



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, nº 36, diciembre 2000, pp. 5-50**

Posición financiera de las entidades de Economía Social canarias

**Urbano Medina Hernández
Alicia Correa Rodríguez
Ana L. González Pérez**

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Santa Cruz de Tenerife

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa

ISSN: 0213-8093. © 2000 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

Posición financiera de las entidades de Economía Social canarias

Urbano Medina Hernández

Alicia Correa Rodríguez

Ana L. González Pérez

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Santa Cruz de Tenerife

RESUMEN

El objetivo de este estudio consiste en profundizar en el conocimiento de la realidad financiera de las entidades de economía social canarias, tratando de determinar los factores que pueden estar condicionando su crecimiento y supervivencia. Para ello, hemos realizado un análisis comparativo de la posición económico-financiera de las entidades de economía social respecto al conjunto de sociedades mercantiles, tratando de determinar las variables que más contribuyen a diferenciar el comportamiento de ambos tipos de empresas, de forma que podamos detectar las principales ventajas y debilidades que caracterizan a las cooperativas y sociedades laborales, contribuyendo a la orientación y eficacia de las diversas políticas de promoción y ayuda a este sector.

PALABRAS CLAVE: entidades de economía social, cooperativas, sociedades laborales, análisis financiero.

RÉSUMÉ

L'objectif de cette étude est approfondir dans la connaissance de la réalité financière des entreprises d'économie sociale canaries, visant de déterminer les facteurs qui peuvent conditionner leur croissance et survie. À cet aobjet, une analyse comparative de la position économique-financière des entreprises d'économie sociale et des sociétés lycratives traditionnelles est développée. Cette analyse vise identifier les variables qui contribuent le plus à différencier le comportement financier des deux types d'entreprises, de sorte à détecter les principaux points forts et faiblesses des coopératives et sociétés de travailleurs, avec le but de contribuer à l'orienter et augmenter l'efficacité des politiques de promotion et d'appui au secteur.

MOTS CLÉ: économie sociale, coopératives, sociétés de travailleurs, analyse financière.

ABSTRACT

The objective of this study is to deepen in the knowledge of financial reality of the canaries social economy sector, trying to determining the factors that they can be conditioning their growth and survival. For this, we have made a comparative financial analysis of the cooperative and worker-owned firms respect to the joint of mercantile societies, trying to determining the variables that more contribute to differentiate the behavior of both types of firm, so that we could detect the principal advantages and weaknesses that characterize to non profit sector, contributing to the direction and efficiency of the political of promotion to this sector.

KEY WORDS: social economy, cooperative, worker-owned firms, financial analysis.

1.- Introducción

En los últimos años, las mayores exigencias de competitividad que han caracterizado al sector empresarial como consecuencia de la creciente globalización de la economía, la incorporación de nuestro país al Mercado Único, la revolución tecnológica, el mayor nivel de formación socioeconómica de los ciudadanos y, sobre todo, la demanda de mejores niveles de calidad de vida, han impulsado la creación de nuevas entidades de economía social, que han surgido como alternativa de generación y mantenimiento del empleo en aquéllos sectores que, en busca de una mayor competitividad, han realizado ajustes en sus plantillas. En este sentido, se detecta un importante crecimiento del número de nuevas entidades de economía social en los períodos económicos recesivos¹.

Por citar algunas cifras representativas de la importancia creciente de este sector, tenemos que el número de entidades de economía social activas en nuestro país aumentó un 49% entre 1993 y 1997, siendo el incremento del número de trabajadores del período del 21%. Sin embargo, la importancia relativa de estas entidades dentro del total del tejido empresarial nacional es baja, al suponer en 1997 menos del 1% del mismo, frente al 67% que representan las sociedades unipersonales o al 21% de las sociedades de responsabilidad limitada [INE, 1999]. En Canarias, que constituye el marco espacial de nuestro estudio, el colectivo de cooperativas, representaba en 1996 en torno al 0,54% del total de empresas, a pesar de existir una importante tradición en el sector agrícola por este tipo de entidades, mientras que, sólo el 0,12% del tejido empresarial canario eran sociedades laborales, si bien esta figura está adquiriendo un importante protagonismo en los últimos años tras la promulgación de la ley 4/1997² [Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (1997)].

No obstante, a pesar de su escasa representatividad dentro del sector empresarial, hemos de destacar que se trata de un sector en continuo auge que se ha manifestado como un excelente elemento de integración socio-laboral para aquéllos colectivos más desfavorecidos, así como el instrumento más idóneo para cubrir las nuevas demandas sociales relacionadas con el cambio en los hábitos de vida de los ciudadanos y que se relacionan con el cuidado de niños, de personas mayores, enseñanza, sanidad, transporte, cuidado y conservación del medio ambiente, configurando lo que se ha dado en llamar Nuevos Yacimiento de Empleo³.

1.- Véase al respecto el *Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (1999)* y *Medina et al. (1997)*

2.- En *Neila (1998)*, *Valpuesta y Barberena (1998)*, *Magro (1998)* y *González (1997)* puede encontrarse, entre otros, un estudio sistemático del nuevo régimen jurídico de las sociedades laborales.

3.- Definidos en el *Libro Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI* [Comisión de las Comunidades Europeas (1993)], como *necesidades sentidas y no atendidas por el conjunto de empresas capitalistas, que pueden convertirse en una alternativa para la generación de empleo estable, que contribuya a paliar el problema del paro, que es calificado como "problema estructural"*.

Sin embargo, por las características propias que definen la gestión en las entidades de economía social y que se derivan de sus fines solidarios, tienden a agravarse los tradicionales problemas que cuestionan la supervivencia y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, que suele ser el tamaño predominante, registrándose tasas de mortalidad aún más elevadas que en el conjunto de sociedades mercantiles. Así, estas entidades suelen presentar una menor flexibilidad en su estructura organizativa, un inferior nivel de formación de su personal, especialmente de sus directivos⁴ y, una mayor debilidad financiera⁵, como consecuencia de su más reducido nivel de capitalización, que las hace más dependientes del crédito bancario a corto plazo y, por tanto, más vulnerables en las etapas recesivas del ciclo económico⁶.

Para tratar de soslayar estas dificultades, diversas administraciones (que comprenden desde el ámbito local⁷ hasta el europeo), ponen en marcha distintas medidas para favorecer la adaptación de las entidades de economía social hacia formas de gestión más orientadas hacia el mercado, arbitrando también, formas de financiación más flexibles que les permitan superar sus tradicionales problemas financieros. Entre este conjunto de medidas, destacan las que intentan facilitar el acceso de las empresas de economía social a la formación, educación e información.

En este contexto, el objetivo de este estudio consiste en profundizar en el conocimiento de la realidad empresarial de las entidades de economía social canarias, su ámbito de actuación, su situación económico-financiera, sus resultados y expectativas, al tiempo que se identifican aquellas características que diferencian, desde el marco de la función financiera, a estas entidades del resto de sociedades mercantiles, detectando así sus ventajas y debilidades, lo que sin duda, contribuirá a la orientación y eficacia de las diversas políticas de promoción y ayuda destinadas a este sector. Por tanto, este trabajo pretende ser una continuación de un estudio previo realizado por Medina et al. (1997).

Para el cumplimiento del objetivo señalado hemos estructurado el resto del estudio en cuatro apartados, presentándose en el siguiente una descripción de los principales aspectos metodológicos, para abordar en el tercer epígrafe un estudio comparativo de la posición financiera de las entidades de economía social canarias respecto al conjunto de sociedades mercantiles. Posteriormente, en el cuarto apartado trataremos de identificar las variables que más contribuyen a diferenciar desde el plano financiero el comportamiento de las entidades de economía social del resto de sociedades mercantiles. Finalmente, y a modo de resumen, presentaremos las principales conclusiones y recomendaciones que, contribuirán a la orientación y eficiencia de la política de promoción y ayuda a estas entidades.

4.- Véase al respecto el estudio de la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (1997).

5.- Sobre este aspecto resulta destacable el trabajo de Morales (1993).

6.- Véase entre otros, los estudios de Pisón et al. (1999), Ferrández et al. (1997) y Barea y Monzón (1996).

7.- Véase, Buendía (1999).

2.- Metodología

En correspondencia con el objetivo previsto, que trata de determinar los factores que desde el marco de la función financiera de la empresa (organización de recursos, capacidad directiva, fuentes de financiación, planificación de inversiones, innovación, etc.) pueden condicionar el crecimiento y la supervivencia de las entidades de economía social canarias, hemos aplicado, en primer lugar, la metodología del análisis financiero de ratios a una muestra de cooperativas y sociedades laborales extraídas de la Central de Balances de la Universidad de La Laguna (en adelante CBUL), que serán comparadas con sus principales competidoras en el mercado, el conjunto de sociedades mercantiles.

Posteriormente, para tratar de determinar las variables que más diferencian desde el plano financiero a unas y otras empresas, aplicamos al conjunto de entidades de economía social disponibles en 1996 y a una submuestra de sociedades mercantiles, de similares características en cuanto a dimensión y sector de actividad, el algoritmo inductivo de reglas y árboles de decisión, See5. De esta forma, identificaremos las ventajas o debilidades que presentan las entidades de economía social respecto a las sociedades mercantiles, contribuyendo a la orientación de la política de promoción de las entidades de economía social.

Como consecuencia de las limitaciones estadísticas que tradicionalmente han caracterizado al sector de la economía social, hemos combinado la obtención indirecta de información a través de diversas fuentes estadísticas disponibles, entre las que destaca el Boletín de Estadísticas Laborales y el Directorio Central de Empresas, con la información contable obtenida de la Central de Balances de la Universidad de La Laguna (en adelante CBUL), que constituye la fuente de datos principal debido al marcado carácter financiero del estudio.

En la CBUL se agrupan a nivel de dos dígitos según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CNAE-93 todas aquellas sociedades que hayan cumplido con el precepto legal⁸ de depósito de las Cuentas Anuales ante el Registro Mercantil de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, con unos niveles mínimos de calidad en su información contable. El carácter censal de dicha base de datos, hace que ésta recoja las características esenciales del tejido empresarial canario que se caracteriza por una reducida dimensión, con el predominio de la microempresa familiar y, por la fuerte terciarización de su actividad económica, extremadamente dependiente de la actividad turística y del comercio. El análisis del nivel de cobertura de la CBUL, cuadro 2.1, indica que las empresas procesadas en la misma aportan el 18,36% del Valor añadido bruto al coste de los factores de la provincia en 1995, según datos de la Fundación BBV (1997).

8.- Establecido en la Ley 19/1989 de 25 de julio, de Adaptación Parcial de la Legislación Mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de Sociedades, que obliga a las sociedades anónimas, las de responsabilidad limitada, las comanditarias por acciones y, las de garantía recíproca al depósito de sus Cuentas Anuales ante el Registro Mercantil de la provincia donde se halle ubicada su sede social. Por otra parte, el Reglamento del Registro Mercantil (R.D. 1597/1989 de 29 de diciembre) dejó abierta la posibilidad de depósito a cualquier otro tipo de empresa (sociedad o no) que quiera depositar sus Estados Contables.

Cuadro 2.1. Porcentaje de Cobertura de la CBUL

	Porcentaje de Cobertura de la CBUL		
	1991	1993	1995
GENERAL	16,87	16,81	18,36
AGRICULTURA-PESCA	17,24	8,39	10,35
INDUSTRIA	41,02	33,89	32,26
CONSTRUCCIÓN	19,73	26,61	29,09
SERVICIOS	13,22	14,18	15,55

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos extraídos de la CBUL, del BANCO BILBAO VIZCAYA (1995): Renta Nacional de España y su distribución provincial 1991. Avance 1992-1993 y de BANCO BILBAO VIZCAYA (1997): Renta Nacional de España y su distribución provincial 1993. Avance 1994-1995.

La elección del período temporal, 1990-1996, ha venido muy condicionada por la disponibilidad de datos. Dado que la obligación de depósito de las Cuentas Anuales surgió con la Ley 19/1989, 1990 es el primer ejercicio económico disponible. Por otro lado, el hecho de que la presentación de las Cuentas se realiza con un desfase temporal de seis meses sobre el ejercicio al que se refieren los datos contables, a lo que hemos de sumar la excesiva lentitud que caracteriza el proceso de introducción de datos, nos lleva a que 1996 sea el último ejercicio cerrado, no existiendo todavía para 1997 un número representativo de empresas. Esta circunstancia es especialmente grave en las entidades de economía social.

Características de la Muestra

Por lo que se refiere a la muestra, ésta se encuentra conformada por el conjunto de entidades de economía social y sociedades mercantiles disponibles en la CBUL en cada uno de los ejercicios considerados, según se describe en el cuadro 2.2. Dado que las entidades de economía social no están expresamente obligadas al depósito, sino que éste tiene carácter voluntario, el número de cooperativas y sociedades laborales disponibles en la CBUL por año no es muy elevado, situándose éste en torno al 1% del total de empresas procesadas en cada uno de los ejercicios. Como dato meramente orientativo, podemos señalar que, las 90 entidades de economía social procesadas en la CBUL, suponen aproximadamente el 15% del total de estas entidades operativas en Canarias en 1996, según datos de la Dirección General de Fomento de la Economía Social [Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (1997)].

Esta circunstancia limita el número de entidades de economía social que conforman la muestra objeto de este estudio y explica la no constancia de estas empresas en la base de datos, dificultando

el análisis de evolución y seguimiento, al no poder asimilar la desaparición de la empresa de la muestra con el fallecimiento de la misma⁹.

