



6

2004

MEDITERRANEO ECONOMICO

COLECCION ESTUDIOS SOCIOECONOMICOS

ECONOMÍA SOCIAL
La actividad económica
al servicio de las personas

Coordina: Juan Francisco Juliá Igual

instituto  cajamar



MEDITERRANEO ECONOMICO

Economía Social.

La actividad económica al servicio de las personas

Coordinador: Juan Francisco Julià Igual

Director: Jerónimo Molina Herrera

Consejo Asesor:

Juan del Águila Molina

Joaquín Auriolos Martín

Francisco Ferraro García

Jose María García Álvarez-Coque

Jordi Nadal Oller

Antonio Pérez Lao

Manuel Pimentel Siles

Coordinador: Juan Fco. Juliá Igual

Consejo de Redacción:

Rodolfo Caparrós Lorenzo

Francisco Joaquín Cortés García

Roberto García Torrente

Abel Lacalle Marcos

Antonio Parejo Barranco

Andrés Sánchez Picón

Edita: Caja Rural Intermediterránea. Cajamar.

Producido por: Instituto de Estudios de Cajamar.

www.instituto.cajamar.es

Portada: Gaybel Comunicación.

Diseño y maquetación: Francisco J. Fernández.

Imprime: Escobar Impresores, S.L. El Ejido (Almería)

ISBN: 84-95531-24-0

ISSN: 1698-3726

Depósito legal: AL - 288 - 2004

El Instituto de Estudios de Cajamar no se responsabiliza de la información y opiniones contenidas en esta publicación, siendo responsabilidad exclusiva de sus autores.

© Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

Presentación

Dada la naturaleza jurídica de Cajamar de cooperativa de crédito, era un deber para la colección de estudios Mediterráneo Económico y para el Instituto de Estudios de Cajamar abordar una monografía sobre Economía Social. Para su desarrollo, el Consejo Asesor y el de Redacción de la colección, como en los números anteriores, centró su atención en seleccionar una autoridad en la materia, tanto desde el punto de vista académico como profesional, que tuviera la suficiente ascendencia sobre aquellas personas que pudieran aportar un conocimiento profundo, teórico o vital, sobre este apasionante tema del *tercer sector*. La verdad es que no fue difícil la elección ya que el perfil diseñado coincidía con el del Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Politécnica de Valencia don Juan Francisco Juliá Igual, el cual aceptó con entusiasmo el encargo y al que agradecemos su valiosísima labor de coordinación, así como su colaboración en uno de los capítulos del libro.

Fruto de lo anterior es el magnífico volumen que tienen en sus manos, donde se abordan los diversos ámbitos de la Economía Social por sus principales interpretes, considerando siempre el *tercer sector* como una realidad *poliédrica* y que se puede abordar desde múltiples perspectivas.

No cabe duda, y en este número se aprecia con claridad, el importante papel jugado por la Economía Social durante el pasado siglo, pero también se perciben los grandes retos que estas empresas se plantean de cara al nuevo, que, si bien no son mayores que los de las demás empresas, sí mantienen sus propias particularidades. En términos generales, dichos retos se hallan vinculados con la búsqueda de nuevos equilibrios entre el capital y el trabajo, con la actualización de los mecanismos de toma de decisiones, con la eliminación de los posibles costes de agencia, con el fortalecimiento patrimonial de las empresas (capitalización) para poder competir con las empresas capitalistas convencionales, con la mejora de la competitividad de los productos y de los modelos de gestión, etcétera.

