



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

**Grado en Administración y Dirección
de empresas**

La Eficiencia de las cooperativas

Presentado por:

Sergio Vara Romero

Tutelado por:

Jorge Julio Maté García

Valladolid, a 10 de julio de 2023

RESUMEN

Dentro de las diferentes formas jurídicas de una sociedad, las sociedades cooperativas difieren del resto desde su base. Y en más de una ocasión se ha puesto en duda su eficiencia.

En el presente trabajo se busca responder a este cuestionamiento. En primera instancia, se profundiza en el término “eficiencia”, pues va más allá de los resultados económicos e involucra a la sociedad en la que opera la empresa. En segundo lugar, se demuestra con datos empíricos la funcionalidad de las cooperativas. Las cuales ostentan resultados muy positivos, especialmente las de mayor tamaño.

Palabras clave: Cooperativa, organización, eficiencia, sociedad jurídica.

ABSTRACT

Among the different types of juridical personalities, the cooperative societies differ from the rest from their basis. Its efficiency has been questioned in many occasions.

This work tries to answer to this question. On the first instance, the term “efficiency” is studied in depth, as it goes beyond the economic results and it involves the society in which the company works. After this first step, the functionality of cooperatives is proved with empirical data, which show that these cooperatives manage to get very favourable results.

Key words: Cooperative, organization, efficiency, legal person.

ÍNDICE

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	6
2. RESUMEN TEÓRICO	7
2.1. Concepción del término empresa	7
2.2 Eficiencia	8
2.2.1. Eficiencia según Pareto	9
2.2.2. Eficiencia según Coase	9
2.3. Eficiencia y empresa	9
2.4. La naturaleza cooperativista	10
2.5. La Sociedad Cooperativa en España actualmente	11
2.5.1. Clasificación general de cooperativas en función de los socios que las forman 12	
3. ANÁLISIS DE DATOS	13
3.1. Metodología	13
3.2. Análisis de Cooperativas respecto a otras formas jurídicas	13
3.2.1. Resultados	14
3.3. Análisis de Cooperativas según el tamaño	17
3.3.1. Resultados	17
3.4. Análisis intersectorial de las Cooperativas en Castilla y León, y España ...20	
3.4.1. Resultados	21
4. CONCLUSIONES	23
5. BIBLIOGRAFÍA	25

1. INTRODUCCIÓN

Existen en España diversos tipos de forma jurídica a la hora de crear una empresa. Las sociedades limitadas y anónimas son las más comunes y mejor valoradas, pero las opciones van más allá de esta simple dicotomía.

Entre este amplio abanico de posibilidades a tener en cuenta se encuentran las sociedades cooperativas. Las cuales son diferentes a las dos habituales tanto en su formación como en su funcionamiento. Se basan en unos principios denominados “cooperativos” y no solo tienen en cuenta el máximo beneficio económico. Ejemplo de estos principios son la preocupación por el desarrollo de la comunidad en la que se desenvuelven, la adhesión abierta y voluntaria o la gestión democrática de la misma.

Sin embargo, el hecho de que los principios cooperativos no sean puramente económicos genera dudas respecto a este modelo, se las considera ineficientes, pues a fin de cuentas compiten en un mercado que no valora las preocupaciones de este modelo de empresa.

En este trabajo, se pondrá en el punto de mira la cuestión de la eficiencia, para lo cual se profundizará en dicho concepto y en su relación con lo que implica el término “empresa”, tanto actualmente como a lo largo de su evolución.

Tras profundizar en la teoría, se realiza un análisis de datos que previamente se han recopilado mediante la base de datos SABI. Dichos datos pertenecen tanto a sociedades cooperativas como a otro tipo de personalidades jurídicas, con el objetivo de poder estudiarlos y compararlos entre sí.

2. RESUMEN TEÓRICO

Actualmente, el concepto de cooperativa se encuentra bien definido e identificado, pero para llegar a este punto ha sido necesaria la contribución de diferentes autores con sus respectivos enfoques, así como la adaptación de los mismos al presente. Razón por la cual, si se quiere ahondar en los temas de eficiencia y cooperativismo, se hace imprescindible una mirada más extensa a la historia económica y a la evolución de dichos términos.

A fin de llegar a un análisis y su posterior conclusión respecto a una empresa cooperativa, primero se debe profundizar en el significado y función de la “empresa” en sí misma.

