

## **Evaluación del rendimiento financiero a las cooperativas del municipio Maracaibo, Edo. Zulia. Periodo: 1999-2006**

*Ángela Graterol\*, María Alexandra Alizo\*\* y Norma Molero\*\*\**

### **Resumen**

La presente investigación tuvo como objetivo evaluar el rendimiento financiero a las cooperativas favorecidas por las políticas públicas de apoyo a la economía social. Se enmarca en el paradigma positivista, de carácter descriptiva analítica y el diseño es no experimental-transeccional. La muestra estuvo conformada por dos mil doscientos cuarenta y dos (2.242) socios de cooperativas del municipio Maracaibo, registradas en la Superintendencia Nacional de Cooperativas (SUNACOOOP). Se utilizaron fuentes primarias y secundarias para recolectar la información. Se realizó una revisión documental y en relación con el instrumento de recolección de datos, se trabajó con un cuestionario configurado por un total de veinticinco (25) ítems distribuidos para la medición de la variable: rendimiento financiero. Los resultados indicaron que la mayoría de las cooperativas favorecidas operan en el sector servicios, se clasifican como mixtas, básicamente son pequeñas y medianas. Un alto porcentaje de ellas presentan un balance equilibrado. El activo circulante es superior al exigible a corto plazo y pueden pagar las deudas sin dificultad. El incremento de los costos afecta los niveles de liquidez y el excedente operativo. Las cooperativas esperan obtener excedentes y los socios estarán satisfechos en la medida que sus expectativas se hayan convertido en objetivos y estos se hayan cumplido. El rendimiento de los socios es alto si se mide en función a que les resulta más rentable pertenecer a la cooperativa que estar fuera de ella. El cumplimiento de los principios cooperativos tiene menor importancia.

**Palabras clave:** Rendimiento financiero, Cooperativas, Políticas públicas, Economía social, Municipio Maracaibo.

\* MgSc en Finanzas y Macroeconomía. Investigadora – Profesora FCES/LUZ. Candidata a Doctora en Ingeniería y Administración de las Organizaciones en la Universidad Politécnica de Madrid en convenio con LUZ. E-mail: agraterol@hotmail.com y agraterol60@yahoo.com.

\*\* MgSc en Gerencia de Empresas. Investigadora - Profesora FCES/LUZ. Coordinadora de Planificación de LUZ. Candidata a Doctora en Ingeniería y Administración de las Organizaciones en la Universidad Politécnica de Madrid en convenio con LUZ. E-mail: marialexa4@hotmail.com y marialexa110@yahoo.com.

\*\*\* Dra. en Ciencias de la Educación. Profesora doctorado área Ciencias de la Educación Universidad Rafael Belloso Chacín URBE. E-mail : nomofi25@hotmail.com

## *Cooperatives financial performance evaluation of the municipal Maracaibo, Edo. Zulia. Period: 1999-2006*

### **Abstract**

The present investigation had like objective to analyze the cooperatives financial performance favored by the public policies to support the social economy. Is parts of positives paradigm, a descriptives analysis and the disegn is not experimental-transectional. The sample consists of two thousand two hundred and fourty-two (2242) cooperatives partners in the Municipio Maracaibo, registered in the nacional supervision of cooperatives (SUNACOOOP). Primary and secondary sources were used to collect the information. In addition to the study instrument, worked with a questionnaire formed by a total of twenty-five (25) items distribuid for the measurement of the variable: financial performance. The result indicated that the majority of the favored cooperatives operates in the sector services, are classified as mixed, and basically are small and medium. A high percentage of them are balanced. The required assets are higher than the short term assets and able to pay debts without difficulty. The increase of the costs, affect the levels of liquidity and the operative surplus. The cooperatives hope to obtain surpluses and the partners will be satisfice in the measures that their expectations have become objectives and these they have been fulfilled. The partners performance is high if is moderate in function to that it turns out to him more profitable to belong to the cooperative that to be outside her. The fulfillment of the cooperative principles has minor importance.

**Key words:** Financial performance, cooperatives, policies public, social economy, Municipal Maracaibo.

### **Introducción**

En los procesos de cambio que se han planteado en la sociedad venezolana en los últimos años, las organizaciones de la sociedad civil dirigidas a la economía social han jugado un papel fundamental. Una de estas han sido las cooperativas, las cuales a lo largo de la década han construido espacios de participación que se fundamentan en la asociación cooperativa, la autogestión y los principios de solidaridad. Por ello se consolidan como las organizaciones de economía social de mayor rango institucional y tradición; con el apoyo

de un conjunto de lineamientos de políticas públicas orientadas a estimular la constitución de cooperativas, facilitando su gestión, a partir de la vigencia de la nueva Constitución Nacional y de la Nueva Ley de cooperativas.

El crecimiento de las cooperativas se evidencia en datos de la Superintendencia Nacional de Cooperativas; según esta institución, de 820 cooperativas registradas en el año 1998, se pasó a 1.948 en 2001, 4.079 en 2002 y a 10.032 hasta julio de 2003: ya para el año 2006 cierran con un total de 47.336 cooperativas inscritas a nivel nacional, siendo el estado Zulia una de las regiones del país con mayor número (10.282) y el municipio Maracaibo con 2.966, es decir, desde 1998 se ha incrementado el registro de cooperativas en 5.673%. Este salto evidencia que la economía social constituye una alternativa para el trabajo y para la economía y también revela que es un fenómeno social en el cual se han producido cambios importantes que es necesario estudiar.

También paralelo a la promoción del Estado de una economía de mercado, desde fines de los ochenta se promueve y se lleva a cabo un proceso de descentralización político territorial, en el marco de lo que se denominó reforma del Estado para profundizar la democracia. Las gobernaciones, como receptoras de competencias del gobierno nacional en este proceso, asumen nuevas responsabilidades, como parte de las cuales realizan funciones estrechamente vinculadas a la economía y al bienestar social en cuyo contexto desarrollan políticas de promoción de la economía social. Al igual que las alcaldías y Petróleos de Venezuela (PDVSA).

Sin embargo, a pesar de la formulación y aplicación de políticas públicas de estímulo a iniciativas de inversión o empresas de la economía social, muchas de estas ven frustrado su sueño al enfrentarse a situaciones adversas que afectan sus niveles de rentabilidad o la generación de sus excedentes, lo cual compromete su permanencia y sobrevivencia en el mercado, otras incluso no logran salir de la etapa de arranque del ciclo de vida de su negocio.

