

II

ANÁLISIS DEL SECTOR VITIVINÍCOLA EN TACORONTE- ACENTEJO

1 Introducción

2 Análisis técnico

3 Análisis económico-financiero

1 Introducción

Antes de centrarnos en el diseño de un modelo de costes adecuado al sector bodeguero y proceder a la aplicación práctica del mismo con el fin de obtener resultados relevantes para la toma de decisiones empresariales acordes con los objetivos perseguidos y la estructura de costes – beneficio soportada, creemos necesario introducir algunos aspectos característicos que conformen una visión del entorno en el que se encuentran las empresas analizadas.

Con este fin, se ha elaborado un análisis técnico específico de la D.O. Tacoronte-Acentejo, donde se pone de manifiesto la superficie dedicada a la explotación del viñedo, el número de bodegas registradas en el Consejo Regulador de la D.O. o las variedades de uva cultivadas y empleadas en la elaboración de vinos, entre otros factores que nos permiten identificar de forma bastante precisa el entorno cercano de las empresas que posteriormente vamos a analizar.

Este análisis se ve complementado con el estudio económico – financiero del sector vitivinícola tanto a nivel nacional como a nivel del Archipiélago, cuya finalidad es tratar de conocer la “salud” económico financiera de las empresas dedicadas a la elaboración de vinos y su estructura patrimonial.

El estudio conjunto de estos dos análisis nos permite conocer mejor las características particulares de las empresas objeto de esta investigación y complementa los resultados principales obtenidos en la misma que serán expuestos y comentados a lo largo de los capítulos siguientes.

2 Análisis técnico

El principal cultivo de la medianía de la comarca Tacoronte-Acentejo está representado por el viñedo. Históricamente la vid y los vinos han sido la seña de identidad de este territorio situado en el norte de la isla de Tenerife. El patrimonio varietal situado en esta zona geográfica unido a la acción del viticultor y bodeguero ha permitido, que a nivel del archipiélago canario, sus elaboraciones vnicas hayan sido permanentemente reconocidas. También este sector ha contado con etapas de mayor gloria donde incluso los vinos producidos han sido exportados a distintos puntos de Europa.

Será a partir de finales de los años ochenta del siglo xx, cuando tienen lugar importantes cambios en el sector vitivinícola de esta comarca a través del inicio de una organización profesional del sector. La confirmación del otorgamiento de la Denominación de Origen de vinos a este territorio en el año 1.992 supondrá el reconocimiento definitivo a la comarca y el buen hacer de sus vitivinicultores. Desde los inicios de la actividad del Consejo Regulador, en este territorio, como órgano que gestiona y administra la Denominación de Origen, se ha producido una tendencia alcista en el número de bodegas, viticultores y hectáreas censadas de viñedo.

Una de las principales características del sector vendrá determinada por el reducido tamaño de las explotaciones vitícolas. La media de superficie por parcela en la comarca se sitúa alrededor de las 0,24 Has., lo que implica numerosas limitaciones a la hora de lograr una mayor competitividad del cultivo vía reducción de costes de cultivo. La limitación en la mecanización de las tareas vitícolas y el bajo grado de concentración parcelaria de los viticultores contribuyen a partir con una tasa de costes vitícolas considerables, así mismo, el bajo grado de asociacionismo en el sector dificulta la posibilidad de reducción de los mismos.

Tabla 1 - Evolución del número de viticultores, hectáreas de viñedo, bodegas inscritas y Kg. controlados por la D.O. Tacoronte-Acentejo (1992 – 2005)

Año	Viticultores	Hectáreas	Bodegas	Kg. controlados por la D.O.
1.992	725	650	15	954.088
1.993	885	802	31	839.250
1.994	1.012	945	34	1.260.622
1.995	1.211	975	39	842.837
1.996	1.303	1.002	40	1.389.641
1.997	1.483	1.112	42	1.533.085
1.998	1.653	1.385	52	1.250.000
1.999	1.921	1.603	61	2.150.000
2.000	2.074	1.700	47	2.714.136
2.001	2.128	1.700	47	1.522.909
2.002	2.075	1.732	49	932.881
2.003	2.130	1.732	52	2.070.637
2.004	2.171	1.693	53	1.795.119
2.005	2.242	1.664	51	2.031.653

