



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 74, Abril 2012, pp. 117-147

Las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas en la Comunidad Valenciana: análisis comparado de su estructura económica y financiera

**José Pozuelo Campillo
Pedro Carmona Ibáñez
Julián Martínez Vargas**

Universitat de València

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición online: 1989-6816.

© 2012 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.ciriec-revistaeconomia.es

Las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas en la Comunidad Valenciana: análisis comparado de su estructura económica y financiera

José Pozuelo Campillo

Profesor Titular de Universidad. Departamento de Contabilidad. Universitat de València

Pedro Carmona Ibáñez

Profesor Titular de Escuela Universitaria. Departamento de Contabilidad. Universitat de València

Julián Martínez Vargas

Profesor Titular de Universidad. Departamento de Contabilidad. Universitat de València

RESUMEN

Este trabajo se centra en el estudio de las sociedades cooperativas, dado su marcado carácter social y el fuerte arraigo con que cuenta esta fórmula empresarial en la Comunidad Valenciana. Partiendo de la información financiera proporcionada por una base de datos económico-financieros correspondientes al periodo 2006-2007, realizamos un análisis comparado de las empresas cooperativas con las consideradas capitalistas, tratando de apreciar y explicar, en su caso, sus diferencias en solvencia, rentabilidad, endeudamiento, presión fiscal y actividad, y al tiempo, emitiremos un diagnóstico que haga patente las fortalezas y debilidades de esta parte tan importante del tejido industrial valenciano.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas, análisis, PYMES, economía social.

CLAVES ECONLIT: A130, M140, M200.

Cómo citar este artículo: POZUELO, J., CARMONA, P. & MARTÍNEZ, J. (2012): "Las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas en la Comunidad Valenciana: análisis comparado de su estructura económica y financiera", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 74, 117-147.

Les sociétés coopératives et les entreprises capitalistes de la Communauté valencienne : analyse comparative de leur structure économique et financière

RESUME : Ce travail se focalise sur l'étude des sociétés coopératives, étant donné leur caractère social marqué et le fort enracinement dont jouit cette forme d'entreprise au sein de la Communauté valencienne. À partir des informations financières fournies par une base de données économiques et financières correspondant à la période 2006-2007, nous avons réalisé une analyse comparative entre les entreprises coopératives et les capitalistes, en tentant de distinguer et d'expliquer leurs différences en termes de solvabilité, rentabilité, endettement, pression fiscale et activité, tout en établissant un diagnostic démontrant les points forts et les points faibles de ce pan si important du tissu industriel valencien.

MOTS CLÉ : Coopératives, analyse, PME, économie sociale.

Cooperative societies and private capital companies in the Valencian Community: comparative analysis of their economic and financial structure

ABSTRACT: This paper focuses on the study of cooperative societies, given their marked social nature and their strong tradition in the Valencian Community. Starting from the financial data provided by an economic and financial database for the period 2006-2007, we carried out a comparative analysis of cooperative enterprises and private capital ones, in an attempt to determine and explain, where appropriate, the differences in solvency, profitability, indebtedness, tax burden and activity, and at the same time, we offer a diagnosis that makes clear the strengths and weaknesses of this vital area of the industrial fabric of the Valencian Community.

KEY WORDS: Cooperatives, analysis, SMEs, social economy.

1.- Introducción¹

De una forma concisa se puede establecer que las cooperativas son sociedades de marcado carácter social, cuyo objetivo es facilitar a sus socios determinados bienes o servicios al mejor precio (cooperativas de consumo) o retribuir sus prestaciones al máximo posible (cooperativas de producción). Este tipo de empresas se rigen por una serie de principios o características que las hacen diferentes de las sociedades mercantiles o capitalistas (sociedades anónimas, limitadas, comanditarias, etc.)². Entre ellos podemos destacar el capital variable y su remuneración, el reparto del resultado en función de las operaciones realizadas por cada socio y la asignación obligatoria de parte de este resultado a la educación, formación y promoción de sus socios y trabajadores.

El fomento de las sociedades cooperativas viene impulsado por la propia Constitución Española (art. 129.2) y más recientemente por la Ley 5/2011 de Economía Social, asumiendo las comunidades autónomas en sus estatutos las competencias en materia de cooperativas y respetando siempre la legislación mercantil, cuyas competencias pertenecen en exclusiva al Estado, según la propia Constitución. Fruto de esta asunción de competencias es el desarrollo de una normativa autonómica sobre cooperativas mediante diferentes leyes en la mayoría de las comunidades autónomas (Andalucía, Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria en proyecto, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, La Rioja, Madrid, Murcia, Navarra y País Vasco).

El progresivo desarrollo legislativo en materia de cooperativas de los últimos años que ha supuesto la implantación de múltiples leyes autonómicas además de la Ley General de Cooperativas, junto con la aprobación del nuevo Plan General de Contabilidad, de obligado cumplimiento para todas las empresas cualquiera que sea su forma jurídica, incluidas las cooperativas, constituye el marco ideal para poder realizar un estudio comparado de los aspectos contables y fiscales de estas empresas con respecto al resto de sociedades mercantiles. Tratando de realizar una primera aproximación y teniendo en cuenta que la Comunidad Valenciana cuenta con una gran tradición cooperativa (según la Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana a finales de 2008 el número de cooperativas en esta comunidad era de 2.886, dando trabajo a 72.821 empleados y con un volumen económico de más de 18.500 millones de euros), empezaremos este estudio centrándonos en esta comunidad con el propósito de hacerlo extensivo al resto de España en un futuro cercano.

1.- Trabajo realizado gracias a la financiación conseguida de la Generalitat Valenciana para la realización de proyectos de I+D para grupos de investigación emergentes mediante el proyecto GV/2012/052 correspondiente al ejercicio 2012.

Deseamos mostrar nuestro agradecimiento al profesor M. Cubedo, cuyos comentarios y sugerencias nos han permitido la mejora de la versión final del presente artículo.

2.- Una interesante discusión sobre el carácter mercantil de las cooperativas puede verse en Carreras (2011).

El objetivo fundamental de este trabajo será analizar los principales parámetros económicos y financieros de las empresas cooperativas valencianas, tratando de evidenciar la existencia de diferencias significativas estadísticamente con respecto a las empresas capitalistas. Además, para un estudio más completo del fenómeno cooperativo, se analizan las singularidades que presentan este tipo de sociedades con respecto a las capitalistas.

Con la información proporcionada por la base de datos *SABI (Sistema de Análisis de Balances Iberos)* y mediante la aplicación de diversas técnicas estadísticas, el análisis se centrará en el estudio de diferentes ratios económico-financieros, representativos de las categorías de solvencia, rentabilidad, estructura financiera y presión fiscal.

2.- Diferencias de las cooperativas con las sociedades capitalistas: los principios cooperativos

Las peculiaridades que presentan las cooperativas tienen su origen en los denominados principios cooperativos formulados y revisados por la Alianza Cooperativa Internacional (en adelante ACI) en los años 1937, 1966, 1995 y 1999³ y cuyo espíritu se podría resumir en los siguientes pronunciamientos:

- a) Libre adhesión y baja voluntaria de los socios,
- b) Participación económica de los socios,
- c) Educación y promoción cooperativa,
- d) Autonomía de gestión y control democrático y
- e) Colaboración con otras entidades cooperativas.

De estos principios, sólo los tres primeros contienen claras implicaciones económico-contables, por lo que nos referiremos a ellos especialmente. Además, dado el carácter empírico del trabajo, el ámbito territorial al que va referido y la abundante legislación en materia cooperativa existente en nuestro país, nos centraremos en la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (LCCV).

3.- Sin referirnos a una única declaración de principios, hemos recogido aquí los principios cooperativos formulados en distintos momentos del tiempo por la ACI que creemos que más se ajustan al funcionamiento de las cooperativas. Puede verse la evolución de los principios cooperativos en Trujillo Díez (2000) y su armonización internacional en García Jiménez (2010).

a) El principio de libre adhesión y baja voluntaria de los socios

La libre adhesión y la consecuente variabilidad del capital social es una de las características que distingue a las sociedades cooperativas de las capitalistas. Así, una vez fijado en los estatutos de la cooperativa el capital social mínimo para que pueda funcionar, se pueden producir variaciones al alza por la entrada de nuevos socios o a la baja por la salida, siempre y cuando se respete la existencia de ese capital mínimo estatutario, Vargas (2011).