En función de lo anterior, esta investigación busca evaluar el rendimiento financiero de las empresas de la economía social, específicamente cooperativas, que se han beneficiado de las políticas públicas, analizando su capacidad de pago a corto y largo plazo, así como su capacidad de generar excedente. Además del análisis de los gastos y la medida del rendimiento del socio.

## **Rendimiento financiero**

El rendimiento financiero se define como la recompensa para el agente económico que efectúa una inversión. Según la naturaleza de la inversión, el rendimiento puede ser cualquiera de los siguientes tipos o una combinación de ellos: tasas de interés, dividendos o ganancia de capital (Ochoa 2005: 78).

Según Van Horne y Wachowiz (2005) consiste en la comparación entre los resultados financieros alcanzados y los medios utilizados para obtenerlos, con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según el análisis sea realizado a priori o a posteriori. Involucra la obtención del excedente en relación con los recursos utilizados.

## **Indicadores de rendimiento financiero para cooperativa**

Los indicadores utilizados para medir el rendimiento financiero de las organizaciones bajo la figura de cooperativas permiten estimar la capacidad de pago a corto y largo plazo, es decir, sus niveles de liquidez, solvencia y endeudamiento; así como también la capacidad de generar excedentes.

En el corto plazo, se incluye aquel grupo de indicadores que demuestran la capacidad de la cooperativa para cubrir vencimientos de obligaciones a corto plazo. Tales como el flujo de caja operativo, los niveles de capital de trabajo en relación con el nivel de operaciones de compra y venta de la cooperativa y el porcentaje de activos a corto plazo en relación con el pasivo circulante. A su vez, es necesario identificar las principales cuentas que conforman el activo y el pasivo circulante.

Para el largo plazo es interesante conocer cómo repercute el nivel de endeudamiento de una empresa en su costo de capital y a su vez determinar cómo influye el apalancamiento financiero en la tasa de rendimiento (Arias; 2006: 5). En este sentido, se requiere analizar el monto de los activos fijos en relación con los compromisos a largo plazo, el porcentaje de deuda en relación con el pasivo total y el porcentaje de la inversión financiada con deuda a largo plazo, se necesita identificar los principales componentes del pasivo total. Para medir el rendimiento y la rentabilidad se parte del análisis del siguiente grupo de indicadores: excedente en operación en relación con las obligaciones fijas a pagar, como la cobertura de los gastos financieros y la cobertura de las obligaciones fijas; excedente sobrante de la cooperativa respecto a los recursos aportados por los socios más los generados por la propia

cooperativa (no repartidos); el margen bruto de excedentes, lo que significa la diferencia de los ingresos netos por ventas menos el costo de venta de las mercancías o servicios en relación con las ventas brutas y el margen neto de excedentes, el cual se expresa como el excedente del ejercicio en relación con los ingresos netos por ventas.

Otro tipo de análisis es el de los gastos en porcentajes respecto a las ventas a fin de estimar: % costo de venta, % gastos generales y administrativos y % gastos de ventas en relación con los ingresos netos por ventas.

## Rentabilidad para socios

El ratio de rentabilidad para socios se plantea como objetivo identificar los diferentes modos que la cooperativa tiene de generar ganancias con destino a los socios, en un determinado ejercicio económico, relativizando dicha ganancia respecto a una hipotética situación de no pertenencia del socio a la cooperativa.

$$\text{Ratio de rentabilidad para socios} = \frac{\text{Ganancias anuales de socios por pertenecer a cooperativa}}{\text{Suma de ingresos y costes que dicha actividad les hubiese supuesto fuera de cooperativa}}$$

Un valor negativo del ratio indica que, en ese ejercicio económico, es más rentable para el socio no pertenecer a la cooperativa; un valor cero del ratio indica que se obtiene la misma rentabilidad fuera que dentro de la cooperativa; un valor positivo señala que es más rentable pertenecer a la cooperativa que estar fuera de ella.

La cooperativa brinda una serie de beneficios a sus socios que no es fácil de medir utilizando la metodología descrita anteriormente. Sin embargo, es necesario aclarar que hay que tomarlos en cuenta si se desea realizar un diagnóstico más completo sobre el rendimiento de la cooperativa y de los socios.

En este sentido, los socios estarán satisfechos con su pertenencia a la cooperativa en la medida que:

- Sus expectativas se hayan convertido en objetivos, estos se hayan cumplido y tengan la certeza de ese cumplimiento.
- Participan en la toma de decisiones en las asambleas generales y por ende en la gestión

- Esta ha alcanzado una buena imagen y prestigio en el sector de la sociedad en el que opera.
- Han obtenido una remuneración a corto plazo, que ellos crean adecuada a sus expectativas.
- La cooperativa fortalece el movimiento cooperativo al trabajar en conjunto con otras cooperativas.

## **Metodología**

La presente investigación se enmarca en el paradigma positivista, el cual se caracteriza porque permite la enumeración y medición de la variable, considerada esta una condición necesaria, siendo sometida a criterios de confiabilidad y validez.

Por otra parte, este estudio se clasificó como observacional-transeccional, pues en la medición de la variable se recabó la información en un solo momento, a través de un registro sistemático, sin que implique la modificación de la realidad circundante. A su vez, el diseño de la investigación es no experimental, debido a que no se ejerció control ni manipulación alguna sobre la variable en estudio y las dimensiones e indicadores que las conforman.

La población objeto de estudio de la presente investigación está conformada por cincuenta y seis mil cincuenta socios (56.050), de dos mil novecientos sesenta y seis (2966) cooperativas activas de la región zuliana, específicamente del municipio Maracaibo, registradas en la Superintendencia Nacional de Cooperativas (SUNACOOB), para el período 1999-2006. Se calculó la muestra aplicando la fórmula para universos finitos, la cual quedó constituida por 2242 socios cooperativistas del universo poblacional. Los cuales ocupan los cargos de presidente, administrador, contralor y tesorero.