Fuente: D.O. Tacoronte-Acentejo

Este conjunto de atributos irremediamente influye y va a determinar los distintos tamaños de bodegas que podemos analizar en la D.O. Tacoronte-Acentejo. En líneas generales, se trata de bodegas de capital privado y carácter familiar; exceptuando una única bodega que cuenta con fondos públicos y que en la actualidad es la de mayor capacidad productiva en la zona denominada *Bodegas Insulares Tenerife, SA(BITSA)* .

Tabla 2 - Bodegas según su capacidad de producción inscritas en la D.O. Tacoronte-Acentejo (2005)

Capacidad (L)	Nº bodegas
Hasta 10.000	11
Entre 10.000 y 50.000	25
Entre 50.000 y 100.000	7
Más de 100.000	8

Fuente: D.O. Tacoronte-Acentejo

El nivel de profesionalización del sector bodeguero es limitado, normalmente la actividad de la bodega constituye una segunda o tercera actividad del propietario de la misma. No obstante, se detecta como en la última década ha existido un interés creciente en mejorar las acciones en las distintas fases del proceso de producción vitivinícola. Se ha pasado, en este orden de cosas, a contar con profesionales que asesoran en *viticultura, enología y marketing de vinos*. Obviamente el interés por profundizar en tales áreas ha sido diverso y

desigual según el segmento de bodega escogido; pero en líneas generales, el sector vitivinícola ha reconocido la necesidad de contar con este tipo de asesoramiento. Así, podemos ponderar en esta etapa un mayor interés en ampliar los conocimientos enológicos frente a los vitícolas y comerciales.

Las principales variedades de vid cultivadas son el Listán Negro y Blanco, Negramoll Negra, Castellana Negra, Gual, Vijariego, Malvasía, Moscatel; y de manera incipiente el Cabernet Sauvignon, Tempranillo, Merlot y Syrah. Las principales elaboraciones de las bodegas son vinos tintos jóvenes, aunque en el último lustro están proliferando las elaboraciones con pases de barrica. En menor medida, también se comercializan vinos blancos, rosados y dulces. Normalmente, las bodegas cuentan con una o dos marcas comerciales para sus elaboraciones. Los destinos principales en la comercialización son el propio territorio insular y otras islas del archipiélago, y de manera testimonial algunas ciudades europeas.

Económicamente, el precio medio pagado por Kg. de uva tinta está entre 1,15 y 2 euros siendo muy elevado en comparación con muchas denominaciones de origen de la Península. En cuanto al precio final de venta al público en bodega de la botella de 3/4 litros de vino tinto joven está entre 4 y 5 euros.

Algunos de estos atributos globales del sector, pueden ser similares en otras denominaciones de origen de vinos situadas en el territorio canario; no obstante, difieren bastante de la mayor parte de la realidad peninsular. En primer lugar, existe un mayor grado de asociacionismo en la Península a través de cooperativas vitivinícolas; en segundo lugar, el tamaño medio de las explotaciones suele ser superior a 1 Ha. de terreno lo que facilita las labores vitícolas del mismo a través de la mecanización del cultivo, lo cual reduce considerablemente los costes de mantenimiento del mismo; en tercer lugar, la bodega suele ser la actividad principal del propietario/familia; en cuarto lugar, las elaboraciones de vino en Península se enfrentan a precios de adquisición de inputs más competitivos que en el caso de las elaboraciones canarias; en quinto lugar, existe un binomio calidad-precio en los vinos peninsulares altamente competitivo en el punto de venta; y por último, *España* (bodegas) es un importante exportador de vinos siendo Canarias un atractivo mercado para ella.

En definitiva, debemos ser cautos a la hora de generalizar los datos correspondientes a los distintos parámetros analizados en las estructuras de las bodegas, ya que en numerosas ocasiones la localización inicial de la bodega constituye la primera restricción en su estudio. Analizar la estructura de costes de las bodegas en Tacoronte-Acentejo no es una tarea fácil por lo que será relevante que se tengan presente las características del sector y la idiosincrasia del mismo en los resultados obtenidos.