Contablemente, para el tratamiento del capital en las cooperativas, en lo que se refiere a los años de estudio, tenemos que atender a lo establecido en la Orden ECO 3614/2003, de 16 de diciembre, que adapta la normativa contable a las peculiaridades de las cooperativas y establece que el capital de las cooperativas forma parte de los fondos propios, contabilizándose únicamente como una deuda en caso de baja del socio cooperativo. Sin embargo, dicha normativa fue objeto de revisión por parte del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) para su adaptación al Plan General Contable de 2007 (PGC-2007) y a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs) mediante la Orden EHA/3360/2010, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas (NACSC), que entró en vigor el 1 de enero de 2011 y derogó la anterior Orden Eco. En estas nuevas NACSC se establece que, en general, las aportaciones de los socios y otros partícipes a las cooperativas, en la medida que no otorguen a la sociedad el derecho incondicional a rehusar su reembolso, deberán calificarse como pasivo⁴.

Así, a nuestro modo de ver, el capital social tendría características de los dos tipos (recurso propio y ajeno) ya que, si bien es cierto que la baja del socio lo convierte en exigible, no existe la certeza absoluta de cuándo se va a producir, al margen de que en todas las legislaciones cooperativas se establecen plazos para su reembolso que según los casos puede llegar a 5 años desde el momento de la baja, con lo que tampoco sería, al menos, un exigible convencional. Además como indican Gómez y Miranda (2006) "las aportaciones quedan sujetas al riesgo empresarial y pueden perderse parcial o totalmente si resulta necesario para cubrir pérdidas y si en caso de disolución son necesarias para atender a los acreedores comunes".

Dado que el estudio empírico realizado se centra en los años 2006 y 2007, estando en vigor la Orden ECO 3614/2003, el capital social cooperativo se ha considerado como un fondo propio, al margen de las consideraciones señaladas, con la excepción de la partida denominada "capital temporal" que se considera como deuda al prevalecer un compromiso de devolución.

4.- Puede verse al respecto el Documento nº 1 "Fondos Propios en las Cooperativas" de AECA.

b) El principio de la participación económica de los socios

La finalidad mutualista de la cooperativa implica el compromiso por parte de la cooperativa de satisfacer las necesidades de sus socios, con lo que las operaciones con terceros no socios estarían supeditadas al logro de los fines sociales. Por lo tanto, en estas sociedades podemos distinguir dos tipos de resultados:

- 1) El resultado derivado de las operaciones realizadas con los socios (excedente).
- 2) El resultado derivado de las operaciones realizadas con terceros no socios y de operaciones extraordinarias.

El primero, es repartible una vez se han deducido dos dotaciones obligatorias:

La reserva obligatoria cuya finalidad es el desarrollo, consolidación y garantía de la cooperativa. Su dotación en la LCCV es de un 20% obligatorio del excedente del ejercicio antes de impuestos, hasta que ésta alcance la cifra de capital social suscrito en la fecha de cierre del ejercicio. Además, es una reserva no repartible entre los socios y sería el equivalente de la reserva legal en las sociedades capitalistas, formando parte de los fondos propios de la cooperativa.

El fondo de formación y promoción cooperativo, que está destinado a la formación del socio y a la promoción del entorno local y de las relaciones intercooperativas, al que se destinará obligatoriamente un 5% del excedente del ejercicio antes de impuestos. El tratamiento legal y contable de dicho fondo se analiza en el principio de Educación y Promoción Cooperativa que abordaremos en el siguiente epígrafe.

El excedente disponible, resultante de deducir del excedente neto las partidas obligatorias, puede ser distribuido a los socios, si así lo acuerda la asamblea general, vía retorno cooperativo en proporción a las operaciones, actividades o servicios realizados por los socios con la cooperativa y nunca en función del capital como ocurre en las sociedades capitalistas.

En cuanto al resultado derivado de las operaciones con terceros no socios y como mínimo, el 50% de los beneficios extraordinarios, se destinarán, una vez deducidas las pérdidas de ejercicios anteriores y antes de la consideración del impuesto sobre sociedades, a la reserva obligatoria o al fondo de formación y promoción cooperativo. El otro 50% del resultado se puede destinar a una reserva voluntaria repartible según la LCCV.

c) El principio de Educación y Promoción Cooperativa

La LCCV recoge este principio cooperativo en su artículo 72, donde se justifica la creación de un fondo de formación y promoción cooperativa. Su finalidad es la formación de los socios y trabajadores en los principios y técnicas cooperativas, económicas y profesionales, la promoción de las rela-

ciones intercooperativas y la promoción cultural, profesional y social del entorno local o de la comunidad en general. Como se ha indicado anteriormente, los ingresos del fondo de formación y promoción cooperativa provienen, fundamentalmente, del porcentaje del excedente cooperativo que se destine a dicho fin.

La importancia de la formación en las cooperativas queda puesta de manifiesto al establecer la propia LCCV la inembargabilidad del fondo de formación y promoción por los acreedores de la sociedad y la ausencia de un límite máximo a partir del cual ya no es necesaria la dotación a dicho fondo. En este sentido, la finalidad del fondo impide su reparto entre los socios, incluso en el caso de liquidación de la cooperativa.

Desde el punto de vista contable, la orden ECO 3614/2003 establecía una cuenta en el pasivo del balance, la *139 Fondo de Educación, Formación y Promoción*, situándola como una partida intermedia entre los fondos propios y ajenos, para reflejar la financiación de dicho fondo. Como en el PGC-2007, la financiación se divide entre patrimonio neto y pasivo, se hizo una consulta al Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) sobre dónde se debía situar esta partida, resolviendo que se debía considerar como un pasivo (Consulta nº 3, BOICAC 76-2008), diferenciando entre el corto y el largo plazo, siendo esta la postura adoptada por las nuevas NACSC, creando en función de su vencimiento las cuentas 148 (dentro de Provisiones) para el pasivo no corriente y 5298 (dentro de Deudas a c.p. por préstamos recibidos y otros conceptos) para el pasivo corriente. La dotación a este fondo del excedente de la cooperativa supone un gasto que es fiscalmente deducible (Romero, 2010, p108) siempre y cuando no exceda en cada ejercicio económico del 30% de los excedentes netos. Por lo tanto, siempre que no se supere este límite coincidirá el criterio contable y el fiscal, no dándose ninguna diferencia.

3.- Selección y fuentes de la muestra de empresas

En el proceso de selección y obtención de la muestra de empresas se ha recurrido a la base de datos financieros SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), cuyo uso ha sido cedido a la Universitat de València por la empresa *INFORMA S.A.* Esta base recoge información general y de tipo financiero de las empresas españolas y portuguesas que están obligadas a depositar sus Cuentas Anuales en los Registros Mercantiles de sus respectivos domicilios sociales.

Hemos elaborado dos muestras de trabajo. Una primera que contiene datos económico-financieros de pequeñas y medianas empresas y una segunda con datos de empresas cooperativas. A ambas muestras se ha llegado tras aplicar unos filtros similares a las poblaciones de partida de 1.055.271 PYMES y 7.389 cooperativas incluidas en la base de datos.

Para seleccionar las PYMES que formarán la primera muestra de este trabajo se aplicaron dos requisitos iniciales, uno geográfico y otro de naturaleza temporal. Atendiendo al primero, el ámbito espacial de estudio se redujo a aquellas empresas que desarrollan su actividad en cualquiera de las tres provincias de la Comunidad Valenciana. Este primer filtro supone partir de 144.198 PYMES valencianas. Por su parte, con la aplicación del segundo criterio el campo de estudio se limitó a aquellas firmas que habían presentado sus cuentas anuales en los ejercicios 2006 y 2007⁵, lo que supuso la eliminación de 1.766 empresas. Además, todas las firmas consideradas deben estar activas, lo que supondrá la no inclusión de las empresas disueltas o extinguidas, ni tampoco las que atraviesan situaciones concursales. Atendiendo a este requisito el total de empresas quedó en 115.043.

El tercer requisito que aplicamos para la selección de las empresas hace referencia a su tamaño. Para adscribir una empresa a un segmento en particular, concretamente al de las PYMES, se han establecido unos parámetros referidos a su plantilla, volumen de facturación y volumen de activo fijado por el balance general anual. Se consideran solamente las empresas no financieras, por lo que se han eliminado aquellas sociedades que tenían los siguientes códigos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas del año 1993 Revisada (CNAE-93 Rev. 1):

- 65. Intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones.
- 66. Seguros y planes de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria.
- 67. Actividades auxiliares a la intermediación financiera.
- 75. Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria.
- 99. Organismos extraterritoriales.
- 7415. Sociedades de gestión de carteras (*holdings*)

Para clasificar las empresas atendiendo a su tamaño hemos tomado como referencia los criterios establecidos en la *Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003* sobre la definición de microempresas y pequeñas y medianas empresas (no publicada en el Diario Oficial) donde se prevé un aumento sustancial de los límites financieros (volumen de negocio y balance general). Mostramos en la Tabla 1 estos criterios.