En relación con las fuentes de recolección de información se utilizaron: primarias y secundarias. Se realizó una revisión de libros, artículos científicos, leyes, entre otros, y se aplicó un cuestionario configurado para un total de veinticinco (25) ítems, que fue elaborado en varias escalas: alternativa fija de respuesta, dicotómicas y de selección múltiple. Los datos obtenidos fueron analizados, utilizando para ello el tipo de estadística descriptiva, concretamente frecuencias absolutas y relativas y su representación mediante tablas sinópticas.

## Análisis y discusión de los resultados

En la tabla 1, al indicar el estrato por número de asociados de la cooperativa, se observó que: el 27,4% señaló tener entre 11 y 50 socios, un 21,9% 5 socios, un 18,8% de 6 a 10 socios, un 17,2% entre 51 y 100 socios, un 7,6% entre 101 a 300 socios y solo un 4,6% entre 301 a 500 socios. Esto indica que un 85,3% de la muestra se clasifica según su tamaño por número de socios en: pequeña y mediana cooperativa (entre 5-100 socios). Sin embargo, el mayor porcentaje corresponde para aquel grupo de cooperativas cuyo número de socios oscila entre 11-50.

**Tabla 1**

### Estrato por número de asociados

**Ítem N° 1.- Indique el estrato por número de asociados de esta cooperativa.**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
5 socios	492	21.9%
De 6 a 10 socios.	423	18.8%
De 11 a 50 socios.	615	27.4%
De 51 a 100 socios.	386	17.2%
101 a 300 socios.	171	7.6%
301 a 500.	104	4.6%
501 y más.	51	2.2%
TOTAL	2242	100%

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

En relación con la tabla 2, donde se indica el tipo de actividad productiva de la cooperativa, un 14,6% señaló que prestan servicios a las empresas, un 9,5% en transporte y almacenamiento, 9,2% en comunicaciones, 8,5% en servicios comunales sociales, un 8,1% en comercio, 4,5% restaurantes y hoteles y 7,5% suministro de agua. Lo cual indica que un 61,9% de la muestra se ubica en el sector terciario de la economía. Distribuido en: 8,1% en comercio y un 53,8% en servicios.

**Tabla 2**  
**Actividad productiva de la cooperativa**

**Ítem N° 2.- Indique el tipo de actividad productiva de su cooperativa.**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Agricultura (Ganadería – agricultura – pesca).	212	9.4%
Petróleo crudo y gas natural.	36	1.6%
Minería.	7	0.3%
Industria.	42	1.8%
Manufacturera.	147	6.5%
Refinación de petróleo.	0	0%
Electricidad.	161	7.1%
Suministro de agua.	170	7.5%
Construcción.	98	4.3%
Comercio.	181	8.1%
Restaurantes y hoteles.	103	4.5%
Transporte y almacenamiento.	215	9.5%
Comunicaciones.	208	9.2%
Instituciones financieras.	0	0%
Seguros.	0	0%
Bienes inmuebles.	4	0.1%
Servicios prestados a las empresas.	306	14.6%
Servicios comunales sociales y personales.	192	8.5%
Productores de servicios del gobierno general.	87	3.8%
Productores de servicios privados no lucrativos.	73	3.2%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

En relación a cómo está organizada la cooperativa, según la tabla 3, el 41,8% señaló que son mixtas, es decir, los asociados trabajan en común para producir bienes que ofrecen en el mercado, o para prestar servicios al público, y además, en algunos casos adquieren bienes u organizan la prestación de servicios para sus asociados.

**Tabla 3**

**Tipos de cooperativas**

**Ítem N° 3.- ¿Cómo se organiza la cooperativa en la cual usted(es) es socio?**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Producción	784	35.1%
Obtención	519	23.1%
Mixtas	937	41.8%
TOTAL	2242	100%

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

Entre los indicadores utilizados para medir el rendimiento a nivel de cooperativas se tiene: el flujo de caja operativo, el cual en promedio según el 79,7% de los encuestados ha asumido un comportamiento favorable en la medida que el mismo consecutivamente ha permitido cubrir el servicio de la deuda y los excedentes de los socios; en cambio, solo un 5,5% afirmó que han logrado cubrir únicamente el servicio de la deuda y aproximadamente un 15% manifestó no tener conocimiento sobre el significado y la estructura del mismo (ver tabla 4). Tal afirmación es un indicador adicional del vacío con el que cuentan las cooperativas en relación a que carecen de conocimientos en el área administrativo-financiera. Es de hacer notar que por lo general en su mayoría la contabilidad de las cooperativas encuestadas es llevada por agentes externos que se contratan y se les cancelan sus honorarios en función del trabajo realizado.

**Tabla 4**

**Comportamiento del flujo de caja**

**Ítem N° 4.- Comportamiento del flujo de caja.**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sólo el servicio de la deuda	124	5.5%
Sólo los excedentes de los socios.	0	0%
El servicio de la deuda y los excedentes de los socios.	1789	79.7%
No sabe/no contestó	329	14.8%
TOTAL	2242	100%

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

En relación con el capital de trabajo, indicador muy importante para medir la liquidez de una organización, el 79,7% de la muestra encuestada indicó que los niveles promedio de capital de trabajo son acordes con el nivel de operaciones de compra y venta de la cooperativa y el resto, un 20,3%, señaló lo contrario (ver tabla 5). El origen del capital neto de trabajo proviene de las operaciones circulantes. De la respuesta se puede deducir que un alto porcentaje de las cooperativas encuestadas, según este indicador, no tienen problemas de liquidez. Sin embargo, este indicador, como cualquier otro que se pueda establecer, ha de ser sometido a una serie de cautelas en su interpretación, tal como afirma Arias (2006), por cuanto se refiere a un momento dado y este solo hecho puede desvirtuar su significado.

**Tabla 5**  
**Niveles de capital de trabajo**

**Ítem N° 5.- Los niveles de capital de trabajo son acordes con el nivel de operaciones de compra y venta de la cooperativa.**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	1789	79.7%
No	453	20.2%
TOTAL	2242	100%

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

En este sentido, la liquidez a corto plazo de una cooperativa puede deberse al comportamiento de las partidas que conforman el capital circulante, ya que puede tener mayor o menor liquidez en función de la disponibilidad a muy corto plazo de las cuentas del circulante. Según Arias (2006), entre más líquidos sean los activos la organización tiene mayor liquidez y menor riesgo. Un activo líquido es aquel que puede convertirse fácilmente en efectivo a un valor justo de mercado. Indiscutiblemente hay cuentas más líquidas que otras, como por ejemplo el efectivo y las cuentas fácilmente convertibles en efectivo en relación con los inventarios.