3 Análisis económico-financiero

Para llevar a cabo el análisis económico financiero del sector tanto a nivel nacional como a nivel de la Comunidad Autónoma de Canarias se han empleado los datos disponibles en la base de datos SABI¹ sobre las cuentas financieras abreviadas de las empresas elaboradoras de vino. En concreto se han estudiado los tres últimos años disponibles: 2001, 2002 y 2003 sobre una población de 750 empresas a nivel nacional (9 en Canarias). El estudio se centra en el análisis del balance, que informa sobre el estado a final de año de los bienes,

¹ SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). Sistema de base de datos de empresas españolas y portuguesas, elaborado por la empresa Informa, SA (www.informa.es)

derechos y obligaciones de las empresas, el análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias, que informa acerca de los gastos e ingresos obtenidos durante el año y el análisis de un conjunto de ratios que miden diversos aspectos de la solvencia, productividad y rentabilidad de las empresas.

En general, se observa una gran diferencia entre los valores medios y las medianas lo que pone de manifiesto la existencia de pocas empresas de una gran dimensión y muchas empresas de tamaño pequeño y mediano. En Canarias, sin embargo, ambos estadísticos presentan valores similares por lo que la muestra estudiada se puede considerar más homogénea. De esta forma, centraremos nuestros comentarios en el análisis de la mediana por considerar que representa lo que mayoritariamente sucede en este sector.

3.1 Estudio del Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias

El primer punto a destacar al comparar el crecimiento del activo total en los diferentes años es que las empresas más pequeñas del sector han crecido mientras que las de mayor dimensión han visto reducido su tamaño o al menos se han mantenido estables (Tabla 3).

En cuanto a la composición del activo el peso más importante corresponde al circulante donde el valor de las existencias es el más representativo, seguido muy de cerca por la partida de deudores. Por parte del activo fijo, lógicamente, el mayor peso corresponde al inmovilizado material.

Tabla 3 - Balance medio de empresas vitivinícolas en España

	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
(miles de €)	2001		2002		2003	
Inmovilizado	3621'969	612'500	3763'901	636'000	3870'992	723'500
Inmovilizado inmaterial	157'801	9'000	162'404	10'000	178'545	11'000
Inmovilizado material	2506'963	545'500	2459'314	562'000	2615'240	626'500
Otros activos fijos	957'176	1'000	1142'166	0'000	1077'172	1'000
Activo circulante	5544'404	848'500	4908'652	827'000	5067'260	886'500
Existencias	2942'505	391'000	2832'422	436'000	2876'966	482'500
Deudores	2226'803	221'500	1725'945	228'000	1828'443	245'000
Otros activos líquidos	375'133	37'000	350'255	37'000	361'847	39'500
Tesorería	342'469	29'000	316'030	31'000	329'447	31'500
Total activo	9166'410	1514'500	8672'526	1585'000	8938'239	1753'000
Fondos propios	3878'824	495'500	4144'464	508'000	4312'731	564'500
Capital suscrito	1367'658	227'000	1227'495	231'000	1280'071	240'000
Otros fondos propios	2510'602	104'500	2916'610	125'000	3032'190	136'000
Pasivo fijo	1332'087	142'500	1365'703	165'000	1401'191	186'500
Acreedores a LP	1222'622	139'000	1270'548	161'000	1340'501	177'500
Otros pasivos fijos	109'467	0'000	95'148	0'000	60'698	0'000
Pasivo líquido	3955'447	628'000	3162'363	628'000	3224'318	673'000
Deudas financieras	1010'692	0'000	708'444	0'000	673'995	0'000
Acreedores comerciales	1137'966	0'000	917'731	0'000	1015'082	0'000
Otros pasivos líquidos	1806'789	549'500	1536'200	569'000	1535'236	631'500

Fuente: SABI (2005)

En cuanto al pasivo se observa un crecimiento moderado de los fondos propios, entre un 4 y 6%, originado principalmente por las partidas de autofinanciación. Los fondos ajenos a largo plazo también han aumentado ligeramente, mientras que esta partida a corto plazo, en

general, ha disminuido. En este contexto podemos destacar las diferencias existentes en términos de financiación entre las pequeñas empresas del sector y las de mayor dimensión, donde las primeras no hacen uso, en su mayoría, de financiación a corto plazo y/o de proveedores, siendo necesario averiguar si se debe a elección propia o es por imposición externa.