2.1. Concepción del término empresa

La literatura económica neoclásica define la empresa como “una organización cuyos propietarios poseen recursos humanos que dedican a actividades de producción” (Ichiishi, 1993, pp. 2). A su vez, se encuentra en esta definición un término controvertido y sobre el que también se trabajará, no es otro que “organización”. Que habitualmente se define como un sistema de actividades de dos o más personas conscientemente coordinado y controlado por el ejecutivo con el fin de conseguir una serie de objetivos. Sin embargo, hay autores que consideran que esta definición no se ajusta a la realidad. Es el caso de Barnard (1938), quien averigua un problema a la hora de establecer los objetivos que perseguirá la organización. Pues estos variarán en función del punto de vista, es decir, no serán los mismos los del ejecutivo que el del resto de miembros que conforman la empresa. A raíz de este razonamiento, Barnard, caracteriza una organización basándose en dos atributos. El primero, la diversidad de intereses entre los miembros y el segundo, la coordinación de las actividades de dichos miembros. A través de estas dos características se aprecia la gran importancia de la coordinación, situándola como el pilar fundamental dentro de una organización. La forma de coordinar dependerá del sistema de toma de decisiones que adopte la empresa, pero en general, tanto para Barnard como para el resto de los clásicos de la literatura económica, la coordinación seguirá un sistema jerárquico donde las decisiones se toman de arriba a abajo.

Como se ha visto en el párrafo anterior, Barnard encontraba un problema a la hora de definir una empresa, puesto que hallaba problemas con la condición de que se le atribuía como organización. Sin embargo, en la economía neoclásica, la empresa no es concebida como tal, sino como un conjunto de producción. Desde este enfoque, la única organización existente será el sistema de mercado a nivel nacional.

Otro autor crítico con el hecho de considerar a la empresa como una organización es Coase (1937), quién afirmaba que las empresas surgían como consecuencia de los fallos de mercado. Coase se centraba en los costes de la información, y descartaba por completo la hipótesis de información completa. Él argumentaba que existen numerosas variables que no se pueden controlar a la hora de comenzar una relación laboral y esto supone un coste. Para comprenderlo mejor conviene ejemplificarlo: Si se supone un contrato entre un emprendedor y un trabajador, a pesar de las condiciones establecidas en el mismo, jamás se contará con toda la información entre las partes. Es inviable calcular el nivel de desempeño que el trabajador va a tener, si conseguirá la calidad en términos laborales que el empleador busca. Para poder controlar y coordinar todo esto se debe asumir un coste. Por ello, define a la empresa como un “mecanismo de asignación de recursos”. El cual, resulta de un conjunto específico de fuerzas que transforma, a priori, unos recursos iniciales de la sociedad y los asigna a sus miembros. La transformación de dichos recursos se denomina “social outcome”.

2.2 Eficiencia

Para poder seguir avanzando en la evolución del concepto empresa, así como para comenzar a definir uno de los términos en los que se basa el trabajo, es preciso pararse a examinar más detenidamente el concepto de eficiencia.

Comúnmente, se define por eficiencia a la capacidad que tiene una persona o proceso para utilizar adecuadamente las herramientas con el fin de lograr unos objetivos marcados. Luego, no solo tiene en cuenta el resultado sino

también la forma de conseguirlo, es decir, el proceso. Enfatizando la importancia de analizar y optimizar dicho proceso. Si se aplica esta definición al campo de la Economía, el número de factores y agentes a tener en cuenta es amplio y por ende algo más complicado que lo que se acaba de definir. Dada la importancia y complicitad del término, no ha pasado desapercibido en las Ciencias Económicas y han sido numerosos los autores que han teorizado sobre él.

2.2.1. Eficiencia según Pareto

Uno de los enfoques más relevantes que se han hecho sobre este concepto es mérito del economista italiano Vilfredo Pareto.

Según Pareto (1896), existe un punto de equilibrio en el cual no es posible mejorar la situación de un individuo sin perjudicar a otro. A este punto se le denomina “Óptimo de Pareto” o “Asignación eficiente según Pareto”. Este economista busca determinar científicamente donde se halla el mayor bienestar alcanzable de una sociedad, maximizar la prosperidad común.

2.2.2. Eficiencia según Coase

En contraposición con Pareto, para Coase, el hecho de que una actividad no se pueda llevar a cabo si no beneficia al conjunto no debe ser visto como algo eficiente. Para este economista, la actividad se desarrollará sí, haciendo balance, la sociedad resulta favorecida a pesar del costo. En otras palabras, si dichos costes son asumibles en relación con el beneficio que aportan, dicha actividad podrá ser considerada eficiente.

2.3. Eficiencia y empresa

Anteriormente, se ha visto como para Coase el objetivo final de la empresa es la asignación final de los recursos transformados (social outcome). No obstante, otro autor posterior, Arrow (1969), clasifica las posibles causas por las cuales la asignación final de Coase no cumple la asignación eficiente de Pareto.