Según los resultados de la encuesta, un 65,9% de la muestra respondió: el efectivo y las cuentas y efectos por cobrar representan las principales cuentas que conforman el activo circulante y para un 30,9% los gastos pagados por anticipado. Este resultado demuestra que en relación con el indicador: capital bruto de trabajo, las cooperativas no tienen problemas de liquidez. (Ver tabla 6).

Tabla 6

## Cuentas principales del activo circulante

Ítem N° 6.- Indique: ¿Cuál(es) son las principales cuentas que conforman el activo circulante de la cooperativa?

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	762	33.9%
Inversiones temporales	10	0.4%
Inversiones disponibles para la venta	58	2.5%
Inversiones conservadas hasta su vencimiento	0	0%
Cuentas y efectos por cobrar	719	32%
Existencias o inventarios	0	0%
Gastos pagados por anticipado	693	30.9%
Otros	0	0%
TOTAL	2242	100%

Fuente: Graterol *et al.* (2008)

En relación con la estructura de los pasivos circulantes, un 73,3% de los encuestados afirmaron que las principales cuentas que conforman el pasivo a corto plazo son los préstamos y sobregiros bancarios más los efectos y cuentas por cobrar y para un 14,6% los gastos acumulados (ver tabla 7). Estos resultados indican que los activos se han financiado a través de: deuda y sobregiros bancarios, por lo general a una tasa de interés preferencial, con los gastos acumulados (aporte seguro social y paro forzoso, aporte ley de política habitacional, aporte INCE, entre otros) y a través de los proveedores, es decir, obligaciones por concepto de adquisición de bienes y servicios correspondientes a las operaciones normales de la cooperativa, y que estén formalizadas por facturas o títulos de créditos debidamente emitidos y aceptados. Tal como afirma Ochoa (2002), estas fuentes de financiamiento garantizan menores costos financieros. Lo cual genera un impacto positivo sobre la estructura de costos y sobre los resultados de las operaciones.

**Tabla 7**

**Cuentas que conforman el pasivo circulante**

**Ítem N° 7.- Indique: ¿Cuál(es) son las principales cuentas que conforman el pasivo circulante de la cooperativa?**

<b>Opción de Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Préstamos y sobregiros bancarios	851	37.9%
Papeles comerciales	103	4.5%
Efectos y cuentas por pagar	794	35.4%
Gastos acumulados	328	14.6%
Intereses vencidos	166	7.4%
Excedentes determinados para su distribución entre los asociados.	0	0%
Porción circulante de las obligaciones a largo plazo.	0	0%
Otras	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol, *et al.* (2008)

El porcentaje de activos a corto plazo en relación con el pasivo circulante de las cooperativas encuestadas, según los resultados, se muestra en la tabla 8, para un 45,8% es mayor al 100% y menor para el 21,6% de la muestra. Solo el 16,7% opinó que era igual al 100%.

Estos montos permiten suponer que el 67,4% de las cooperativas no presentan problemas de liquidez. Aquí es importante señalar que la composición de los elementos que conforman tanto el activo circulante como el pasivo circulante son factores que determinan los niveles de liquidez en estas organizaciones, tal como lo indica Arias (2006), ya que el efectivo está disponible de inmediato y las cuentas por cobrar pueden recuperarse, esto se conoce como calidad de los activos. Además, hay que medir la naturaleza de los pasivos circulantes; las obligaciones actuales más importantes de estas cooperativas son: préstamos bancarios, facturas por compras a proveedores por pagar y gastos acumulados.

Tabla 8

**Porcentaje de activos a corto plazo en relación con el pasivo circulante**  
**Ítem 8.- El porcentaje de activos a corto plazo en relación con el pasivo circulante de la cooperativa es:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 100%	485	21.6%
Igual al 100%	375	16.7%
Mayor al 100%	1027	45.8%
No sabe / No contestó	355	15.8%
TOTAL	2242	100%

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

Para conocer sobre los niveles de solvencia es necesario establecer la relación entre los activos fijos y el pasivo a largo plazo. En la tabla 9 se indica que el 69,4% del total de los socios encuestados coincidieron en que el monto de los activos fijos está acorde con los compromisos a largo plazo de la cooperativa. Lo que indica que los activos fijos son suficientes para cubrir los pasivos a largo plazo. A su vez, se requiere conocer la composición de la deuda con el fin de llegar a establecer la calidad de la misma. Según los resultados de la tabla 10, el 74,89% señaló que el porcentaje de deuda en relación con el pasivo total es menor al 60%, seguido de la alternativa que respondió igual al 60% que fue un 8,3%.

Lo que permite afirmar que la calidad de la deuda es alta. Este resultado coincide con la afirmación de Amat (2001): cuanto menor sea el valor de esta relación mejor será la calidad de la deuda de la cooperativa. A la deuda a corto plazo se le considera de poca calidad, ya que se ha de devolver antes que el exigible a mediano y largo plazo.

Tabla 9

**Monto de los activos fijos**

**Ítem N° 9.- El monto de los activos fijos está acorde con los compromisos a largo plazo de la cooperativa.**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	1558	69.4%
No	684	30.6%
TOTAL	2242	100%

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

**Tabla 10**

**Porcentaje de deuda en relación al pasivo total**

**Ítem N° 10.- El porcentaje de deuda en relación al pasivo total es:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 60%	1679	74,89%
Igual a 60%	186	8.30%
Mayor a 60%	22	1,0%
No sabe/no contestó	355	15.8%
TOTAL	2242	100%

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

En relación con los componentes del pasivo total, tal como se indica en la tabla 11, el 38% de los encuestados coincidieron en que los pasivos a largo plazo son el principal componente del pasivo total, seguido de un 32% que se inclinó por señalar pasivos a corto plazo, un 15,2% los apartados y el 14,5% los créditos.

