



CIRIEC
españa

CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 79, Diciembre 2013, pp. 219-242

El efecto de la crisis en dos sectores importantes de cooperativas valencianas. Similitudes y diferencias con sus homólogas en las sociedades de capital

Eliseo Fernández Daza
Remedios Ramón Dangla

Universidad de Alicante

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

© 2013 CIRIEC-España

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

El efecto de la crisis en dos sectores importantes de cooperativas valencianas. Similitudes y diferencias con sus homólogas en las sociedades de capital

Eliseo Fernández Daza
Remedios Ramón Dangla

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es analizar dos de los subsectores más representativos en el ámbito de las cooperativas en la Comunidad Valenciana por su importancia económica, tradición e impacto en el desarrollo local CNAE 01: "Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas" y CNAE 46: "Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas".

En nuestro análisis utilizamos, fundamentalmente, la Base de Datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). Con el estudio de esta muestra se pretende conocer el comportamiento y evolución empresarial, tanto de cooperativas como de sus homólogas en la economía capitalista, desde antes de iniciarse la crisis en 2006 hasta su profundización en 2011. Para ello, aplicamos diferentes indicadores económicos y financieros a la muestra y observamos la conducta de los diferentes grupos de empresas.

PALABRAS CLAVE: Análisis financiero, economía social, sociedades mercantiles, Cooperativas.
CLAVES ECONLIT: M140, Q010, R100, P130, L250, M100.

Cómo citar este artículo: FERNÁNDEZ, E. & RAMÓN, R. (2013): "El efecto de la crisis en dos sectores importantes de cooperativas valencianas. Similitudes y diferencias con sus homólogas en las sociedades de capital", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 79, 219-242.

Correspondencia: E-mails: eliseo.fernandez@ua.es y remedios.ramon@ua.es. Profesores de la Universidad de Alicante.

L'impact de la crise sur deux secteurs importants des coopératives de Valence. Similitudes et différences par rapport à leurs homologues dans les sociétés de capitaux

RESUME : Le but de cet article est d'analyser deux des sous-secteurs les plus représentatifs dans le domaine des coopératives de la Communauté valencienne, de par leur importance économique, leur tradition et leur impact sur le développement local : la CNAE 01 : « Agriculture, élevage, chasse et services connexes » et la CNAE 46 : « Commerce grossiste et intermédiaires du commerce, à l'exception des véhicules à moteur et des vélomoteurs ».

Notre analyse repose principalement sur la base de données du Système d'Analyse de Bilans Ibériques (SABI). L'étude de cet échantillon permet de comprendre le comportement et l'évolution des entreprises, aussi bien les coopératives que leurs homologues dans l'économie capitaliste, avant le début de la crise en 2006 jusqu'à son intensification en 2011. Pour ce faire, nous appliquons les différents indicateurs économiques et financiers à l'échantillon et nous observons le comportement des différents groupes d'entreprises.

MOTS CLÉ : Analyse financière, économie sociale, sociétés commerciales, coopératives.

The effect of the crisis on two major sectors of Valencian cooperatives – Resemblances and differences compared to equivalent capital-based companies

ABSTRACT: The objective of the present study is to examine two subsectors of cooperatives in the Valencia region of Spain that are among the most representative in terms of their economic importance, tradition and impact on local development. These subsectors are CNAE 01: "Agriculture, livestock, hunting and related services" and CNAE 46: Wholesale trade and trade intermediaries, other than in motor vehicles and motorcycles"

This analysis mainly uses the Iberian Balance Sheet Analysis System Database (SABI). The purpose of studying the sample is to discover the corporate behaviour and evolution of both cooperatives and their counterparts in the capitalist economy from 2006, before the beginning of the economic crisis, until it deepened in 2011.

To this end, various economical and financial indicators are applied to the sample and the behaviour of the different groups of companies is observed.

KEY WORDS: Financial analysis, social economy, capital-based companies, cooperatives.

1.- Introducción

La economía social ha ido evolucionando en los últimos años tanto en su concepto como en su utilidad. En este sentido, una definición clara y completa podemos encontrarla en (Chaves y Monzón, 2000): se entiende por Economía Social al conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privados, no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.

De ahí, que en este trabajo pretendamos ver cómo está afectando la crisis a la economía social, aunque lo focalizamos en dos sectores relevantes en el ámbito de las cooperativas como son la "Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas" y el "Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas".

Las características de las entidades de economía social europeas según Chaves y Monzón (2012) son: a) la primacía de la persona y el objetivo social sobre el capital; b) la adhesión voluntaria y abierta; c) un control democrático por parte de sus miembros; d) la combinación de los intereses de los miembros/usuarios y/o de interés general; e) la defensa y la aplicación del principio de solidaridad y responsabilidad; f) la autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos, y g) el excedente, que se utiliza para llevar a cabo los objetivos de desarrollo sostenible, los servicios de interés para los miembros o de interés general.

Las sociedades cooperativas constituyen una referencia básica en las organizaciones de la economía social y en su legislación estatal están recogidas en la Ley 27/1999. En su artículo 1 se indica que la cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional. Los principios, a los que hace referencia la Ley, son los de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI 1995) basados en: Adhesión voluntaria y abierta; Gestión democrática por parte de los asociados; Participación económica de los asociados; Autonomía e independencia; Educación formación e información; Cooperación entre cooperativas e Interés por la comunidad.

Por otra parte, dentro del marco conceptual es preciso referirse a las sociedades cooperativas (SAT) Sociedad Agraria de Transformación según el RD 1778/1982 de 14 de septiembre, son una modalidad de empresas de economía social que se encuentran a mitad de camino entre las formas mutualistas y de coparticipación de las cooperativas y la búsqueda del beneficio como una sociedad mercantil. Este tipo especial de cooperativas son el referente nacional del asociacionismo agrario. De hecho, más del 60% del total de cooperativas agrarias en la Comunidad Valenciana son SAT.

Son empresas sociales aunque también tienen la obtención del beneficio como prioridad. Por ello, coinciden con los principios de las cooperativas salvo en alguna cosa como por ejemplo:

- En las SAT se aplica la norma de “un hombre un voto” aunque en las decisiones que afectan a implicaciones económicas para los socios, éstos pueden hacer uso de los votos que les corresponda en función de la cuantía de su participación.
- Las SAT necesitan sólo 3 socios para empezar a funcionar, mientras que las cooperativas necesitan 7.
- No les afecta los principios de “libre adhesión y baja voluntaria de los socios” ni el de “puertas abiertas” que son consustanciales a las cooperativas
- No es obligatorio el “Fondo de Reserva y de Educación y Obras Sociales” y tampoco están obligadas a mantener la “exclusividad”

A pesar de ello, son empresas de economía social donde prima el interés del socio y no del capital (Román Cervantes, C., 2008).