En primer lugar, por condiciones puramente tecnológicas, como es el caso de los sectores en los que existen economías a escala. Y, en segundo lugar, por los fallos de mercado derivados del modelo de organización económica. Estas dos causas conducen a que la consecución de un mercado perfecto donde se cumpla el óptimo de Pareto no resulte factible. Pues los costes para conseguir estas suposiciones serían demasiado elevados.

Dentro de los fallos de mercado, existe la llamada presencia de incertidumbre. Ante este fallo en concreto, Radner (1968), creía que el óptimo Paretiano se podía conseguir, pero solo ex ante, en posesión de toda la información pertinente, no obstante, la incertidumbre de no saber cómo se iba a desarrollar el mercado hace que sea imposible lograr el óptimo ex post.

De esta manera, Arrow crea el concepto de “coste transacción”, el cual nace de la asignación de recursos para lograr el óptimo de Pareto. Para él, la sociedad forzaría por si misma el método de asignación con menor coste de transacción.

A pesar de todo, el coste de transacción no será más que una noción general con la necesidad de redefinirse en función del conjunto de agentes que lo van a soportar.

Por otro lado, lo que para algunos economistas sería un fallo de mercado, para otros no será más que una simple característica más. Es el caso de la información imperfecta. Para Arrow resulta un problema, pues supone procesar la información y eso a su vez supone un coste. Pero para Malgrem (1961) todo lo contrario. Este autor encuentra una ventaja en el hecho de manejar información pues se puede seleccionar y monopolizar la que sea más útil. Aunque, sin duda, esto no beneficiaría al resto de agentes y estaría lejos de la eficiencia según Pareto.

2.4. La naturaleza cooperativista

Ahora que se ha visto la evolución de los términos empresa, organización y eficiencia, es momento de dar paso a una mirada más focalizada de la forma jurídica a tratar, la cooperativa. Para lo cual, se rebatirá la tesis central de Coase (1937). Ésta, se basa en que, en presencia de un mercado con información

imperfecta, la mejor alternativa es entender la empresa como un mecanismo de asignación de recursos humanos. Ichiishi (1963), sin embargo, tiene otra visión, para él existen al menos dos problemas en la formulación que hace Coase respecto a este mecanismo de asignación.

La primera objeción hace referencia a los incentivos de cada agente económico. Basándose en que un empresario nunca tomará una decisión acertada si no tiene en cuenta los intereses de su trabajador. Intereses que dependerán de su cesta de consumo, así como de otras variables económicas. Por ejemplo, de las condiciones que le ofrezca otro empresario de la competencia. La segunda cuestión que le recriminan a Coase es el principio de comportamiento de los agentes económicos. A pesar de que el concepto de organización era algo nuevo, Coase le atribuyó el principio neoclásico de “no cooperación”. Según el cual, el coste de transacción solamente recae sobre el empresario. En ningún momento tiene en cuenta que al trabajador también le conviene conocer bien su nivel de capacidad y esfuerzo, para de esta manera, recibir un salario acorde.

Como síntesis de esta contraposición a Coase se encuentra el hecho de que el trabajador puede y debe interesarse por su papel en la empresa, pues resulta beneficioso para él. A su vez, el empresario debe tener en cuenta las preferencias del trabajador y como incentivarlas. Ambos agentes salen beneficiados si tienen en cuenta los objetivos del otro, si se comunican de manera adecuada y coordinan sus movimientos, es decir, si cooperan. Por esta razón, independientemente de la forma jurídica, la formación de una empresa debe ser entendida como la consecuencia de un comportamiento cooperativo. El cual, conlleva la toma de decisiones conjunta en numerosos aspectos, sin dejarlo únicamente a merced de la persona que posee o dirige la empresa.

2.5. La Sociedad Cooperativa en España actualmente

Una vez se ha analizado lo que significa el cooperativismo para los grandes autores neoclásicos, es momento de atender al significado estricto de lo que supone conformar una empresa como sociedad cooperativa en España.

Su origen normativo se ve reflejado en primera instancia en lo que viene siendo la columna vertebral del sistema jurídico español, la Constitución. Se menciona explícitamente en el artículo 129.2, donde recomienda a los poderes públicos el

fomento de este tipo de sociedad. No obstante, aparece bien desarrollada en dos leyes. Una a nivel estatal, la Ley 27/1999, de 16 de julio. Y otra para las comunidades autónomas, las denominadas “Leyes Autonómicas de cooperativas”.