Quisiéramos destacar especialmente, dentro del ámbito más restringido del cooperativismo agroalimentario, que tan importante es en el litoral mediterráneo de la península Ibérica, tres retos específicos que se están presentando de forma acuciante:

El primero está relacionado con el *escenario* establecido por la nueva economía, con la liberalización de los intercambios y el desarrollo de las tecnologías de la información y de la comunicación, que están produciendo un vertiginoso desarrollo de las grandes cadenas de distribución, tendencia que sin duda se mantendrá en el futuro. Es el paso desde el predominio de la industria hacia el de los servicios. Desde la producción a la distribución. Esta nueva realidad obligará a redefinir el tamaño de las cooperativas para adaptarlas a la nueva realidad. Tamaño, que si se quiere evitar una situación de precariedad, tendrá que estar en relación con el de los clientes y el de los proveedores. Indudablemente esto planteará múltiples problemas sobre los actuales comportamientos de las cooperativas que habrán de ir resolviendo cada una desde su propia situación.

Un segundo reto, relacionado con el anterior, está referido al tipo de producto que se demanda en la actualidad, tanto en la industria agroalimentaria como en el resto de industrias. Hoy día, y cada vez con mayor intensidad, los productos que llegan al mercado tienen un elevado componente de valor añadido, el cual se incorpora en los procesos de manipulación, clasificación, preenfriado, atmósfera modificada, presentación al vacío, cuarta ó quinta gama, precocinados..., y todas estas actividades se realizan en las instalaciones de la cooperativa y no en la granja del socio. En consecuencia, el precio final que se obtiene por los productos cada vez vendrá más determinado por el valor añadido incorporado por la cooperativa, y cada vez menos por el producto tal como lo aporta el socio. Lo realmente importante y constitutivo de valor será la incorporación de tecnología en los procesos de preparación de los productos, y cada vez tendrán menos importancia los productos en sí mismos. Esta realidad de los mercados supedita el papel del socio al de la empresas cooperativas, y habrá que estudiar en qué proporción la remuneración al socio vendrá de su aportación como productor y qué proporción como socio de la empresa. Situación que se hace muy compleja cuando se plantea el dilema de a quién atiende el dueño de la empresa: al proveedor (el socio que aporta el género), o a la empresa con sus necesidades de inversión y su vocación por atender las necesidades del cliente.

El tercer reto, asimismo, es consecuencia de los anteriores, y es la necesidad de capitalizar las empresas para atender a las necesidades crecientes de inversión para mantener los estándares de competitividad. Entre las fuentes de financiación, algunas quedan *a priori* descartadas en las empresas de Economía Social como es la posibilidad de acudir a los mercados de capitales o a las ampliaciones de capital de los socios, ya que éstos tienen limitadas sus posibilidades financieras. La inclusión de nuevos socios es uno de los grandes temas de debate, pero tampoco por esta vía se podrán solventar los crecientes problemas de financiación. Quedan, prácticamente, dos únicas vías de financiación: el endeudamiento y la capitalización de los beneficios sobre los que también se hace necesario abrir el debate.



Las cuestiones planteadas afectarán a las empresas de Economía Social que quieran mantenerse y afianzarse en el pelotón de la nueva economía. Otra opción sería mantener las cooperativas en mercados locales y vinculadas a actividades de poco valor añadido con escasas necesidades de inversión. Pero esta opción, no deseada, acortaría drásticamente el horizonte vital de estas empresas. Todas estas cuestiones son, en definitiva, muy similares a los retos de cualquier empresa ante este inquietante siglo XXI que acabamos de iniciar.

Pero no sólo las cooperativas agroalimentarias son tratadas en este interesante número de la colección Mediterráneo Económico que le presentamos, y del que no me resta más que agradecer muy sinceramente a Juan Francisco Juliá y a todo el amplio y cualificado elenco de colaboradores el magnífico trabajo desarrollado, que esperamos se convierta en centro del debate sobre los retos de la Economía Social ante la economía del siglo XXI.