Este resultado permite afirmar que indiscutiblemente el pasivo a largo plazo supera al pasivo de corto plazo (las deudas no representan más del 60% del pasivo), y si los activos circulantes están por encima de los pasivos circulantes tal como se indicó anteriormente, al igual que los activos fijos en relación con los pasivos de largo plazo. Se puede afirmar que un alto porcentaje de las cooperativas, según la opinión de los socios encuestados, presentan un balance equilibrado, tienen liquidez y son solventes. Ya que para que un balance esté equilibrado, tal como indica Amat (2001), se han de producir las siguientes circunstancias como mínimo:

- El activo circulante ha de ser superior al exigible a corto plazo para poder pagar las deudas sin dificultad.
- Las deudas no deben representar más del 60% del pasivo.

**Tabla 11**

**Principales componentes del pasivo total**

**Ítem N° 11.- Cuál (es) son los componentes principales del pasivo total.**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Pasivo circulante	719	32%
Pasivo largo plazo	854	38%

Apartados	343	15.2%
Créditos	326	14.5%
Otros pasivos	0	0%
No sabe/no contestó	355	15.8%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

En relación con el porcentaje de la inversión financiada con deuda a largo plazo, para el 45,8% de los encuestados este es menor al 100%, lo que significa que menos del 100% de la inversión está comprometida con terceros, un 33% indicó que es igual y para un 5,3% es mayor al 100%. (Ver tabla 12).

**Tabla 12**  
**Inversión financiada con deuda a largo plazo**  
**Ítem N° 12.- El porcentaje de la inversión financiada**  
**con deuda a largo plazo es:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor al 100%	1027	45.8%
Igual al 100%	741	33%
Mayor al 100%	119	5.3%
No sabe / No contestó	355	15.8%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

Para medir el rendimiento y la rentabilidad se partió del análisis del excedente en operación en relación con las obligaciones fijas a pagar. Como resultado de la aplicación de la encuesta, se obtuvo que el 42,6% de los encuestados afirmaron que las cooperativas generan un excedente capaz de cubrir los gastos financieros y el resto de las obligaciones fijas a pagar, para el 23,3% estos son iguales a dichos gastos y en cambio el 18,1% reveló que no logran cubrirlos. (Ver tablas 13 y 14).

**Tabla 13**  
**Cobertura de los gastos financieros**  
**Ítem N° 13.- La cooperativa genera un excedente en operación.**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Igual a los gastos financieros (pagos de intereses originados por los préstamos a largo plazo)	523	23.3%

Por encima de los gastos financieros	956	42.6%
Muy por debajo de los gastos financieros	408	18.1%
No sabe/no contestó	355	15.8%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

Fuente: Graterol *et al.* (2008)

**Tabla 14**  
**Cobertura de las obligaciones fijas**  
**Ítem N° 14.- La cooperativa genera un excedente en operación.**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Igual a las obligaciones fijas a pagar	523	23.3%
Por encima de las obligaciones fijas a pagar	956	42.6%
Por debajo de las obligaciones fijas a pagar	408	18.1%
No sabe/no contestó	355	15.8%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

Fuente: Graterol *et al.* (2008)

Sin embargo, los resultados de operación no son satisfactorios en relación con el excedente bruto en las ventas, con el excedente neto en las ventas y con el rendimiento del excedente en relación con el capital. En este sentido, el excedente sobrante de la cooperativa respecto a los recursos aportados por los socios más los generados por la propia cooperativa (no repartidos) es menor o igual al 20% según el 38,7% de la muestra, entre 21% al 40% para el 32,1% y mayor al 40% para un 13,1% (ver tabla 15).

**Tabla 15**  
**El excedente sobrante en relación con el capital**

**Ítem N° 15.- El excedente sobrante de la cooperativa respecto a los recursos aportados por los socios más los generados por la propia cooperativa (no repartidos) es:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor o igual al 20%	869	38,7%
Entre 21%- 40%	720	32,1%
Más del 40%	298	13.1%
No sabe/No contestó	355	15.8%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

Fuente: Graterol *et al.* (2008)

Con respecto al margen bruto de excedentes, el cual establece la relación entre los excedentes brutos en venta en relación con los ingresos brutos por ventas, según la tabla 16, el 55,3% indicó que en promedio se ubica entre el 31% al 50%, es decir, una vez deducidos de los ingresos netos los costos de ventas la participación de estos en las ventas se ubica en ese rango, el 15,5% respondió más de 50% y un 13,2% menos del 30%. En cambio, al medir los excedentes netos en ventas los resultados indican que el excedente del ejercicio en relación con los ingresos netos por ventas en promedio, para el 13,2% se ubican entre el 31% al 50%, para el 62,8% menor al 30% y más del 50% solo para el 7,9% (ver tabla 17).

El reducido excedente de operación puede ser resultado de varios factores, tales como: volumen de ventas inadecuado en relación con los medios utilizados, una ineficaz política de ventas y compras, exceso de competencia y un manejo de operación ineficiente y costoso.

**Tabla 16**

**Margen bruto de excedentes en relación con las ventas brutas**

**Ítem N° 16.- El margen bruto de excedentes (diferencia de los ingresos netos por ventas menos el costo de venta de las mercancías o servicios en relación con las ventas brutas) es:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor al 30%	298	13,2%
Se ubica entre 31% al 50%	1240	55,3%
Más de 50%	349	15,5 %
No sabe/No contestó	355	15.8%
TOTAL	2242	100%

Fuente: Graterol *et al.* (2008)

**Tabla 17**

**Comportamiento del margen neto de excedentes**

**Ítem N° 17.- El margen neto de excedentes (excedente del ejercicio en relación con los ingresos netos por ventas), es en promedio:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor al 30%	1410	62,8%
Se ubica entre 31% al 50%	298	13,2%

Más de 50%	179	7.9%
No sabe/No contestó	355	15.8%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

Aun cuando las cooperativas encuestadas han logrado la generación de excedentes, el 55,9% afirmó que un descenso mantenido en las ganancias en relación con las ventas puede deberse a un incremento en los costes en el sistema productivo, en cambio para un 15,9% lo que afecta la evolución de las ganancias es el control de precios decretado por el ejecutivo nacional y para un 12,8% el fijar una estrategia intencionada de reducción de los precios de venta de los productos finales, de manera coyuntural, a fin de conseguir nuevos mercados. (Ver tabla 18).