Conceptualmente, la anteriormente mencionada, Ley 27/1999 define a las cooperativas en su primer artículo como: “sociedad constituida por personas que se asocian en régimen de libre adhesión y baja voluntaria para la realización de actividades empresariales encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democráticos conforme a los principios cooperativos formulados por la Alianza Cooperativa”.

2.5.1. Clasificación general de cooperativas en función de los socios que las forman

- Cooperativas de primer grado: Sus socios son personas físicas o personas jurídicas, públicas o privadas, que se asocian por tener intereses comunes. El número mínimo de socios para constituirlos es de tres socios. Y habitan a clasificarse en función de la actividad empresarial que se cooperativiza: el trabajo, la vivienda, los servicios agrarios o de transporte, el consumo, etc.
- Cooperativas de segundo grado: Tienen personalidad jurídica propia y están integradas por, al menos, dos socios, que necesariamente serán cooperativas de primer grado, de igual o distinta clase.

3. ANÁLISIS DE DATOS

Una vez se ha visto la base teórica, resulta pertinente analizar la eficiencia desde una postura más empírica. Resulta obvio que una empresa eficiente reflejará en sus resultados esta característica, razón por la cual se analizarán y compararán algunas de las medidas más representativas del buen funcionamiento operativo y financiero de las diferentes formas jurídicas.

3.1. Metodología

Utilizando la base de datos SABI, se recaba información sobre las diferentes empresas que operan en nuestro país. Diferenciándolas y comparándolas en función de su forma jurídica, tamaño o sector. Dichas comparaciones se realizan utilizando indicadores económicos como ratios y parámetros cuantitativos de cada una de las compañías.

Para lo cual, independientemente de las características o parámetros analizados, en todos los casos se ha procedido siguiendo tres pasos.

1. Selección de la forma jurídica y primer filtrado; en función de la variable que se quiere y del número de empleados.
2. Segundo filtrado para actualizar los datos; eliminando las empresas con datos anteriores a 2020 y las que no se encuentran en activo.
3. Calculando la media aritmética de los resultados obtenidos de los parámetros que se quieren analizar.

Dentro de los ratios económicos analizados se encuentran las rentabilidades financiera y económica. En cuanto a los parámetros cuantitativos, aparecen, por un lado, los ingresos de explotación y los fondos propios, ambos en miles de euros. Por otro lado, se han comparado estos parámetros en función del tamaño de la cooperativa.

3.2. Análisis de Cooperativas respecto a otras formas jurídicas

A continuación, se compararán los datos recopilados en función del tipo de sociedad. Poniendo el punto de mira, por un lado, en las sociedades Cooperativas, y por otro, en otros tres tipos de forma jurídica. Para estos tipos de sociedad alternativos se ha seleccionado a las sociedades limitadas, las anónimas y las comunidades de bienes, dado que son las más habituales y relevantes del tejido empresarial español. En este apartado, se han utilizado

empresas grandes, de más de 750 empleados. Con el propósito de cotejar y examinar datos de las compañías con mayores plantillas, que serán sin duda una representación importante de cada personalidad jurídica.

En primer lugar, se analiza la rentabilidad, pues ésta será consecuencia directa de la eficiencia de una compañía y por tanto un buen indicador. Partiendo de que la rentabilidad son los beneficios derivados de una inversión, se va a estudiar esta ratio en su expresión económica y financiera. Es decir, relacionando la inversión con los beneficios, en un caso antes de intereses e impuestos y en otro después.

Más adelante, con el objetivo de hacerse una idea del capital que manejan y producen las distintas firmas, se confrontan los resultados de los ingresos de explotación y los fondos propios.

Por último, y con el fin visualizar el tamaño de las compañías, así como de ver la repercusión de éstas en el mercado laboral, se observará el número medio de empleados.

3.2.1. Resultados

En cuanto a las rentabilidades, a priori, puede suponerse que las sociedades no cooperativas saldrán victoriosas de este análisis, pues, a diferencia de las otras, su único objetivo es siempre el máximo beneficio.

Tabla 3.2.1.1: Rentabilidad financiera y económica de cada forma jurídica.

Medias Aritméticas	Rentabilidad financiera (%)	Rentabilidad económica (%)
S. Cooperativas	1,97	1,63
S.L.	-818	5
S.A.	16	4
Comunidades de bienes	12	5

Fuente: Elaboración propia con base de datos SABI.