Si nos centramos en las empresas con sede en Canarias (Tabla 4) observamos que durante el periodo las empresas más grandes han crecido comparativamente más que las más pequeñas, al contrario de lo observado a nivel nacional, estando este crecimiento centrado en el aumento del inmovilizado, por lo que es un crecimiento que pretende consolidar a la empresa en el tiempo. También en esta muestra, las existencias son la partida más importante del circulante, destacando también las diferencias existentes en tesorería, donde unas pocas empresas cuentan con un valor elevado de liquidez, frente a la norma general de escasez de recursos líquidos.

En cuanto al pasivo se observa un decrecimiento moderado de los fondos propios, a pesar del aumento de la partida de capital suscrito. Este descenso puede estar originado por la obtención de pérdidas durante estos ejercicios (hecho poco probable si observamos los resultados contenidos en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias) o más probablemente por el reparto de beneficios de años anteriores. Por otro lado, los recursos ajenos a corto plazo superan los de plazo más largo, salvo en 2003 donde unas pocas empresas aumentan fuertemente su financiación a largo.

Tabla 4 - Balance medio de empresas vitivinícolas en Canarias

	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
000's €	2001		2002		2003	
Inmovilizado	568'167	312'500	582'778	305'000	875'778	267'000
Inmovilizado inmaterial	35'500	2'500	30'444	18'000	23'111	18'000
Inmovilizado material	443'333	310'000	462'222	304'000	815'000	266'000
Otros activos fijos	89'167	0'000	90'222	0'000	37'444	0'000
Activo circulante	519'500	335'500	443'333	316'000	435'889	430'000
Existencias	213'333	219'500	224'222	197'000	282'111	274'000
Deudores	157'667	124'000	130'556	91'000	128'333	117'000
Otros activos líquidos	148'667	21'500	88'444	20'000	25'667	12'000
Tesorería	141'333	20'500	83'444	18'000	21'556	11'000
Total activo	1087'833	709'500	1025'889	731'000	1311'889	718'000
Fondos propios	432'333	416'500	351'444	188'000	369'778	195'000
Capital suscrito	94'500	34'500	118'778	82'000	119'667	82'000
Otros fondos propios	337'833	239'000	232'778	16'000	250'000	67'000
Pasivo fijo	266'500	204'500	272'778	229'000	514'444	204'000
Acreedores a LP	266'500	204'500	272'778	229'000	514'444	204'000
Otros pasivos fijos	0'000	0'000	0'000	0'000	0'000	0'000
Pasivo líquido	389'000	242'000	401'778	211'000	427'444	353'000
Deudas financieras	0'000	0'000	0'000	0'000	0'000	0'000
Acreedores comerciales	0'000	0'000	0'000	0'000	0'000	0'000
Otros pasivos líquidos	389'000	242'000	401'778	211'000	427'444	353'000

Fuente: SABI (2005)

En cuanto a los resultados (Tabla 5), cabe destacar los enormes ingresos por ventas de las empresas de mayor dimensión frente a la mayoría de las empresas del sector. Sin embargo

estas grandes empresas han visto disminuido sus beneficios, mientras que la gran mayoría ha logrado mantenerse a niveles casi constantes durante el periodo, esto es así, porque, aunque en términos generales, hay una disminución de los ingresos de explotación entre 2001 y 2003, éstos han venido acompañados de un descenso de los gastos que hacen que los resultados netos no se vean muy afectados

Tabla 5 - Cuenta de pérdidas y ganancias media de empresas vitivinícolas en España