Cuadro 2.2. Empresas que conforman las muestras

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		Permanecen 90-96		Permanecen 94-96	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
	Economía Social	34	1,1	40	1,0	32	0,7	42	0,9	38	0,9	78	1,3	90	1,3	10	0,6	20
Sociedades Mercantiles	2.937	98,9	3.912	99,0	4.355	99,3	4.787	99,1	4.076	99,1	5.722	98,7	6.595	98,7	1.620	99,4	2.987	99,3
Total Empresas CBUL	2.971	100	3.952	100	4.387	100	4.829	100	4.114	100	5.800	100	6.685	100	1.630	100	3007	100

Si observamos la desagregación de la muestra de entidades de economía social por sectores, cuadro 2.3, tenemos que son los otros servicios, seguidos del comercio y la agricultura los que presentan un mayor número de empresas por año, por lo que hemos limitado las referencias sectoriales únicamente a estas tres actividades.

Por otro lado, resulta destacable que de las 153 entidades de economía social que conforman la muestra durante el período 1990-1996, 79 son cooperativas y 74 son sociedades laborales. Si comparamos estos datos con la población de entidades de economía social activas en 1996, tenemos que las cooperativas analizadas suponen en torno al 17% de la población y las sociedades laborales en torno al 68% de las mismas.

Cuadro 2.3. Distribución de las entidades de economía social por sectores

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Nª	%												
Agricultura	6	18	6	15	7	22	9	21	6	14	15	20	17	19
Industria	1	3	1	2	2	6	2	5	2	5	3	4	3	3
Construcción	3	9	5	13	1	3	2	5	5	14	5	6	7	8
Comercio	7	20	10	25	5	16	10	24	10	27	25	32	28	31
Hostelería	4	12	4	10	3	9	4	10	4	11	4	5	6	7
Otros Servicios	13	38	14	35	14	44	15	35	11	29	26	33	29	32
TOTAL	34	100	40	100	32	100	42	100	38	100	78	100	90	100

9.- Tradicionalmente, el sector de la economía social se ha venido caracterizando por una elevada mortalidad empresarial, sin embargo, a pesar de la importancia que tendría para la orientación de la política de promoción el conocimiento de las causas que llevan a un considerable número de ellas al fracaso, actualmente resulta muy difícil, por no decir prácticamente imposible, el conocimiento de las entidades que abandonaron su actividad.

Posteriormente, para la segunda fase de nuestro estudio empírico, que trata de determinar con la ayuda del algoritmo de inducción de reglas y árboles de decisión, See5, las variables que más diferencian desde el plano económico-financiero a las entidades de economía social del conjunto de sociedades mercantiles, hemos configurado una muestra de 180 empresas conformada, por una parte, por las 90 entidades de economía social disponibles en la CBUL en 1996 y, por otra, por 90 sociedades mercantiles extraídas del total de sociedades disponibles en dicha base de datos en el mencionado ejercicio.

Para la selección de las sociedades mercantiles hemos empleado la técnica del emparejamiento, según la cuál cada sociedad seleccionada debe pertenecer al mismo sector de actividad y presentar un volumen similar de inversiones totales e ingresos de explotación al mostrado por las entidades de economía social analizadas, eliminando así el efecto que el diferente tamaño y sector de actividad de unas y otras entidades puede ejercer sobre su comportamiento financiero. De esta forma, podemos estar seguros que las diferencias que resulten serán debidas a la existencia de características intrínsecas que diferencian desde el plano jurídico-organizativo a unas y otras entidades, lo que nos permitirá alcanzar el objetivo planteado. Respecto al sector de actividad económica, el emparejamiento se ha realizado a nivel de dos dígitos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93).

Como puede observarse en el cuadro 2.4, el 70 % de las entidades de economía social de la muestra pertenece al sector servicios, primando dentro de éste las actividades comerciales y las relacionadas con los servicios a las personas y las empresas. Le siguen en importancia, las actividades agrícolas que tradicionalmente han sido un sector donde las cooperativas han tenido una fuerte implantación, representando en torno al 19% del total de entidades de economía social de la muestra. Esta distribución sectorial es prácticamente igual en las sociedades mercantiles, debido a la utilización del sector de actividad como elemento de emparejamiento a la hora de seleccionar las sociedades.

Cuadro 2.4. Características de la muestra de entidades de economía social objeto de análisis por el algoritmo See5. 1996

Sectores	Nº	%	Inversión	Nº	%	Ingresos	Nº	%
Agricultura	17	19	Entre 1 y 10 millones	29	33	Menor de 10 millones	25	28
Industria	3	3	Entre 10 y 25 millones	16	18	Entre 10 y 50 millones	33	36
Construcción	7	8	Entre 25 y 50 millones	12	13	Entre 50 y 150 millones	13	14
Comercio	28	31	Entre 50 y 100 millones	12	13	Entre 150 y 300 millones	6	7
Hostelería	6	7	Entre 100 y 250 millones	12	13	Entre 300 y 1000 millones	5	6
Otros Servicios	29	32	Más de 250 millones	9	10	Más de 1000 millones	8	9
TOTAL	90	100	TOTAL	90	100	TOTAL	90	100

FUENTE: Elaboración propia a partir de la CBUL.

En lo que a dimensión se refiere predominan las empresas de pequeño tamaño o, más concretamente, las microempresas, al presentar el 33% de las entidades de economía social una inversión total inferior a 10 millones, mientras que, el 28% de ellas registra unos ingresos inferiores a dicha cifra, superando los 1.000 millones de facturación sólo el 9% del total de cooperativas y sociedades laborales. La distribución por tamaños de las sociedades mercantiles es similar a la mostrada en el cuadro 2.5, debido a la utilización de la técnica de emparejamiento.

Datos y Variables

Los datos utilizados provienen de los Estados Contables de las empresas integrantes de la muestra, es decir del Balance, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y la Memoria abreviadas¹⁰, al ser el formato de presentación predominante, debido a la reducida dimensión media del tejido empresarial. El excesivo grado de agregación que presentan algunas partidas introduce ciertas limitaciones en el análisis¹¹, en función de las cuales hemos definido los ratios financieros que aparecen en el cuadro 2.5, que configuran el panel de variables utilizadas.

10.- El 95% de las empresas canarias presenta sus cuentas en formato abreviado.

11.- Entre las principales limitaciones que se derivan del modelo abreviado de presentación de las Cuentas Anuales destacamos el hecho de que no podamos diferenciar el pasivo circulante con coste explícito del de provisión, lo que a su vez impide calcular el coste medio efectivo de la deuda, que normalmente aparece infravalorado al incluirse la totalidad de deudas de la empresa. La no disposición del saldo individualizado de proveedores y clientes impide el cálculo del período medio de maduración y las necesidades operativas de fondos en función de éste. Por otro lado, este formato tampoco nos permite analizar la política de amortizaciones de la empresa al presentarse únicamente los valores netos, no pudiendo realizar tampoco un estudio detallado de las inversiones que aparecen agrupadas en inmovilizado inmaterial, material y financiero.

Cuadro 2.5. Definición de Ratios utilizados

DENOMINACIÓN	DEFINICIÓN
ESTRUCTURA INVERSORA	
T.P. del Inmovilizado Neto (%)	Inmovilizado Neto / Activo Total Neto
T.P. del Activo Circulante (%)	Activo Circulante Neto / Activo Total Neto
T.P. del Inmovilizado Material Neto (%)	Inmovilizado Material Neto / Activo Total Neto
T.P. del Inmovilizado Inmaterial Neto (%)	Inmovilizado Inmaterial Neto / Activo Total Neto
T.P. del Inmovilizado Financiero (%)	Inversiones Financieras / Activo Total Neto
T.P. de las Existencias (%)	Existencias / Activo Total Neto
T.P. de los Deudores (%)	Deudores / Activo Total Neto
T.P. de la Tesorería (%)	Tesorería / Activo Total Neto
Funcionalidad del Inmovilizado (%)	Dotación Amortización / Inmovilizado Material e Inmaterial Neto
T.P. de las Amortizaciones en los Ingresos de Explotación (%)	Dotación Amortización / Ingresos de Explotación
ESTRUCTURA FINANCIERA	
T.P. de los Fondos Propios (%)	Fondos Propios / Pasivo Total
Importancia de las Reservas (%)	Reservas / Fondos Propios
T.P. de los Fondos Ajenos (%)	Fondos Ajenos / Pasivo Total
T.P. de los Fondos Ajenos a largo plazo (l/p) (%)	Fondos Ajenos a largo plazo / Pasivo Total
T.P. de los Fondos Ajenos a corto plazo (c/p) (%)	Fondos Ajenos a corto plazo / Pasivo Total
Importancia de la Financiación Permanente (%)	(Fondos Propios + Fondos Ajenos a largo plazo) / Pasivo Total
Autonomía Financiera (%)	Fondos Propios / Fondos Ajenos
T.P. de la Financiación Interna (%)	(Fondos Propios – Capital – Prima de emisión + Provisiones Riesgos y Gastos a l/p y a c/p) / Pasivo Total
T.P. de la Financiación Externa (%)	(Capital + Prima de emisión + Acreedores a l/p + Acreedores a c/p) / Pasivo Total
EQUILIBRIO FINANCIERO	
Liquidez	Activo Circulante / Pasivo Circulante
Tesorería	Tesorería / Pasivo Circulante
Test Ácido	(Activo Circulante – Existencias) / Pasivo Circulante
T.P. del Fondo de Maniobra en el Activo Total Neto (%)	(Activo Circulante – Pasivo Circulante) / Activo Total Neto
T.P. del Fondo de Maniobra en los Fondos Propios (%)	(Activo Circulante – Pasivo Circulante) / Fondos Propios

Garantía	Activo Neto Real / Pasivo Exigible Total
Calidad de Deuda	Fondos Ajenos a c.p. / Fondos Ajenos a l.p.
Capacidad Devolución de Préstamos	Recursos Generados por las Operaciones / Fondos Ajenos Totales
Capacidad Devolución de Préstamos a corto plazo	Recursos Generados por las Operaciones / Fondos Ajenos a c/p
Cobertura de Gastos Financieros	Recursos Generados por las Operaciones más Gastos Financieros/
Gastos Financieros	
Cobertura del Inmovilizado Neto	(Fondos Propios + Exigible a largo plazo) / Inmovilizado Neto

ROTACIÓN y PRODUCTIVIDAD

Rotación Total	Ingresos de Explotación / Activo Total Neto
Rotación del Inmovilizado	Ingresos de Explotación / Inmovilizado Neto
Rotación de Circulante	Ingresos de Explotación / Activo Circulante
Productividad de los Gastos por Trabajador	Ingresos de Explotación / Gastos de Personal

ACTIVIDAD Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

Contribución del A.T.N. a la Generación de Recursos	Recursos Generados por las Operaciones / Activo Total Neto
Contribución del I.N. a la Generación de Recursos	Recursos Generados por las Operaciones / Inmovilizado Neto
Importancia del V.A.B.c.f.	V.A.B.c.f. / Ingresos de Explotación
T.P. de los Gastos de Personal en el V.A.B.c.f. (%)	Gastos de Personal / V.A.B.c.f.
T.P. de los Gastos Financieros en el V.A.B.c.f. (%)	Gastos Financieros / V.A.B.c.f.
T.P. de Impuestos en el V.A.B.c.f. (%)	Impuestos / V.A.B.c.f.
T.P. del Beneficio Neto en el V.A.B.c.f. (%)	Beneficio Neto / V.A.B.c.f.

RENTABILIDAD Y APALANCAMIENTO FINANCIERO

Rentabilidad de Explotación (%)	Resultado Explotación / Activo Total Neto explotación
- Margen de Explotación (%)	Resultados Explotación / Ingresos de Explotación
- Rotación de Explotación (%)	Ingresos de Explotación / Activo Total Neto explotación
Rentabilidad Activos Financieros (%)	Ingresos Financieros / (Inmovilizado Financiero + Inversiones Financieras a corto plaz)
Rentabilidad Económica (ROA) (%)	(Beneficio Neto + Gastos Financieros) / Activo Total Neto
Rentabilidad Financiera (ROE) (%)	Beneficio Neto / Fondos Propios
Tasa Impositiva Efectiva (%)	Impuesto de Sociedades/ Beneficio antes de Impuestos
Endeudamiento	Fondos Ajenos Totales / Fondos Propios
Coste Medio Contable de la Deuda (%)	Gastos Financieros / Fondos Ajenos Totales

3.- Análisis de la posición financiera de las entidades de economía social

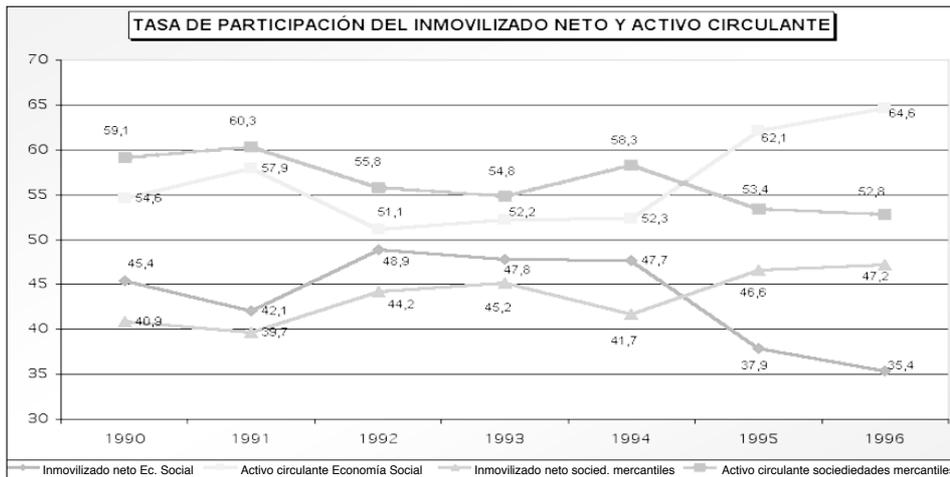
En este apartado se tratará de determinar los aspectos económico-financieros que singularizan el comportamiento de las cooperativas y sociedades laborales respecto al conjunto de sociedades mercantiles de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, lo que nos permitirá detectar los puntos fuertes y débiles de unas y otras empresas. Para la consecución de tal fin hemos estructurado el análisis financiero clásico univariante, en los seis apartados siguientes que sintetizan los aspectos cardinales que caracterizan la función financiera de la empresa (inversión-financiación):

- Análisis de la inversión
- Análisis de la financiación
- Equilibrio financiero
- Capacidad de generación y distribución de rentas
- Rotación productividad
- Rentabilidad

3.1. ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

En este apartado trataremos de determinar si existen diferencias entre las entidades de economía social y las sociedades mercantiles en función de su política de inversiones, es decir, en el conjunto de bienes y derechos que conforman la estructura o capacidad productiva de la empresa.