Como puede comprobarse, las rentabilidades de las cooperativas son discretas, mientras que las del resto son muy acusadas. Se cumpliría entonces la predicción sobre qué forma jurídica es más rentable. Sin embargo, a simple

vista hay un dato que discordante, que hace intuir que existe un fallo de cálculo. No es otro que la media aritmética de la sociedad limitada. Una rentabilidad negativa de -818%. Efectivamente, es debido a una cifra que supone una desviación típica tan fuerte que deja como consecuencia una media aritmética irreal. Dicha cifra corresponde a una empresa dedicada al comercio al por mayor de frutas y hortalizas. Si se elimina, la media cambia radicalmente, a un 26%. De negativo a positivo. Y de nuevo, una cifra extraña, esta vez, exageradamente alta. Y es que, al igual que se ha encontrado una desviación típica por debajo, también se encuentran por arriba. Es el caso de una firma que gerenta establecimientos de venta alimenticia al por menor, ostentando más de un 5000% de rentabilidad.

Tabla 3.2.1.2. Datos cuantitativos de cada forma jurídica.

Medias Aritméticas	Ingresos de explotación (mil EUR)	Fondos propios (mil EUR)
S. Cooperativa	556.243	141.329
S.L.	259.348	110.381
S.A.	773.958	528.409
Comunidad	279.320	56.563

Fuente: Elaboración propia con base de datos SABI.

En esta ocasión se trabaja con resultados lógicos y factibles, con las Sociedades Anónimas a la cabeza en cuanto a volumen de cifras, algo que también podía intuirse.

En otro orden de cosas, resulta muy interesante la cifra media de ingresos de explotación obtenidos. En la cual, las Cooperativas están por debajo de las SA como cabría esperar, pero muy por encima de las SL y las C. de Bienes. En cuanto a los fondos propios de cada forma jurídica, se ve un reflejo de las obligaciones legales a la hora de constituir una u otra forma jurídica, donde la cantidad inicial a desembolsar varía considerablemente. Así como la gran diferencia de

dinero que se mueve en las SA, siendo ésta mucho mayor que las otras tres.

Tras analizar indicadores puramente económicos, a continuación, se trabajará con uno que es fruto del tamaño y la estructura de la empresa. Como previamente se ha mencionado, todos los datos recogidos provienen de empresas con plantillas muy amplias. Por ende, las cifras medias de empleados serán, en términos generales, altas.

Tabla 3.2.1.3. Número medio de empleados de cada forma jurídica

Medias Aritméticas	Número empleados
S. Cooperativas	2.449
S.L.	2.093
S.A.	3.217
Comunidades de bienes	3.255

Fuente: Elaboración propia con base de datos SABI.

Como puede observarse, el número de medio de empleados en las empresas grandes puede llegar a chocar, pues las sociedades que más emplean no se corresponden con las que mejores rentabilidades aportan o con las que ostentan la mayor cantidad de ingresos. En este caso, son las Comunidades de Bienes las compañías que tienen mayor número de empleados. Por encima incluso de las SA, las cuales doblaban a éstas en cuanto a ingresos de explotación y cuyos fondos propios eran 10 veces más.

Otro aspecto reseñable, es que las Cooperativas emplean bastante más que las Sociedades Limitadas. Además, de no quedar tan atrás respecto a los otros dos tipos de sociedad, lo cuales sobrepasaban con creces a las Cooperativas en lo que a rentabilidades se refiere. Sin embargo, esta diferencia no resulta tan extraña si se tiene en cuenta que, en las cooperativas, se buscan metas que no solo incumben al beneficio, como pueden ser la estabilidad en el puesto de trabajo o la inclusión de trabajadores con desventajas en el mercado

laboral. Es más, existe un tipo de cooperativa definida en este sentido particularmente, las cooperativas de trabajo.

3.3. Análisis de Cooperativas según el tamaño

En este apartado, de nuevo, se ha recabado información acerca de los parámetros económicos que se han analizado antes, con la diferencia de que esta vez, el análisis se centra exclusivamente en las cooperativas, dividiéndolas en función de su tamaño.

Para medir su tamaño se ha utilizado la diferenciación clásica del número de trabajadores. Concretamente en los siguientes rangos: De 0 a 10 empleados, de 10 a 50, de 50 a 250 y de 250 en adelante.

3.3.1. Resultados

Tabla 3.3.1.4. Parámetros económicos de las cooperativas en función de su tamaño.

Nº de empleados	Ingresos de explotación mil EUR	Rentabilidad económica (%)	Rentabilidad financiera (%)	Fondos propios mil EUR
Menos de 10	1.138,25	2,8%	-25,4%	356,37
De 10 a 50	14709,78	1%	10,08%	2509,47
De 50 a 250	38779,88	-31,75%	-2,06%	10068,88
Más de 250	247641,24	1,94%	3,50%	62267,74

Fuente: Elaboración propia con base de datos SABI.