**Tabla 18**

**Factores que determinan el comportamiento de las ganancias**

**Ítem N° 18.- Un descenso mantenido en la evolución de las ganancias obtenidas respecto a las ventas puede deberse a una mala situación de la cooperativa, como consecuencia de:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Una estrategia intencionada de reducción de los precios de venta de los productos finales, de manera coyuntural, a fin de conseguir nuevos mercados.	287	12.8%
Un incremento de los costes en el sistema productivo.	1254	55.9%
El control de precios decretado por el ejecutivo nacional.	358	15.9%
Otras	343	15.2%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

Indiscutiblemente para la mayoría de los encuestados el comportamiento de los costos tiene un impacto sobre la rentabilidad de las cooperativas. Resulta interesante analizar la estructura de costos y medir la relación de cada uno de ellos en relación con las ventas.

En este sentido, la mayoría (55,8%) respondió que el costo de venta en relación con los ingresos netos por venta supera el 40%, para un 19,9% se

ubica entre un 21%-40% y el 8,2% afirmó que era menor al 20% (ver tabla 19). En relación con los gastos generales y administrativos estos representan menos del 20% para el 4,7% de la muestra y entre el 21% al 40% para el 75,8%. (Ver tabla 20). Este mismo comportamiento lo asumen los gastos de ventas, tal como indica la tabla 21.

**Tabla 19**

**Costo de ventas e ingresos netos por venta**

**Ítem N° 19.- El porcentaje del costo de venta en relación con los ingresos netos por venta es:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor al 20%	186	8,2%
Entre un 21% - 40%	447	19,9%
Más de 40%	1254	55,9%
No sabe/No contestó	355	15,8%
TOTAL	2242	100%

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

**Tabla 20**

**Gastos generales y de administración e ingresos netos por venta**

**Ítem N° 20.- El porcentaje de los gastos generales y de administración en relación con los ingresos netos por venta es:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor al 20%	190	4,7%
Entre un 21% - 40%	1701	75,8%
Más de 40%	0	0%
No sabe/No contestó	355	15,8%
TOTAL	2242	100%

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

**Tabla 21**

**Gastos de ventas vs ingresos netos**

**Ítem N° 21.- El porcentaje de los gastos de venta en relación con los ingresos netos por venta de la cooperativa es:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Menor al 20%	190	4,7%
Entre un 21% - 40%	1701	75,8%

Más de 40%	0	0%
No sabe/No contestó	355	15.8%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

Otros de los factores que generan impacto sobre el rendimiento y la rentabilidad de las cooperativas lo constituyen las políticas de: precios, cobro, inventarios y de pago. En este sentido, se le consultó a la muestra sobre sus políticas a fin de medir sus efectos sobre el comportamiento del excedente cooperativo. El 100% indicó que no buscan obtener un excedente nulo, o próximo a cero, fijando unos precios que garanticen unos ingresos iguales a los costos. (Ver tabla 22). Solo para beneficios de los consumidores-socios el 76,4% de la muestra manifestó que fijan el menor precio posible, aun cuando afecte la ganancia neta (excedente) (ver tabla 23).

**Tabla 22**

**Costos totales e ingresos obtenidos**

**Ítem N° 22.- La cooperativa busca que la suma de sus costes totales sea igual a los ingresos obtenidos y, en consecuencia, presentan un excedente cooperativo nulo, o próximo a cero.**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0%
No	2242	100%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

**Tabla 23**

**Políticas que benefician a los socios**

**Ítem N° 23.- Para beneficiar a los socios la cooperativa tiene como política:**

	Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
A	Liquidar al mayor precio posible a sus productores-socios, aun cuando se genere una ganancia neta (excedente) baja o nula.	418	18.6%
B	Fijar el menor precio posible a sus consumidores-socios para beneficiarlos, aun cuando se genere una ganancia neta (excedente) baja o nula.	1713	76.4%

C	Mantener niveles de inventarios altos, aun cuando afecte la liquidez.	98	4.3%
D	Pagar en muy corto plazo (pronto pago) a los productores-socios, aun cuando afecte los niveles de actividad.	0	0%
E	Dilatarse en el cobro a los consumidores-socios, aun cuando afecte los niveles de actividad.	0	0%
F	Otras	13	0.5%
	<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

Aun cuando los excedentes sean bajos, los socios estarán satisfechos con su pertenencia a la cooperativa en la medida que: sus expectativas se hayan convertido en objetivos, estos se hayan cumplido y tengan la certeza de ese cumplimiento, según la opinión del 66,9% de los encuestados o cuando han obtenido una remuneración a corto plazo, que ellos crean adecuada a sus expectativas, para el 18,6%. Tan solo el 2,9% indicó que se sentirán satisfechos en la medida que participan en la toma de decisiones en las asambleas generales y por ende en la gestión (ver tabla 24).

**Tabla 24**

**Factores determinantes de la satisfacción de los socios**

**Ítem N° 24.- Los socios estarán satisfechos con su pertenencia a la cooperativa en la medida que:**

	<b>Opción de Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
A	Sus expectativas se hayan convertido en objetivos, estos se hayan cumplido y tengan la certeza de ese cumplimiento.	1500	66.9%
B	Participan en la toma de decisiones en las asambleas generales y por ende en la gestión.	66	2.9%
C	Esta ha alcanzado una buena imagen y prestigio en el sector de la sociedad en el que opera.	136	6%
D	Han obtenido una remuneración a corto plazo, que ellos crean adecuada a sus expectativas.	418	18.6%
E	La cooperativa fortalece el movimiento cooperativo al trabajar en conjunto con otras cooperativas.	122	5.4%
	<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Graterol *et al.* (2008)

El rendimiento de los socios puede medirse en función del cumplimiento de los principios cooperativos y con base en la obtención de excedentes. De forma muy esquemática, tenemos dos tipos de áreas a considerar a la hora de medir la actuación de una cooperativa. Éstas son:

- Estudios y análisis corporativos de tipo convencional (ratios) utilizados para evaluar empresas de tipo capitalista.
- Estudios y análisis en los que se intenta evaluar y cuantificar los beneficios que la cooperativa genera para los socios y el entorno en el que opera.

En este sentido, se les consultó a los socios de las cooperativas sobre determinados beneficios que las mismas les generan a fin de medir el rendimiento, se incluyeron los principios cooperativos y los aspectos económicos. El 40,7% manifestó que el rendimiento es alto, ya que le resulta más rentable pertenecer a la cooperativa que estar fuera de ella. Para el 34,8%, en la medida que los socios contribuyen equitativamente al capital de la cooperativa y lo gestionan de forma democrática, el rendimiento de los socios será mayor, en cambio un 18,6% manifestó que son los programas sociales, de educación, formación e información que han sido implementados por la cooperativa para los socios, quienes determinan un alto rendimiento. En cambio, para un pequeño porcentaje (5,7%), es la autonomía e independencia de la cooperativa. (Ver tabla 25).