El objetivo del presente trabajo es analizar tres sectores que consideramos representativos en el ámbito de las cooperativas en la Comunidad Valenciana por su importancia económica, tradición e impacto en el desarrollo local: CNAE 01: “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas”; CNAE 41: “Construcción de edificios” y CNAE 46: “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”. El estudio de las empresas adscritas a estos sectores nos aproximará al comportamiento y evolución de las sociedades cooperativas comparándolo con sus homólogas en la economía mercantil desde antes del inicio de la crisis, 2006 hasta su profundización en 2011. En este sentido, señalamos que existen varios estudios de análisis comparado entre sociedades cooperativas y empresas capitalistas, entre los que destacamos el de (Pozuelo et al. 2012), aunque difieren en el periodo y la cobertura de sectorial.

Para ello, utilizaremos diferentes indicadores económicos y financieros que, al aplicarlos a nuestra muestra empresarial, nos aproximará a la conducta de ambos grupos de empresas. Analizaremos la evolución de ratios contables básicos, tales como rentabilidad económica, solvencia general, endeudamiento, liquidez a corto plazo, empleo y los indicadores KIPs. Veremos la evolución de cada ratio financiera para cada subsector y grupo empresarial en el periodo y lo compararemos con el valor teórico o valor recomendable genérico. La aproximación o divergencia a los valores óptimos recomendados nos indicará la mejor o peor situación económica-financiera de cada grupo empresarial.

2.- Metodología

La selección de la muestra se ha realizado utilizando la información financiera que suministra la base de datos SABI de aquellas empresas que están obligadas a presentar sus Cuentas Anuales en los registros oficiales.

La población de partida fue de 1.223 empresas cooperativas de la Comunidad Valenciana.

El primer filtro que aplicamos consistió en eliminar todas aquellas cooperativas que no estuvieran activas en el periodo estudiado (2006-2011) y que no presentaran toda la información financiera completa. La submuestra obtenida fue de 187 cooperativas que fueron agrupadas por su CNAE 2009-Rev2.

El segundo filtro que establecimos a la submuestra fue seleccionar los subsectores más repetitivos en el ámbito de las cooperativas de la Comunidad Valenciana obteniendo los siguientes: CNAE 01: Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” con 28 cooperativas, cuyo peso representa el 15% del total de la submuestra; el CNAE 41: “Construcción de edificios” con 12 cooperativas y un 6,5% y el CNAE 46: “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” con 43 cooperativas y un peso de 23%.

Después de seleccionar los 3 subsectores más representativos en las cooperativas de la comunidad Valenciana, buscamos sus equivalentes en la economía mercantil (SA y SL). De este modo, tras aplicar el primer filtro (eliminación todas aquellas empresas que no estuvieran activas en el periodo estudiado (2006-2011) y que no presentaran toda la información financiera completa), obtuvimos para el grupo de contraste los siguientes resultados: CNAE 01, 87 empresas; CNAE 41, 766 empresas y CNAE 46, 523 empresas. No obstante, después de revisar nuestro trabajo apreciamos una fuerte correlación entre las empresas cooperativas y las de la economía capitalista en el sector CNAE 41: “Construcción de edificios” y para evitar problemas de endogeneidad, lo eliminamos del estudio.

Los subsectores objetos de estudio consideramos relevantes en la Comunidad Valenciana por su importancia económica, tradición e impacto en el desarrollo local.

3.- Ratios utilizados en el análisis contable y los indicadores KIPs

3.1. Ratios contables

Aunque existe numerables posibilidades de calcular ratios para llegar a analizar los estados contables de las empresas, nosotros nos centraremos en aquellos que sean claramente identificables por los usuarios de la información financiera y contable de las empresas y que se rijan por normas contables para homogenizar la información y así, poder comparar su evolución a lo largo del periodo estudiado.

Los ratios utilizados nos servirán para describir 4 categoría básicas en cada uno de los grupos CNAE-Rev 2 tanto para las cooperativas como las SA+SL, y que son:

I. Ratio de Rentabilidad Económica (RE)

$$RE = \frac{ROAI \text{ (Resultado Ordinario Antes de Impuesto)}}{\text{Total activo}}$$

En el numerador tenemos los resultados antes de impuestos y en el denominador el total de activo, que es una medida de la inversión realizada por la empresa y que representa su estructura económica. Así, los activos generan toda una serie de ingresos y gastos, en los que hemos incluidos los de financiación. Esta ratio compara la rentabilidad de las inversiones teniendo en cuenta la manera de financiarse. No existe un valor óptimo, sin embargo, es evidente que cuanto mayor sea la ratio, mayor rentabilidad tendrá la empresa y una rentabilidad cercana o menor a cero indicaría que la empresa no obtiene suficiente rendimiento a su actividad. Es más, en caso de ser negativa indicaría que la empresa debe considerar la opción de reestructurarse o incluso abandonar la actividad si se mantiene el valor a lo largo del tiempo.

II. Ratio de Garantía (RG) o Ratio de Solvencia al LP

$$RG = \frac{\text{Total Activo}}{\text{Total Pasivo}}$$

Esta ratio indica la capacidad global que tienen los activos de la empresa para afrontar la totalidad de las deudas, independientemente del vencimiento de las mismas. De ahí que se denomine Ratio de Garantía, pues muestra la garantía de cobro que ofrece una empresa a sus acreedores en el caso hipotético de liquidación. Si el Activo es mayor que el Pasivo, entonces, existirá unos recursos propios (PN: Patrimonio Neto) positivos. Por tanto, siempre será deseable que la empresa tenga más activos que deudas, lo que daría un valor de la RG mayor que 1.

El valor óptimo deseable sería 1,5 donde el activo es un 50% mayor que el pasivo, el PN es positivo y la devolución de la deuda está prácticamente garantizada. Una RG inferior a 1 es indicativa de dificultades para hacer frente a sus compromisos. En este caso, el PN es negativo lo que puede haberse producido por un consumo continuado de los recursos propios, normalmente debido a la acumulación sucesiva de pérdidas en ejercicios anteriores.

III. Ratio de Endeudamiento (REnd)

$$REnd = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Esta ratio evalúa la cuantía de compromisos de pago adquiridos con respecto a los recursos propios (Patrimonio Neto). Es una medida de riesgo financiero que corren tanto accionistas como acreedores, ya que de la proporción entre capitales ajenos (Pasivo) y propios (PN) depende la estabilidad de la empresa y su capacidad de endeudamiento futuro.