Gráfico 3.1



El análisis del cuadro y del gráfico 3.1, indica que existen ciertas diferencias entre ambos tipos de sociedades, si bien en las dos existe un cierto predominio de los activos circulantes, es decir aquellos que permanecen en la empresa menos de un año, que absorben entre el 55 y el 60 por ciento de las inversiones a lo largo del período 1990-1996. Este predominio de los activos circulantes puede venir explicado por la elevada terciarización de la actividad económica de las islas¹², dado que los servicios se caracterizan por no requerir, a excepción de la hostelería, unas inversiones fijas tan importantes como las actividades industriales o agrícolas.

El mayor peso de los activos circulantes en la estructura económica de las entidades de economía social dota a estas empresas de flexibilidad, debido a la mayor facilidad de desinversión en caso de errores y a las menores cargas de estructura que generan los activos circulantes, lo que afectará positivamente a la capacidad de generación de beneficios.

Cuadro 3.1. Análisis de la estructura inversora de las entidades de economía social y sociedades mercantiles. 1990-1996. (Porcentajes)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Econ. Social	Socied. Mercantiles												
T.P. Inmov. Neto	45,4	40,9	42,1	39,7	48,9	44,2	47,8	45,2	47,7	41,7	37,9	46,6	35,4	47,2
T.P. Activo Circulante	54,6	59,1	57,9	60,3	51,1	55,8	52,2	54,8	52,3	58,3	62,1	53,4	64,6	52,8
T.P. Inmov. Material Neto	22,2	33,4	21,6	31,4	29,0	35,2	32,2	34,7	35,3	33,5	22,1	35,3	22,4	36,5
T.P. Inmov. Inmaterial Neto	0,3	1,3	0,6	1,5	1,4	1,9	0,7	1,6	0,4	1,0	0,6	1,9	0,5	2,0
T.P. Inmov. Financiero	22,8	6,1	19,8	6,8	18,4	7,1	18,9	8,9	11,9	7,2	15,2	9,4	12,4	8,6
T.P. Existencias	19,4	24,3	19,7	22,8	14,4	21,8	12,1	18,5	13,4	18,1	19,1	17,3	20,9	17,7
T.P. Deudores	21,1	24,8	22,2	27,4	21,5	25,1	21,5	26,9	24,1	30,5	25,5	28,2	26,8	27,9
T.P. Tesorería	7,2	5,0	6,8	4,9	5,3	5,0	4,2	5,3	4,8	5,9	13,9	5,6	11,9	6,1

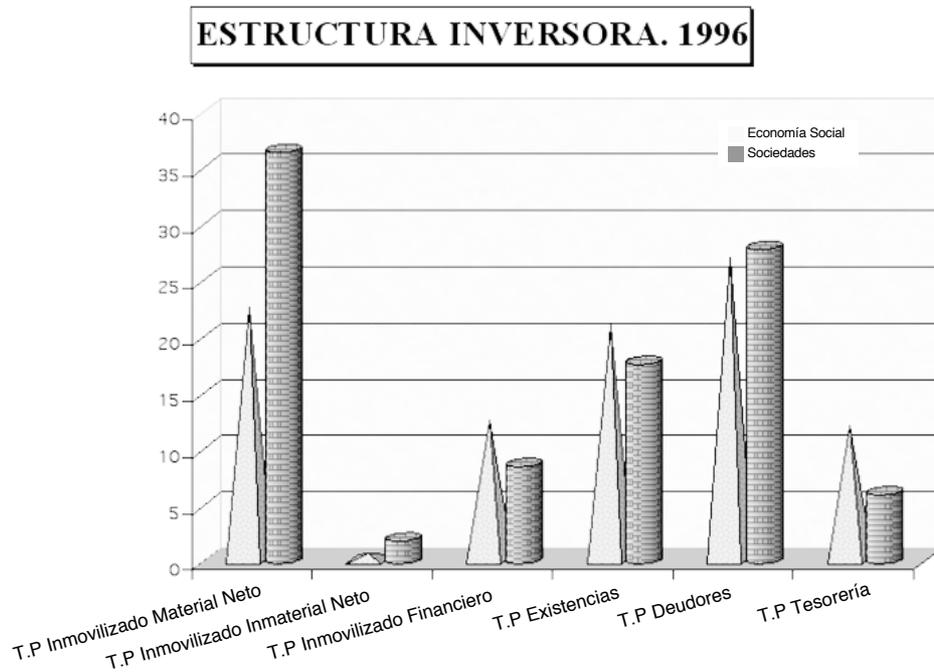
FUENTE: Elaboración propia a partir de la CBUL.

Las entidades de economía social han registrado a lo largo de la década de los noventa una disminución del peso relativo de las inversiones fijas, mientras que en las sociedades mercantiles se ha producido un incremento de 7 puntos en la importancia de dichas inversiones, situándose en 1996 en el 47% de la inversión total.

Los inmovilizados materiales constituyen la partida más importante del activo fijo, especialmente en las sociedades mercantiles, mientras que la inversión en intangibles tiene casi carácter marginal, siendo esta inversión aún más reducida en las cooperativas y sociedades laborales (gráfico 3.2).

12.- El sector servicios más del 70% VAB al coste de los factores de la región canaria [Fundación BBV (1997)].

Gráfico 3.2



Sin embargo, las entidades de economía social sí que presentan una clara preferencia por las inversiones financieras, suponiendo las de largo plazo a comienzos de la década de los noventa, casi el 23% de las inversiones totales frente al 6% que representaban en las sociedades mercantiles. Este elevado porcentaje de recursos materializados en inversiones ajenas a la actividad productiva de la empresa, puede estar reflejando las mayores dificultades a que se enfrentan estas entidades para invertir en nuevas oportunidades de inversión rentables, o bien, una mayor aversión al crecimiento de la empresa, debido a las tradicionales carencias formativas de su personal directivo o a su miedo a perder el control de la gestión empresarial.

Por otra parte, en lo que al aprovechamiento de las inversiones se refiere, puesto de manifiesto a través del análisis de la funcionalidad futura de los inmovilizados, los resultados del cuadro 3.2 indican una utilización de los bienes de capital mucho más intensa en las cooperativas y sociedades laborales, especialmente durante el bienio 1995-1996. Sin embargo, éstas entidades presentan una menor sensibilidad ante el reemplazamiento y la modernización de sus inversiones fijas, destinando un porcentaje inferior de sus ingresos a la consecución de un fondo de amortización que permita la renovación de sus equipos, lo que denota una menor preocupación ante la necesidad de adaptación continua a las cambiantes condiciones del entorno y la competencia del sector.

Cuadro 3.2. Análisis de la funcionalidad del inmovilizado de las entidades de economía social y sociedades mercantiles. 1990-1996. (Porcentajes)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Econ. Social	Socied. Mercantiles												
Funcionalidad del Inmovilizado	6,4	6,1	6,4	5,7	3,8	6,0	5,7	6,9	7,2	7,5	9,0	6,9	9,4	6,6
T.P. de la Amortización en Ingresos de Explotación	1,2	2,3	1,3	2,1	2,0	2,3	2,3	2,6	2,3	2,6	0,6	2,7	0,7	2,8

FUENTE: Elaboración propia a partir de la CBUL.

Entrando en el análisis de la estructura inversora por sectores, tenemos que las entidades dedicadas a la agricultura presentan, por las características propias de su actividad, una dotación de capital fijo superior a la media, mientras que las entidades dedicadas al comercio serían las menos intensivas en inversiones fijas, logrando un mayor aprovechamiento de las mismas. Sin embargo, a pesar de la menor vida útil de sus activos son las que destinan un menor porcentaje de sus ingresos a la constitución de fondos para la modernización de sus equipos. En el extremo opuesto se encuentran los otros servicios.

–Dentro de los activos circulantes (cuadro 3.1), es la inversión en existencias y deudores la que presenta una mayor importancia relativa, mostrando las entidades de economía social una menor inversión en stocks (materias primas y productos terminados, fundamentalmente) que el resto de sociedades mercantiles. No obstante, a partir de 1995, la situación se invierte y son las cooperativas y sociedades laborales las que mantienen unos inventarios ligeramente superiores –21% del total de inversiones en 1996, frente al 18% que suponían en las sociedades mercantiles–.

Tradicionalmente, la empresa canaria se ha caracterizado, como consecuencia de la insularidad y lejanía de las islas respecto a los principales mercados, por mantener un nivel de existencias superior al conjunto de empresas españolas, como se deriva de la comparación de los valores contenidos en el cuadro 3.1 con los que se recogen en el cuadro 3.3, en el que se presentan el nivel de stocks medio para el conjunto de empresas españolas, según datos de la Central de Balances del Banco de España / Registros Mercantiles (1997). No obstante, a lo largo del período objeto de análisis, se observa una importante reducción de la importancia de las mismas, debido entre otros factores, a la mejora de las comunicaciones, la reducción de la conflictividad portuaria y el mayor nivel de tecnificación en la gestión de las empresas.

Cuadro 3.3. Nivel de inversión en inventarios de las empresas españolas. 1990-1996

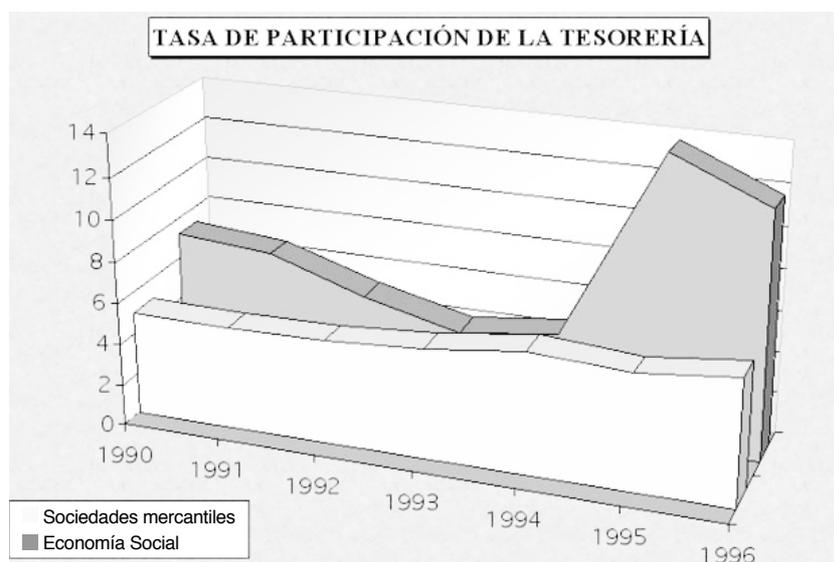
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
T.P. De las Existencias	18,13	21,08	20,08	18,84	20,29	21,03	19,74

FUENTE: Central de Balances del Banco de España / registros Mercantiles (1997)

En el ciclo económico recesivo, que caracterizó al período 1991-1993, se produjo un incremento de la inversión en clientes, más intenso en las sociedades mercantiles, que además mostraron durante todo el período una inversión superior en esta partida. En las cooperativas y sociedades laborales, la inversión en clientes se mantiene más o menos estable en torno al 22% durante los cuatro primeros años objeto de estudio, lo que indica una gestión más eficiente de la política comercial, al ser menor el plazo de cobro a clientes. No obstante, en los últimos años se produce un ligero incremento de la importancia relativa de estos saldos, reduciéndose la diferencia con las sociedades mercantiles.

En lo que al nivel de disponibilidades líquidas se refiere, y a excepción del año 1994, las entidades de economía social se caracterizaron por mantener saldos de tesorería superiores al resto de sociedades mercantiles, ampliándose notablemente las diferencias en el período 1995-1996, en el que suponen casi un 12% de la inversión total frente al 6% que representan las sociedades mercantiles (gráfico 3.3).

Gráfico 3.3



Esta mayor importancia relativa del efectivo en las entidades de economía social, circunstancia que en todo caso aporta tranquilidad a los acreedores, debe analizarse con mayor detalle, dado que ello puede estar menoscabando la rentabilidad de la empresa debido al carácter ocioso de estos recursos que dejan de invertirse en actividades productivas. Una inadecuada gestión de la tesorería o la falta de poder negociador con las entidades financieras, que pueden estar exigiendo mayores saldos líquidos como garantía en la concesión de préstamos y créditos, pueden estar entre las posibles causas.

Por sectores, son las entidades de economía social de otros servicios, las que presentan una menor inversión en existencias y deudores a favor de los recursos líquidos, situándose las empresas comerciales en el extremo opuesto, si bien estas últimas también mantienen una inversión en tesorería superior a la media del conjunto de entidades.

Una vez vistas las principales características que determinan y diferencian la estructura inversora de las entidades de economía social respecto del conjunto de sociedades mercantiles, presentamos a continuación un cuadro resumen donde se recogen las principales diferencias entre ambas empresas y las implicaciones que de ellas se derivan para la organización y gestión de las entidades de economía social.

