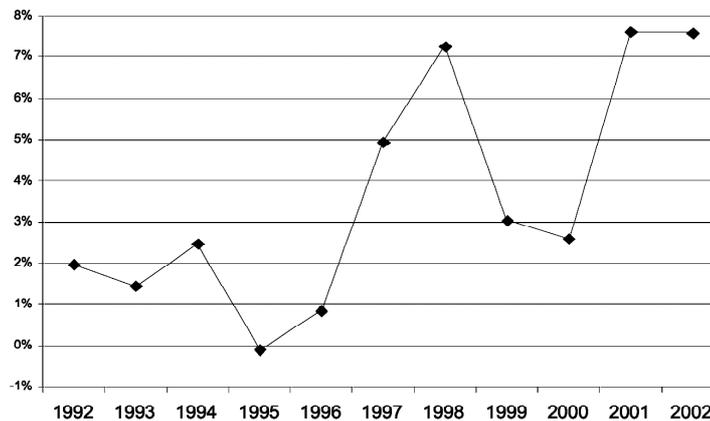
### Gráfico 18. Rotación del Activo de BOCOPA



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

En cuanto al Margen aplicado a las Ventas, éste presenta un carácter marcadamente al alza, con un valor medio en el período de 3,6% (Gráfico 19). El comportamiento de este ratio es distinto aquí que en las cooperativas de primer grado de la D.O., quizá debido a que la cooperativa de segundo grado está aplicando criterios más empresariales que las de primer grado en su gestión. Es de reseñar que vuelve a aparecer el mal dato de los años 1999 y 2000.

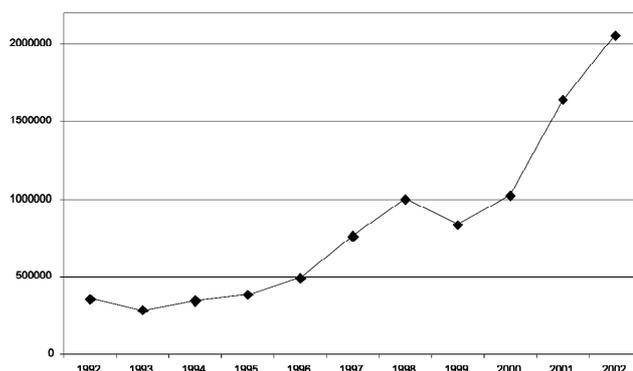
### Gráfico 19. Margen sobre Ventas de BOCOPA (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

Si se analiza la Ganancia de BOCOPA, calculada de forma similar a lo realizado para las cooperativas de primer grado (Gráfico 20), se aprecia un muy importante crecimiento, siendo su valor medio en dicho período de 834.385,48 €. Este valor es muy superior al de las cooperativas de primer grado, algo lógico al ser la suma de la parte más positiva de ocho cooperativas de primer grado.

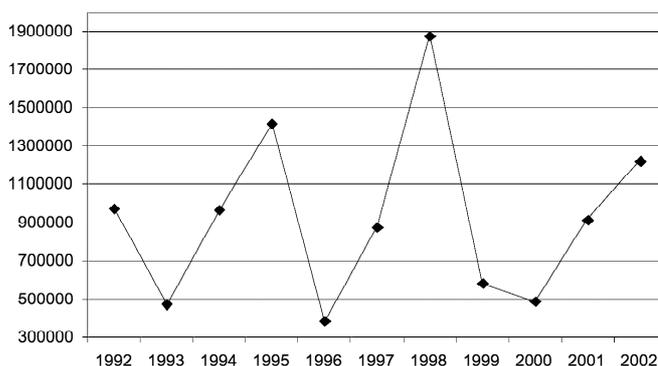
**Gráfico 20. Evolución de la Ganancia de BOCOPA (€)**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

Por último, en cuanto a los Servicios a los Socios, las Existencias (Gráfico 21) se mantienen estables, aunque con marcados dientes de sierra, siendo el valor medio de esta partida para este periodo de 926.007 €. Este valor representa de media durante el período analizado el 24% del Activo en esta cooperativa.