Cuanto mayor sea esta ratio, mayor será el endeudamiento de la empresa y por tanto, mayor riesgo para los acreedores. No obstante, una ratio muy baja indicaría un exceso de capitales propios que, aunque sería muy tranquilizador para los acreedores, puede afectar negativamente a la rentabilidad de la empresa y de los accionistas. De ahí que el valor óptimo aconsejable sea en torno a 1. En este caso, se produce un equilibrio entre deudas y recursos propios. Si la ratio está por encima de 2,5 nos indicaría que la empresa tiene un endeudamiento elevado, lo que afecta negativamente a su imagen, costes financieros y al riesgo que asumen sus acreedores.

IV. Ratio Corriente (RC)

$$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

La RC indica la capacidad que tiene una empresa para generar con los cobros realizables a corto plazo, recursos líquidos suficientes para atender las deudas a corto plazo. Cuanto mayor sea la ratio, mayor será la garantía de cobrar las deudas a corto plazo, sin embargo, un valor de la ratio demasiado

alta indica un exceso de liquidez. En este caso, existirían activos ociosos con un coste de oportunidad, lo que puede ir en detrimento de la rentabilidad de la empresa.

El valor óptimo o aconsejable de la ratio se sitúa entre 1,5 y 2 aunque esto depende del sector de actividad. En actividades con un rápido cobro y un periodo dilatado de pago, la liquidez puede ser menor.

3.2. Indicadores KIPs

Los KIPs son unos indicadores de evolución que sirven para evaluar la información suministrada en los informes integrados en proceso de estudio con arreglo a las orientaciones documento: Discussion Paper del IIRC. Son compuestos y complejos y se ordenan en función de su tipología. Así, hay un grupo de indicadores económicos y financieros (F), otro grupo de indicadores sociales y laborales (S), un tercer grupo de indicadores medioambientales (E) y un cuarto grupo de indicadores de gobierno corporativo (CG).

La elaboración de los indicadores KIPs compuestos se realiza mediante la relación de diversos indicadores básicos de la misma naturaleza, mientras que los complejos representarían una combinación de indicadores de varias familias (Fernández Daza y Ramón Dangla, 2013). En este sentido, destacamos la propuesta de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) en materia de Informes Integrados (AECA, 2012), donde se proponen un conjunto de indicadores ordenados por naturaleza económica, medioambiental, social o de gobierno corporativo y que pretenden medir el rendimiento (KIPs) y el riesgo (KRIs) de las empresas.

Para evaluar los rendimientos económicos y sociales de nuestras empresas objeto de estudio hemos recurrido a dos indicadores KIPs compuestos y otros dos complejos. El análisis de todos los indicadores excede las pretensiones de este trabajo, aunque será motivo de nuestras futuras investigaciones.

Los indicadores compuestos seleccionados son:

- (F3/F1) donde F3 es el valor básico o absoluto del valor añadido y F1 son los ingresos. El KIPs F3/F1 trata de medir la generación del valor añadido en relación a los ingresos.
- (F4/F1) donde F4 es el valor básico o absoluto de la remuneración de los empleados y F1 son los ingresos. Este indicador mide el peso de los salarios frente a los ingresos, lo que nos aproximaría a una medición de una variable de tipo social.

Los indicadores KIPs complejos elegidos son:

- (F1/S1) donde F1 son los ingresos y S1 es el número de empleados. El KIPs complejo F1/S1 nos aproxima al valor de la productividad empresarial
- (F4/S1) donde F4 es la remuneración de los empleados y S1 el número. El KIPs F4/S1 nos indicaría la retribución media de por trabajador.

4.- Análisis y resultados de la investigación

Para contextualizar y empezar con nuestro análisis comparado entre la evolución de las cooperativas y las sociedades de capital durante la actual crisis económica, veremos cuál ha sido la evolución del empleo de forma genérica. En el periodo analizado y en la Comunidad Valenciana, las cooperativas han decrecido en un 16,4% mientras que las empresas de la economía mercantil lo han hecho en un 18,6%. Del mismo modo, la pérdida de empleo en las SA+SL es mayor que en las cooperativas en 3,81 puntos porcentuales (Cuadro 1). Estos datos podrían indicarnos que las cooperativas, en periodos de dificultad económica, podrían resistir mejor y contribuir a la salida de la crisis, tal y como se apunta desde la Unión Europea en el informe 2012/2321 (INI) del Parlamento Europeo, 2013.

Múltiples trabajos avalan la tesis de que las entidades de la economía social son instrumentos válidos para crear tejido empresarial en zonas deprimidas o rurales posibilitando en esos territorios desarrollo económico (Bueno Campos 1993, Vara 1994, Montero, 1997, García-Gutiérrez, 1999, Coque, 1999 y 2005, Bel et al., 2000; Mozas y Rodríguez, 2000, Buendía, 2001; Juliá y Marí, 2002; Buendía y García 2003; Gómez, 2004; Domingo 2005; Salinas, Herranz y Albarrán 2005, entre otros)

Por otra parte, (García, 1997) afirma que la economía social ha demostrado ser decisiva en la creación de empleo estable, así como en el incremento del bienestar social y el desarrollo local. Del mismo modo, (Tomas et al; 1998) señala que las organizaciones de la economía social crean empleo a contracorriente en épocas de crisis. Finalmente, (Mozas y Rodríguez, 2000) aseveran que las entidades de economía social se pueden considerar, sin duda, agentes de desarrollo, puesto que: crean empleo, fijan a la población en su territorio, provocan un crecimiento empresarial, mejoran el bienestar social de los ciudadanos, mejoran el nivel de renta y favorecen la mejora de las relaciones sociales, incentivan la cultura y la formación, etc.

Cuadro 1. Evolución empleo y organizaciones empresariales. Comunidad Valenciana

	Nº Cooperativas	Nº Trabajadores en cooperativas	Nº empresas	Nº trabajadores (SA+SL)
2006	3.152	57.369	164.425	1.389.600
2007	3.247	56.148	165.422	1.426.800
2008	3.028	56.179	153.127	1.275.600
2009	2.818	50.520	141.366	1.169.100
2010	2.742	51.291	137.707	1.143.000
2011	2.633	47.654	133.837	1.100.800
Tasa variación acumulada	-16,47%	-16,97%	-18,60%	-20,78%

FUENTE: Ministerio de Empleo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

Al entrar en el detalle de los dos subsectores objeto de este estudio, también podemos ver que, aunque en ambos subsectores y para ambos tipos empresariales, se mantiene el empleo, el tamaño medio de las plantillas es mayor en el caso de las cooperativas que en las SA+SL. Además, según los datos proporcionados por la SABI, el sector del “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” aumenta el número medio de trabajadores en plena crisis económica¹, pasando de una plantilla media de 87,6 trabajadores a un tamaño mayor de 109,7 (Cuadro 2) lo que nos apuntan a la idea central esgrimida de que las cooperativas podrían actuar de forma anticíclica, sobre todo, en momentos de crisis.