	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
(miles de €)	2001		2002		2003	
Ingresos de explotación	5589'267	782'000	4787'984	667'000	4715'964	722'000
Ventas netas	5398'520	746'000	4612'676	649'000	4562'101	689'500
Consumos	3130'926	386'000	2488'003	313'000	2448'702	355'000
Otros gastos de explotación	1908'028	275'000	1785'312	295'000	1841'945	319'500
Gastos de personal	575'492	101'000	541'493	106'000	568'932	116'500
Dotaciones amortiz. Inmovil	209'223	43'000	206'540	46'000	224'879	53'500
Resultado Explotación	550'319	28'000	514'659	29'000	425'282	27'000
Ingresos financieros	69'878	0'000	45'096	0'000	47'701	0'000
Gastos financieros	226'514	23'000	153'671	20'000	128'084	19'000
Resultado financiero	-156'622	-18'000	-108'560	-17'000	-80'375	-16'000
Resultado ordinario	393'698	8'000	406'137	8'000	344'931	9'000
Ingresos extraordinarios	133'528	4'000	161'128	5'000	68'542	6'000
Gastos extraordinarios	98'899	0'000	92'527	0'000	69'381	0'000
Res. Activad. Extraord.	34'628	1'000	68'578	3'000	-0'831	3'000
Impuestos sobre sociedades	129'920	2'000	105'093	3'000	83'891	3'000
Resultado del Ejercicio	298'406	11'000	369'588	13'000	260'223	13'000

Fuente: SABI (2005)

Tabla 6 - Cuenta de pérdidas y ganancias media de empresas vitivinícolas en Canarias

	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
000's €	2001		2002		2003	
Ingresos de explotación	556'333	501'000	406'667	238'000	404'222	295'000
Ventas netas	505'667	474'500	367'000	238'000	357'667	280'000
Consumos	269'333	225'000	190'000	118'000	155'444	135'000
Otros gastos de explotación	218'000	213'000	185'111	132'000	213'000	144'000
Gastos de personal	86'000	90'000	67'222	32'000	76'000	48'000
Dotaciones amortiz. inmovil	35'167	31'000	30'667	33'000	43'667	35'000
Resultado Explotación	68'667	64'000	31'444	29'000	35'667	17'000
Ingresos financieros	1'667	1'000	2'333	0'000	0'778	0'000
Gastos financieros	14'667	11'500	16'667	7'000	22'222	8'000
Resultado financiero	-12'833	-10'500	-14'333	-7'000	-21'333	-7'000
Resultado ordinario	55'833	46'000	17'444	9'000	14'111	-1'000
Ingresos extraordinarios	7'333	0'500	4'333	2'000	5'000	3'000
Gastos extraordinarios	0'500	0'000	0'667	0'000	1'667	1'000
Res. Activad. Extraord.	6'667	0'000	3'889	2'000	3'444	2'000
Impuestos sobre sociedades	2'833	1'500	1'111	1'000	0'111	1'000
Resultado del Ejercicio	60'000	44'000	19'889	10'000	17'222	5'000

Fuente: SABI (2005)

En Canarias (Tabla 6), se observa una disminución de las ventas en términos medios durante el periodo, siendo especialmente acusada en 2002 y afectando a las empresas más

pequeñas. Los consumos y los gastos de explotación también disminuyen en el conjunto del periodo, sin embargo no lo hacen a un ritmo tan acusado como las ventas (alrededor del 30%), lo que hace disminuir los resultados de explotación desde el 2001 hasta el 2003 en más de un 70% (un 49% en media). Este comportamiento es totalmente contrario al observado en el conjunto nacional y tiene su explicación en la producción de vino en Canarias ha ido disminuyendo durante el periodo estudiado hasta aproximadamente un 34%, mientras que para el conjunto nacional se observa una ligera recuperación al final del periodo reduciendo la bajada durante el periodo a un 16%, según datos del Anuario Estadístico de España publicado por el INE.