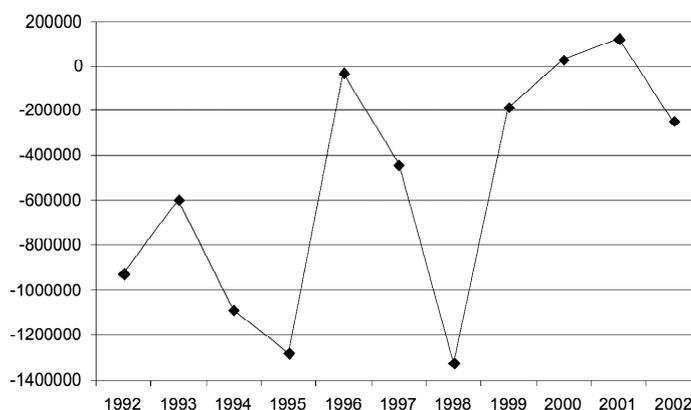
**Gráfico 21. Evolución de la partida Existencias de BOCOPA (€)**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante

Si se analiza la Posición Crediticia Neta de estas cooperativas, ésta presenta durante casi todo el período valores negativos (Gráfico 22), lo que implica que el valor de la partida Proveedores supera siempre a la de Clientes. El valor medio de este ratio para el periodo considerado es -542.916 €, presentando un comportamiento similar al de las cooperativas de primer grado.

### **Gráfico 22. Evolución de la Posición Crediticia Neta de BOCOPA (€)**



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales de las coops. de la D.O. Alicante.

## **4.- Conclusiones**

Este artículo ha descrito la situación actual de las cooperativas vitivinícolas de la Denominación de Origen Alicante. En el primer apartado se ha visto el estancamiento que presentan las ventas y las producciones. Merece especial atención la importancia del granel en esta Denominación de Origen y fundamentalmente para las cooperativas de la misma. Este hecho no es más que el reflejo del paradigma productivo al que se han visto abocadas estas organizaciones. Al no controlar desde el origen –desde la vid– la producción de uva, ésta no cumple con las condiciones mínimas para la obtención de vinos de mayor valor añadido. Los socios producen uva, y no vino. Esto trae como consecuencia que se tenga que producir vinos a granel. Las repercusiones que tiene para la rentabilidad de la organizaciones este tipo de actuaciones son, desde el punto de vista estratégico, muy peligrosas, puesto que el vino a granel es el que menos valor añadido genera y, por lo tanto, el que menos futuro posibilita a esta organizaciones como opción de desarrollo empresarial.

En cuanto a la situación económico-financiera de las cooperativas de primer grado, al realizar un estudio de los valores medios, se solapan las diferencias entre cooperativas más eficientes y exitosas y las que se encuentran en situación realmente preocupante. Sin embargo, el resultado obtenido no parece indicar que estas organizaciones tengan una actuación diferente a la de otras organizaciones de este tipo. Los resultados obtenidos en este trabajo no parecen contradecir los de otros ya realizados. El cooperativismo de segundo grado si presenta unos resultados mucho más esperanzadores. Los ratios obtenidos en el análisis demuestran que la fórmula elegida por las cooperativas de primer grado que la componen está dando buenos resultados.

La situación de estancamiento de las cooperativas de primer grado que se han estudiado es reflejo de la misma imagen que aparece y ha sido comentada con respecto a la situación de las ventas en esta D.O. Esto es lógico, en primer lugar, debido a que la inmensa mayoría de los viticultores de esta D.O. están asociados a cooperativas. Estas cooperativas, en un primer momento, realizaron una concentración de la oferta de sus productores y una transformación de la uva en vino de granel. Tal vez esto fuera válido hace algunos años, pero la situación actual de los mercados agroalimentarios en general y del vino en particular no parece señalar que los graneles sean una opción de futuro. Así se ve reflejado en la evolución de las ventas en el mercado interior, ya que puede verse como las ventas a granel han caído pero el embotellado se ha mantenido constante. Este granel se ha trasladado a los mercados exteriores siendo paradigmático el caso de Suiza.

Si estas organizaciones quieren seguir siendo motor de desarrollo en la zona deben acometer reformas que deberían ir más allá de simples mejoras técnicas en la bodega, empezando por dirigir las producciones de sus socios hacia criterios de calidad acordes a los mercados actuales.

Como comentario final, merece mencionarse la actuación de BOCOPA, que se ha convertido en motor de desarrollo de algunas zonas con producciones claramente dirigidas a segmentos de mercado con posibilidades de crecimiento y futuro.