Cuadro 2. Estadísticos descriptivos del número de empleados.

CNAE 01 “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” y CNAE 46 “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”

Año y CNAE	N		Mínimo		Máximo		Media		Desv. Típica	
	Coop	SA+SL	Coop	SA+SL	Coop	SA+SL	Coop	SA+SL	Coop	SA+SL
2006 (01)	23	53	1	1	56	299	13.1	10,20	16,9	41,2
2011 (01)	23	66	1	1	46	269	9.6	10.5	12,5	33.7
2006 (46)	29	354	1	1	790	1150	87.7	7.4	162,6	64.9
2011 (46)	40	443	1	1	843	795	109.8	7.4	181.4	45.4

4.1. Análisis mediante ratios contables

Para analizar la evolución de los distintos ratios contables utilizados en nuestro estudio hemos considerado recurrir a la evolución de la mediana, para cada ratio y año, en cada grupo empresarial y subsector, en vez de la media. La dispersión en algunos valores observados y el tratamiento de muestras grandes, indican que la evolución de la mediana puede ser más representativa de lo que ocurra en cada sector que la evolución de la media.

1.- La pérdida de empresas en el sector de la distribución al por mayor en la comunidad valenciana entre el 2008 y 2011 ha sido de sólo un 3% frente a la media que ronda el 25%. INE.

(I) RENTABILIDAD ECONÓMICA (RE):

Cuadro 3. Estadísticos descriptivos de la RE. CNAE 01 “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” y CNAE 46 “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”

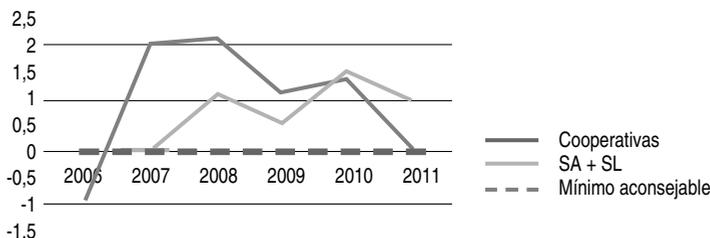
Año y CNAE	N		Mínimo		Máximo		Media		Mediana		Desv. Típ.	
	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL
2006 (01)	27	85	-0,51	-2,12	0,16	0,80	-0,01	-0,01	-0,93	0,00	0,13	0,30
2011 (01)	27	86	-0,08	-0,63	0,39	0,39	0,01	0,01	0,03	0,97	0,08	0,12
2006 (46)	36	497	-0,23	-5,00	0,26	0,93	-0,01	0,01	0,09	1,32	0,07	0,39
2011 (46)	42	522	-1,90	-0,84	0,13	0,93	-0,08	0,01	0,47	1,41	0,34	0,18

Si atendemos a las medias de la RE para los dos grupos de empresas y en los dos años inicio y fin del periodo estudiado nos indicaría que para el subsector de la “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas”, apenas hay diferencia entre el inicio y el fin y sobre todo, muestran una igualdad entre los dos grupos de estudio: las cooperativas y las SA+SL. Sin embargo, al ver las medianas sí que se aprecia diferencias entre principio fin y entre cooperativas y SA+SL.

En el caso del subsector “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” no se aprecia cambio en la RE de las SA+SL desde el inicio al fin y siempre muestran unos valores un poco por encima de los valores del grupo de cooperativas. No obstante, la evolución de la RE para cada uno de los subsectores estudiados y para cada grupo de empresas nos da los siguientes resultados:

a) RE en Cooperativas Vs mercantiles en el CNAE 01: “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas”

Gráfico 1. RE Cooperativas Vs (SA+SL) CNAE 01

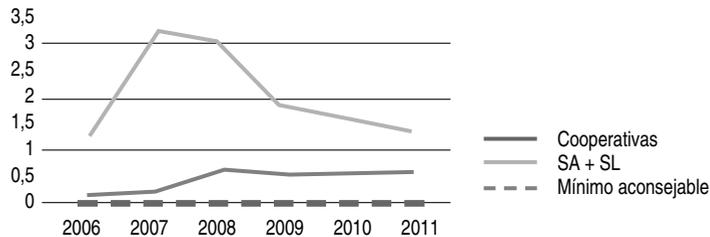


FUENTE: Elaboración Propia. Base Datos Sabi.

La evolución de la RE en los dos grupos empresariales nos muestra que, durante la mayor parte del periodo objeto de estudio, presentan valores superiores al mínimo aconsejable. Sin embargo, durante el ciclo de crisis, el grupo de la economía mercantil muestra una mejor evolución de esta variable. Parece que las empresas de la economía capitalista en el subsector de la “agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” se adaptan mejor en la adversa coyuntura económica que las cooperativas, lo que las sitúa por encima de la del grupo de cooperativas al final del periodo.

b) RE en Cooperativas Vs mercantiles en el CNAE 46: Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas

Gráfico 2. RE Cooperativas vs (SA+SL). CNAE 46



FUENTE: Elaboración Propia. Base Datos Sabi.

El CNAE 46: “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” abarca multitud de productos sujetos a diferentes niveles de demanda por lo que los resultados pueden diferir si se utilizasen niveles mayores de desagregación sectorial. No obstante y de forma general para el subsector, en el año 2006, se observa una discrepancia en la rentabilidad económica entre el grupo de las cooperativas y el de las SA+SL. Esta diferencia se va acortando conforme se va profundizando en la crisis, produciéndose un acercamiento significativo en el valor del indicador al final del periodo. Sin embargo, aunque el grupo de las cooperativas permanentemente está por debajo del grupo de las SA+SL, siempre mantienen una RE positiva que además, mejora a lo largo del periodo.