**Tabla 25**  
**Medidas del rendimiento de los socios**

**Ítem N° 25.- El rendimiento de los socios es alto si se mide en función de:**

Opción de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Los programas sociales, de educación, formación e información que han sido implementados por la cooperativa para los socios.	418	18.6%
Le resulta más rentable pertenecer a la cooperativa que estar fuera de ella.	913	40.7%
Los socios contribuyen equitativamente al capital de la cooperativa y lo gestionan de forma democrática.	781	34.8%
La cooperativa es autónoma, mantiene su independencia.	130	5.7%
Otras	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>2242</b>	<b>100%</b>

## **Lineamientos sobre el rendimiento financiero de las cooperativas**

Sobre la base de los análisis de los resultados se plantea la necesidad de que las cooperativas se capitalicen para solucionar los problemas de financiación.

Una mayor capacidad financiera permite una rapidez mayor en el cambio producto y/o servicio y de la tecnología, que se traduce en una mejor adaptación a la demanda del consumidor. Pero al mismo tiempo la capacidad de respuesta para generar recursos y la manera como se administran genera impacto sobre la política financiera de la cooperativa y por ende en su capacidad para crear valor. En este sentido, la cobertura de las necesidades financieras que surjan de la continua adaptación de la cooperativa a las condiciones cambiantes del entorno y su capacidad para competir en el mercado depende de los recursos que genere, lo cual determina el crecimiento interno máximo para cada ejercicio económico y condicionan su capacidad de endeudamiento futuro.

En este sentido, es pertinente resaltar la necesidad de que realicen análisis de la estructura de capital y del coste de capital. A fin de lograr una estructura óptima al menor coste.

En relación con el papel que juega el capital las cooperativas deben tomar en cuenta a la hora de gestionar los siguientes aspectos:

1. El capital es una parte esencial en el hecho cooperativo, en este sentido, siempre deberá estar subordinado al trabajo.
2. El capital es acreedor a un interés que, dentro de lo que marcan las leyes, ha de ser suficiente para que recompense a los socios el hecho de ahorrarlo y de invertirlo en la cooperativa.
3. El capital social no debe ser un mecanismo que se convierta en barrera de entrada de nuevos socios.
4. Las cooperativas deben contemplar las políticas de autofinanciación como uno de los mecanismos para generar recursos permanentes que permitan el crecimiento financiero.

Entre las fuentes que pueden utilizar para obtener los fondos y ampliar el capital social se tienen: emisión de certificados rotativos, certificados de inversión, reinversión de excedentes y las donaciones y auxilios recibidos. Se debe analizar cada una de ellas antes de tomar la decisión.

En cuanto a los costos, se requiere analizar la estructura de costos a fin de identificar los diferentes renglones de costos y gastos (venta, administrati-

vos-operativos y gastos de ventas). De esta manera, se podrá observar cuál o cuáles costos o gastos absorben una mayor o menor parte de los ingresos, ya que en ocasiones algunos renglones pueden variar o aumentar sin que necesariamente las ventas hayan aumentado. A su vez, se deben implementar cursos de acción para minimizarlos.

En relación con los resultados de las encuestas el costo de venta absorbe un alto porcentaje de los ingresos por venta. Es por eso que se sugiere revisarlo, a fin de identificar cuál de los costos de los servicios que prestan se pueden minimizar, a través de ciertas estrategias: modificando la política de compra de los materiales utilizados, utilizar materiales sustitutos de menor costo sin afectar la calidad, suprimir autorización de horas adicionales de trabajo, discontinuar la subcontratación de ciertos servicios, establecer y analizar la relación entre costo-volumen y rendimiento de los servicios, determinar la contribución marginal por servicio, entre otros. Este mismo tratamiento hay que realizarlo para el resto de los costos, ya que los de administración, y a su vez los gastos de venta, representan entre un 21% - 40%.

En síntesis, puesto que la cooperativa es una organización de tipo económico, como cualquier empresa, pero que además debe mantener estructuras y procesos de toma de decisiones de tipo democrático que satisfagan las expectativas tanto de los socios como de la comunidad en general, se debe considerar un enfoque complejo a la hora de evaluar su actuación. Hay que introducir tres tipos de enfoques:

- Análisis de la gestión de tipo convencional (ratios). Se requiere que se identifiquen las políticas de: Inventarios, de precios (llevada a cabo con los socios o por los objetivos de crecimiento), de cobro, de pagos, así como también la forma como utilizan el capital (intensivo o extensivo).
- Análisis de los beneficios y servicios percibidos por los socios.
- Análisis de la actuación de la cooperativa con respecto al entorno en el que actúa (estructura del mercado, asunto de interés para la comunidad, responsabilidad con respecto al medio ambiente, entre otros).

## **Conclusiones**

En cuanto al comportamiento de los indicadores que miden la liquidez como el flujo de caja y los niveles de capital de trabajo, los resultados revelan

que para un alto porcentaje de la muestra el flujo de caja cubre las obligaciones financieras de las cooperativas y los excedentes de los socios, y el capital de trabajo está acorde con el nivel de operaciones de compra y venta de las cooperativas. En este sentido, se deduce que los activos circulantes superan a los pasivos de corto plazo, es decir, las variaciones en los niveles de efectivo y de aquellas cuentas fácilmente convertibles (principales cuentas que conforman el activo circulante) están acordes con los compromisos a corto plazo. El capital de trabajo se ha financiado a través de deuda, sobregiros bancarios y préstamos de los proveedores.

El monto de los activos fijos está acorde con los compromisos a mediano y largo plazo y la deuda está por debajo del 60% del pasivo total. En este sentido, el pasivo de largo plazo supera al exigible a corto plazo y el porcentaje de la inversión financiada con deuda a mediano y largo plazo es menor del 100%.

De acuerdo con lo antes citado la mayoría de las cooperativas a corto y mediano plazo podrán hacer frente a las obligaciones.