Jerónimo Molina Herrera
Director del Instituto de Estudios de Cajamar



Índice

LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL COOPERATIVISMO, LA DEMOCRACIA EN LA ECONOMÍA. A MODO DE INTRODUCCIÓN	10
<i>Juan F. Julià Igual. Universidad Politécnica de Valencia.</i>	
LA ECONOMÍA SOCIAL. UNAS NOTAS SOBRE LA PARTICIPACIÓN EN LA EMPRESA Y EL MERCADO	15
<i>Juan del Pino Artacho. Universidad de Málaga.</i>	
. I. INTRODUCCIÓN	
ECONOMÍA SOCIAL: CONCEPTO Y DELIMITACIÓN	23
<i>José Barea Tejeiro. Universidad Autónoma de Madrid.</i>	
GOBIERNO Y DEMOCRACIA EN LA ECONOMÍA SOCIAL	35
<i>Rafael Chaves Ávila. Instituto Universitario de Economía Social.</i>	
. II. LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA. ANÁLISIS SECTORIAL	
LA ECONOMÍA SOCIAL Y SUS ORGANIZACIONES REPRESENTATIVAS EN ESPAÑA	55
<i>Carmen Comos. CEPES.</i>	
EL ASOCIACIONISMO AGRARIO Y LA NUEVA PAC	87
<i>Sergio Marí Vidal y Elena Meliá Martí. Universidad Politécnica de Valencia.</i>	
EL CRÉDITO COOPERATIVO ESPAÑOL EN EL MARCO DE LA UEM: CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN TERRITORIAL	110
<i>Ricardo J. Palomo Zurdo. Universidad CEU San Pablo de Madrid.</i>	
LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO EN ESPAÑA: REGULACIÓN, FUNCIONES E IMPORTANCIA CUANTITATIVA	133
<i>Francisco Javier Sáez Fernández y Francisco González Gómez. Universidad de Granada.</i>	
LA ACTIVIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMIDORES	146
<i>Ignasi Faura Ventosa y Teresa Udina. HISPACOO.</i>	
FUNDACIONES Y ASOCIACIONES EN ESPAÑA: REALIDAD INSTITUCIONAL, DIMENSIÓN ECONÓMICA Y FACTORES DETERMINANTES DE SU TAMAÑO	160
<i>Beatriz Calderón Milán. Universidad de Castilla-La Mancha.</i>	



III. LA ECONOMÍA SOCIAL Y SU MARCO LEGAL

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SU MARCO LEGAL:	
EL NUEVO PLAN CONTABLE DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA EN ESPAÑA	195
<i>Manuel Cubedo Tortonda. CIRIEC-España.</i>	
LA FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL	223
<i>Ricardo Server Izquierdo y M^a del Mar Marín Sánchez. Universidad Politécnica de Valencia.</i>	

IV. LA ECONOMÍA SOCIAL Y LOS NUEVOS DESAFÍOS

LOS RETOS EMPRESARIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN UN MERCADO GLOBAL	241
<i>Antonio Cancelo Alonso. Ex-presidente de Eroski y MCC.</i>	
LA ECONOMÍA SOCIAL Y LA NUEVA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN	273
<i>Juan Fco. Julià Igual y Gabriel García Martínez. REDENUIS.</i>	
ECONOMÍA SOCIAL Y NUEVO ESTADO DEL BIENESTAR. LOS SERVICIOS ASISTENCIALES Y LA INTEGRACIÓN SOCIAL-LABORAL	289
<i>Antonia Sajardo Moreno. Universidad Politécnica de Valencia.</i>	
BALANCE SOCIAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL	311
<i>Aitziber Mugarra. Universidad de Deusto.</i>	

V. LA EXPERIENCIA DE LOS GRANDES GRUPOS COOPERATIVOS EN ESPAÑA

MONDRAGÓN CORPORACIÓN COOPERATIVA, EL PARADIGMA DEL DESARROLLO DEL PRIMER GRUPO INDUSTRIAL EN ESPAÑA A TRAVÉS DEL COOPERATIVISMO DE TRABAJO ASOCIADO	335
<i>Eunate Elio. Mondragón Corporación Cooperativa (MCC).</i>	
LA FUNDACIÓN ONCE Y SU GRUPO EMPRESARIAL. UNA ORGANIZACIÓN SINGULAR	353
<i>Carlos Rubén Fernández Gutiérrez. Fundación ONCE.</i>	
EL SISTEMA MAPFRE. DESARROLLO DE UNA MUTUALISTA LÍDER EN EL SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL	368
<i>Marina García del Val. Universidad Pontificia de Salamanca.</i>	
GRUPO EMPRESARIAL ANECOOP: ORIGEN Y DESARROLLO	386
<i>José M^a Planells Ortí y Joan Mir Piqueras. ANECOOP.</i>	



LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL COOPERATIVISMO, LA DEMOCRACIA EN LA ECONOMÍA. A MODO DE INTRODUCCIÓN

Juan Fco. Juliá Igual ¹

En las dos últimas décadas del siglo XX ha adquirido una especial relevancia la llamada *economía social*, término que se ha venido popularizando en la literatura económica para definir aquellas empresas y organizaciones privadas que, fundamentadas en los principios de la solidaridad y ayuda a sus asociados, se rigen por prácticas de democracia económica, dando primacía a las personas frente al capital. Aunque este sector, todavía hoy, no cuenta con una definición ni suficientemente precisa ni plenamente aceptada, sí existe al menos una general aceptación de su conformación en torno a cuatro fórmulas asociativas: cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones, sin menoscabo de la posible inclusión o reconocimiento de otras figuras bajo esta identidad.

Es importante con todo señalar que el cooperativismo, como elemento inequívoco del sector asociativo, se identifica claramente por sus valores y principios como componente de la economía social, siendo por su tradición y peso social y económico el más representativo de la llamada economía social de mercado. Así, no es casual que la Conferencia Europea organizada por el Comité Económico y Social (CES) en 1986 reuniera a las tres grandes familias de la economía social: cooperativas, mutuas y asociaciones, que años más tarde se recogerán bajo esta denominación.

La llamada de atención sobre este fenómeno radica no en el mero interés académico o teórico que pueda despertar el análisis de fórmulas empresariales con tan larga tradición como las cooperativas, sino en el reconocimiento y la importancia que en los últimos años han merecido y cobrado en el plano político y social, del que son el mejor exponente las Conferencias Europeas convocadas por la Comisión, ya bajo la denominación de *Economía Social*. En este sentido, desde la primera (celebrada en París en 1989) a la octava (en Salamanca en el 2002²), se ha puesto de manifiesto su relieve social y económico, y la necesidad de instrumentar accesos que permitan un mayor protagonismo del también llamado *tercer sector*, al representar una opción diferenciada frente a las empresas públicas y empresas capitalistas tradicionales, contribuyendo a una mayor cohesión social.

1 Presidente de la Red Española Interuniversitaria de Centros e Institutos de Investigación en Economía Social (REDENUIES).

2 I París (1989), II Roma (1990), III Lisboa (1992), IV Bruselas (1993), V Sevilla (1995), VI Birmingham (1998), VII Gavle (2001), VIII Salamanca (2002).



El interés creciente por este tipo de empresas surge al servir estas de respuesta a demandas sociales que no son convenientemente satisfechas ni por empresas públicas ni por otras empresas de iniciativa privada. Willi Croll, Presidente del Comité General de las Cooperativas Agrarias (COGECA) de la CE nos recordaba, en la antedicha Conferencia del CES, que las cooperativas eran consideradas históricamente como “hijas de la necesidad”. Se observaba ya entonces, como el desarrollo de determinadas políticas comunitarias pasaba por el empleo de formulas que supongan un mayor grado de compromiso y protagonismo social, que sólo las cooperativas y las otras figuras asociativas pueden garantizar, como entidades que fomentan la participación.