II. RATIO DE GARANTÍA (RG) O RATIO DE SOLVENCIA AL LP

Cuadro 4. Estadísticos descriptivos de RG. CNAE 01 “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” y CNAE 46 “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”

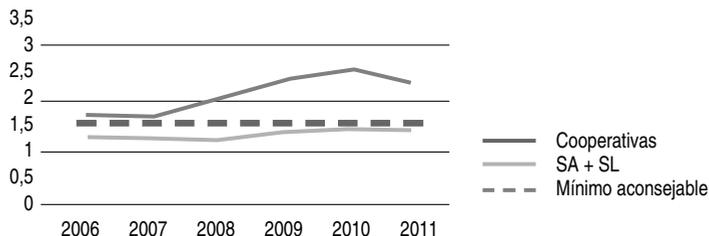
Año y CNAE	N		Mínimo		Máximo		Media		Mediana		Desv. Típ.	
	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SASL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL
2006 (01)	27	83	0,44	0,53	94,00	292,00	7,54	7,58	1,71	1,25	20,32	33,04
2011 (01)	27	84	0,99	0,47	204,0	396,50	10,72	14,83	2,34	1,41	38,86	59,54
2006 (46)	36	492	0,65	0,21	12,14	61,00	2,31	1,78	1,64	1,12	2,08	3,16
2011 (46)	41	517	0,39	0,25	11,07	39,67	2,64	2,45	1,61	1,25	2,06	3,98

Atendiendo a la información suministrada por la media de la RG podríamos decir que, ambos sectores y para ambos tipos de empresas, se mantiene una Ratio de Garantía elevada, incluso mejora en el año 2011. La verificación con la mediana nos indica que, aunque la solvencia de ambos grupos empresariales y en ambos subsectores, no representa grandes riesgos de insolvencia, las garantías a terceros no son tan amplias.

No obstante, al analizar la evolución de esta ratio en ambos sectores y grupos empresariales tenemos los siguientes resultados:

a) RG en Cooperativas Vs mercantiles en el CNAE 01: “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas”

Gráfico 3. RG Cooperativas vs (SA+SL). CNAE 01



FUENTE: Elaboración Propia. Base Datos Sabi.

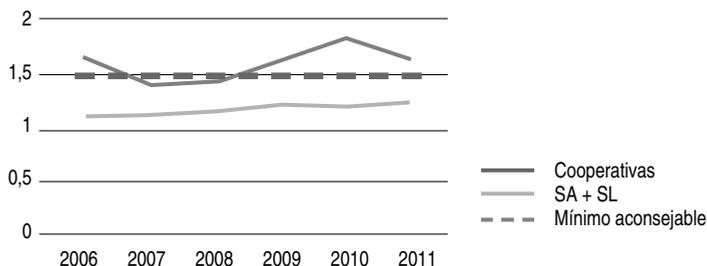
El valor que toma la Ratio de Garantía como mediana de las cooperativas del CNAE 01 siempre está por encima de los valores mínimos aconsejables. Incluso, a lo largo del periodo mejoran la posición respecto a la situación de partida. Los acreedores y proveedores de las cooperativas tienen una mayor garantía de cobrar sus deudas respecto al grupo de comparación. Además, en los años de crisis económica (2008/11) las cooperativas optimizan sustancialmente este ratio, posiblemente debido a la mejor calidad de su estructura financiera.

Por otra parte, la RG en el grupo de comparación de las SA+SL tiene una evolución similar, mejora la solvencia desde el inicio de la crisis, pero parte de valores de mayor riesgo y, en ningún momento, logran superar el valor mínimo aconsejable, ni siquiera en el periodo de mejoría de la ratio.

Podríamos decir que, el grupo de cooperativas, en este subsector, son más fiables en cuanto a la capacidad de pago para sus acreedores que el de las de sociedades mercantiles.

b) RG en Cooperativas Vs mercantiles en el CNAE 46: “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”

Gráfico 4. RG cooperativas vs (SA+SL). CNAE 46



FUENTE: Elaboración Propia. Base Datos Sabi.

Como en el caso de la agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas, el grupo de las cooperativas ofrecen una mayor solidez y garantía a terceros, sobre todo, desde que se inicia la crisis donde la ratio de garantía toma valores por encima del estándar aconsejado. La mejora en la ratio puede ser consecuencia de la mejor calidad de su estructura financiera.

La RG en el grupo de comparación de las SA+SL también mejora, como en el caso de las SA+SL del CNAE 01, pero en ningún momento alcanza el mínimo recomendable para el indicador. Lo cual se puede traducir en una mayor incertidumbre en el pago de la totalidad de las deudas con sus acreedores.

(III). RATIO DE ENDEUDAMIENTO (REND)

Cuadro 5. Estadísticos descriptivos de REND.
CNAE 01: “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” y CNAE 46 “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”

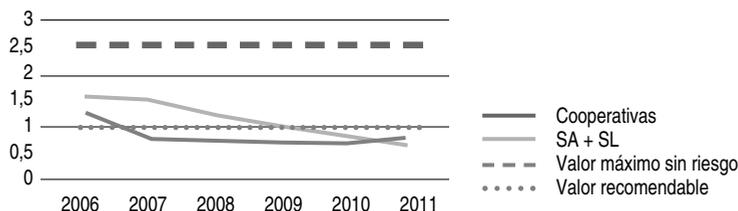
Año y CNAE	N		Mínimo		Máximo		Media		Mediana		Desv. Típ.	
	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL
2006 (01)	27	86	-6,12	-275,0	61,53	432,0	4,41	9,93	1,22	1,49	12,15	67,27
2011 (01)	26	86	-103,2	-52,89	22,83	43,01	-1,88	1,07	0,63	0,54	21,19	10,99
2006 (46)	35	518	-13,0	-232,78	90,00	829,0	5,87	13,94	1,22	2,52	17,12	64,39
2011 (46)	42	520	-160,5	-350,5	136,7	168,0	1,08	5,73	0,62	1,62	33,23	26,58

Tanto la media como la mediana de la ratio de endeudamiento apuntan que, tanto al inicio como al final del periodo, las cooperativas de ambos sectores tienen nivel de endeudamiento inferior al de las SA+SL y, además, en notable descenso.

Para ver cómo ha evolucionado el endeudamiento de cada grupo empresarial y en cada sector, representamos la evolución de la mediana de la REnd en nuestros grupos empresariales, lo que nos da los siguientes resultados:

a) REnd en Cooperativas Vs mercantiles en el CNAE 01: “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas”

Gráfico 5. REnd cooperativas vs (SA+SL). CNAE 01

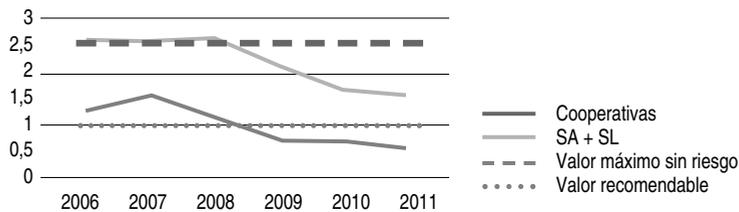


FUENTE: Elaboración Propia. Base Datos Sabi.