Mediante esta segmentación, se consigue aislar el modelo de empresas que provocan una desviación en el promedio y facilita el estudio de estas.

En la primera fila, se aprecia el rango de las cooperativas más pequeñas. En él se recopilan unos datos factibles, a pesar de lo llamativo de la rentabilidad financiera. La cual es una cifra demasiado baja como para funcionar bien. No obstante, el hecho de que no sea rentable financieramente puede ser corregido a largo plazo gracias a que si que funciona operativamente hablando. Pues la rentabilidad económica es positiva. Además, los datos no dejan de reflejar

pequeñas empresas con poca inversión, luego, en casos en los que no hayan funcionado, las pérdidas no serán necesariamente mayúsculas, aunque si lo sean porcentualmente.

Dentro del siguiente rango, se averiguan las sociedades con una cifra de empleados de entre diez y cincuenta personas, que, junto al anterior, conforman el grueso de lo que se conocen como pequeñas y medianas empresas (PYMES), quedando integradas más bien dentro del término “pequeñas”. En este caso, las cifras son muy positivas. Con unos ingresos de explotación medios que superan los catorce millones de euros y una rentabilidad financiera muy alta, que, dado el tamaño de las empresas del rango, compensa la rentabilidad de la categoría de las PYMES con un buen resultado.

En este intervalo que se acaba de examinar, es decir en las Cooperativas que emplean un máximo de 50 trabajadores se concentran la mayoría de las cooperativas de primer grado.

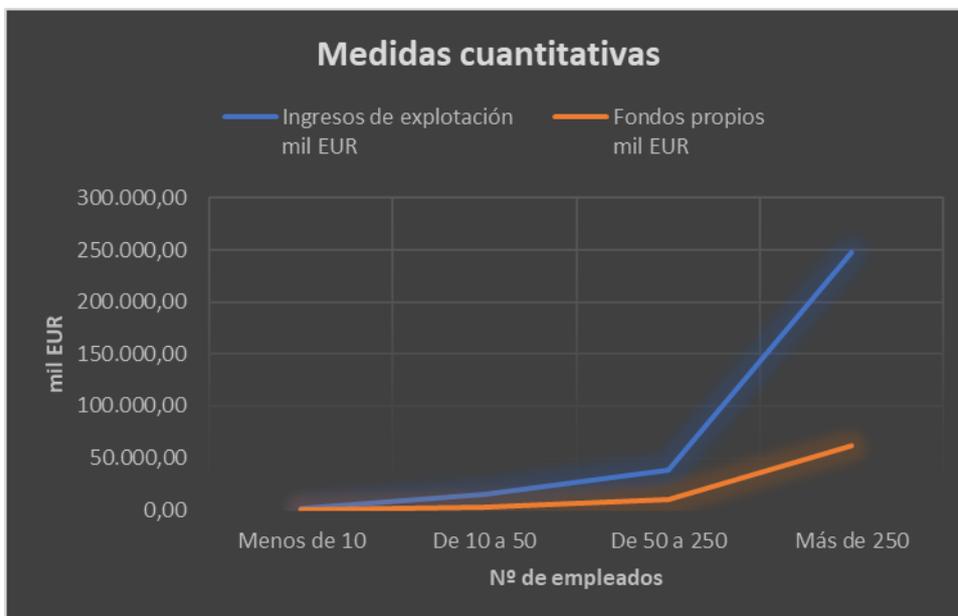
En la tercera fila se encuentran las empresas con una cifra de empleados bastante contundente, desde 50 a 250. Conviene mencionar que el rango es en sí, muy amplio, pues el máximo es cinco veces el mínimo. Destacan en esta ocasión las rentabilidades, de las cuales pueden leerse consecuencias muy preocupantes dado que ambas son negativas y la económica es muy acusada. Casos especiales aparte, quizá este intervalo sea el menos idóneo para este tipo de compañías.

Por último, queda de desgranar las empresas cooperativas más grandes. Empresas que tienen más de 250 personas a su cargo. Lo primero que destaca es que el volumen de ingresos se dispara, siendo sobradamente superior al anterior. Sin embargo, los porcentajes de rentabilidad son discretos y positivos. Señal inequívoca de que las compañías más potentes de este estilo de forma jurídica funcionan.

Para concluir, solamente queda reseñar que en lo que a las sociedades cooperativas respecta, los indicadores cuantitativos aumentan a medida que crece el número de trabajadores. Llegando a ser este crecimiento, en el caso de los ingresos de explotación, exponencial, una vez se propasa el umbral de 250

empleados. Para poder apreciar bien este crecimiento se ha elaborado el siguiente gráfico.