3.2 Análisis por ratios

El análisis de ratios estudia la solvencia a corto y largo plazo, la eficiencia y la rentabilidad de las empresas del sector vitivinícola en España y Canarias. En lo que respecta a la solvencia a corto plazo (Tabla 7), el ratio de circulante es mayor que la unidad por lo que, aunque es necesario analizar la calidad y composición del activo, se puede adelantar que las empresas del sector no presentan a corto plazo problemas de solvencia, siendo más seguras, las empresas de mayor dimensión. Sin embargo, cuando se detraen las existencias del activo circulante la situación deja de ser tan buena para las pequeñas empresas del sector, debido tal y como comentamos anteriormente, al gran peso de las existencias en el activo a corto plazo. Por último el ratio de tesorería se encuentra prácticamente entre 0'25 y 0'5 lo que parece un buen equilibrio entre garantía de liquidez y la no existencia de recursos ociosos. Sin embargo, este ratio medido en mediana toma valores excesivamente bajos, que pueden llegar a ser preocupantes si los plazos de cobros y pagos no estuvieran bien equilibrados. En cualquier caso, merece la pena destacar que los valores para los diferentes ratios de solvencia a corto plazo utilizados son bastante estables durante todo el periodo de estudio.

Tabla 7 - Ratios de solvencia a corto plazo (España)

	2001		2002		2003	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Ratio solvencia c/p	2'049	1'232	2'068	1'273	2'245	1'319
Acid test	1'086	0'512	1'025	0'515	1'159	0'516
Ratio tesorería	0'407	0'057	0'345	0'055	0'526	0'051

Fuente: SABI (2005)

En Canarias (Tabla 8) la solvencia a corto ha ido disminuyendo paulatinamente a lo largo del periodo aunque se mantiene en niveles aceptables. Cabe destacar únicamente que el nivel de liquidez inmediata de un grupo mayoritario de empresas no es muy elevado pudiendo presentarse situaciones puntuales de insolvencia si los vencimientos de cobros y pagos no están bien estructurados.

Tabla 8 - Ratios de solvencia a corto plazo (Canarias)

	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
	2001		2002		2003	
Ratio solvencia c/p	1'520	1'307	1'524	1'153	1'416	1'147
Acid test	0'671	0'641	0'622	0'446	0'458	0'320
Ratio tesorería	0'254	0'160	0'197	0'056	0'104	0'037

Fuente: SABI (2005)

Para analizar la solvencia a largo plazo (Tabla 9) empleamos cuatro ratios básicos. El coeficiente de garantía que nos mide la relación entre el activo real y las deudas totales ha ido aumentando a lo largo del periodo y tiene valores lo suficientemente elevados como

para transmitir tranquilidad a los acreedores. El coeficiente de financiación del inmovilizado corrobora los resultados del ratio anterior, estando el inmovilizado totalmente cubierto, en la mayoría de las empresas, con los recursos propios. Por su parte el coeficiente básico de financiación no indica la existencia de recursos ociosos. Por último el ratio de autonomía financiera que mide la relación entre recursos propios y deudas totales indica que en media las empresas del sector no están excesivamente endeudadas, salvo las pequeñas empresas que tiene poco capital y en las que el endeudamiento es cerca del doble que el capital propio aportado por los propietarios de la bodega.

Tabla 9 - Ratios de solvencia a largo plazo (España)

	2001		2002		2003	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Coeficiente de garantía	2'646	1'505	2'792	1'543	3'005	1'533
Coef. Financiación inmovilizado	2'744	1'267	3'718	1'261	2'421	1'303
Coef. fin inmov. (rec. Propios)	2'216	0'852	3'116	0'834	1'857	0'840
Coef. Básico de financiación	0'607	0'598	0'622	0'627	0'625	0'628
Autonomía financiera	1'646	0'505	1'792	0'543	2'005	0'533

Fuente: SABI (2005)

En Canarias (Tabla 10) se observa que el valor de los ratios de solvencia a largo plazo (salvo el coeficiente básico de financiación) es casi la mitad que los valores nacionales, detectándose además una ligera disminución generalizada durante el periodo. Por tanto, pérdida de autonomía financiera y menores valores de garantía que dificultan la nueva obtención de recursos ajenos a largo plazo.