Ni el grupo de cooperativas ni el de las SA+SL tienen ratios de endeudamiento elevados. Ambos giran en torno al valor recomendado aunque las cooperativas siempre están por debajo de las SA+SL, a excepción del último año en donde prácticamente se igualan. Podríamos decir que, conforme se acentúa la crisis, ambos tipos de empresas sanean su forma de financiarse. En el caso de las cooperativas, desde el año 2007, tienen una ratio de endeudamiento por debajo del valor recomendable y en torno al 0,6. Este bajo nivel de endeudamiento es fruto de una eficiente forma de financiación, lo que repercutirá en un mejor acceso a los mercados financieros y mejores tipos de interés. Para el caso de las empresas de economía capitalista, 2007 también parece ser un punto de inflexión en su forma de financiación. La falta de crédito desde 2008 ha obligado a ambas organizaciones a despalancarse y a presentar en 2011 un nivel de endeudamiento similar.

b) REnd en Cooperativas Vs mercantiles en el CNAE 46: “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”.

Gráfico 6. REnd cooperativas vs (SA+SL). CNAE 46



FUENTE: Elaboración Propia. Base Datos Sabi.

En consecuencia con lo descrito en las ratios de endeudamiento del subsector “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas”, el nivel de endeudamiento del subsector del “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” también mejora, fundamentalmente, a partir de 2008. Sin embargo, el grupo de las cooperativas se encuentra, durante todo el periodo, en valores cercanos al óptimo aconsejable, mientras que el de las SA+SL, hasta el 2008, ronda el valor máximo sin riesgo de 2,5 por encima del cual se entra en una verdadera situación de riesgo para los acreedores. La llegada de la crisis provocó una mejora en la forma de financiación de estas empresas y su salida de la zona de riesgo, de modo que en 2011, aunque no alcanza el óptimo valor de las cooperativas, sí se va acercando al estándar recomendado.

IV. RATIO CORRIENTE (RC)

Cuadro 6. Estadísticos descriptivos de RC.
CNAE 01: “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” y CNAE 46 “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”

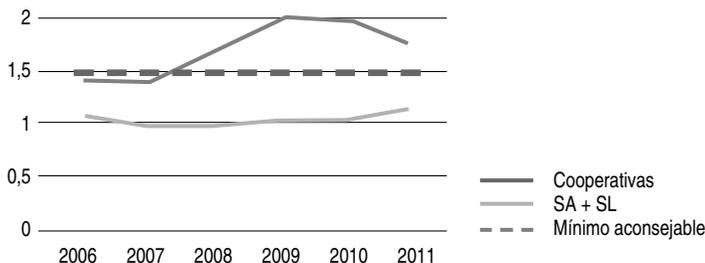
Año y CNAE	N		Mínimo		Máximo		Media		Mediana		Desv. Típ.	
	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL	Coop	SA SL
2006 (01)	27	82	0,00	0,00	118,00	83,47	6,57	3,37	1,41	1,05	18,89	9,95
2011 (01)	27	85	0,00	0,04	171,45	28,00	6,54	2,90	1,79	1,16	22,52	4,94
2006 (46)	36	490	1,00	0,00	160,00	60,00	3,94	1,81	1,05	1,09	20,13	3,45
2011 (46)	42	515	0,25	0,00	68,95	189,00	2,80	3,05	1,52	1,27	7,60	9,98

A priori, y atendiendo a la media de la RC se podría decir que se empieza el periodo de análisis y se acaba en ambos grupos empresariales y para los dos subsectores manteniendo altos niveles de liquidez, sobre todo, para el subsector de la “agricultura, ganadería, caza y servicios asociados a las mismas” que podría ponernos sobre la pista de un exceso de recursos líquidos. Aunque la mediana no avala dicho comportamiento.

Para analizar la liquidez empresarial durante todo el periodo vemos la evolución de la ratio corriente en los dos subsectores, lo que nos da los siguientes resultados:

a) RC en Cooperativas Vs mercantiles en el CNAE 01: “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas”

Gráfico 7. RC cooperativas vs (SA+SL). CNAE-01

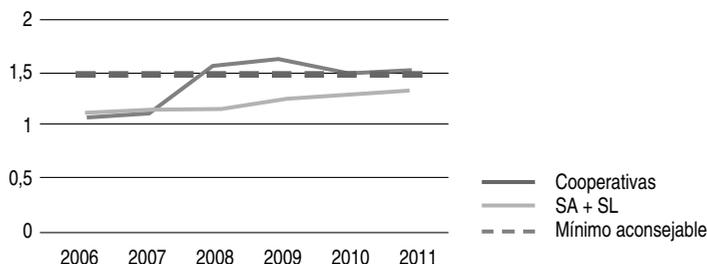


FUENTE: Elaboración Propia. Base Datos Sabi.

Aunque la RC sólo nos indica la capacidad de pago a corto plazo generada por los activos a corto plazo y depende del tipo de actividad económica, podemos ver que las cooperativas han mejorado la posición de liquidez, situándose por encima del mínimo aconsejable, a pesar del contexto de crisis mientras que las SA+SL, aunque también muestran un leve aumento de liquidez, siempre se han mantenido por debajo del mínimo aconsejable. Una falta de liquidez puede representar dificultades de pago en el corto plazo.

b) RC en Cooperativas Vs mercantiles en el CNAE 46: “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”.

Gráfico 8. RC cooperativas vs (SA+SL). CNAE 46



FUENTE: Elaboración Propia. Base Datos Sabi.

El nivel de liquidez en ambos grupos de mercantiles, está por debajo del mínimo recomendado hasta el inicio de la crisis. Sin embargo, las cooperativas mejoran su nivel de liquidez desde 2008 situándose en torno al valor teórico aconsejable y aunque las SA+SL mejoran su liquidez durante el periodo, nunca llegan al valor óptimo aconsejable. El comercio al por mayor es un tipo de actividad que ha visto incrementarse el periodo medio de cobro por las dificultades de pago de sus clientes. Situación lógica en un contexto de fuerte caída de consumo nacional motivado, entre otros factores, por una disminución de la renta disponible. No obstante, los niveles rozan los valores recomendados aunque las cooperativas mantienen, durante todo el periodo, una mejor garantía de pago de las deudas a corto plazo.

4.2. Análisis mediante aplicación de KIPs

De la aplicación de los indicadores KIPs a nuestras empresas objeto de estudio sector por sector, tenemos los siguientes resultados:

a) KIPs en el CNAE 01: Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas

Cuadro 7. KIPs en Cooperativas Vs (SA+SL). CNAE 01

Año	INDICADORES KIPs COMPUESTOS				INDICADORES KIPs COMPLEJOS			
	F3/F1		F4/F1		F1/S1		F4/S1	
	COOP	SA+SL	COOP	SA+SL	COOP	SA+SL	COOP	SA+SL
2006	0,26	0,17	0,22	0,13	960.150,58	1.588.074,22	29.835,77	25.273,99
2011	0,17	0,26	0,17	0,13	691.041,36	1.063.532,18	30.826,63	26.160,97

FUENTE: Elaboración propia.