Gráfico 3.3.1.1. Evolución de los Ingresos de Explotación y los Fondos propios en función del número de empleados de una cooperativa.



Fuente: Elaboración propia con base de datos SABI.

El aumento de los fondos propios es más discreto y acorde a la trayectoria que se viene viendo, pero en el caso de los ingresos los números se disparan. Señal inequívoca de que para las compañías con plantillas grandes y por ende de gran tamaño, el cooperativismo es una opción probadamente válida.

Mirando ahora en su conjunto los datos de los intervalos que se acaban de analizar, se pueden extraer una conclusión bastante sustancial. Dado que los resultados más negativos se encuentran en las empresas con un número de empleados de 50 a 250, y difieren tanto de los obtenidos en los intervalos anteriores como de los posteriores. Puede considerarse dicho intervalo como un punto de inflexión. Resulta factible el progreso de una cooperativa hasta llegar a tener la dimensión de 50 empleados. Sin embargo, ya sea por la dificultad de gestionar una empresa de esa dimensión o por el hecho de que la toma de

decisiones conjunta se vuelva más complicada, a partir de la llegada a este número de trabajadores, las cosas se complican y los resultados empeoran.

Como la situación cambia radicalmente al traspasar la barrera de los 250 empleados, se pueden extraer dos posibles conclusiones: O bien superar ese intervalo crítico supone la depuración de las compañías menos eficientes. O bien, en dicho intervalo, al no lograr competir con empresas más grandes, lo resuelven formando cooperativas de segundo grado. Ambas posibilidades parecen lógicas, y a su vez, ambas pueden coexistir.

3.4. Análisis intersectorial de las Cooperativas en Castilla y León, y España.

Para la verificar la presencia del cooperativismo en el mercado español y clarificar la repercusión que tienen las cooperativas dependiendo del sector en el que trabajan, se ha recabado información sobre el número de compañías de este tipo en diferentes actividades empresariales. Dicha información se ha plasmado en la siguiente tabla. Además, con la finalidad de una comprensión más sencilla, se ha calculado el porcentaje que cada actividad representa sobre el total de las cooperativas.

A su vez, en virtud de poder visualizarlo de manera más cercana, se han extraído los mismos datos para Castilla y León. Que, por otro lado, permite también

comparar los resultados con el panorama nacional y así entender mejor el papel de las Sociedades Cooperativas.

3.4.1. Resultados

Tabla 3.4.1.5 Comparativa intersectorial de las cooperativas de España y de Castilla y León.

	CyL	España		
Cooperativas	730	10047		
Agrícola y ganadería	247	1287	33,80%	12,80%
Silvicultura	3	49	0,40%	0,50%
Extracción	1	21	0,10%	0,20%
Alimentarias y bebidas	85	1126	11,60%	11,20%
Textil, calzado, confección prendas de vestir	13	199	1,80%	2,00%
Madera corcho y papel	14	93	1,90%	0,90%
Industria química	2	30	0,30%	0,30%
Caucho, plástico y otros productos minerales	6	84	0,80%	0,80%
Metalurgia y productos metálicos	14	245	1,90%	2,40%
Transporte y almacenamiento	14	499	1,90%	5,00%
Muebles y otras industrias manufactureras	22	156	3,00%	1,60%
Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	9	195	1,20%	1,90%
construcción de edificios	46	1091	6,30%	10,90%
Inmobiliarias	6	143	0,80%	1,40%
I+D	1	19	0,10%	0,20%
Actividades jurídicas, empresarial, gestión de empresas	0	182	0,00%	1,80%
Actividades Veterinarias	3	12	0,40%	0,10%
Otros	244	4616	33,40%	45,90%

Fuente: Elaboración propia con base de datos SABI.

Antes de analizar y comparar los datos de España y Castilla y León debe resaltarse que no se trata de dos territorios completamente diferentes, sino que los resultados nacionales estarán condicionados por los de Castilla y León. Luego es normal que la mayoría de los resultados converjan.

Una vez se observa la tabla, el primer dato que llama la atención es el importante peso que tienen las cooperativas agrícolas y ganaderas,

especialmente en Castilla y León, donde supone un tercio del total. La razón, se halla en la necesidad de las empresas de esta parte del sector primario de asociarse entre sí para conseguir más fuerza y relevancia a la hora de competir. Dado que es un sector muy tradicional y no suele comercializar sus productos por sí mismo, necesita poder de negociación frente a compradores y proveedores de material de trabajo, así como margen para maniobrar en condiciones adversas, que sin la unión que supone el cooperativismo sería inviable.