## 5.- Bibliografía

- ALARCÓN, S.; ALONSO, R.; IRURETAGOYENA, T. y SERRANO, A. (1995): Caracterización Económico-Financiera de Bodegas Cooperativas. *II Congreso de Economía Agraria*. Valencia.
- CABALLER, V. (1980): *Gestión y Contabilidad de Cooperativas Agrarias*, Ed. Mundiprensa, Madrid.
- CABALLER, V.; JULIÁ, J.F.; SEGURA, B. (1987): *Las cooperativas agrarias valencianas: un análisis empresarial*. III Premio Pascual Carrión. Ed. AEDOS.
- DENOMINACIÓN DE ORIGEN ALICANTE. *Memoria de Actividades. Datos sobre producción y comercialización*. 2000, 2001, 2002, 2003.
- DOMINGO, J. (2001): "Ratios para el análisis de rentabilidad de las cooperativas agrarias andaluzas". *CIRIEC-España*, agosto, nº 38, pp. 171-186.
- DOMINGO, J. y VIVAR, E. (2001): *Contabilidad y Análisis de las Cooperativas Agrarias Andaluzas*, Consejería de Agricultura y Pesca, Sevilla.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. (1993): "El coste de capital de la sociedad cooperativa". *CIRIEC-España*, septiembre, nº 14, pp. 171-197.
- GENERALITAT VALENCIANA (2002): *Las Cuentas del Cooperativismo Agrario Valenciano 1998-2000*. Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación. Generalidad Valenciana.
- GÓMEZ-LIMÓN, J.A.; CASQUET, E. y ATANCE, I. (2003): "Análisis Económico-Financiero de las Cooperativas Agrarias en Castilla y León". *CIRIEC-España*, noviembre, nº 46, pp. 151-189.
- LÓPEZ LLUCH, D.B. (2003): Propuesta de un modelo para la evaluación del éxito de la formula cooperativa. Aplicación concreta al caso de las cooperativas vitivinícolas de la Denominación de Origen "Alicante". Tesis Doctoral. Universidad Miguel Hernández.
- MARTÍN, M.A.; VIDAL, F. (2001): "Análisis comparativo de las bodegas cooperativas inscritas en las Denominaciones de Origen vnicas de la Comunidad Valenciana". *ESIC-MARKET*, septiembre-diciembre, nº 110, pp.143-168.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (MAPA) (2003): Subsecretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación. Datos de las Denominaciones de Origen. 2003.
- MONTEGUT, Y.; SABATÉ, P.; CLOP, M. M. (2002): "Análisis económico- financiero de las cooperativas agrarias productoras de aceite de oliva de la "D.O. Garrigues" (Lleida, España). *Investigación Agraria*, diciembre, Vol. 17, nº 3, pp. 423-440.

- OLTRA, M. J. (1992): Caracterización empresarial de las bodegas cooperativas de la Comunidad Valenciana. Tesis Doctoral. E.T.S.I.A. Valencia.
- OLTRA, M. J. y SEGURA, B. (1989): "Un análisis económico-financiero de las pequeñas bodegas cooperativas de la Comunidad Valenciana". *Viticultura y Enología Profesional*, nº 3, pp. 20-27.
- SABATÉ, P. (1999): "La estructura financiera de las cooperativas agrarias. Las cooperativas comercializadoras de fruta de la provincia de Lleida". *Investigación Agraria*, Vol. 14, nº 3, pp. 495-513.
- SEGURA, B.; OLTRA, M. J. (1995): "Eficiencia en la gestión de las cooperativas agrarias de comercialización". *Investigación Agraria*. Economía, agosto, Vol. 10, nº 2, pp. 217-232.
- SEGURA, B.; SERVER, R. (1990): "Situación económico-financiera de las Organizaciones de productores de frutas y hortalizas (OPFH) en la Comunidad Valenciana". *Investigación agraria*, Vol. 5 (1), pp. 19-37.
- SIMÓN, K.; ALONSO, R. (1995): "Caracterización económico-financiera de las cooperativas agrarias de la Comunidad de Navarra". *Investigación Agraria*, Economía, diciembre, 10 (3), pp. 405-433.
- VIDAL, F. (1999): Eficiencia Económica de las Cooperativas de Comercialización Hortofrutícola de la Comunidad Valenciana. Tesis Doctoral. E.T.S.I.A. Universidad Politécnica de Valencia.
- VIDAL, F.; SEGURA, B.; DEL CAMPO, F. J. (2000): "Eficiencia económica de las cooperativas de comercialización hortofrutícola de la Comunidad Valenciana". *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, nº 188, pp. 205-224.
- VIDAL, F.; SEGURA, B.; RAYOS, J. A. (2001): "Situación económico-financiera de las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) de comercialización hortofrutícola de la provincia de Alicante". *Investigación Agraria*, abril, Vol. 16 (1), pp. 71-86.
- VIDAL, F.; SALES, J.M.; LÓPEZ LLUCH, D. B. (2004): "Company valuation methods: applying dynamic analogical-stock market valuation models to agrarian co-operatives". *Spanish Journal of Agricultural Research*, marzo, Vol. 2, nº 1, pp. 17- 25