Cuadro Resumen 1: Aspectos relevantes de la estructura financiera de las entidades de economía social. Inversión

- Predominio de la inversión a corto sobre la de largo plazo, más intensa en las entidades de economía social ➔ **Mayor flexibilidad para la adaptación a los cambios del entorno.**
- Aumento de la importancia relativa de los activos circulantes en detrimento de la inversión fija ➔ **Menores cargas fijas ➔ Mayores beneficios**
- Los activos materiales (terrenos, construcciones, maquinaria, etc.) constituyen la principal inversión fija.
- Las entidades de economía social, a pesar de que presentan un mayor envejecimiento de sus inmovilizados, destinan un menor porcentaje de sus ingresos a la constitución de un fondo de amortización para la renovación de los mismos
 - ❑ **Reducción de la capacidad competitiva futura de la empresa**
 - ❑ **Escasa previsión ante los cambios continuos del entorno**
- Escasa inversión en activos intangibles aún más acentuada en las entidades de economía social (I+D, patentes, marcas, aplicaciones informáticas).
 - ❑ **Dificulta la diferenciación**
 - ❑ **Impide la fidelidad de la clientela**
- Las entidades de economía social realizan mayores inversiones financieras.
 - ❑ **Mayores problemas para encontrar nuevas oportunidades de inversión rentables**
 - ❑ **Aversión al crecimiento ante la pérdida de control por parte de la dirección**
 - ❑ **Menor poder de negociación con las entidades financieras**
- Las entidades de economía social se han caracterizado por una mayor eficiencia comercial al presentar menores plazos de cobro a sus clientes. ➔ **Menores necesidades de financiación**
- Las entidades de economía social mantienen más recursos ociosos en forma de activos líquidos.
 - ❑ **Inadecuada gestión de tesorería**
 - ❑ **Excesivo poder de negociación de las entidades financieras que exigen elevados saldos de compensación como garantías, invertidos en cuentas bancarias, para la concesión de créditos.**

3.2. ANÁLISIS DE LA FINANCIACIÓN

Del análisis de situación financiera de las entidades de economía social destacamos (cuadro 3.4), como punto de partida, el importante proceso de descapitalización que se ha producido como consecuencia de la crisis económica que redujo, a través de la acumulación de pérdidas, la riqueza de los propietarios de las empresas, pasando el neto patrimonial de representar casi la mitad del total de fondos utilizados a comienzos de la década al 37% de los mismos en 1996.

—Este descenso en los fondos propios viene acompañado de un descenso de la autonomía financiera y, lógicamente, de un incremento de los fondos ajenos, especialmente a corto plazo, que supone casi el 51% del total de fondos utilizados en 1996. Este excesivo uso de la deuda se ha visto favorecido por el descenso en los tipos de interés que se ha producido en nuestro país en los años noventa.

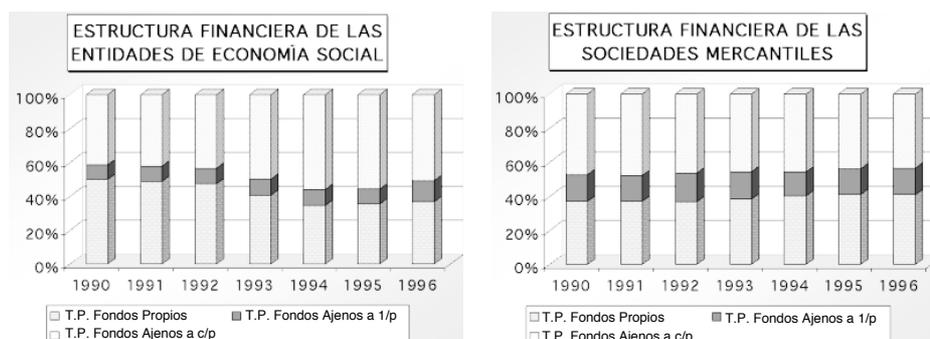
Cuadro 3.4. Análisis de la estructura financiera de las entidades de economía social y sociedades mercantiles. 1990-1996. (Porcentajes)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Econ. Social	Socied. Mercantiles												
T.P. Fondos Propios	49,9	36,9	48,9	37,0	47,2	36,8	40,6	38,4	34,7	40,3	35,5	41,1	36,9	40,9
Import. de las Reservas	41,4	51,7	49,9	55,3	50,1	59,5	46,3	65,1	49,1	61,6	48,6	58,8	48,6	56,9
T.P. Fondos Ajenos	50,1	63,1	51,1	63,0	52,8	63,2	59,4	61,6	65,3	59,7	64,5	58,9	63,1	59,1
T.P. Fondos Ajenos a l/p	8,6	15,9	9,0	15,1	9,2	16,5	9,5	16,1	9,3	13,9	8,8	15,0	12,3	15,5
T.P. Fondos Ajenos a c/p	41,5	47,1	42,1	47,9	43,2	46,5	49,9	45,5	56,0	45,8	55,7	43,9	50,8	43,6
Import. Financ. Permanente	58,5	52,8	57,9	52,1	56,4	53,3	50,1	54,5	44,0	54,2	44,3	56,1	49,3	56,4
Autonomía Financiera	137,5	58,5	131,8	58,7	94,5	58,3	91,0	62,4	53,1	67,5	54,9	69,8	58,7	69,3
T.P. Financiación Interna	31,8	22,9	32,5	23,6	23,9	20,9	18,4	22,4	14,6	25,9	15,9	23,6	17,2	23,7
T.P. Financiación Externa	69,2	77,1	67,5	76,4	76,1	79,1	81,6	77,6	85,4	74,1	84,1	76,4	82,8	76,3

FUENTE: Elaboración propia a partir de la CBUL.

Frente a esta negativa evolución de los recursos propios en las entidades de economía social (gráfico 3.4), las sociedades mercantiles experimentaron una relativa mejora en la capitalización de las empresas, aumentando los fondos propios en torno a 4 puntos porcentuales durante todo el período de estudio, hasta suponer en 1996 el 41% de los fondos totales. Este incremento de los fondos propios les permitió reducir su endeudamiento a corto plazo hasta el 44% de los fondos utilizados, permaneciendo estables las deudas a largo plazo en el 15% durante todo el período.

Gráfico 3.4



Esta mejora en la capitalización de las sociedades mercantiles coincide con la entrada en vigor de la Reserva para Inversiones en Canarias¹³ en 1994 (en adelante RIC), que potencia la autofinanciación a través del ahorro impositivo, con la finalidad de que este ahorro se invierta en la modernización de la capacidad competitiva de la empresa, constituyendo, según se constata en Correa (1999) una de las alternativas preferidas para financiar el crecimiento de las empresas.

Sin embargo, a pesar de las ventajas que ofrece la RIC, ésta ha sido escasamente utilizada por las entidades de economía social, así de las 153 empresas que conforman la muestra, ninguna realizó dotaciones durante los ejercicios 1994 y 1995, siendo 10 las empresas que realizaron dotaciones durante 1996. Frente a estos datos, las sociedades mercantiles han aprovechado en mayor medida las ventajas fiscales, así en 1994, fueron ya 4.201 las empresas que se acogieron a ella.

—Por otra parte, a pesar de que las entidades de economía social están obligadas por ley a destinar un porcentaje superior de sus beneficios como reservas, la importancia relativa de las mismas dentro de sus fondos propios es inferior a la que muestran las sociedades mercantiles, especialmente en los años centrales de la crisis.

—En las entidades de economía social el proceso de saneamiento financiero que suele encontrarse asociado a la recuperación del ciclo económico se dilata al ejercicio económico de 1995, mientras que, en el resto de sociedades mercantiles, la reducción del endeudamiento comienza tímidamente en 1994, año en el que las entidades de economía social muestran una mayor dependencia de los fondos ajenos a corto plazo, que suponen el 56% del total de fondos utilizados en su actividad. Este

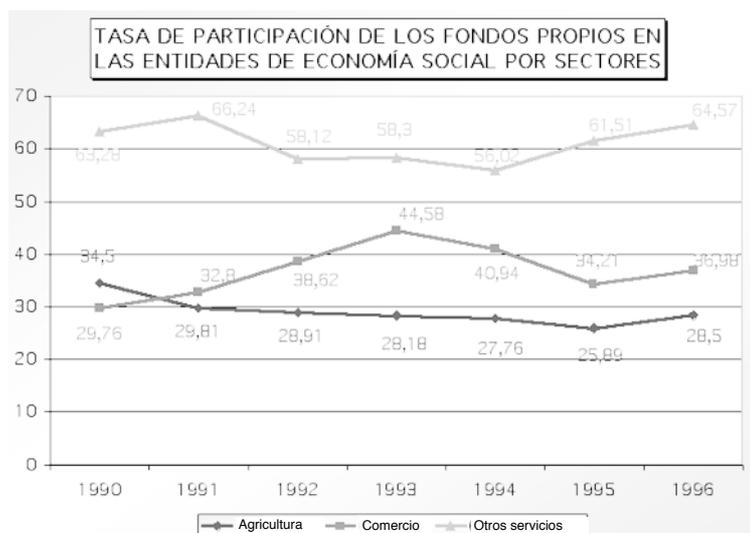
13.- La Reserva para Inversiones en Canarias, artículo 27 de la Ley 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, ofrece la posibilidad a empresas cuyo domicilio social esté en Canarias de disminuir su base imponible en el Impuesto de Sociedades, hasta el importe de la dotación que se haga a esta reserva en cada período impositivo, con el límite del 90 por ciento del beneficio no distribuido después de impuestos. Se entiende como beneficio distribuido el aplicado a la reserva legal, el que corresponda a los incrementos de patrimonio afectos a la exención por reinversión a que se refiere el artículo 15.8 de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, y el destinado a dividendos.

importante incremento del endeudamiento en un ejercicio económico expansivo, que marcó la salida de la crisis en términos generales, indica que las entidades de economía social se vieron más seriamente afectadas por el ciclo recesivo debido a su tradicional debilidad financiera y a las mayores carencias formativas de su personal directivo¹⁴, que las hacen menos flexibles para adaptarse a los cambios del entorno.

—A la vista de lo comentado en los párrafos anteriores y del cuadro 3.4, se observa que las entidades de economía social presentan una mayor orientación hacia la financiación externa que la mostrada por las sociedades mercantiles, suponiendo dichos fondos, respectivamente, el 86 y 76 por ciento del total de recursos empleados en la actividad.

Por sectores, son las entidades dedicadas a los otros servicios las que presentan una estructura financiera más capitalizada. En el extremo opuesto se encuentran las entidades dedicadas a actividades relacionadas con la agricultura y el comercio (gráfico 3.5).

Gráfico 3.5



14.- Véase, al respecto, el estudio de la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (1997).

Cuadro Resumen 2: Aspectos relevantes de la estructura financiera de las entidades de economía social. Financiación

- La acumulación de pérdidas durante la etapa recesiva del ciclo económico ha provocado una disminución de los fondos propios de las entidades de economía social
 - **Menor autonomía financiera**
 - **Menores probabilidades de supervivencia cuando se produce un descenso de actividad, ante las mayores cargas financieras que reducen aún más los beneficios**

- Las reservas tienen una importancia relativa menor dentro de los fondos propios en las entidades de economía social, a pesar de estar obligadas legalmente a dotar mayores porcentajes
 - ➔ **Menor autonomía financiera**

- Escasa utilización por parte de las entidades de economía social de incentivos fiscales a la inversión como la Reserva para Inversiones en Canarias. ➔ **Pérdida de beneficios fiscales y de fuentes de financiación**

- Las entidades de economía social se encuentran más endeudadas, especialmente a corto plazo
 - ➔ **Mayor debilidad financiera en épocas de recesión**
 - **Menor poder de negociación con las entidades financieras**
 - **Mayores tipos de interés y mayor riesgo financiero**

3.3. ANÁLISIS DEL EQUILIBRIO FINANCIERO

Como puede observarse en el cuadro 3.5 y en el gráfico 3.6 las entidades de economía social registraban a comienzos de la década un nivel de liquidez superior al conjunto de sociedades mercantiles. Sin embargo, a lo largo del período estas entidades experimentan una ligera pérdida de capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo con sus activos circulantes.

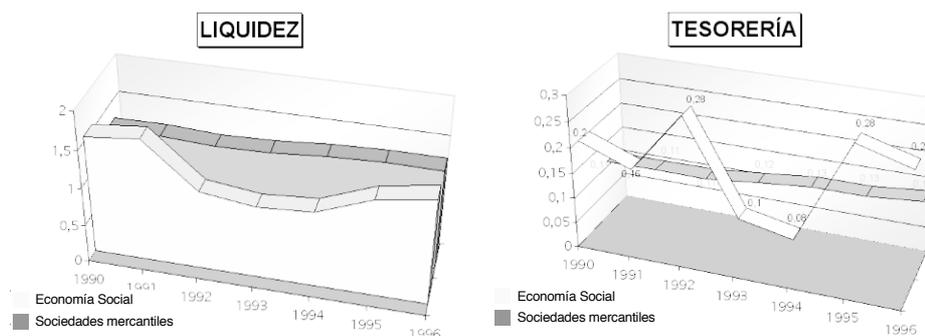
Cuadro 3.5. Equilibrio financiero de las entidades de economía social y sociedades mercantiles. 1990-1996.