Tabla 10 - Ratios de solvencia a largo plazo (Canarias)

	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
	2001		2002		2003	
Coeficiente de garantía	1'960	1'686	1'962	1'513	1'865	1'352
Coef. Financiación inmovilizado	1'358	1'415	1'344	1'092	1'412	1'333
Coef fin inmov. (rec. Propios)	0'950	0'927	0'910	0'575	0'907	0'540
Coef. Básico de financiación	0'652	0'771	0'624	0'611	0'593	0'546
Autonomía financiera	0'960	0'686	0'962	0'513	0'865	0'352

Fuente: SABI (2005)

En cuanto al estudio de la eficiencia a través de los ratios de rotación (Tabla 11), encontramos que los valores del aprovechamiento del activo son similares para los dos estadísticos calculados y se encuentran entorno a 0'5, lo que significa que por cada euro de activo total que tiene la empresa consigue 0'5 € en cifra de ventas. Mejores resultados se obtienen en el análisis del aprovechamiento de los recursos propios, salvo para el año 2002 donde la existencia de empresas totalmente descapitalizadas hace bajar el ratio de forma considerable.

Tabla 11 - Ratios de eficiencia (España)

	2001		2002		2003	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Rotación del activo	0'647	0'520	0'566	0'456	0'545	0'431
Rotación recursos propios	3'458	1'475	0'629	1'171	3'618	1'182

Fuente: SABI (2005)

En Canarias (Tabla 12) la eficiencia en el uso de los activos ha ido empeorando a lo largo del periodo de forma similar que a nivel nacional pero obteniendo siempre valores más bajos. Con respecto al aprovechamiento de los recursos propios no se puede concluir nada determinante al seguir un comportamiento poco estable.

Tabla 12 - Ratios de eficiencia (Canarias)

	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
	2001		2002		2003	
Rotación del activo	0'569	0'589	0'493	0'528	0'427	0'438
Rotación recursos propios	-2'224	1'075	2'430	1'289	1'557	1'422

Fuente: SABI (2005)

Por último analizamos la rentabilidad en sus diferentes vertientes (Tabla 13). La rentabilidad económica es en media positiva aunque no muy elevada, entorno al 3% lo que significa que por cada 100 € que la empresa tiene de activo neto consigue unos beneficios brutos antes de intereses e impuestos de 3 €. La rentabilidad de las ventas es negativa en media y positiva en mediana entorno al 6%. Esto significa que existen pocas empresas con valores muy negativos del ratio. También la rentabilidad financiera presenta valores poco estables en media y equilibrados en mediana, alrededor del 4%, lo cual es una cifra relativamente baja y parece que las empresas del sector no generan muchos recursos a través de sus ventas o que sufren unos costes elevados, de hecho el coste de los recursos ajenos, medido en términos de mediana, es aproximadamente del 6%. Para finalizar la rentabilidad total es también estable y se mueve entorno al 5%.

Tabla 13 - Ratios de rentabilidad (España)

	2001		2002		2003	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Rentab. Económica	0'029	0'033	0'038	0'030	0'034	0'027
Rentab. Ventas	-0'382	0'056	-0'599	0'062	-0'174	0'059
Rentab. Financiera	-0'013	0'043	0'073	0'042	0'268	0'039
Coste rec. Ajenos	3'423	0'069	0'261	0'063	0'393	0'052
Rentab. Total	0'065	0'055	0'069	0'053	0'083	0'046

Fuente: SABI (2005)

Para finalizar, en lo que respecta a la rentabilidad económica de las empresas canarias del sector (Tabla 14) se ha visto reducida de manera considerable, perdiendo casi un 80% en términos de media. Esto tiene como resultado que el coste de los recursos ajenos, superior que en el conjunto nacional, acabe superando el valor de la rentabilidad económica a partir de 2002. Por otro lado, la rentabilidad financiera que en el año 2001 era considerablemente mayor que la rentabilidad económica pierde fuerza siguiendo una evolución totalmente opuesta a la detectada a nivel nacional. Finalmente, la rentabilidad total también ha ido disminuyendo frente al comportamiento estable a nivel nacional.