Tabla 1. Criterios cuantitativos para la definición de pyme

CRITERIOS	EMPRESA MEDIANA	EMPRESA PEQUEÑA	MICROEMPRESA
PLANTILLA DE LA EMPRESA	< 250	< 50	< 10
VOLUMEN DE FACTURACION	< 50.000.000 €	< 10.000.000 €	< 2.000.000 €
BALANCE GENERAL ANUAL	< 43.000.000 €	< 10.000.000 €	< 2.000.000 €

FUENTE: Comisión de las Comunidades Europeas.

5.- El hecho de que los formatos habituales de los estados contables ofrecidos por las bases de datos no se ajusten a los modelos oficiales de las cooperativas, y los ajustes que ha supuesto la entrada en vigor en 2008 del nuevo PGC, han motivado que los datos de 2008 no ofrezcan las garantías suficientes que permitan la realización de un estudio correcto de la situación de estas empresas, por lo que hemos optado por reducir el estudio a los ejercicios 2006 y 2007.

En el proceso de preparación de la muestra asumiremos como criterio de inclusión los límites establecidos en esta modificación, vigentes desde el 1 de enero de 2005. La selección efectuada considerando estas condiciones ofreció un resultado de 53.887 empresas.

El último paso en la elaboración de la muestra consistió en seleccionar aleatoriamente distintas empresas de los diferentes sectores de actividad atendiendo al CNAE-93 Rev. 1 e intentando guardar la proporcionalidad según el peso específico de cada sector. La aplicación de este criterio ha supuesto obtener finalmente una base de datos integrada por 517 PYMES.

Para la elaboración de la segunda muestra, la que integra las empresas cooperativas, se han seguido prácticamente los mismos criterios de filtrado. Hemos partido de una población inicial de 7.389 empresas españolas, que tras aplicar el filtro geográfico de operatividad en la Comunidad Valenciana han quedado reducidas a 1.290. La consideración de su estado activo redujo la cifra a 1.015 sociedades. De estas hemos seleccionado aquellas firmas que presentaban cuentas anuales completas en los ejercicios 2006 y 2007, reduciendo el listado inicial en 691 empresas. A continuación, basándonos en el CNAE 93 rev. 1, se han seleccionado las diferentes empresas intentando que la muestra guarde la proporcionalidad sectorial de la población de partida. Con la aplicación de este criterio la muestra de cooperativas ha quedado finalmente compuesta por 186 empresas.

4.- Los ratios económico-financieros utilizados

Con respecto al número de ratios que deben ser utilizados en este tipo de estudios, se puede llegar a plantear un gran número a partir de la información de los estados financieros, pudiendo la lista llegar a ser tan extensa como el analista desee, aunque en ocasiones no todo lo útil y operativa que se espera. Como señala Martín Peña (1994: 39) “algunos analistas llegan a utilizar centenares de ratios basados en la errónea esperanza de incrementar la información a medida que se incrementa su número”. Para seleccionar los ratios con los que comenzaremos a trabajar procuraremos que reúnan tres condiciones esenciales: *identidad de componentes*, que permita que todo usuario del ámbito empresarial conozca el significado de cada uno de los componentes de los ratios; *existencias de normas contables* para homogeneizar el contenido y *comparabilidad* para poder determinar la evolución de los valores a lo largo de los años estudiados.

Además, ninguno de los ratios considerados incorpora información de mercados bursátiles ya que ninguna de las empresas consideradas en las diferentes muestras cotizaba en el mercado de valores.

A continuación describimos las categorías en las que incluiremos los diferentes ratios.

1. *Fiscalidad (FIS)*

Mediremos la proporción que supone el gasto contable por impuesto sobre sociedades sobre el resultado contable antes de impuestos.

2. *Rentabilidad (REN)*

Genéricamente la rentabilidad se identifica con el cociente entre beneficio e inversión y es la tasa con que la empresa remunera al capital empleado. Haremos especial hincapié en la rentabilidad asociada a la explotación, por entender que es en este tramo donde se aprecia con claridad si una empresa es o no rentable. Dentro de la categoría de rentabilidad hemos considerado unos ratios de naturaleza mixta integrados por las magnitudes de beneficio en distintos niveles y endeudamiento. Son REN4 y REN7. También, en la categoría de rentabilidad se han integrado algunos ratios planteados con el Cash-Flow en su acepción tradicional de recursos generados, es decir, beneficio + amortizaciones + provisiones. Son los denominados REN10, REN11, REN12, REN13 y REN16.

3. *Solvencia a corto plazo (SOLV)*

Estos ratios relacionan partidas o masas patrimoniales de la estructura circulante de la empresa, tanto del activo como del pasivo. Nos servirán para determinar la liquidez del activo.

4. *Solvencia a largo plazo (SOLV LP)*

Con estos ratios se pretende determinar la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas a largo plazo.

5. *Actividad (ACT)*

Con los ratios de actividad se trata de ponderar cada concepto de gasto respecto a la actividad realizada.

6. *Estructura financiera o Endeudamiento (EF)*

Con estos indicadores se podrá establecer el grado de dependencia de la empresa en función de la fuente de recursos financieros que utiliza.

La lista inicial de los ratios, agrupados en las diferentes categorías, utilizados se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2. Ratios utilizados en el análisis empírico

FISCALIDAD	
CLAVE	RATIO
FIS1	GASTO POR IMPUESTO S/ SOCIEDADES/RESULTADO CONTABLE ANTES DE IMPUESTOS

RENTABILIDAD	
CLAVE	RATIO
REN 1	RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS/ACTIVO TOTAL
REN 2	RESULTADO DEL EJERCICIO/ACTIVO TOTAL
REN 3	RESULTADO DEL EJERCICIO/FONDOS PROPIOS
REN 4	RESULTADO DEL EJERCICIO/PASIVO TOTAL
REN 5	RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS/ACTIVO TOTAL
REN 6	RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS/VENTAS
REN 7	RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS(*)/PASIVO TOTAL
REN 8	RESULTADO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS/FONDOS PROPIOS
REN 9	RESULTADO DEL EJERCICIO/VENTAS
REN 10	CASH FLOW RECURSOS GENERADOS/FONDOS PROPIOS
REN 11	CASH FLOW RECURSOS GENERADOS/ACTIVO TOTAL
REN 12	CASH FLOW RECURSOS GENERADOS/PASIVO TOTAL
REN 13	CASH FLOW RECURSOS GENERADOS/PASIVO CIRCULANTE
REN 14	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS/ ACTIVO TOTAL
REN 15	RESULTADO NETO – REALIZABLE - EXISTENCIAS/ ACTIVO TOTAL
REN 16	CASH FLOW RECURSOS GENERADOS/VENTAS

(*): Antes de impuestos

SOLVENCIA (Liquidez)	
CLAVE	RATIO
SOLV 1	ACTIVO CIRCULANTE/PASIVO CIRCULANTE
SOLV 2	ACTIVO CIRCULANTE - EXISTENCIAS/PASIVO CIRCULANTE
SOLV 3	DISPONIBLE/PASIVO CIRCULANTE
SOLV 4	CAPITAL CIRCULANTE/PASIVO CIRCULANTE
SOLV 5	CAPITAL CIRCULANTE/ACTIVO TOTAL
SOLV 6	CAPITAL CIRCULANTE/VENTAS
SOLV 7	REALIZABLE/CAPITAL CIRCULANTE
SOLV 8	ACTIVO CIRCULANTE - EXISTENCIAS/VENTAS
SOLV 9	RECURSOS GENERADOS ANTES DE IMPUESTOS/PASIVO CIRCUL.
SOLV 10	(ACTIVO CIRCULANTE – EXISTENCIAS).-PASIVO CIRCULANTE/GASTOS DE EXPLOTACION – AMORTIZACIONES – PROVISIONES (Intervalo sin crédito)
SOLV 11	CAPITAL CIRCULANTE/INGRESOS DE EXPLOTACION
SOLV 12	REALIZABLE/INGRESOS DE EXPLOTACION

SOLVENCIA A LARGO PLAZO	
CLAVE	RATIO
SOLV LP 1	ACTIVO FIJO/FONDOS PROPIOS
SOLV LP 2	RECURSOS GENERADOS ANTES DE IMPUESTOS/PASIVO TOTAL
SOLV LP 3	ACTIVO TOTAL NETO/PASIVO TOTAL