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Econ. Social	Socied. Mercantiles												
Liquidez	1,56	1,26	1,63	1,27	1,05	1,23	0,96	1,25	1,01	1,30	1,28	1,33	1,40	1,32
Tesorería	0,20	0,11	0,16	0,11	0,28	0,11	0,10	0,12	0,08	0,13	0,28	0,13	0,25	0,14
Test Ácido	1,24	0,75	1,08	0,79	0,59	0,76	0,71	0,85	0,89	0,91	0,94	0,93	0,97	0,91
T.P. FM/AT	19,9%	12,4%	22,6%	12,8%	7,14%	10,6%	3,4%	11,6%	-2,92%	12,8%	13,8%	13,4%	20,2%	14,0%
T.P. FM/FP	34,5%	33,5%	39,7%	34,6%	9,40%	28,9%	2,8%	30,1%	-4,3%	34,3%	44,5%	35,1%	54,7%	34,2%
Garantía	2,37	1,56	2,32	1,59	1,94	1,58	1,91	1,62	1,29	1,67	1,55	1,69	1,59	1,69
Calidad de Deuda	5,37	2,95	5,07	3,16	3,59	2,79	4,53	2,83	4,05	3,30	6,29	2,95	4,10	2,82
Capac. Devol. Préstam.	0,08	0,10	0,15	0,11	0,09	0,07	0,04	0,07	0,06	0,12	0,07	0,13	0,03	0,12
Capac. Devol. Prést. c/p	0,09	0,13	0,18	0,14	0,11	0,09	0,05	0,10	0,05	0,16	0,10	0,18	0,04	0,16
Cobert. Gastos Financ.	2,78	2,42	3,15	2,65	2,57	2,06	1,87	2,20	1,52	3,48	2,53	3,96	1,30	3,99
Cobertura Inmovilizado	1,29	1,29	1,38	1,31	1,15	1,21	1,05	1,20	0,92	1,30	1,17	1,20	1,39	1,19

FUENTE: Elaboración propia a partir de la CBUL.

–Las entidades de economía social mantienen un volumen de recursos superior en tesorería, circunstancia ésta que, en todo caso, aporta tranquilidad a los acreedores y al responsable de la gestión de tesorería, pero puede estar menoscabando la rentabilidad de estas entidades por cuanto constituyen recursos ociosos.

Gráfico 3.6



—La mayor vulnerabilidad financiera de las entidades de economía social se pone de nuevo de manifiesto al observar durante el período 1992-1994, que se financiaron inversiones a largo plazo con deuda a corto plazo, elevando las probabilidades de sufrir tensiones de liquidez al no coincidir la corriente de entrada de flujos generada por las inversiones con las salidas que implica su financiación. No obstante, en el bienio 1995-1996 esta peligrosa política financiera tiende a remitir, volviendo los recursos permanentes a ser suficientes para financiar el activo fijo y parte de los activos circulantes.

Esta circunstancia, confirma la mayor debilidad financiera de las entidades de economía social, debido a su menor capitalización y su mayor dependencia de los fondos ajenos a corto plazo en las etapas recesivas del ciclo económico. Por otra parte, como consecuencia de este mayor recurso al endeudamiento, especialmente a corto plazo, las entidades de economía social muestran una capacidad de devolución de préstamos y una cobertura de gastos financieros inferior a la de las sociedades mercantiles, siendo esta diferencia muy intensa en 1996.

En lo que a los distintos sectores de actividad se refiere, son las empresas comerciales las que presentan un mayor grado de equilibrio financiero a corto plazo, si bien, las de otros servicios presentan mayores garantías y una mayor solvencia dinámica, entendida como capacidad de devolución de préstamos y cobertura de gastos financieros. En este sentido las empresas agrícolas son las que podrían enfrentarse a mayores dificultades.

Cuadro Resumen 3: Aspectos relevantes de la estructura financiera de las entidades de economía social. Equilibrio financiero

- Las entidades de economía social ven reducida en mayor medida su liquidez o solvencia a corto plazo en las etapas recesivas
 - Se reducen las posibilidades de conseguir nuevas fuentes de financiación
 - Se encarece el coste de la financiación ajena (mayores riesgos)

- Durante el período 1992-1994 se financian inversiones a largo plazo con deuda a corto plazo
➔ **Aumentan los riesgos de insolvencia financiera**

- Menor capacidad de devolución de préstamos y una cobertura de gastos financieros inferior, como consecuencia de su elevado endeudamiento
 - Se reducen las posibilidades de conseguir nuevas fuentes de financiación
 - Se encarece el coste de la financiación ajena (mayores riesgos)

3.4. ACTIVIDAD Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

En el cuadro 3.6 y en el gráfico 3.7 puede observarse que las entidades de economía social han registrado durante todo el período objeto de estudio una menor capacidad de generación de rentas (valor añadido bruto) que las sociedades mercantiles, reduciéndose las diferencias en el período central de la crisis, 1992-1993, para volver a situarse en torno a 6 puntos menos en 1996, año en el que el valor añadido bruto al coste de los factores se situó en poco más del 20% de los ingresos para las cooperativas y sociedades laborales.

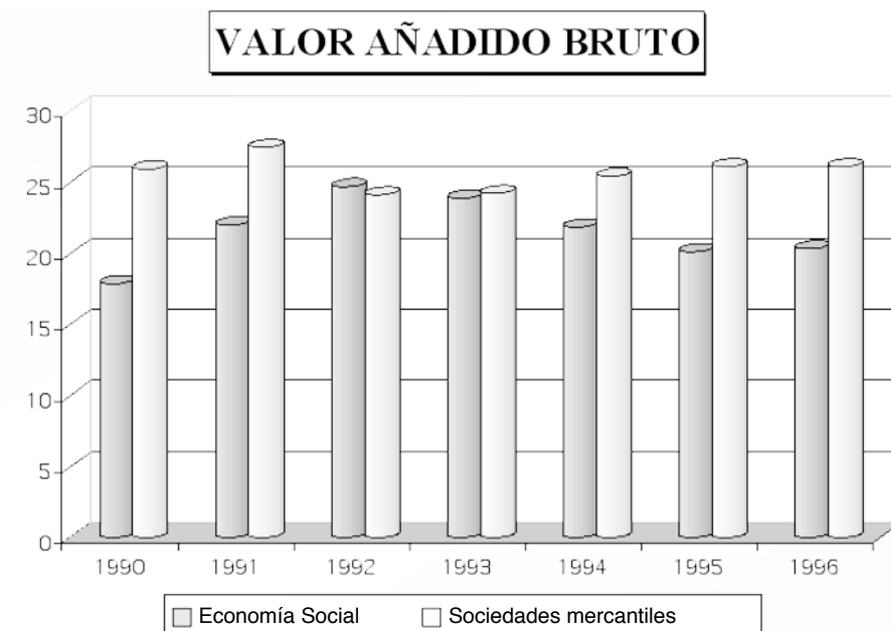
—En lo que a la distribución de la renta generada se refiere (gráfico 3.8), los trabajadores son, para ambos tipos de sociedades, el colectivo que absorbe la mayor parte de la misma, siendo las entidades de economía social, como corresponde al carácter social y solidario de sus fines, las que destinan un mayor porcentaje de su renta a la retribución de sus trabajadores. Así en 1996, destinaban el 71% del valor añadido generado, siendo dicho porcentaje del 62% en las sociedades mercantiles.

Cuadro 3.6. Actividad y distribución de la renta de las entidades de economía social y sociedades mercantiles. 1990-1996. (Porcentajes)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Econ. Social	Socied. Mercantiles												
Contribución del ATN a los RGO	4,33	6,09	6,33	6,74	4,39	4,40	2,28	4,54	3,31	7,24	5,48	7,75	6,11	7,09
Contribución del Inmovilizado Neto a los RGO	7,28	14,78	14,92	16,86	6,36	9,89	3,35	9,96	6,90	17,27	14,45	16,55	12,21	14,94
Importancia del VABcf	17,83	25,88	21,97	27,40	24,65	24,08	23,84	24,18	21,81	25,39	20,07	26,05	20,29	26,04
T.P. Gastos de Personal en VABcf	78,74	60,95	68,73	58,87	75,70	65,59	79,79	68,61	82,74	62,15,	71,9	61,98	70,7	62,96
T.P. Gastos financieros en VABcf	8,91	17,77	12,15	17,14	11,88	17,46	11,84	16,44	20,66	11,68	14,97	10,74	15,15	9,98
T.P. Impuestos en VABcf	0,99	3,18	0,25	3,76	0,91	5,66	1,08	3,50	0,67	2,35	1,55	2,73	1,15	2,30
T.P. Beneficio Neto en VABcf	11,36	18,10	18,52	20,23	11,52	11,29	7,29	11,45	-4,07	23,82	11,58	24,55	13,0	24,86

FUENTE: Elaboración propia a partir de la CBUL.

Gráfico 3.7

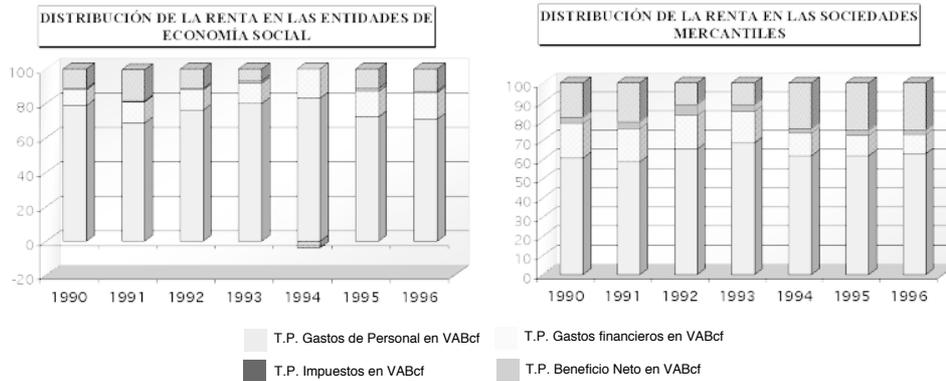


–Los gastos financieros son la segunda partida en importancia, si bien éstos presentan tendencias opuestas en ambos tipos de empresas. En las entidades de economía social estos gastos pasan de representar el 9% de la renta para incrementarse hasta el 15% en el bienio 1995-1996, marcando un máximo en 1994 en que suponen el 21%. Por el contrario, en las sociedades mercantiles, los gastos financieros han experimentado una reducción de alrededor de 8 puntos, situándose en 1996 en un 10% del valor añadido generado, como consecuencia del proceso de sustitución de deuda por recursos propios (gráfico 3.8).

–En lo que a los impuestos se refiere y como consecuencia del favorable trato fiscal que experimentan las entidades de economía social, éstas registran a lo largo de todo el período una menor carga impositiva, absorbiendo los impuestos una menor tasa de participación en el valor añadido bruto al coste de los factores.

–Como consecuencia de la mayor racionalidad en el control de los gastos de personal y del progresivo saneamiento financiero las sociedades mercantiles logran retener como beneficio neto un porcentaje superior de su ingresos, viéndose también, menos afectados por la recesión económica. Las entidades de economía social, por el contrario, han visto como su beneficio neto se volvía negativo en 1994, tras descender desde el 18,5% registrado en el año 1992, que constituye su valor máximo, situándose en el bienio 1995-1996 en torno al 13%.

Gráfico 3.8



Por sectores, son las entidades de economía social dedicadas a las actividades de otros servicios las que presentan una mayor capacidad de generación de valor añadido, que reparten en mayor medida entre sus trabajadores. Sin embargo, son los empleados del comercio los que absorben un mayor porcentaje de la renta generada, llegando incluso a superar en 1993 casi el 93%, debido a la predominancia del empleo fijo, que impide hacer ajustes sin un coste excesivo en los momentos de recesión económica. En lo que a los gastos financieros se refiere, las empresas de otros servicios son las que menos invierten en esta partida lo que les permite retener un porcentaje superior de sus ingresos como beneficio, mientras que las empresas agrícolas se encuentran en el extremo opuesto.

Cuadro Resumen 4: Aspectos relevantes de la estructura financiera de las entidades de economía social. Capacidad de generación y distribución de rentas

- Las entidades de economía social presentan una menor capacidad de generación de valor añadido,
 - Menor capacidad de imponer un margen comercial amplio
 - Menor racionalidad en el proceso de producción que deriva en costes unitarios por producto superiores
 - Mayores costes de las materias primas, ante la desconfianza de los proveedores por su peor salud financiera

- Los trabajadores absorben la mayor parte de la renta generada, siendo dicho porcentaje superior en las entidades de economía social

- La participación de los gastos financieros en el valor añadido generado registra, al contrario de lo que ocurre en las sociedades mercantiles, una tendencia creciente, como consecuencia del mayor endeudamiento → Se reduce la capacidad de generación de beneficios

- Las entidades de economía social soportan una carga impositiva menor, fruto de los beneficios fiscales de que disfrutaban para fomentar el desarrollo de este sector → La escasez de beneficios impide acogerse a los beneficios fiscales

- La menor racionalidad en el control de los gastos de personal y financieros hace que retengan como beneficio un porcentaje inferior de cada peseta de ingresos → Reduce la capacidad de autofinanciación y, con ello, las posibilidades de saneamiento financiero y expansión

3.5. ROTACIÓN Y PRODUCTIVIDAD

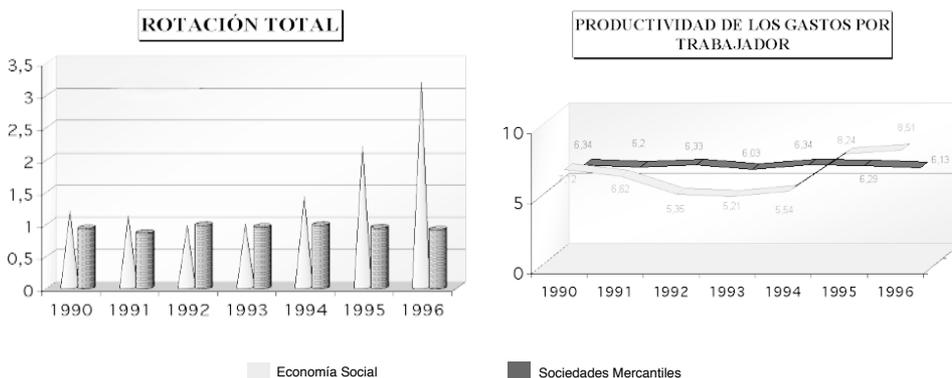
En la década de los noventa, las entidades de economía social han registrado una mayor eficiencia en el aprovechamiento de sus activos que el conjunto de sociedades mercantiles, incluso durante la fase recesiva del ciclo en la que el ratio de rotación total disminuye por debajo de la unidad (cuadro 3.7). Esta mayor productividad del capital fijo, se debe a que venden más por cada peseta invertida en bienes de producción, lo que podría venir explicado por su menor volumen de inmovilizados (cuadro 3.1). No obstante, dichas entidades también logran una mayor eficiencia de sus activos circulantes. Por otro lado, y a excepción del período 1992-1994, las entidades de economía social han presentado una mayor productividad por cada peseta invertida en la retribución de sus trabajadores.