Tabla 14 - Ratios de rentabilidad (Canarias)

	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
	2001		2002		2003	
Rentab. Económica	0'063	0'054	0'050	0'035	0'014	0'027
Rentab. Ventas	0'132	0'136	0'135	0'114	0'125	0'071
Rentab. Financiera	0'278	0'176	0'193	0'058	0'041	0'031
Coste rec. Ajenos	0'039	0'035	0'055	0'058	0'061	0'048
Rentab. Total	0'075	0'095	0'090	0'065	0'027	0'051

Fuente: SABI (2005)

3.3 Valoración conjunta

A la hora de establecer las comparaciones, creemos que resulta más adecuado trabajar en términos de mediana dado que tanto a nivel nacional como a nivel de Canarias se observan

grandes diferencias entre este estadístico y la media debidas a la existencia de unas pocas empresas con valores extremos que distorsionan el significado de esta medida. Sin embargo, la mediana nos informa acerca de lo que ocurre exactamente en la observación que deja la mitad de la población a su derecha y la otra mitad a su izquierda, no quedando afectada tanto por posibles valores extremos.

Si nos centramos en el activo, observamos que las empresas vitivinícolas canarias tienen una dimensión de aproximadamente la mitad que las del conjunto nacional y no siguen la misma evolución de aumento del activo de éstas. Dentro del activo circulante el peso de existencia y deudores es prácticamente igual en ambas poblaciones, pero el nivel de tesorería es algo más pequeño en las empresas Canarias.

Desde la perspectiva de la financiación, el compromiso del empresario, medido a través de los fondos propios también es menor en el caso canario donde se observa una disminución preocupante de los recursos generados que aumentan sin embargo a nivel nacional. En cuanto a la financiación ajena, a nivel nacional el peso más importante lo ostentan los recursos a corto plazo mientras que en Canarias esta relación está más equilibrada y sólo son superiores de manera ostensible en el año 2003.

En relación a la cuenta de resultados, las ventas netas han disminuido durante todo el periodo un 41% en Canarias frente a sólo un 8% en el conjunto nacional, lo que puede explicarse por la diferencia en la evolución de producción de vino nuevo en los dos ámbitos geográficos analizados. Como consecuencia, el resultado de explotación, que en el conjunto de la muestra se mantiene estable, en Canarias sufre un descenso de más del 75%. Esto se traslada al beneficio neto que desciende desde 44000 € a tan sólo 5000€.

Los ratios de solvencia a corto plazo, indican un mejor comportamiento a nivel nacional salvo en el año 2001 donde las empresas canarias consiguen resultados mejores, en cualquier caso las diferencias no son muy grandes y sólo podemos destacar que frente a la estabilidad de estos ratios para el conjunto de la población, en Canarias se ha ido perdiendo solvencia a corto plazo, aunque sin llegar a niveles alarmantes. El panorama en cuanto a la solvencia a largo plazo es similar, los ratios a nivel nacional se muestran bastante estables y equilibrados. El inmovilizado en ambos casos está financiado con recursos permanentes pero la participación de los fondos propios en esta financiación se ha visto reducida a casi la mitad durante el periodo para Canarias, mientras que a nivel nacional se ha mantenido estable, pasando a ser más importante la financiación ajena que la propia en este ámbito.

En otro orden de cosas, un aspecto positivo a destacar es que tanto el aprovechamiento del activo como de los recursos propios es, en términos generales, mejor en las empresas vitivinícolas canarias que en el conjunto del sector. Esto se traduce en una mayor rentabilidad económica de las empresas del Archipiélago frente al conjunto de la muestra. Rentabilidad, sin embargo, que ha ido disminuyendo progresivamente su valor hasta situarse a la mitad de lo computado al inicio del periodo.

En resumen las empresas vitivinícolas canarias son:

- Empresas de dimensión más reducida y con una estructura de financiación diferente en términos de plazos y que presentan una reducción considerable de los fondos propios con la consecuente pérdida de autonomía financiera.
- Empresas con una solvencia más ajustada tanto a corto como a largo plazo.
- Empresas que aprovechan mejor sus escasos recursos, mayor eficiencia en el uso de los fondos propios y del activo en general.

- Empresas que han ido disminuyendo paulatinamente su rentabilidad, incluso teniendo en cuenta la disminución de la producción, y que han visto aumentado el coste de los recursos ajenos frente a la disminución global de los mismos.