Del análisis de los valores Kips para el subsector de la “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” obtenidos en el cuadro 7 se puede observar el siguiente comportamiento:

a) El valor añadido (F3/F1) que generan ambos tipos de empresas parece mostrar una evolución opuesta. Mientras que en las cooperativas se aprecia una caída del valor añadido, en las empresas de la economía capitalista ocurre lo contrario además, en la misma proporción.

b) Caída del peso de los salarios frente a los ingresos (F4/F1) en el grupo de cooperativas de un 22,7%, lo cual es lógico ya que partían de una situación muy alta, 0,22 frente al 0,13 en el grupo de empresas SA+SL. A pesar de esta fuerte caída, el indicador sigue presentando mayor fortaleza en el grupo de cooperativas que en el de las empresas de la economía capitalista (0,17 frente al 0,13). Lo que nos estaría indicando que este tipo de organizaciones priman los salarios frente a otro tipo de gastos.

c) La retribución media del trabajador (F4/S1) en las cooperativas del subsector “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” es significativamente superior a las de economía no social. En 2006 esta diferencia era de 4.561,78 € anuales y en 2011 se incrementa hasta 4.665,66 €. Lo que seguiría abundando en la premisa de que las empresas de economía social, en este caso las cooperativas, contribuyen más al desarrollo local y al mantenimiento del estado del bienestar.

d) La productividad de las empresas (F1/S1) decrece en ambos tipos de organizaciones como consecuencia de la profundización de la crisis, aunque en las cooperativas con menor intensidad. Una caída del 28% frente al 33% en el caso de las SA+SL.

b) KIPs en el CNAE 46: Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas

Cuadro 8. KIPs Cooperativas Vs (SA+SL) CNAE 46

AÑO	INDICADORES KIPs COMPUESTOS				INDICADORES KIPs COMPLEJOS			
	F3/F1		F4/F1		F1/S1		F4/S1	
	COOP	SA+SL	COOP	SA+SL	COOP	SA+SL	COOP	SA+SL
2006	0,18	0,19	0,15	0,16	539.844,68	769.397,26	19.920,19	30.554,58
2011	0,15	0,22	0,13	0,15	690.553,54	739.438,20	21.976,33	24.254,08

FUENTE: Elaboración propia.

Del análisis de los valores Kips obtenidos para el subsector “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” en el cuadro 8 se puede observar el siguiente comportamiento:

a) El valor añadido (F3/F1) que generan ambos tipos de empresas tiene una evolución opuesta. Tal y como ocurría en el subsector de la “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas”, en el subsector del “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” mientras cae el valor añadido en las cooperativas, aumenta en sus homólogas de la economía capitalista y además, en porcentajes similares.

b) Caída del peso de los salarios frente a los ingresos (F4/F1) en las cooperativas de un 13,3%, frente al 6,25% en el caso de las SA+SL. El subsector del “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” parece mostrar una mayor fortaleza en las empresas capitalista frente a las cooperativas.

c) La retribución media del trabajador (F4/S1) en las cooperativas mantiene un mejor comportamiento. Con independencia de la profundización de la crisis, los trabajadores de las cooperativas obtienen un incremento salarial anual de 2.056,14€. Por el contrario, todo parece apuntar que los trabajadores de las SA+SL del subsector “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” han sufrido una caída de la retribución media 1.0634,39€ anuales. No obstante, a pesar de esta caída, las empresas capitalistas siempre retribuyen a sus trabajadores por encima de las cooperativas, aunque las diferencias se han acertado notablemente.

d) La productividad de las empresas (F1/S1) tienen un comportamiento diferente. En las cooperativas aumenta y en las SA+SL disminuye. El efecto de la crisis, también en el subsector del “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas”, evidencia, al igual que en el de la “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas”, mejor indicador para las cooperativas.

5.- Conclusiones

El objetivo de este trabajo era analizar cómo se han adaptado y están superando la actual crisis económica los subsectores más representativos de las cooperativas de la Comunidad Valenciana comparándolo con sus homólogas, las sociedades capitalistas (SA y SL). El estudio de variables económicas, sociales y sobre todo, las laborales nos ponen de manifiesto que las empresas cooperativas, en los sectores estudiados, CNAE 01: “Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas” y CNAE 46: “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” mantienen una mejor estructura financiera y sobre todo, suelen mantener el empleo de sus trabajadores y sus salarios aun a costa de reducir la rentabilidad económica.

En este sentido y mediante el análisis de los ratios contables hemos podido apreciar cómo las cooperativas de los dos subsectores estudiados tienen mejores niveles de solvencia tanto a corto como a largo plazo que las empresas de la economía capitalista.

El mantenimiento tanto de la ratio de garantía como de la ratio corriente en torno a sus respectivos valores teóricos aconsejables durante todo el periodo analizado, parece indicar que este tipo de organizaciones ni tienen problemas de solvencia ni de liquidez.

Por otra parte, las cooperativas de ambos sectores también ofrecen una mejor estructura financiera que las empresas de la economía capitalista y mejora conforme se agudiza la crisis. En este sentido hemos podido apreciar que los ratios de endeudamiento giran en torno al valor óptimo aconsejable durante todo el periodo y, aunque la evolución de la ratio durante el periodo es similar a la de las empresas capitalistas, estas últimas siempre tienen un nivel de endeudamiento superior a las cooperativas, sobre todo en el caso del subsector del “Comercio al por mayor e intermediarios de comercios, excepto de vehículos de motor y motocicletas” que durante los últimos años de la bonanza económica rozaban niveles de endeudamiento de riesgo.

La llegada de la crisis ha provocado en ambos tipos de organizaciones y para ambos subsectores una mejor forma de financiación aunque la estructura financiera de las cooperativas se ha mostrado

más eficiente que la de las empresas de economía capitalista, lo que ha podido contribuir, por una parte, a ofrecer mayores garantías de cobro de las deudas para sus acreedores y proveedores y, por otra parte, a tener rentabilidades económicas positivas. En este sentido y mediante la aplicación de los indicadores KIPs hemos podido observar que, a pesar de obtener unos niveles productivos menores, las cooperativas han mantenido sus plantillas e incluso el salario medio por trabajador, sobre todo en el caso del subsector de la "Agricultura, Ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas" donde no sólo parece que se mantiene el empleo sino que además, se produce un aumento en la retribución media. Los resultados en los subsectores analizados coincidirían, con la tesis avanzada en la literatura económica y señalada en este artículo, sobre la importancia de la economía social frente a otro tipo de organizaciones en relación con el mantenimiento del empleo en la etapa analizada.