Cuadro 3.7. Rotación y productividad de las entidades de economía social y las sociedades mercantiles. 1990-1996.

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Econ. Social	Socied. Mercantiles												
Rotación Total	1,18	0,93	1,10	0,86	0,95	0,98	0,97	0,95	1,40	0,98	2,18	0,94	3,17	0,91
Rotación del Inmovilizado	2,59	2,28	2,62	2,19	1,38	2,23	1,43	2,10	2,94	2,36	3,39	2,01	3,96	1,93
Rotación del Circulante	2,12	1,57	1,88	1,43	2,50	1,72	2,28	1,67	2,13	1,65	2,45	1,60	2,47	1,58
Productividad de los Gastos por Trabajador	7,12	6,34	6,62	6,20	5,35	6,33	5,21	6,03	5,54	6,34	8,24	6,29	8,51	6,13

FUENTE: Elaboración propia a partir de la CBUL.

Gráfico 3.9



Cuadro Resumen 5: Aspectos relevantes de la estructura financiera de las entidades de economía social. Rotación y productividad

- Las entidades de economía social mantienen un nivel de actividad superior en relación al nivel de inversiones → Mayor productividad del capital
- Las entidades de economía social obtienen una mayor productividad por cada peseta invertida en la retribución de sus trabajadores

3.6. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Como puede apreciarse en el cuadro 3.8, las entidades de economía social presentan, en general, una cierta orientación hacia el beneficio, siendo en cada uno de los años mayor el número de empresas con beneficios positivos que con pérdidas. No obstante, el porcentaje de empresas con ganancias tiende a disminuir, así, en 1990 obtenían beneficios negativos en torno al 30% de la muestra, elevándose dicho porcentaje a casi el 44% en 1996, tras sufrir continuas oscilaciones. En todo caso, siempre suele ser mayor la cuantía del beneficio que la de la pérdida, si bien, ambas muestran un valor medio reducido, acorde con la pequeña dimensión de las entidades de economía social canarias.

Cuadro 3.8. Entidades de economía social con beneficios y pérdidas. Cuantía media de ambos.

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Nº Emp. %	Cuantía	Nº Emp. %	Cuantía	Nº Emp. %	Cuantía	Nº Emp. %	Cuantía	Nº Emp. %	Cuantía	Nº Emp. %	Cuantía	Nº Emp. %	Cuantía
Beneficio	24 (70,6)	3.342	28 (70)	6.868	18 (56,3)	5.515	30 (71,4)	1.702	21 (55,3)	2.915	55 (70,5)	8.684	50 (55,6)	10.453
Pérdidas	10 (29,4)	-1.941	12 (30)	-2.621	14 (43,7)	-1.771	12 (28,6)	-3.594	17 (44,7)	-2.565	23 (29,5)	-2532	40 (44,4)	-4.396

FUENTE: Elaboración propia a partir de la CBUL.

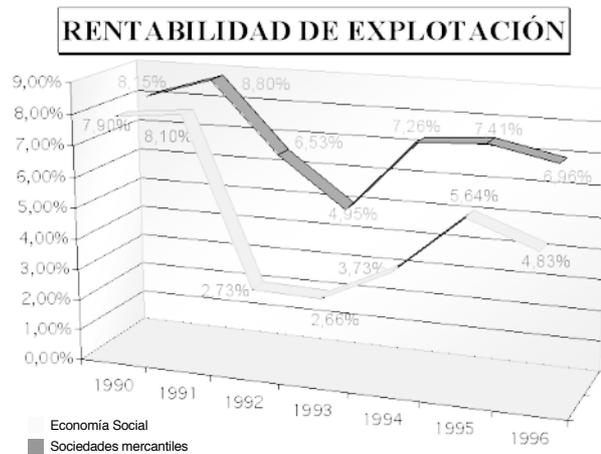
En términos de rentabilidad de explotación las sociedades mercantiles presentan durante todo el período objeto de estudio tasas superiores a las obtenidas por las entidades de economía social (cuadro 3.9), que además se caracterizan por una más lenta recuperación tras el período de crisis. Las sociedades mercantiles se caracterizan por un mayor margen mientras que, en las entidades de economía social tiende a primar la rotación, especialmente en el bienio 1995-1996 (gráfico 3.10).

Cuadro 3.9. Rentabilidad y apalancamiento financiero de las entidades de economía social y sociedades mercantiles. 1990-1996. (Porcentajes)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Econ. Social	Socied. Mercantiles												
Rentabilidad explotación	7,90%	8,15%	8,10%	8,80%	2,73%	6,53%	2,66%	4,95%	3,73%	7,26%	5,64%	7,41%	4,83%	6,96%
Margen explotación	4,01%	7,75%	5,13%	8,89%	2,51%	5,88%	2,09%	4,54%	2,16%	6,54%	1,55%	6,99%	1,33%	6,89%
Rotación explotación	1,97	1,05	1,59	0,99	1,09	1,11	1,27	1,09	1,73	1,11	3,64	1,06	3,62	1,01
Rentabilidad activos financieros	9,86%	10,97%	10,28%	12,55%	10,02%	11,87%	10,63%	12,01%	10,8%	9,94%	9,47%	8,56%	8,62%	8,26%
Rentabilidad económica	8,09%	8,48%	8,67%	9,34%	5,39%	6,01%	2,85%	5,81%	6,98%	7,40%	6,99%	8,14%	5,31%	7,46%
Rentabilidad financiera	10,76%	11,34%	10,51%	14,23%	5,34%	5,21%	0,53%	5,28%	4,74%	11,13%	9,61%	13,43%	6,19%	12,43%
Tasa impositiva efectiva	1,09%	12,34%	2,45%	12,18%	4,99%	24,89%	11,27%	20,36%	9,39%	10,15%	9,29%	10,11%	6,71%	8,85%
Endeudamiento	1,00	1,70	1,04	1,70	1,12	1,71	1,46	1,60	1,88	1,48	1,82	1,43	1,71	1,44
Coste medio contable de la deuda	4,44%	6,82%	6,83%	6,47%	5,43%	6,56%	4,97%	6,14%	8,17%	4,89%	5,55%	4,45%	4,80%	4,01%

FUENTE: Elaboración propia a partir de la CBUL.

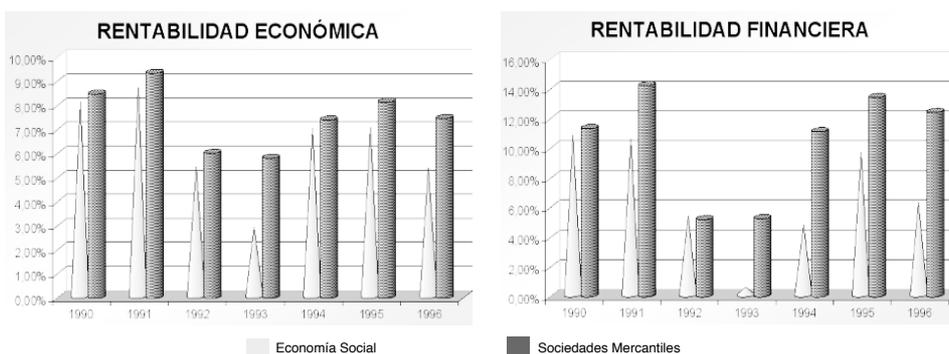
Gráfico 3.10



Pero, las sociedades mercantiles no sólo consiguen una mayor rentabilidad con los activos de explotación sino que también son más eficientes a la hora invertir sus excedentes de tesorería, consiguiendo una mayor rentabilidad para sus inversiones financieras, si bien, como consecuencia del descenso experimentado en los tipos de interés a partir de 1994, comienza a disminuir la rentabilidad obtenida por estas inversiones, reduciéndose las diferencias entre ambos tipos de entidades.

De nuevo, el análisis de la rentabilidad económica (cuadro 3.9), que indica la capacidad total de las inversiones de la empresa de generar rendimientos, confirma la menor capacidad de generación de riqueza que presentan las entidades de economía social respecto al conjunto de sociedades mercantiles, al mostrar tasas de rentabilidad económicas inferiores durante todo el período objeto de estudio, ampliándose las diferencias en los últimos años (gráfico 3.11). Sin embargo, es en la rentabilidad financiera donde las diferencias entre ambos tipos de entidades se hacen aún más palpables, teniendo los socios y accionistas de las entidades de economía social una rentabilidad 4 o 5 puntos menor que la obtenida por término medio en una sociedad mercantil.

Gráfico 3.11



Las menores tasas de rentabilidad económica y el progresivo aumento del endeudamiento, que eleva el coste por la utilización de recursos ajenos, hace que entre 1992 y 1994 las entidades de economía social registren un apalancamiento financiero negativo, que reduce la rentabilidad obtenida por los accionistas en más de 2 puntos con respecto a la rentabilidad económica.

Por sectores, son las entidades dedicadas a las actividades de servicios las que registran las mayores tasas de rentabilidad, que consiguen fundamentalmente, a través de un amplio margen de beneficio sobre ventas, mientras que, las empresas comerciales inciden más en la rotación, en detrimento del margen. Las empresas menos rentables durante la década de los noventa fueron las agrícolas, viéndose sus socios perjudicados por el excesivo endeudamiento, que reducen la rentabilidad financiera respecto a la económica.

Cuadro Resumen 6: Aspectos relevantes de la estructura financiera de las entidades de economía social. Rentabilidad

- Las entidades de economía social presentan una MENOR:

–RENTABILIDAD EXPLOTACIÓN: debido a su escaso margen comercial. Muy inferior al de las sociedades mercantiles. → Menores recursos con los que hacer frente al resto de costes del proceso productivo y menores beneficios

–RENTABILIDAD DE INVERSIONES FINANCIERAS → Menor capacidad de gestión de las inversiones financieras (falta de formación financiera en los directivos)

–RENTABILIDAD ECONÓMICA: → Falta de eficiencia global de la empresa

–RENTABILIDAD FINANCIERA: → El excesivo uso de la deuda reduce por la rentabilidad de los socios de estas entidades por debajo de la rentabilidad económica obtenida por la entidad.

4.- Diferencias en el comportamiento financiero de las entidades de economía social respecto a las sociedades mercantiles

4.1. INTRODUCCIÓN

Con la finalidad de confirmar si existen diferencias desde el plano económico-financiero entre las entidades de economía social y el conjunto de sociedades mercantiles, hemos aplicado a una muestra representativa de ambos tipos de empresas el algoritmo de aprendizaje inductivo *See5*¹⁵, técnica de inteligencia artificial que desciende del *Concept Learning System*, introducido por Hunt, Marin y Stone (1966) y que constituye una extensión de los algoritmos ID3 y C4.5¹⁶.

El algoritmo *See5* es una técnica de aprendizaje inductivo, que realiza participaciones binarias sucesivas en el espacio de las variables explicativas, para así construir un árbol de clasificación. Dicho árbol se construye de forma que en cada partición se escoge la variable que aporta más información en función de una medida de entropía o cantidad de información. A partir del árbol se elaboran unas reglas de clasificación fácilmente interpretables, que permiten definir las características que más diferencian a los dos grupos de empresas inicialmente establecidos, canarias y peninsulares. Las reglas se construyen en función del principio MDL (*Minimum Description Length*) que garantiza para el conjunto de las mismas un porcentaje de aciertos de clasificación casi tan elevado como los obtenidos con el árbol. De esta forma, se obtendrán las características que más diferencian, desde el plano financiero a las cooperativas y sociedades laborales del resto de sociedades mercantiles.

La elección de dicha técnica se fundamenta en la mayor flexibilidad que proporcionan los modelos de inducción frente a los modelos estadísticos multivariantes, al no requerir como hipótesis de partida la normalidad en las distribuciones de las variables. Sobre este aspecto, resulta destacable que la normalidad no suele ser una buena aproximación a la realidad contable, pues las distribuciones de los ratios están muy alejadas de la misma¹⁷ al presentar problemas de asimetría, curtosis y observaciones extremas que obligan a realizar transformaciones en los datos originales y/o eliminar *outliers*¹⁸ para acercar las distribuciones a la normalidad, perdiendo de este modo capacidad explicativa de la realidad empresarial. Es más, aún en el caso de que las distribuciones univariantes sean normales, ello no garantiza que las distribuciones multivariantes de los mismos también lo sean, dificultando la utilización de técnicas estadísticas de clasificación como el análisis discriminante [Watson (1990)].

15.- Véase Quinlan (1997) en www.rulequest.com.