Otra cifra reseñable se encuentra en las cooperativas de la industria alimentaria. La cual porta un porcentaje ligeramente superior al 11% en ambos territorios analizados. No es casualidad, el peso de este grupo de compañías pues están directamente relacionadas con las cooperativas Agrícolas y ganaderas anteriormente mencionadas.

También es llamativo el peso de dos subsectores relacionados, el inmobiliario y el de la construcción de edificios. Sobre todo, a nivel nacional, donde entre ambos alcanzan un 17% del total. Para finalizar, cabe destacar, que en el tema de gestión de empresarial y jurídica, la presencia en la comunidad castellanoleonesa es nula. Siendo ésta la única actividad empresarial de la que no se encuentra rastro en la región. Lo cual, hace intuir que las cooperativas de este sector operarán sobre todo en las grandes urbes.

En resumen, en Castilla y León, priman las cooperativas del ámbito rural. Mientras que, a nivel nacional, las predominantes son las del sector inmobiliario.

4. CONCLUSIONES

Se destacan en este apartado las conclusiones más relevantes del presente trabajo.

En primer lugar, después de haber estudiado la evolución teórica de los conceptos de empresa y eficiencia, se clarifican diversas cuestiones. La eficiencia de una empresa no solo ha de tener en cuenta resultados económicos. Dado que opera dentro una sociedad con la cual interactúa, por lo que las consecuencias que tenga sobre ella también serán relevantes. En este sentido, las sociedades cooperativas resultan beneficiosas para la sociedad gracias a que se basan en unos principios diferentes a la búsqueda del beneficio. Principios que tienen en cuenta la ética de las actividades desempeñadas por compañía.

Otro aspecto importante a tener en cuenta se halla en el comportamiento que debe tener una empresa para ser eficiente. Para dar respuesta a esto pueden considerarse dos pilares, la coordinación y la comunicación. Si cada agente actuara en función de sus intereses se crearía un problema de falta de información. Esto supondría un coste e impediría a la compañía alcanzar su máxima eficiencia. La solución a este problema se encuentra en hacer ver a los agentes que, si se facilita una buena comunicación, todos salen beneficiados. Se enfatiza por tanto la necesidad de la toma de decisiones conjuntas, que guíe un objetivo común. El resumen de esta vía de encontrar la eficiencia se traduce en un comportamiento cooperativo.

En segundo lugar, con objeto de comprobar si la teoría se ajusta a la realidad, se utilizan datos empíricos. Los principales resultados han sido los siguientes.

Las rentabilidades de las cooperativas son discretas, pero más estables que las de las sociedades limitadas o anónimas. Sin embargo, los ingresos de explotación muestran buenos resultados, solo superados por las SA. Por lo tanto, aun con unos principios diferentes al del resto de sociedades, generan cifras portentosas de ingresos.

Otro resultado interesante se observa al dividir las cooperativas por tamaños. Con un número de empleados de entre 10 y 50 personas, funcionan

correctamente. Pero es a partir de los 250 trabajadores en nómina cuando una las cooperativas sacan su máximo potencial.

En tercer y último lugar, cabe la pena mencionar el papel de este tipo de sociedades en España. Están fuertemente ligadas al sector primario, en especial en Castilla y León. A nivel nacional destaca también la presencia de las cooperativas en el sector inmobiliario, en la mayoría de sus niveles.

En definitiva, los resultados dejan constancia de que el modelo cooperativo funciona. Y lo que es más importante. Independientemente de la personalidad jurídica de la empresa, para que ésta sea eficiente, es básico un comportamiento cooperativo.

5. BIBLIOGRAFÍA

Arrow, K. J. (1969): "The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation", en *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System*, Washington DC, pp. 47–64.

Coase, R. (1937): «The nature of the firm», *Economica*,4, pp. 386– 405.

Confederación empresarial española de la economía social (CEPES) (1992): "Economía Social". Disponible en <https://www.cepes.es/econ-social-que-es> [consulta: 20/02/2023].

Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo (FAECTA) (2015): "Principios y valores cooperativos". Disponible en <https://www.faecta.coop/index.php?id=principios-valores-cooperativos> [consulta: 15/05/2023].

Gil, S. (2015): «Óptimo de Pareto», *Economipedia*.

Montagut, E. (2021): «El inicio del cooperativismo español», *El Obrero: Periodismo Transversal*.

Ichiishi, T. (1963): *The cooperative nature of the firm*. Editorial Cambridge University Press, Reino Unido.

SABI (2023): Base de datos. Disponible en <https://sabi-informa-es.ponton.uva.es/version-20230105-3378-0/home.serv?product=SabiInforma&> [consulta: 05/12/2022].