ACTIVIDAD	
CLAVE	RATIO
ACT 1	VALOR AÑADIDO/VENTAS
ACT 2	GASTOS DE PERSONAL/VALOR AÑADIDO
ACT 3	GASTOS FINANCIEROS/VALOR AÑADIDO
ACT 4	INGRESOS DE EXPLOTACION/CONSUMOS DE EXPLOTACION
ACT 5	RESULTADO DEL EJERCICIO/VALOR AÑADIDO
ACT 6	PASIVO FIJO/VENTAS
ACT 7	GASTOS DE PERSONAL/VENTAS
ACT 8	GASTOS DE PERSONAL/ACTIVO FIJO

ESTRUCTURA FINANCIERA	
CLAVE	RATIO
EF 1	PASIVO TOTAL/FONDOS PROPIOS
EF 2	PASIVO FIJO/FONDOS PROPIOS
EF 3	PASIVO CIRCULANTE/FONDOS PROPIOS
EF 4	GASTOS FINANCIEROS/PASIVO TOTAL
EF 5	PASIVO CIRCULANTE/ PASIVO TOTAL
EF 6	PASIVO FIJO/ACTIVO TOTAL
EF 7	PASIVO CIRCULANTE/ ACTIVO TOTAL
EF 8	FONDOS PROPIOS/ PASIVO TOTAL
EF 9	GASTOS FINANCIEROS/ VENTAS
EF 10	PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL
EF 11	PASIVO FIJO/CAPITAL SOCIAL

Para determinar regularidades o tendencias temporales en las empresas consideradas, estos ratios se evalúan por separado, año a año, en ambas muestras.

Las partidas integrantes de los ratios han sido obtenidas del Balance de Situación y cuenta de Pérdidas y Ganancias de las empresas que componen las diferentes muestras.

5.- Resultados

Para que los valores extremos de las distintas variables no distorsionen los resultados de los análisis estadísticos, una vez identificados se han eliminado de la muestra inicialmente obtenida de las empresas mercantiles y cooperativas. Su identificación se ha realizado a partir de la elaboración y el análisis de diagramas de dispersión de los datos de cada uno de los ratios examinados. De hecho, en un primer estadio de la investigación los resultados obtenidos eran diferentes a los comentados a continuación, debido precisamente a la presencia de ciertas observaciones atípicas.

5.1. Análisis de la fiscalidad

La Tabla 3 muestra un resumen de los estadísticos descriptivos de la variable empleada para comparar el efecto impositivo en las Cooperativas y en las Pymes. Se observa que tanto para el año 2006 y 2007 por separado, como para el conjunto de estos años, el efecto impositivo medio es superior para las Pymes. En el análisis de conjunto el valor medio del ratio asciende a 23,45% en las Pymes y a 15,75% en las Cooperativas. Conviene recordar que el tipo impositivo general que se aplica a los resultados extracooperativos en el año 2006 era del 35% y del 32,5% en el 2007 y que el tipo impositivo aplicable a las empresas de reducida dimensión en 2007 se redujo del 30% al 25% para los primeros 120.202,41 euros de base imponible.

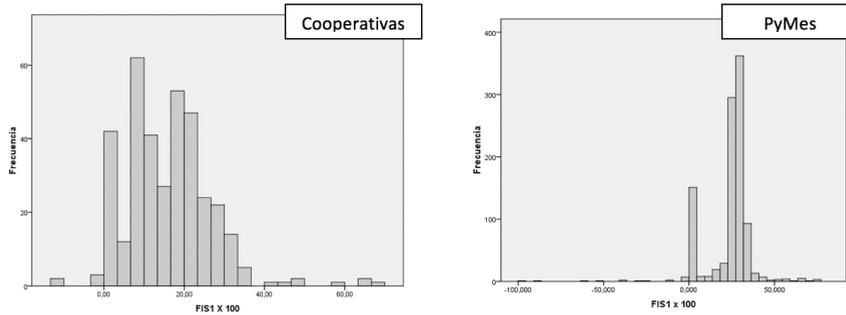
En el Gráfico 1, por medio de un histograma de las frecuencias, también se aprecia que la presión impositiva para las Cooperativas se sitúa en unos valores inferiores en comparación con la de las Pymes.

Tabla 3. Resumen de los estadísticos descriptivos de la fiscalidad

<i>Estadístico</i>	<i>PyMes</i>			<i>Cooperativas</i>		
	<i>2006/07</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2006/07</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>
Media	23,454	24,911	22,000	15,751	15,559	15,858
Mediana	26,245	30,000	25,000	16,056	15,155	16,990
Desviación típica	14,281	13,318	15,054	10,984	10,222	11,757
Mínimo	-96,110	-51,370	-96,110	-11,970	-11,970	-11,570
Máximo	76,900	67,990	76,900	68,940	47,960	68,940
Asimetría	-1,870	-1,720	-1,947	1,007	0,348	1,423
Curtosis	11,212	4,328	15,265	3,279	0,191	4,861

Nota: Variable FIS1 multiplicada por 100. Casos válidos: N=362, para las Cooperativas. N=1.021 para las PyMes.

Gráfico 1. Histograma fiscalidad. Cooperativas y PyMes



Para completar el análisis descriptivo de los resultados al que se acaba de hacer referencia, hemos llevado a cabo un análisis estadístico de los datos. Así, mediante el empleo de pruebas de índole paramétrico se ha contrastado la relevancia de las diferencias observadas en el estudio descriptivo. Para tal efecto nos hemos basado en los test de Mann Whitney y Wilcoxon y de Kolmorov-Smirnov. Los resultados de estos test reflejan que efectivamente, tal y como se desprendía de los estadísticos descriptivos, hay diferencias significativas en el efecto impositivo, entre las Pymes y las Cooperativas (Tabla 4).

Tabla 4. Pruebas no paramétricas para la fiscalidad

	2006/07	2006	2007
Z de Mann Whitney y Wilcoxon	-13,451	-10,486	-8,872
Sig. asintótica (bilateral)	0,00	0,00	0,000
Z de Kolmorov-Smirnov	9,352	6,843	6,434
Sig. asintótica (bilateral)	0,000	0,000	0,000

Nota: Variable FIS1 multiplicada por 100. Todos los años, N=362 para las Cooperativas y N= 1.021 para las PyMes. Año 2006, N=181 para las Cooperativas y N= 510 para las PyMes. Año 2007, N=181 para las Cooperativas y N= 511 para las PyMes.

5.2. Análisis de la rentabilidad

Antes de proceder con el análisis de rentabilidad hemos comprobado mediante la matriz de correlaciones del coeficiente de Pearson la presencia de problemas de multicolinealidad y correlaciones altas entre las variables. En general, se ha observado la existencia de correlaciones altas entre estos coeficientes. Por ello, se han eliminado algunas de las variables inicialmente consideradas, especialmente cuando sus importes tomaban valores elevados en comparación con los de los demás. Así pues, el análisis final ha quedado reducido a las siguientes variables: REN1, REN2, REN3, REN4, REN5, REN6, REN7, REN8, REN9, REN10, REN11, REN12, REN14 y REN16.

La Tabla 5 recoge el resumen de los principales estadísticos descriptivos de las variables relacionadas con la rentabilidad. Por lo general, se observa que la media de los ratios que miden la rentabilidad es mayor en las Pymes que en las Cooperativas. El Gráfico 2 recoge los resultados del estudio de los perfiles que toman los ratios de rentabilidad de acuerdo con la variable de agrupación, esto es, de los dos grupos estudiados. Puesto que la línea que representa a las Pymes se sitúa por encima de la de las Cooperativas, se deduce que la rentabilidad medida con estos ratios es superior para las Pymes.

Con el fin de confirmar estas primeras conclusiones alcanzadas a partir de las herramientas descriptivas comentadas, nos hemos apoyado en distintas pruebas estadísticas tanto multivariantes como univariantes. En este sentido, todos los contrastes multivariantes realizados (Tabla 6), basados en el modelo lineal general MANOVA, resultan significativos al 1,00%. Por consiguiente, la rentabilidad de las Pymes es mayor a la de las Cooperativas cuando se mide con los ratios señalados considerados en conjunto.

Mediante el análisis de varianza univariante (ANOVA) se ha comprobado qué variables en particular, tomadas ahora por separado, muestran una mayor diferencia entre las Pymes y las Cooperativas. En la Tabla 7 se aprecia que las variables significativas a un nivel del 5,00% son REN1, REN2, REN5, REN11 y REN14. A un nivel de un 10,00% de significación se añadiría a la lista anterior REN6. Las demás variables no son pues diferentes, individualmente, en los dos grupos considerados.