16.- Las características de estructura y funcionamiento pueden verse de forma detallada en Quinlan (1993).

17.- Véase García-Ayuso (1995)

18.- La dificultad de este proceso radica en su alto componente subjetivo al no existir un método único con el que podamos detectar estas empresas, ya que no existe una definición única de empresa atípica.

Por otra parte, para tratar de paliar el problema de la no-normalidad se han planteado desde el ámbito de la investigación financiera otras distribuciones alternativas a la normal, así McLeay (1986 a y b) consideró la *t* de Student, mientras que Ezzamel, Mar-Molinero y Beecher (1987) proponen la distribución gamma que, al poseer colas más anchas dan cabida a estas observaciones atípicas, ensayándose también diversas transformaciones en los ratios para favorecer la normalidad, entre las que destacamos la toma de logaritmos o la consideración de la distribución cuadrática o cúbica de los mismos. Sin embargo, estas transformaciones sólo han resultado significativas para determinados ratios siendo la transformación adecuada diferente para cada uno de ellos [García-Ayuso, (1995)].

Otra importante limitación de las técnicas multivariantes frente a las técnicas de aprendizaje inductivo proviene de la consideración de modelos lineales ya que, según señalan entre otros los estudios de Kennedy, Lakonishok y Show (1992), la no-linealidad preside los modelos de decisión que incorporan magnitudes contables y ratios financieros.

Las técnicas de inducción presentan una mayor adecuación a las características de la información contable de la empresa, que se caracteriza por presentar datos interrelacionados, incompletos, erróneos o adulterados, dado que a través de su proceso de aprendizaje tienen mayor capacidad para filtrar los ruidos que acompañan a esta información, [Serrano (1994, p. 89)]. Además, estas técnicas ofrecen mejores resultados cuando el número de individuos (empresas) con los que se opera no es muy elevado, como ocurre en este caso. Otra ventaja adicional de los modelos de aprendizaje inductivo vendría dada por la facilidad de interpretación que presentan sus resultados, lo que facilita la caracterización de los grupos definidos a partir del análisis de las variables clasificadoras.

4.2. RESULTADOS

El análisis del árbol de decisión (cuadro 4.1) y las reglas obtenidas a partir del mismo¹⁹ (cuadro 4.2), que clasifican correctamente al 92,2% de los casos, indican que la variable que más contribuye a diferenciar desde el plano económico-financiero a las entidades de economía social respecto del conjunto de sociedades mercantiles, es la importancia relativa de las reservas dentro de los fondos propios, al ser la primera variable que divide el árbol en dos grandes ramas, presentando las entidades de economía social un menor stocks de autofinanciación, que incluso llega a ser negativo en un 10% del total de entidades debido a la acumulación de resultados negativos (reglas 1 y 4). Esta menor capitalización vuelve a la estructura financiera de las cooperativas y sociedades laborales más dependiente de la financiación ajena, especialmente a corto plazo, incrementando las cargas financieras y la probabilidad de que se presenten tensiones de liquidez ante descensos coyunturales en el nivel de actividad.

19.- Las reglas no son sino interpretaciones de cada una de las ramas en las que se bifurca el árbol de decisión.

Si continuamos descendiendo por el árbol de decisión obtenido, observamos que la variable que determina la segunda bifurcación es la rentabilidad de explotación, obteniéndose a partir de ella una clasificación más detallada al continuar dividiéndose el árbol en sucesivas ramas en función del grado de liquidez del activo circulante, la edad, el volumen de endeudamiento o el crecimiento de los ingresos en el ejercicio objeto de estudio. No obstante, los resultados más relevantes, es decir, las variables que presentan una mayor cantidad de información para diferenciar el comportamiento financiero de las entidades de economía social del resto de sociedades mercantiles, son las que se encuentran en las ramas más próximas al origen, si bien la existencia de pequeñas particularidades dentro de ambos grupos de empresas hace que la distribución de las empresas se vaya extendiendo a lo largo de las diferentes ramas.

Esta circunstancia también se pone de manifiesto en el nivel de cobertura que presentan las 11 reglas de decisión obtenidas a partir del árbol, que definen las características financieras que diferencian de las entidades de economía social del conjunto de sociedades mercantiles, dado que la cobertura de la mayor parte de las reglas, a excepción de la 1, no supera el 20% del total de entidades analizadas.

Por lo que a la rentabilidad de explotación se refiere, el 20% del total de cooperativas y sociedades laborales obtuvo en el ejercicio económico de 1996 un rendimiento de sus activos afectos a la actividad inferior al 1%, tal y como se deriva de la regla 2, 3 y 11. En el extremo opuesto se situarían las entidades que presentan unos mayores recursos líquidos para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo, que son las que presentan tasas de rentabilidad superiores (regla 7). Por otra parte, según los resultados obtenidos, la tasa impositiva no resulta ser una variable relevante para diferenciar a las entidades de economía social del resto de sociedades mercantiles, a pesar de que las primeras se caracterizan por una menor presión fiscal²⁰.

20.- Véase al respecto el estudio que realiza Crespo (1998) sobre el régimen especial de que disfrutaban las cooperativas en el impuesto sobre sociedades.

Cuadro 4.1.- Árbol de decisión que establece las características Económico-Financieras que diferencian a las entidades de Economía Social respecto a las Sociedades Mercantiles

Decision Tree:

Reservas \leq -0.00254: economía social (9.0)
 Reservas $>$ -0.00254:
 Rentabilidad Explotación \leq 0.00836:
 Test Ácido \leq 0.57819:
 Edad a 1/1/96 $>$ 5: economía social (10.4/3.7)
 Edad a 1/1/96 \leq 5:
 Gastos de Personal en VA \leq -0.77419: economía social (3.2/0.2)
 Gastos de Personal en VA $>$ -0.77419: sociedades mercantiles (17.7/3.1)
 Test Ácido $>$ 0.57819:
 Tasa de Participación de la Tesorería \leq 0.14060: economía social (17.6)
 Tasa de Participación de la Tesorería $>$ 0.14060:
 Endeudamiento $>$ 0.88938: economía social (10.0)
 Endeudamiento \leq 0.88938:
 Financiación Permanente \leq -0.08341: economía social (3.0)
 Financiación Permanente $>$ -0.08341: sociedades mercantiles (9.1/1.6)
 Rentabilidad Explotación $>$ 0.00836:
 Tesorería $>$ 1.03662:
 Capacidad de devolución de préstamos \leq 5.94871: economía social (17.3/1.3)
 Capacidad de devolución de préstamos $>$ 5.94871: sociedades mercantiles (3.1)
 Tesorería \leq 1.03662:
 crecimiento de los ingresos 1995-1996 \leq 0.04748: sociedades mercantiles (24.8/0.9)
 crecimiento de los ingresos 1995-1996 $>$ 0.04748:
 Valor Añadido $>$ 88.446.000: economía social (4.0)
 Valor Añadido \leq 88.446.000:
 Rentabilidad Explotación $>$ 0.19448: sociedades mercantiles (18.3/1.0)
 Rentabilidad Explotación \leq 0.19448:
 Tasa Partic. amortización en ingresos $>$ 0.035: sociedades mercantiles (13.4/1.7)
 Tasa Participación amortización en ingresos \leq 0.035:
 Coste de la deuda \leq 0.01199: economía social (7.4)
 Coste de la deuda $>$ 0.01199:
 Coste de la deuda \leq 0.05575: sociedades mercantiles (6.0)
 Coste de la deuda $>$ 0.05575: economía social (5.7/0.7)

La mayor preferencia por la liquidez es otra de las características que contribuye a diferenciar el comportamiento económico-financiero de las entidades de economía social respecto al conjunto de sociedades mercantiles, mostrando las cooperativas y sociedades laborales una mayor inversión en recursos monetarios, así como una mayor facilidad para convertir en liquidez su inversión en activo circulante. Este aspecto es confirmado en el análisis de validación posterior en el que también se manifiesta más claramente que las entidades de economía social destinan un menor porcentaje de sus ingresos a la amortización, confirmando los resultados obtenidos en la regla 6. Esta menor dotación de fondos de amortización reduce la capacidad de autofinanciación por mantenimiento de las entidades de economía social y manifiesta una menor preocupación por la renovación de sus activos, lo que podría estar evidenciando falta de previsión y planificación a largo plazo.

En este sentido, hemos de destacar que alrededor del 16% de las cooperativas y sociedades laborales de la muestra llevan operando más de cinco años; por tanto, la menor dotación de fondos de amortización no se debe a que estas entidades se caractericen por una mayor juventud, a pesar de ser un sector que, tradicionalmente, se ha caracterizado por elevadas tasas de natalidad y mortalidad.

Cuadro 4.2.- Reglas de Decisión que establecen las características Económico-Financieras que diferencian a las entidades de Economía Social respecto a las Sociedades Mercantiles

<p>REGLA 1: (cobertura 171) Reservas > -0.00254 -> clase sociedades mercantiles [0.526]</p> <p>REGLA 2: (cobertura 18) Tasa Participación Tesorería <= 0.14060 Test Ácido > 0.57819 Rentabilidad Explotación <= 0.00836 -> clase economía social [0.950]</p> <p>REGLA 3: (cobertura 16) Test Ácido > 0.57819 Rentabilidad Explotación <= 0.00836 Endeudamiento > 0.88938 -> clase economía social [0.944]</p> <p>REGLA 4: (cobertura 9) Reservas <= -0.00254 -> clase economía social [0.909]</p> <p>REGLA 5: (cobertura 8) Rentabilidad Explotación > 0.00836 Rentabilidad Explotación <= 0.19448 Coste deuda <= 0.01199 creRba56 > 0.04748 -> clase economía social [0.900]</p> <p>REGLA 6: (cobertura 8) TP amortización en ingresos <= 0.035 Rentabilidad Explotación <= 0.1944837 Coste deuda > 0.05575597 creRba56 > 0.04748517 -> clase economía social [0.900]</p>	<p>REGLA 7: (cobertura 17) Tesorería > 1.03662 Capacidad devolución <= 5.94871 Rentabilidad Explotación > 0.00836 -> clase economía social [0.895]</p> <p>REGLA 8: (cobertura 5) Valor Añadido > 88.446.000 Crecimiento Ingresos 1995-1996 > 0.04748 -> clase economía social [0.857]</p> <p>REGLA 9: (cobertura 4) Financiación Permanente <= -0.08341 Test Ácido > 0.57819 -> clase economía social [0.833]</p> <p>REGLA 10: (cobertura 4) Test Ácido <= 0.57819 Gastos Personal en Valor Añadido > 0.77419 -> clase economía social [0.833]</p> <p>REGLA 11: (cobertura 14) Rentabilidad Explotación <= 0.00836 Edad a 1/1/96 > 5 -> clase economía social [0.813]</p>
--	--

Por otra parte, el endeudamiento se confirma como otra de las variables fundamentales que contribuyen a diferenciar desde el plano financiero a las entidades de economía social respecto a las sociedades mercantiles, mostrando las primeras una mayor preferencia por la utilización de fondos ajenos, que llegan a suponer en casi el 17% de las cooperativas y sociedades laborales de la muestra, más del 89% del total de recursos utilizados, circunstancia ésta que se agrava porque como vimos en el cuadro 3.4, la mayor parte de estos fondos son a corto plazo, lo que podría ocasionar problemas o tensiones de liquidez ante el descenso en el nivel de actividad por una caída de las ventas, por ejemplo. Por otra parte, este elevado nivel de endeudamiento contribuye a explicar el elevado stocks de recursos líquidos que presentan estas entidades ya que podría tratarse de saldos compensatorios que las entidades financieras obliguen a dejar inmovilizado como requisito a la concesión del crédito, lo que encarece aún más el coste real de la financiación ajena y, por tanto, debilita la capacidad de generación de recursos.

Como podemos observar en el cuadro 4.3 la capacidad clasificatoria del árbol y las reglas de decisión obtenidos para diferenciar desde el marco de la función financiera de las empresas a las entidades de economía social del conjunto de sociedades mercantiles (cuadros 4.1 y 4.2), es bastante elevada, al clasificar correctamente el árbol a más del 93,3% de las empresas, reduciéndose dicho porcentaje al 92,2% para las reglas de decisión.

Cuadro 4.3. Capacidad clasificatoria del árbol y las reglas de decisión

Matriz de confusión con los datos de entrenamiento (180 casos):					
ARBOL DE DECISIÓN			REGLAS		
Tamaño	Errores		Número	Errores	
17	12(6.7%)		11	14(7.8%)	<<
(a)	(b)		<- clasificado como		
----	----				
87	3		(a): clase sociedades mercantiles		
11	79		(b): clase economía social		

Sin embargo, dado que estos valores hacen referencia a los "datos de entrenamiento", para validar la precisión y capacidad de los resultados obtenidos hemos empleado el análisis de "validación cruzada" (crossvalidate). Este procedimiento, que constituye una de las opciones del algoritmo See5, consiste en dividir la muestra de forma aleatoria en varios subgrupos que contienen aproximadamente el mismo número de casos y donde las dos categorías consideradas (entidades de economía social

y sociedades mercantiles) se encuentran proporcionalmente representadas, recalculando el árbol de decisión para todos los subgrupos excepto uno, que es utilizado para testar la capacidad predictiva de los resultados obtenidos.

Dado que el número de datos no es excesivamente amplio, al sólo disponer de 90 entidades de economía social en 1996, lo que nos obligó a tomar una submuestra aproximadamente similar de sociedades mercantiles, hemos realizado el proceso de validación creando dos grupos. Debido a la aleatoriedad en la composición de dichos grupos se han realizado 50 pruebas, situándose el error medio de éstas en el 27,3%, con una desviación típica del 4,1%. Como norma general, las reglas obtenidas cometen un porcentaje de error ligeramente superior a la hora de diferenciar a las sociedades mercantiles. Este elevado error, unido a la poca cobertura que presentaban las reglas de decisión (cuadro 4.2) nos lleva a concluir que si bien parecen existir ciertas diferencias entre ambos tipos de empresas en el plano financiero, éstas no son en un elevado número de casos determinantes.