Los datos de evolución de empleo y decrecimiento del número de organizaciones empresariales, en general para la Comunidad Valenciana, podrían indicarnos que las cooperativas, en periodos de dificultad económica, podrían resistir mejor y contribuir a la salida de la crisis, tal y como se apunta desde la Unión Europea en el informe 2012/2321 (INI) del Parlamento Europeo, 2013. Dicho comportamiento también parece reproducirse en la muestra analizada.

Las empresas de la economía social, especialmente las cooperativas, representan un modelo de economía social de mercado. El comportamiento de estas organizaciones, al menos en materia de empleo en la muestra estudiada, podría indicarnos que este tipo de empresas, especialmente en tiempos de crisis, se erigen como un tipo de organización que resisten mejor.

Finalmente, podemos afirmar que, en nuestro grupo de estudio, las cooperativas son empresas socialmente más responsables porque ofrecen mejor estabilidad laboral, mayor garantía a terceros para cobrar sus deudas, mantienen razonablemente su rentabilidad.

6.- Bibliografía

ACI, Alianza Cooperativa Internacional (1995): *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa: los principios cooperativos*, Valencia: Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, 3ª Ed.

AECA (2012): *Información Integrada: el Cuadro Integrado de Indicadores (CII-FESG) y su Taxonomía XBRL*

BUENDÍA MARTÍNEZ, I. (2001): "El desarrollo rural y la economía social: una perspectiva desde los fondos estructurales", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 75, 171-193.

- BUENDÍA, I. & GARCÍA J.V. (2003): *Cooperativismo y desarrollo local*, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.
- BUENO CAMPOS, E. (1993): *Curso básico de Economía de la Empresa*, Pirámide, Madrid.
- BEL DURÁN, P., BUENDÍA MARTÍNEZ, I. & RODRIGO RODRÍGUEZ, M. (2000): "Las cooperativas y su relación con los fondos estructurales de la Unión Europea: un estudio de la política de desarrollo rural", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 35, 103-126.
- CAMPOS, V. & CARRERAS, LL. (2012): "Situación económica y financiera de las cooperativas hortofrutícolas catalanas. Estudio empírico aplicado a la provincia de Tarragona", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 74, 149-176.
- COQUE MARTÍNEZ, J. (1999): "Industrialización en el entorno local a través de sociedades cooperativas", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 68, 119-137.
- COQUE MARTÍNEZ, J. (2005): *Compartir soluciones: Las cooperativas como factor de desarrollo en zonas desfavorecidas*, Consejo Económico y Social, Madrid.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2000): "Las cooperativas en las modernas economías de mercado", *Economistas*, 83, 113-123.
- CHAVES, R. & MONZÓN, J.L. (2012): "Beyond The crisis: The social economy, prop of a new model of sustainable development", *Service Business*, 6:1, 5-26.
- DOMINGO SANZ, J. (2005): "El cooperativismo y su contribución al desarrollo rural". En Juliá, Meliá y Server, *Cooperativismo agrario y desarrollo rural*, Valencia, 85-94.
- FERNÁNDEZ DAZA, E. & RAMÓN DANGLA, R. (2013): "Revelación de la Información Financiera y no Financiera: Informes Integrados", *Revista Contable*, 10, 78-88.
- FERNÁNDEZ, J.L. & LUNA, L. (2010): "Mayor transparencia y credibilidad para hacer frente a la crisis de confianza de la RSE". En Morata, Vilà y Suárez (Eds.), *La Responsabilidad Social de las Empresas a debate: Lecciones de la crisis*, Institut Universitari d'Estudis Europeus, 58-68.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1999): "Cooperativismo y desarrollo Local", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 68, 33-46.
- GARCÍA MARCOS, C. (1997): "El papel de la Economía Social en la construcción europea", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 25, 11-27.
- GÓMEZ LÓPEZ, J.D. (2004): *Las cooperativas agrarias instrumento de desarrollo rural*, Publicaciones de la Universidad de Alicante.
- JULIÁ IGUAL, J.F. & MARÍ VIDAL, S. (2002): "Agricultura y desarrollo rural. Contribuciones de las cooperativas agrarias", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 41, 25-52.
- LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

- LOZANO, J.M. (2006): "De la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) a la empresa responsable y sostenible", *Papeles de Economía Española*, 40-62.
- MARTÍNEZ, I.M. & OLMEDO, I. (2010): "Revisión teórica de la reputación en el entorno empresarial", *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 44, 59-77.
- MONEVA, J.M. & ORTAS, E. (2009): "Desarrollo sostenible e información corporativa: Evolución y situación actual", *Economía Industrial*, 371, 131-154.
- MONTERO GARCÍA, A. (1997): "Cooperativismo y desarrollo rural", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 63, 63-77.
- MOZAS MORAL, A. & RODRÍGUEZ COHARD, J.C. (2000): "La economía social como mecanismo de transformación socioeconómica en el medio rural andaluz". En *Economía Social y Relaciones Laborales*, Escuela Universitaria de Relaciones Laborales, Consejo Andaluz de Relaciones Laborales, Sevilla.
- MOZAS MORAL, A. & BERNAL JURADO, E. (2006): "Desarrollo territorial y economía social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 55, 125-140.
- PARLAMENTO EUROPEO (2013): "Informe sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis" (2012/2321 (INI)), Doc A7-0222/2013.
- 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.
- ROMÁN CERVANTES, C (2008): "Las Sociedades Agrarias de Transformación en España: un análisis histórico", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 63, 65-87.
- SERVER IZQUIERDO, R. & CAPÓ VICEDO, J. (2009): "La Responsabilidad Social Empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las sociedades cooperativas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 65, 7-31.
- SALINAS RAMOS, F., HERRANZ DE LA CASA, J.M. & ALBARRÁN FERNÁNDEZ, C. (2005): "Desarrollo rural y economía social", I Congreso Iberoamericano, Universidad Católica de Ávila, Ávila.
- TOMÁS CARPI, J.A. & MONZÓN CAMPOS, J.L. (Dir.) (1998): *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, Generalitat Valenciana y CIRIEC-España, segunda edición, Valencia.
- THE IIRC (2011): *Towards Integrated Reporting. Communicating Value in the 21st Century*. Disponible en <http://www.theiirc.org>
- VARA MIRANDA, M.J. (1994): "Funciones de la Economía Social en el modelo de desarrollo económico", *Información Comercial Española, ICE*, 729, 9-17.