Tabla 5. Resumen de estadísticos descriptivos de ratios de rentabilidad

<i>Estadístico</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desv.Típ.</i>	<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>	<i>Asimetría</i>	<i>Curtosis</i>
REN1							
Cooperativas	2,96	3,04	10,596	-50,30	36,60	-1,187	5,636
PYMES	5,93	4,84	9,651	-44,40	62,70	0,525	6,468
REN2							
Cooperativas	2,12	1,59	9,039	-45,47	42,92	-1,065	7,757
PYMES	3,43	2,26	7,690	-44,79	40,93	-0,561	9,290
REN3							
Cooperativas	9,90	5,77	47,091	-461,28	262,29	-2,475	38,728
PYMES	11,53	10,54	45,488	-497,46	231,30	-3,728	38,553
REN4							
Cooperativas	8,92	3,32	25,910	-77,63	155,02	2,790	12,723
PYMES	9,35	3,36	22,188	-78,46	195,03	3,604	21,167
REN5							
Cooperativas	1,90	1,79	10,573	-51,09	35,59	-1,324	6,352
PYMES	4,46	2,89	9,564	-45,79	51,80	0,377	6,424
REN6							
Cooperativas	1,98	2,15	17,085	-113,21	118,41	-1,026	20,138
PYMES	4,14	3,42	20,039	-232,83	168,47	-3,854	51,630
REN7							
Cooperativas	9,38	3,09	30,017	-77,63	189,05	2,662	12,085
PYMES	11,92	4,22	28,418	-78,57	233,43	3,670	21,085
REN8							
Cooperativas	9,71	5,86	53,569	-461,28	292,02	-1,337	25,953
PYMES	14,55	12,97	53,824	-531,43	333,43	-2,186	23,751
REN9							
Cooperativas	1,30	1,35	12,974	-84,80	92,00	-0,761	19,372
PYMES	2,24	1,66	16,764	-166,56	123,85	-3,347	43,066
REN10							
Cooperativas	28,70	16,76	71,375	-371,89	596,50	2,199	21,397
PYMES	33,18	23,69	86,258	-1213,2	638,57	-2,648	67,220
REN11							
Cooperativas	6,26	5,96	9,706	-40,87	50,57	-0,357	5,393
PYMES	7,74	6,30	8,936	-44,79	56,86	0,256	5,805
REN12							
Cooperativas	18,22	10,46	32,520	-75,04	224,12	2,979	12,750
PYMES	17,65	9,01	28,756	-40,16	259,70	3,872	21,782
REN14							
Cooperativas	2,54	1,97	10,537	-51,09	50,25	-0,948	7,149
PYMES	4,81	2,93	9,671	-44,79	51,80	0,268	6,917
REN16							
Cooperativas	5,92	4,02	14,065	-84,80	104,70	0,510	15,865
PYMES	7,26	4,48	17,813	-147,70	165,67	0,249	27,474

Nota: Las variables REN1 a REN16 se han multiplicado por 100. N=322, para las Cooperativas. N=826 para las PyMes.

Gráfico 2. Gráfico de perfil de la media de los ratios de rentabilidad

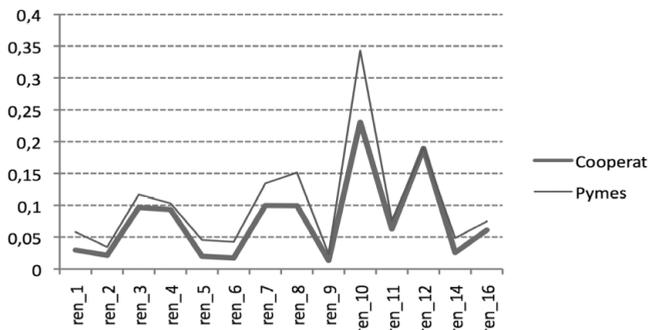


Tabla 6. Contrastes Multivariados. Ratios de rentabilidad

Efecto		Valor	F	Gl de la hipótesis	Gl del error	Significación
Tipo	Traza de Pillai	0,077	4,077	23,000	1124,000	0,000
	Lambda de Wilks	0,923	4,077	23,000	1124,000	0,000
	Traza de Hotelling	0,083	4,077	23,000	1124,000	0,000
	Raíz mayor de Roy	0,083	4,077	23,000	1124,000	0,000

Tabla 7. Contrastes Univariados. Ratios de rentabilidad

Ratio	F	Significación
REN1	20,704	0,000
REN2	6,109	0,014
REN3	0,293	0,588
REN4	0,080	0,777
REN5	15,633	0,000
REN6	2,903	0,089
REN7	1,802	0,180
REN8	1,800	0,180
REN9	0,826	0,364
REN10	0,684	0,409
REN11	6,027	0,014
REN12	0,085	0,771
REN14	12,160	0,001
REN16	1,455	0,228

5.3. Análisis de la solvencia a corto plazo

La Tabla 8 muestra un resumen de los estadísticos descriptivos de las variables empleadas para comparar la solvencia a corto plazo en las Cooperativas y en las Pymes. Por lo general, los valores de solvencia para los distintos ratios son mayores en las Cooperativas que en las Pymes. El gráfico que recoge el perfil de la línea que dibuja los valores de ambos grupos también está en consonancia con estos resultados. El trazado o perfil de la línea de las Cooperativas discurre en general por encima de la de las Pymes (Gráfico 3).

Los resultados del estudio estadístico realizado corroboran las conclusiones del análisis descriptivo. Todos los contrastes multivariados de la Tabla 9 de los ratios de solvencia a corto plazo son significativos, incluso a un nivel del 1,00%. Por consiguiente, la solvencia a corto plazo difiere entre las Pymes y las Cooperativas, cuando se mide tomando el efecto conjunto de todos estos indicadores, esto es, de acuerdo con las pruebas MANOVA.

Por otro lado, mediante test ANOVA, univariantes, se ha contrastado si existen diferencias entre estos ratios cuando se analizan por separado. A un nivel de significatividad del 5,00% resultan estadísticamente significativo SOLV3 y SOLV5 (Tabla 10). La conclusión general es que los ratios de solvencia a corto son menores en las Pymes que en las Cooperativas.

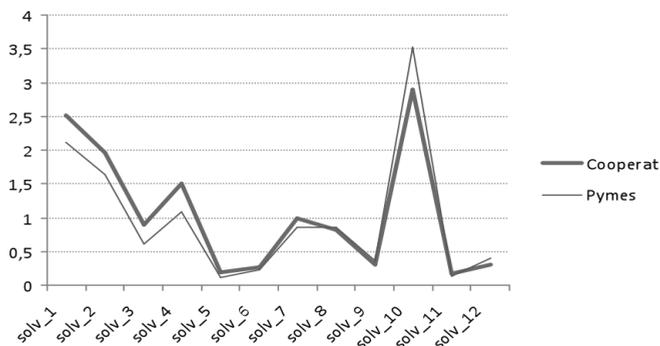
Tabla 8. Resumen de estadísticos descriptivos ratios de solvencia a c.p.

Estadístico	Media	Mediana	Desv. Típ.	Mín.	Máx.	Asimetría	Curtosis
SOLV1							
Cooperativas	2,44	1,43	3,903	0,15	43,69	6,705	57,027
PyMes	2,04	1,26	3,160	0,01	43,63	6,255	54,747
SOLV 2							
Cooperativas	1,89	1,04	3,741	0,03	43,24	7,568	69,636
PyMes	1,57	0,92	2,887	0,00	43,56	6,845	68,089
SOLV 3							
Cooperativas	0,92	0,22	3,360	0,00	43,21	9,376	99,892
PyMes	0,58	0,16	1,602	0,00	19,73	7,288	66,181
SOLV 4							
Cooperativas	1,44	0,43	3,903	-0,80	42,68	6,705	57,030
PyMes	1,04	0,26	3,161	-0,99	42,56	6,255	54,748
SOLV 5							
Cooperativas	0,18	0,16	0,306	-1,17	0,91	-0,398	1,268
PyMes	0,12	0,13	0,319	-2,57	0,97	-1,298	8,094
SOLV 6							
Cooperativas	0,16	0,12	1,017	-11,60	6,02	-3,509	60,939
PyMes	0,24	0,08	3,796	-24,21	59,80	9,794	145,061
SOLV 7							
Cooperativas	0,91	0,66	1,009	0,00	7,12	2,795	10,112
PyMes	0,83	0,57	1,732	0,00	41,38	15,684	339,332
SOLV 8							
Cooperativas	0,74	0,32	5,029	0,00	92,43	17,992	328,761
PyMes	0,88	0,30	4,805	0,00	120,27	19,044	436,733
SOLV 9							
Cooperativas	0,31	0,16	0,569	-2,44	3,13	1,535	6,777
PyMes	0,37	0,16	0,811	-4,22	9,72	4,236	35,153
SOLV 10							
Cooperativas	2,94	-0,36	69,053	-343,06	1081,28	11,32	179,108
PyMes	2,27	0,99	69,708	-612,20	843,65	2,403	60,121
SOLV 11							
Cooperativas	0,15	0,11	0,936	-11,60	4,81	-4,896	78,928
PyMes	0,11	0,08	2,415	-24,21	43,82	7,300	178,463
SOLV 12							
Cooperativas	0,28	0,18	0,556	0,00	8,40	10,191	137,398
PyMes	0,31	0,18	1,187	0,00	33,66	24,731	686,741

Nota: Casos válidos: N=340, para las Cooperativas y N=912 para las PyMes.