5.- Conclusiones y recomendaciones

Los resultados obtenidos por el análisis financiero clásico y el algoritmo de inducción de reglas y árboles de decisión See5, nos han permitido confirmar la existencia de diferencias en el plano económico-financiero entre las entidades de economía social canarias y el conjunto de sociedades mercantiles, siendo el stocks de autofinanciación y la capacidad de generación de recursos las variables más relevantes para diferenciar el comportamiento financiero de ambos grupos de empresas.

Las entidades de economía social presentan, en general, una menor importancia relativa de los fondos propios en su estructura financiera, a pesar de estar obligadas por ley a dotar anualmente un porcentaje mayor de su beneficio a reservas, a través de la constitución del Fondo de Reserva Obligatorio y del Fondo de Educación y Promoción. Sin embargo, la acumulación de resultados negativos, consecuencia de la mayor incidencia que tuvo en este colectivo la crisis económica de comienzos de los noventa, ha reducido el peso de las reservas dentro de la estructura financiera, iniciando una tendencia hacia la descapitalización.

Esta menor dotación de recursos propios implica, lógicamente, una mayor dependencia de la financiación ajena, especialmente a corto plazo, que vuelve a estas entidades más sensibles a la evolución del ciclo económico e introduce mayores cargas financieras que inciden negativamente en la capacidad de generación de beneficios, produciéndose un proceso degenerativo de la entidad que impide su saneamiento financiero, y que, en último término, contribuye a incrementar el riesgo financiero de la empresa y el índice de fracaso empresarial. Por otro lado, los resultados del análisis See5 confir-

maron que además de por una mayor debilidad financiera, las entidades de economía social también se caracterizaron por una menor capacidad de generación de rentas que se pone de manifiesto en los diferentes escalones de beneficio, presentando mayores problemas que sus homólogas mercantiles para imponer márgenes comerciales amplios, lo que denota una menor capacidad para diferenciar sus productos o servicios y les lleva a obtener una rentabilidad de explotación más pequeña.

No obstante, las entidades de economía social presentan un mayor grado de aprovechamiento de sus activos que las sociedades mercantiles al mostrar una rotación más elevada, circunstancia ésta que puede venir explicada por su menor nivel de inversiones. Además, las cooperativas y sociedades laborales se caracterizan por una mayor productividad por cada peseta invertida en la retribución de sus trabajadores, a pesar de que éstos últimos absorben un porcentaje superior del valor añadido generado.

Sin embargo es en la rentabilidad financiera donde las diferencias de rentabilidad entre ambas figuras jurídicas son más palpables, dado que el progresivo descenso a que se ha visto sometida la rentabilidad económica en las entidades de economía social y el progresivo aumento del endeudamiento, que eleva el coste por la utilización de los recursos ajenos, hace que las dichas entidades registren un apalancamiento financiero negativo. Esta falta de rentabilidad contribuye a incrementar la debilidad financiera del sector, desincentivando la atracción de potenciales inversores y reduciendo el poder de negociación con los proveedores de recursos financieros.

La mayor preferencia por la liquidez es otra de las características que contribuye a diferenciar el comportamiento económico-financiero de las entidades de economía social respecto al conjunto de sociedades mercantiles, mostrando las primeras una mayor inversión en recursos monetarios, así como una mayor facilidad para convertir en liquidez su activo circulante. En este sentido, destacamos que sería interesante un análisis más detallado de las causas que llevan a las entidades de economía social a mantener un mayor volumen de recursos líquidos, dado que algunos de estos factores podrían ser una inadecuada gestión de tesorería o una manifiesta falta de poder negociador con las entidades financieras que exigen el mantenimiento de mayores saldos compensatorios para la concesión de los créditos. La implantación de un sistema de previsión y control sobre las necesidades de tesorería podría contribuir a elevar la rentabilidad, dado que parte de estos recursos, que actualmente permanecen ociosos, se invertirían en actividades productivas.

Pero las entidades de economía social además de mantener un mayor stocks de recursos líquidos también se caracterizan por realizar mayores inversiones financieras. Esta circunstancia puede estar reflejando las mayores dificultades a las que se enfrentan los directivos de estas entidades para encontrar nuevas oportunidades de inversión rentables. Entre las causas explicativas de esta situación estarían, por un lado, el escaso nivel de formación que suele caracterizar a los gerentes de estas entidades, que les induce a desarrollar una cierta aversión al crecimiento ante el miedo a perder el control y, por otro, la debilidad que caracteriza a la estructura financiera de estas entidades y su escasa capacidad de generación de beneficios que reducen las posibilidades de financiar la expansión con

los fondos generados internamente, al tiempo que limitan la captación de capital ajeno en condiciones competitivas.

Otro aspecto relevante que diferencia el comportamiento financiero de las entidades de economía social respecto al conjunto de sociedades mercantiles es la menor predisposición de las primeras a la constitución de un fondo de amortización suficiente que permita la renovación de sus inmovilizados, lo que podría estar evidenciando falta de previsión y planificación a largo plazo, detectándose una menor preocupación por la modernización y actualización tecnológica de su estructura productiva.

En función de los resultados obtenidos consideramos que una parte importante de las políticas de ayuda destinadas a promover tanto la creación de nuevas entidades de economía social, como la promoción de las ya existentes, deberían enfocarse a la consolidación financiera de dichas empresas. Para ello, debería arbitrarse un conjunto de medidas que permitan, por un lado, elevar la capacidad de autofinanciación y, por otro, facilitar el acceso a la deuda ajena en condiciones más competitivas, vía créditos blandos o subvenciones en los tipos de interés, que favorezcan la expansión o actividad de la empresa con un reducido coste financiero, permitiendo el saneamiento de pérdidas acumuladas y la recuperación de la rentabilidad.

La concesión de incentivos fiscales a la inversión suele ser uno de los instrumentos de política económica más utilizados por la Administración para favorecer la autofinanciación empresarial a través de la retención de beneficios, pero lógicamente, para que este tipo de incentivos logre su objetivo, las empresas han de obtener beneficios. Por tanto, el éxito de este tipo de iniciativas exigirá que, de forma complementaria, se dispongan otras medidas destinadas a mejorar el nivel de formación de los directivos que permitan la introducción de mejoras en la gestión de estas entidades y la definición de una cultura empresarial más competitiva que incida positivamente en la capacidad de generación de beneficios, superando, de esta forma, una de las lagunas estructurales que han caracterizado al sector.

Otra de las líneas de actuación encaminadas a consolidar la situación financiera de estas entidades podría consistir en facilitar el acceso a nuevas formas de captación de recursos permanentes mediante la participación de la Administración y de los inversores privados como aportantes de capital-riesgo. Además, también deberían ponerse en marcha medidas que fomentasen la difusión entre los potenciales inversores de ciertos instrumentos de financiación de estas entidades como las participaciones especiales y títulos participativos, que vienen recogidos en la Ley 27/1999 de cooperativas.

En todo caso, tanto los gestores de las entidades de economía social como los responsables del diseño de las políticas de ayuda al sector no deben olvidar que dichas entidades desarrollan una actividad mercantil y, por tanto, su viabilidad y supervivencia futura pasa por la adecuación de sus estrategias financieras a su realidad económico-social, dado que sólo así podrán competir con éxito con otras sociedades de distintas formas jurídicas y alcanzar el fin social para el que fueron constituidas.

6.- Bibliografía

- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (directores) *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*. Ed. Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, Madrid, 1996).
- BUENDÍA, I. Las sociedades cooperativas en el marco de las iniciativas públicas de desarrollo rural. Un análisis del caso español. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 68, 1999, pp. 75-94.
- CENTRAL DE BALANCES. BANCO DE ESPAÑA: *Resultados anuales de las empresas no financieras. 1996*. Servicio de Publicaciones del Banco de España, Madrid, 1997.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS *Libro Blanco de la Comisión sobre "Crecimiento, Competitividad y Empleo"*. Boletín de las Comunidades Europeas, Suplemento 6/93, 1993.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO *Manual de detección de necesidades formativas en cooperativas de trabajo asociado*. Ed. Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado, Madrid, 1997.
- CORREA, A. *Factores determinantes del crecimiento empresarial*. Tesis doctoral del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de La Laguna, diciembre, 1999.
- CRESPO, M. *Régimen especial de las sociedades cooperativas en el nuevo impuesto sobre sociedades*. Comares, Granada, 1998.
- EZZAMEL, M. MAR-MOLINERO, C. y BEECHER, A. On the Distributional Properties of Financial Ratios in U.K. Manufacturing Companies. *Journal of Business. Finance and Accounting*, vol. 14, nº 4, 1987, pp. 463-481.
- FERRÁNDEZ, J.M (dir) *Sociedades Anónimas Laborales: análisis societario-laboral y económico-financiero*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Subdirección General de Publicaciones, Madrid, 1997.
- FUNDACIÓN BANCO BILBAO VIZCAYA (BBV) : *Renta Nacional de España y su distribución provincial 1991. Avance 1992-1993*. Fundación BBV, Bilbao, 1995.
- FUNDACIÓN BANCO BILBAO VIZCAYA (BBV) *Renta Nacional de España y su distribución provincial 1993. Avance 1994-1995*. Fundación BBV, Bilbao, 1997.

- GARCÍA-AYUSO, M. La necesidad de llevar a cabo un replanteamiento de la investigación en materia de análisis de la información financiera. *Análisis Financiero*, nº 66, 1995, pp. 36-61.
- GONZÁLEZ PASCUAL, J. Las sociedades laborales: características y evolución. *Técnica Contable*, nº 583, 1997, pp. 497-518.
- HUNT, E.B.; MARIN, J. y STONE, P.J. *Experiments in induction*. Academic Press, New York, 1966.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA *Directorio Central de Empresas (DIRCE). Resultados estadísticos. 1997*. Tomo I. Instituto Nacional de Estadística. Madrid, 1999.
- KENNEDY, D.; LAKONISHOK, J. y SHOW, W.H. Accomodating Outliers and Nonlinearity in Decision Models. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, vol. 7, nº2, 1992, spring, pp. 161-193.
- LEY 19/1989 de 25 de julio, de Adaptación Parcial de la Legislación Mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de Sociedades.
- LEY 19/1994, de 6 de julio, de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias.
- LEY 4/1997, de 24 de marzo de Sociedades Laborales.
- LEY 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades.
- MAGRO, V. Las sociedades de responsabilidad limitada laboral: un modelo societario en progreso. *Revista de Derecho Mercantil*, nº 230, 1998, pp. 1719-1735.
- McLEAY, S. (a): "The Ratio of Means, The Mean of Ratios and Other Benchmarks: An Examination of Characteristic Financial Ratios in the French Corporate Sector". *The Journal of the French Finance Association*, vol. 7, nº 1, 1986, pp. 75-93.
- McLEAY, S. (b): "Students t and the Distribution of Financial Ratios". *Journal of Business. Finance and Accounting*, vol. 13, nº 2, 1986, pp. 209-222.
- MEDINA, U.; FUENTES, A. y CORREA, A. Cooperativas y sociedades anónimas laborales en el tejido empresarial canario". *CIRIEC-ESPAÑA*, Nº 27, 1997, pp. 113-155.
- MELCHIOR, M.; GUTIÉRREZ, A.T. y OREJA, J.R. La actividad empresarial en Canarias. *Situación, Serie de Estudios Regionales*. 1997, pp. 273-288.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES *Base de Datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Anónimas Laborales en situación de alta en la Seguridad Social. 31-XII-1996*, 1997.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES *Boletín de Estadísticas Laborales*. Secretaria General Técnica. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Nº 156, junio, Madrid, 1999.

- MORALES, A.C. *Financiación de las Cooperativas de Trabajo Asociado: problema o síntoma*. ETEA, colección tesis doctorales, Córdoba, 1993.
- NEILA, J.M. *Sociedades Laborales: análisis sistemático de la ley 4/1997*, de 24 de marzo. Ed. Dykinson, Madrid, 1998.
- PISÓN, I.; RAMOS, A.; FERNÁNDEZ, B.; CABALEIRO, M^a.J.; MARTÍNEZ, F.X.; RODRÍGUEZ F.: "Realidad económico-financiera de la sociedad cooperativa moderna y su viabilidad futura: una investigación empírica de la empresa Cooperativa Gallega". *Esic Market*, mayo-agosto, 1999, pp. 93-107.
- QUINLAN, J.R. (1993): *C4.5.: Programs for machine learning*. Ed. Morgan Kaufmann Publishers, Inc, California
- QUINLAN, J.R. (1997): *See5*. www.rulequest.com/See5-info.html
- REAL DECRETO 1560/1992, de 18 de diciembre, por el que se aprueba la clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93). *Boletín Oficial del Estado*, de 22 de diciembre de 1992.
- REAL DECRETO 1597/1989 de 29 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil.
- SERRANO, C : *Las Redes Neuronales Artificiales en el Análisis de la Información Contable*. Tesis Doctoral Universidad de Zaragoza, 1994.
- VALPUESTA, E.M. y BARBERENA I. : *Las sociedades laborales: aspectos societarios, laborales y fiscales*. Ed. Aranzadi, Pamplona, 1998.
- WATSON, C.J. Multivariate Distributional Properties, Outliers, and Transformation of Financial Ratios. *The Accounting Review*, vol 65, nº 3, july, 1990, pp. 662-695.