Con respecto al comportamiento de los excedentes y de los costos para medir la rentabilidad, los resultados de la investigación revelan que un alto porcentaje de las cooperativas generan un excedente en operación capaz de cubrir los intereses y el resto de las obligaciones fijas a pagar. El margen bruto de excedente se ubica entre un 31%-50%; en cambio, el margen neto de excedente está por debajo del 30%. Al respecto, el 55,9% afirmó que un descenso mantenido en las ganancias en relación con las ventas puede deberse a un incremento en los costes en el sistema productivo.

En este sentido, se consultó sobre el comportamiento de los costos en relación con los ingresos y se reveló que el costo de venta supera el 40%, en cambio los gastos generales y de administración oscilan entre un 21%-40%; porcentaje que se repite para los gastos de venta. Es necesario resaltar que el 100% de las cooperativas buscan obtener un excedente y un 76,4% manifestó que solo para beneficiar a los consumidores-socios podría fijarse el menor precio posible, aun cuando se genere una ganancia neta (excedente) baja o nula.

Cabe considerar, por otra parte, que los resultados indican que los socios estarán satisfechos con su pertenencia a la cooperativa en la medida que sus expectativas se hayan convertido en objetivos, estos se hayan cumplido y tengan la certeza de ese cumplimiento y además, cuando hayan obtenido una remuneración a corto plazo, que ellos crean adecuada a sus expectativas, siendo de menor importancia el cumplimiento de los principios cooperativos

como: el control democrático por los socios, cooperación entre cooperativas e interés por la comunidad, entre otros. En este sentido, el rendimiento de los socios es alto si se mide en función de que les resulta más rentable pertenecer a las cooperativas que estar fuera de ellas y en menor importancia el que prevalezca la autonomía e independencia de las cooperativas, y el principio declarado como educación, formación e información, entre otros.

## **Referencias Bibliográficas**

- AMAT, Oriol (2001). **Contabilidad y finanzas para no financieros**. Colección Gerencia Empresarial. Ediciones Deusto. Caracas-Venezuela.
- ARGÜELLO, Iris (2005). **Organizaciones del estado que promueven la economía social en el gobierno de Chávez**. Revista Venezolana de Gerencia. Año 10, Número 32. Universidad del Zulia. Maracaibo –Venezuela. pp. 628-651.
- ARIAS, Rosa (2006). **Análisis e interpretación de los Estados Financieros**. Primera edición. Editorial Trillas. México.
- ASAMBLEA NACIONAL (2001). **Ley Especial de Asociaciones Cooperativas**. Decreto No. 1440. Gaceta oficial No. 37.285 de fecha 18 de septiembre de 2001. Artículos: 2, 5, 24, 26, 41, 46, 51 a 54, 57, 62, 63, 64, 86 al 89 numeral 12.
- \_\_\_\_\_. Constituyente (1999). **Constitución de la República Bolivariana de Venezuela**. Gaceta oficial número 5.453 del 24 de marzo de 2000. Artículos 95 al 97, 112, 115 al 118, 184. Caracas-Venezuela.
- CELIS, Augusto (2003). **El nuevo Cooperativismo**. Vadell Hermanos Editores. Caracas-Venezuela.
- Decreto con fuerza de ley especial de asociaciones cooperativas. Gaceta oficial número 37.285. 18 de septiembre 2001.
- DELGADO, Héctor (2007). **Análisis de Estados Financieros**. Editorial Trillas. México.
- DÍAZ, Benito (2006). **Políticas Públicas para la promoción de cooperativas en Venezuela (1999-2006)**. Revista Venezolana de economía social. Año 6, número 11. Universidad de los Andes. Trujillo. CIRIEC-Venezuela. pp. 149-183.

- DOMINGO, Joaquín (2001). **Ratios para el análisis de rentabilidad de las cooperativas agrarias andaluzas**. Revista de Economía pública, social y cooperativa. Agosto, número 038. CIRIEC-España. pp. 171-186. Universidad de los Andes (ULA) NURR Trujillo. CIRIEC Venezuela.
- GARCÍA, Alberto (2007). **Tipología de las cooperativas**. Editorial Panapo Caracas-Venezuela.
- \_\_\_\_\_ (2003). **Cómo organizar y manejar cooperativas**. Universidad de los Andes; ICA. Mérida-Venezuela.
- GARCÍA, Ligia e HIGUERREY, Ángel (2005). **Análisis comparativo de las cooperativas y sociedades anónimas del sector agrícola desde la perspectiva de la rentabilidad según la legislación venezolana**. Revista Venezolana de Economía Social. Segundo semestre, Año/volumen 5, número 010. CIRIEC – Venezuela, pp. 38-63.
- LÓPEZ, Carlos y OCHOA, Haydeé (2002). **Políticas subnacionales de fomento a la economía social en Venezuela**. Revista de Ciencias Sociales. Volumen VIII, número 3, Septiembre-Diciembre 2002. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia, pp. 417-432.
- MOLINA, Carlos y GARCÍA, Alberto (2006). **Cooperativas: Principios, Valores Organización y Manejo**. Segunda edición. Editorial Panapo. Caracas-Venezuela.
- MORGADO, Juana (2005). **Contabilidad para Cooperativas**. Vadell Hermanos Editores. Caracas-Venezuela.
- OCHOA, Guadalupe (2005). **Administración Financiera**. McGraw-Hill /Interamericana Editores, S.A. México.
- OSTA, Karelys, MENDOZA, Emelinda y GIRALDO, Marisela (2005). **La actividad cooperativa en Venezuela**. Revista Venezolana de Gerencia. Julio-septiembre, año/volumen 10, número 031. Universidad del Zulia. Maracaibo-Venezuela, pp. 424-439.
- PLAN DE LA NACIÓN (2001-2007). República Bolivariana de Venezuela.
- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA (2001). Decreto con fuerza de ley Especial de Asociaciones Cooperativas. Caracas- Venezuela.

- RICHER, Madeleine (1999). **Lo distintivo de las organizaciones cooperativas**. Revista Venezolana de Gerencia. Año 4, número 8, agosto 1999. Centro de estudios de la empresa. Universidad del Zulia. Maracaibo-Venezuela.
- VAN HORNE, James y WACHOWICZ, John (2005). Fundamentos de Administración Financiera. Prentice Hall Hispanoamericana. México.