Tabla 9. Contrastes Multivariados. Ratios de solvencia a corto plazo

Efecto		Valor	F	Gl de la hipótesis	Gl del error	Significación
Tipo	Traza de Pillai	0,024	2,515	12,000	1239,000	0,003
	Lambda de Wilks	0,976	2,515	12,000	1239,000	0,003
	Traza de Hotelling	0,024	2,515	12,000	1239,000	0,003
	Raíz mayor de Roy	0,024	2,515	12,000	1239,000	0,003

Gráfico 3. Gráfico de perfil de la media de los ratios de solvencia a c.p.**Tabla 10. Contrastes Univariados. Ratios de solvencia a corto plazo**

Ratio	F	Significación
SOLV1	3,417	0,065
SOLV2	2,444	0,118
SOLV3	5,629	0,018
SOLV4	3,419	0,065
SOLV5	8,511	0,004
SOLV6	0,130	0,719
SOLV7	0,626	0,429
SOLV8	0,197	0,658
SOLV9	1,733	0,188
SOLV10	0,024	0,878
SOLV11	0,080	0,777
SOLV12	0,168	0,682

5.4. Análisis de la solvencia a largo plazo

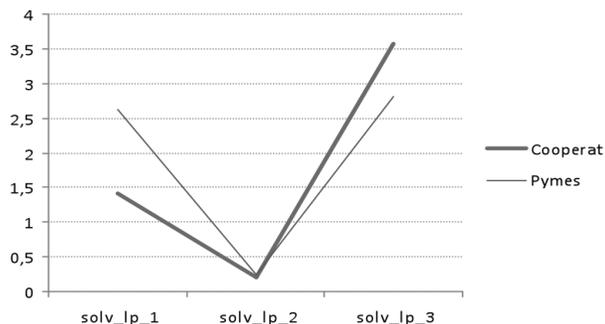
Los resultados del análisis de solvencia a largo plazo difieren de los de la solvencia a corto. El resumen de los estadísticos descriptivos de las variables de la Tabla 11 muestra que en dos de los tres ratios la media de las Pymes están por encima de las Cooperativas. También se observa en el Gráfico 4 que el perfil que dibujan los valores de las Cooperativas toma valores en general inferiores al de las Pymes.

Tabla 11. Resumen estadísticos descriptivos ratios de solvencia a l. p.

<i>Estadístico</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desv. Típ.</i>	<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>	<i>Asimetría</i>	<i>Curtosis</i>
SOLV LP 1							
Cooperativas	1,41	0,75	4,415	20,13	46,14	4,599	41,680
PyMes	2,64	0,90	10,909	-50,94	160,45	7,812	89,291
SOLV LP 2							
Cooperativas	0,21	0,11	0,463	-2,44	2,58	1,824	11,078
PyMes	0,25	0,10	0,556	-2,66	4,94	3,545	22,693
SOLV LP 3							
Cooperativas	3,58	1,70	10,595	0,44	165,23	11,453	157,010
PyMes	2,82	1,38	8,560	0,16	161,03	13,071	202,746

Nota: Casos válidos: N=369, para las Cooperativas y N=1.014 para las PyMes.

Gráfico 4. Gráfico de perfil de la media de los ratios de solvencia a l. p.



El estudio estadístico corrobora las conclusiones del descriptivo. Así, de acuerdo con el análisis multivariante (MANOVA) difiere de modo significativo la solvencia a largo plazo entre estos dos grupos, Pymes y Cooperativas, según el efecto global o en conjunto de todos los ratios (Tabla 12) y a un nivel del 5,00%.

Asimismo, en el análisis univariante (ANOVA) la primera de las variables o indicadores de la solvencia a largo resulta significativa a un nivel del 5,00%. (Tabla 13). Este indicador se ha definido como Activo Fijo dividido entre Fondos Propios. Por tanto, el hecho de que SOLV LP 1 sea significativamente mayor para las Pymes se puede interpretar como que los Fondos Propios son superiores en las Cooperativas, lo que indicaría que estas empresas son más solventes, de acuerdo con la definición del ratio.

Tabla 12. Contrastes Multivariados. Ratios de solvencia a l.p.

Efecto		Valor	F	Gl de la hipótesis	Gl del error	Significación
Tipo	Traza de Pillai	0,006	2,824	3,000	1379,000	0,038
	Lambda de Wilks	0,994	2,824	3,000	1379,000	0,038
	Traza de Hotelling	0,006	2,824	3,000	1379,000	0,038
	Raíz mayor de Roy	0,006	2,824	3,000	1379,000	0,038

Tabla 13. Contrastes Univariados. Ratios de solvencia a l.p.

Ratio	F	Significación
SOLV LP 1	4,431	0,035
SOLV LP 2	1,212	0,271
SOLV LP 3	1,843	0,175

5.5. Análisis de la actividad

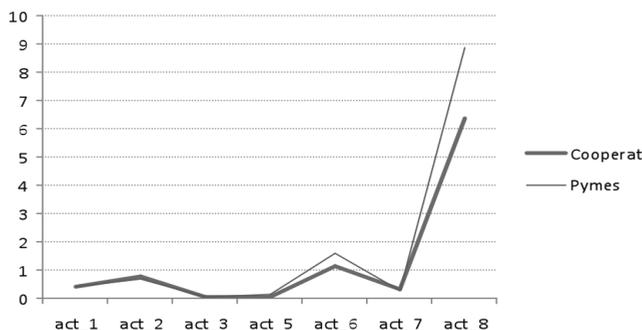
La Tabla 14 muestra un resumen de los estadísticos descriptivos de las variables empleadas para comparar la actividad en las Cooperativas y Pymes. En principio se observa que los valores de actividad para los distintos ratios son mayores en las Pymes que en las Cooperativas. El Gráfico 5 que recoge el perfil de la línea que dibuja los valores de ambos grupos también está en consonancia con estos resultados, aunque no está del todo claro. El trazado o perfil de la línea de las Pymes no discurre siempre por encima del de las Cooperativas.

Tabla 14. Resumen de estadísticos descriptivos de los ratios de actividad

<i>Estadístico</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desv. Típ.</i>	<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>	<i>Asimetría</i>	<i>Curtosis</i>
ACT 1							
Cooperativas	0,40	0,35	0,388	-0,72	5,60	6,931	90,090
PyMes	0,41	0,34	0,514	-2,09	7,87	6,864	83,856
ACT 2							
Cooperativas	0,78	0,78	0,745	-3,12	9,87	5,804	70,046
PYMES	0,69	0,74	0,491	-6,32	5,58	-1,893	62,168
ACT 3							
Cooperativas	0,05	0,02	0,124	-0,55	1,09	4,286	29,548
PyMes	0,06	0,02	0,214	-3,85	3,95	0,671	230,489
ACT 5							
Cooperativas	0,03	0,04	0,708	-7,20	3,50	-4,633	50,537
PyMes	0,12	0,06	0,683	-4,33	10,46	7,534	117,629
ACT 6							
Cooperativas	1,10	0,38	5,070	0,01	92,48	16,496	295,392
PyMes	1,59	0,44	5,913	0,00	93,90	10,489	131,467
ACT 7							
Cooperativas	0,32	0,26	0,352	0,00	5,04	7,222	89,439
PyMes	0,29	0,24	0,265	0,00	2,77	3,246	18,941
ACT 8							
Cooperativas	6,28	1,01	48,266	0,00	896,59	17,601	324,083
PyMes	9,13	1,10	50,472	0,00	828,41	12,348	174,576

Nota: Casos válidos: N=361, para las Cooperativas y N=960 para las PyMes.

Gráfico 5. Gráfico de perfil de la media de los ratios de actividad



Dada pues la falta de claridad de los resultados del análisis descriptivo resulta imprescindible realizar el análisis estadístico. La Tabla 15 muestra que todos los contrastes multivariados (MANOVA) de los ratios de actividad son significativos a un nivel del 5,00%. Por consiguiente, de acuerdo con el efecto conjunto de todos estos indicadores, el nivel actividad difiere significativamente entre las Pymes y las Cooperativas.

Por otro lado, mediante test ANOVA, univariantes, se ha contrastado si existen diferencias entre estos ratios cuando se analizan por separado. A un nivel del 5,00% los ratio ACT 2, ACT 5 y ACT 7 resultan estadísticamente significativos (Tabla 16). Dado que en dos de estos tres ratios los valores son mayores en las cooperativas concluimos que estas empresas tienen un nivel de actividad mayor en comparación con las Pymes.

Tabla 15. Contrastes Multivariados. Ratios de actividad

Efecto		Valor	F	Gl de la hipótesis	Gl del error	Significación
Tipo	Traza de Pillai	0,011	2,172	7,000	1313,000	0,034
	Lambda de Wilks	0,989	2,172	7,000	1313,000	0,034
	Traza de Hotelling	0,012	2,172	7,000	1313,000	0,034
	Raíz mayor de Roy	0,012	2,172	7,000	1313,000	0,034

Tabla 16. Contrastes Univariados. Ratios de actividad

<i>Ratio</i>	<i>F</i>	<i>Significación</i>
ACT 1	0,304	0,582
ACT 2	5,891	0,015
ACT 3	0,098	0,755
ACT 5	4,040	0,045
ACT 6	1,956	0,162
ACT 7	3,748	0,053
ACT 8	0,861	0,354

5.6. Análisis de la estructura financiera

La Tabla 17 recoge el resumen de los principales estadísticos descriptivos de las variables relacionadas con la estructura financiera que se han tomado en consideración. Por lo general, no se observa que las medias de los ratios que miden la estructura financiera sean mayores en las Pymes o en las Cooperativas. El Gráfico 6 recoge los resultados del estudio de los perfiles que toman los ratios de la estructura financiera de acuerdo con la variable de agrupación, esto es, de los dos grupos estudiados. Llama la atención la similitud de medias y medianas entre Cooperativas y Pymes y, por consiguiente, la superposición gráfica de sus valores.

Con el fin de esclarecer qué grupo de los considerados obtendría mejores resultados en el análisis de la estructura financiera hemos llevado a cabo distintas pruebas MANOVA y ANOVA. En este sentido, ninguno de los contrastes multivariantes realizados (Tabla 18), basados en el modelo lineal general multivariante, resulta significativo ni a un nivel al 10,00%. Por consiguiente, la estructura financiera de las Pymes no difiere de la de las Cooperativas cuando se mide con los ratios señalados considerados de forma global.

Mediante el análisis de varianza univariante (ANOVA) se ha comprobado qué variables en particular, tomadas ahora por separado, muestran una mayor diferencia entre las Pymes y las Cooperativas. Ninguno de los ratios resulta estadísticamente significativo a un nivel del 5,00% (Tabla 19). Sin embargo, se aprecia que a un nivel del 10,00% EF 4 y EF 8 serían significativos. Si nos centramos en EF 8, que es el que muestra mayores diferencias, y consideramos que se ha formulado como Fondos Propios sobre Pasivo Total, entonces se podría concluir que las empresas cooperativas tienen una mayor proporción de Fondos Propios que las Pymes. Estas conclusiones van en la línea de los obtenidos en el análisis de solvencia a largo.

Tabla 17. Resumen de estadísticos descriptivos de la estructura financiera

<i>Estadístico</i>	<i>Media</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desv. Típ.</i>	<i>Mín.</i>	<i>Máx.</i>	<i>Asimetría</i>	<i>Curtosis</i>
EF1							
Cooperativas	5,13	1,81	16,233	-51,83	128,68	4,174	27,068
PyMes	5,88	1,82	16,739	-45,64	265,14	6,999	80,667
EF 2							
Cooperativas	0,97	0,15	4,529	-26,15	53,70	5,053	65,692
PyMes	1,37	0,15	5,730	-33,25	66,54	5,841	53,944
EF 3							
Cooperativas	4,16	1,12	14,617	-49,92	125,65	5,277	36,868
PyMes	4,51	1,23	13,692	-31,00	198,60	7,488	80,461
EF 4							
Cooperativas	0,03	0,02	0,054	0,00	0,83	10,381	145,843
PyMes	0,02	0,02	0,031	0,00	0,41	4,996	43,996
EF 5							
Cooperativas	0,76	0,89	0,281	0,01	1,00	-1,073	-0,040
PyMes	0,77	0,88	0,261	0,00	1,00	-0,971	-0,146
EF 6							
Cooperativas	0,17	0,07	0,216	0,00	0,95	1,416	1,297
PYMES	0,16	0,07	0,212	0,00	1,33	1,686	2,999
EF 7							
Cooperativas	0,51	0,48	0,317	0,00	1,88	0,634	0,712
PyMes	0,50	0,47	0,285	0,00	1,99	0,446	0,095
EF 8							
Cooperativas	2,56	0,43	11,120	-0,51	160,03	10,131	127,906
PyMes	1,68	0,43	6,874	-0,50	121,87	13,388	214,041
EF 9							
Cooperativas	0,03	0,01	0,095	0,00	0,88	6,100	41,667
PyMes	0,04	0,01	0,414	0,00	11,95	26,405	752,497
EF 10							
Cooperativas	0,67	0,70	0,320	0,01	2,03	0,328	1,229
PyMes	0,66	0,70	0,293	0,01	1,99	-0,025	0,051
EF 11							
Cooperativas	16,73	1,27	47,069	0,00	335,54	4,650	24,299
PyMes	15,09	1,18	43,071	0,00	394,57	5,008	30,413

Nota: Casos válidos: N=331, para las Cooperativas y N=912 para las PyMes.

Gráfico 6. Gráfico de perfil de la media de la estructura financiera

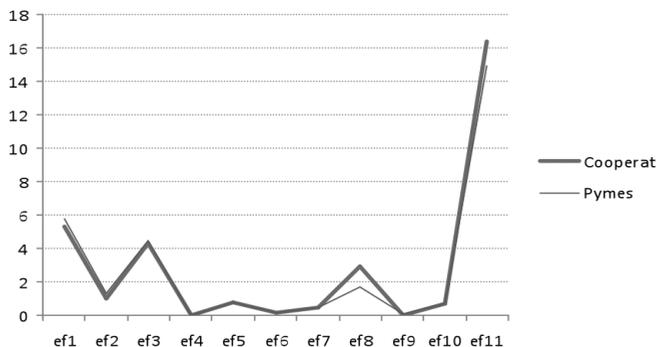


Tabla 18. Contrastes Multivariados. Ratios de la estructura financiera

Efecto		Valor	F	Gl de la hipótesis	Gl del error	Significación
Tipo	Traza de Pillai	0,070	0,974	9,000	1233,000	0,460
	Lambda de Wilks	0,993	0,974	9,000	1233,000	0,460
	Traza de Hotelling	0,007	0,974	9,000	1233,000	0,460
	Raíz mayor de Roy	0,007	0,974	9,000	1233,000	0,460

Tabla 19. Contrastes Univariados. Ratios de la estructura financiera

Ratio	F	Significación
EF 1	0,504	0,478
EF 2	1,339	0,247
EF 3	0,155	0,694
EF 4	3,243	0,072
EF 5	0,045	0,833
EF 6	0,138	0,710
EF 7	0,066	0,797
EF 8	2,790	0,095
EF 9	0,225	0,635
EF 10	0,265	0,607
EF 11	0,332	0,565

6.- Conclusiones

Los principios cooperativos son el eje fundamental sobre el que giran las cooperativas y también las claves explicativas de su éxito o fracaso. Así, el principio de educación y promoción cooperativa hace que los socios y trabajadores logren un nivel muy alto de especialización que a su vez redundará en una producción más eficiente, bien porque ésta sea de mayor calidad o bien por la obtención de un coste laboral más bajo que en otras empresas. También, a partir del principio de la participación económica de los socios, el socio es consciente que no obtiene más rentas el que más capital ha aportado a la cooperativa sino el que más actividad ha realizado en ésta, con lo que el socio debe percibir que no es solamente la cooperativa la que obtiene el beneficio, sino que una parte del mismo va a parar a él en función de su trabajo y por tanto, teóricamente, se esforzará más a la hora de operar con ella, consiguiendo la cooperativa un volumen óptimo de actividad o por lo menos más que suficiente para poder seguir compitiendo. En cuanto al principio de libre adhesión y baja voluntaria de los socios, supondrá la variabilidad del capital social que aumentará o disminuirá con la entrada o salida de socios de la cooperativa. La libre adhesión supone la captación de un volumen de recursos suficiente para que la cooperativa pueda funcionar, mientras que en el caso de baja de los socios existen mecanismos para limitarla y evitar su descapitalización.

Estas características propias de las sociedades cooperativas las hacen diferentes del resto y así lo reconoce también la normativa contable estableciendo normas especiales para estas empresas, hasta finales de 2010 por la Orden Eco 3614/2003 y a partir del 1 de enero de 2011 por la nueva Orden EHA/3360/2010, que incorpora los cambios introducidos por el PGC-2007, en particular, el que se produce en la calificación de las fuentes de financiación, lo que supone que las cooperativas deban discriminar entre capital como fondos propios y capital como pasivo si la sociedad no tiene el derecho incondicional a rehusar su reembolso a los accionistas.

Tratando de valorar estas diferencias de las cooperativas con el resto de empresas capitalistas hemos efectuado distintas exploraciones de los datos tanto de índole descriptivo como estadístico.

Los resultados para el periodo estudiado reflejan que el efecto impositivo en las sociedades cooperativas es clara y estadísticamente inferior al de las sociedades capitalistas. La media de la presión fiscal de estas últimas se sitúa en un 24,91% frente al 15,71% de las primeras, lo que podemos atribuir al tipo impositivo más bajo que se aplica a los resultados cooperativos y, sobre todo, a la deducción fiscal del 50% de las dotaciones al fondo de reserva obligatorio en las cooperativas, lo que no ocurre con su equivalente la reserva legal en las empresas capitalistas, y al 50% de bonificación en la cuota íntegra que le corresponde a las cooperativas especialmente protegidas.

El análisis de rentabilidad también muestra que hay diferencias estadísticamente significativas, de tal manera que es superior en las sociedades capitalistas. Probablemente el comportamiento de los precios de liquidación de las entregas de socios explique que la rentabilidad de las sociedades cooperativas sea inferior a la de las Pymes. Aunque no ha sido objeto de nuestro estudio, no descartamos que un porcentaje elevado de las operaciones con los socios se realice vía precios de liquidación y no mediante retornos cooperativos. Es decir, mayores precios a los que se liquidan los bienes y servicios intercambiados entre los socios y la cooperativa y que constituyen el objeto social de esta última, determina que consecuentemente los resultados reflejados en la contabilidad sean menores.

De este modo, el incremento del posible recorrido de los precios de las operaciones de liquidación con los socios, diferentes de las operaciones con terceros no socios que se incluyen como resultados extracooperativos, estaría disminuyendo el resultado cooperativo. En otras palabras, a mejores precios de liquidación para el socio, menores resultados cooperativos, menor importe de la autofinanciación obligatoria y, por tanto, menores resultados disponibles y menor rentabilidad.

La medida de la estructura financiera resulta muy similar en ambos tipos de empresas. A pesar de que los valores de los ratios de endeudamiento en las empresas cooperativas puedan parecer un poco elevados, pensamos que no lo es tanto si se tiene en cuenta los bajos niveles de tipos de interés vigentes en el periodo de estudio y el peso de dichos gastos sobre el volumen de ventas. Cabe señalar que el endeudamiento, en los dos tipos de empresas, es mayoritariamente a corto plazo. También resulta interesante destacar que en las empresas cooperativas la proporción de fondos propios es estadísticamente mayor que en las Pymes. Este hecho viene motivado porque la anterior normativa contable de cooperativas, vigente en los años que abarca este estudio, no contenía criterios tan rígidos como la actual, en cuanto a la consideración de los fondos propios como neto patrimonial. Seguramente a partir de 2010, y de acuerdo con lo expuesto, no cabría identificar diferencias en los fondos propios.

Por su parte, la solvencia a corto plazo en las cooperativas es mayor que en las Pymes. Atribuimos esta diferencia a la presencia de recursos líquidos que provienen de las dotaciones a los fondos obligatorios pendientes de aplicación, que influyen positivamente en el fondo de maniobra.

La solvencia a largo plazo es mayor en las Pymes, ya que, como se acaba de comentar, en las empresas cooperativas la proporción de fondos propios es mayor. Aunque el capital social en estas empresas es variable y por tanto podría pensarse que ello va en menoscabo de la garantía de los acreedores sociales, no es menos cierto que la reserva obligatoria, a través, fundamentalmente, de las dotaciones anuales obligatorias del excedente y del destino obligatorio de la parte que corresponda de los beneficios extracooperativos y extraordinarios, aumentan esa garantía de forma considerable y refuerza por tanto la solvencia y garantía de la cooperativa, más si se tiene en cuenta que es irreplicable al socio, incluso en caso de liquidación. Además las cooperativas cuentan con un capital social mínimo obligatorio sobre el que no cabe la restitución de aportaciones a los socios, pudiendo oponerse los acreedores de la cooperativa a dicha disminución, a menos que sus créditos sean pagados o suficientemente garantizados.

Dentro de la limitación del espacio se ha pretendido ofrecer una visión general comparada de los rasgos básicos de las empresas cooperativas y pymes valencianas en el periodo 2006-2007. Queda pendiente para futuras investigaciones un análisis pormenorizado de los diferentes ratios y la búsqueda de sus posibles relaciones.

7.- Bibliografía

- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (2010): Documento nº 1 "Fondos Propios en las Cooperativas".
- CARRERAS ROIG, LL. (2011): "Consideraciones entorno al posible carácter mercantil de las sociedades cooperativas y acerca de las limitaciones a la realización de operaciones con terceros no socios de estas entidades", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 106, 55-73.
- CUBEDO TORTONDA, M. (2003): *La contabilidad de las empresas cooperativas*, CIRIEC-España, Valencia.
- CUBEDO TORTONDA, M. (2003): "La contabilidad de las cooperativas al día", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 45, 9-32.
- CUBEDO TORTONDA, M. (2007): "El régimen económico de las sociedades cooperativas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 58, 161-187.
- FERNÁNDEZ-FEIJÓO SOUTO, B. & CABALEIRO CASAL, J.M. (2007): "Clasificación del capital social de la sociedad cooperativa: una visión crítica", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 58, 7-29.
- GARCÍA JIMÉNEZ, M. (2010): "La necesaria armonización internacional del derecho cooperativo: el caso español", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 102, 79-108.
- GÓMEZ APARICIO, P. & MIRANDA GARCÍA, M. (2006): "La caracterización financiera y contable del capital social a la luz de los principios cooperativos", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 90, 7-25.
- HERNÁNDEZ PERLINES, F. (2003): "Los recursos humanos y la aplicación de modelos de calidad: diferencias entre las empresas mercantiles y las cooperativas de trabajo asociado de Castilla-La Mancha", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 45, 89-220.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC): BOICAC 76, Diciembre 2008. Consulta nº 3.

- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARDS (2003): "Financial Instruments: Disclosure and Presentation", *International Accounting Standard*, 32.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. & MARTÍN LÓPEZ, S. (2008): "La adaptación de las sociedades cooperativas al nuevo PGC: análisis de las principales implicaciones económicas y financieras", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 94, 80-112.
- Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de cooperativas.
- Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.
- MARTÍN PEÑA, F. (1994): *Balance y resultados: Cómo analizarlos e interpretarlos*. Ed. Vecchi. Barcelona.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. (1994): "Principios cooperativos y realidad cooperativa en España". En Monzón J.L. y Zevi A. (Dirs.): *Cooperativas, mercados y Principios Cooperativos*, CIRIEC-España.
- Orden ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas.
- Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas.
- POLO GARRIDO, F. (2007): "Impactos de las normas internacionales de información financiera en el régimen económico de las sociedades cooperativas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 58, 83-108.
- POLO GARRIDO, F. & GARCÍA MARTÍNEZ, G. (2003): "La regulación en materia contable contenida en la legislación cooperativa: análisis comparado", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 45, 33-55.
- Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el plan General de Contabilidad.
- Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas.
- ROMERO CIVERA, A. (2010): "La fiscalidad aplicada a cooperativas en Europa y la reforma del régimen fiscal en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 69, 91-118.
- TRUJILLO DÍEZ, I.J. (2000): "El valor jurídico de los principios cooperativos: A propósito de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 658, 1.329-1.360.
- VARGAS VASSEROT, C. (2010): "El derecho de reembolso del socio en caso de baja y el concurso de las sociedades cooperativas", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 21, 37-56.