En esta dirección ya se pronuncian en los años ochenta algunas Resoluciones del Parlamento Europeo, derivadas de reconocidos informes, que demandan un mayor papel de las cooperativas en el desarrollo de distintas políticas comunitarias, tales como la que surge del informe Mhir en 1983, la del informe Avgerinos en 1987, donde se señala la contribución del cooperativismo al desarrollo regional, el informe Trevelli en 1988, sobre el papel del cooperativismo en las políticas de desarrollo, y finalmente el informe Ramaekers, que dio lugar a la Comunicación de la Comisión al Consejo sobre “Las empresas de economía social y la creación de un mercado sin fronteras” de 18 de diciembre de 1989, que supuso también la creación de una Unidad dedicada a la economía social en la Dirección General XXIII de la CE, y que puede considerarse a todos los efectos como la aceptación formal de la economía social en torno a cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones, por parte de las instituciones comunitarias.

Un hecho importante en este camino de reconocimiento fue la publicación de la Decisión de la Comisión de 13 de marzo de 1998, por la que se constituyó ante la Comisión el Comité Consultivo de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CCCMAF), y por el que quedaba plenamente institucionalizado este sector en el ámbito comunitario, que posteriormente fue disuelto por reorganización de la Comisión, si bien en su lugar sus miembros constituyeron una plataforma de coordinación de carácter más informal y autónomo (la Conferencia Europea Permanente del CMAF).

Dos acciones institucionales por parte de la Unión Europea (UE), en los dos últimos años deben reseñarse; por un lado la promulgación del Reglamento (CE) nº 1435/2003 del Consejo de 22 de julio de 2003, relativo al Estatuto Europeo de la Sociedad Cooperativa Europea (SCE), que aparece tras varios años de espera y con el que el Consejo da cumplimiento al compromiso adquirido con las organizaciones. Esta norma puede considerarse como la novedad más relevante en el marco institucional en relación con las cooperativas en la UE, abriendo nuevas posibilidades de desarrollo para éstas en una economía sin fronteras.

El Estatuto de la SCE debe valorarse como un verdadero hito histórico del cooperativismo europeo, que cuenta así con una norma propia de ámbito comunitario que facilita que estas entidades puedan operar en todo el espacio europeo, significando una apuesta por facilitar a estas sociedades las actividades transnacionales o transfronterizas, algo que en el actual contexto de mercado y en los últimos años las organizaciones cooperativas venían demandando con especial insistencia.

Y ya en este mismo año la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, y al Comité Económico y Social del 24 de febrero de 2004, sobre la promoción de las sociedades cooperativas en Europa, que introduce entre sus fines, tras indicar que no son suficientemente conocidas, ni explotado su potencial, y que su imagen debe ser mejorada, el reconocimiento al cada día más importante y positivo papel de las cooperativas como medio para atender un buen número de objetivos comunitarios en áreas tales como la política de empleo, la integración social, y el desarrollo regional y rural, considerando la Comisión que esta tendencia debe ser mantenida, y que la presencia de cooperativas en los diversos programas y políticas de la comunidad debe ser explotada y promovida.

Por otro lado, recordar la importancia que hoy tienen ya las entidades de la economía social en nuestro país; así, según el último informe sobre la economía social en España publicado en el 2000 y realizado por CIRIEC-España, su peso en la economía española se aproxima al 7,1% del producto interior bruto, con unas ventas superiores a los 50.000 millones de euros y un 6% del total del empleo asalariado privado.

En este orden de cosas, puede afirmarse que la iniciativa del Instituto de Estudios de CAJAMAR, al dedicar uno de sus números monográficos de **MEDITERRÁNEO ECONÓMICO** a la economía social y el cooperativismo, el que ahora presentamos, constituye todo un acierto por su oportunidad e interés.

El número se ha estructurado en cinco partes, aunque previamente se han incluido unas oportunas notas del profesor Del Pino, de la Universidad de Málaga y actualmente vicepresidente del CIRIEC-España, donde se recogen los valores que representa la economía social, y en particular el cooperativismo, en cuanto a la participación en la empresa y en el mercado. El capítulo primero se dedica a introducirnos en el concepto y delimitación de la economía social en España, que se aborda en un interesante artículo del profesor José Barea, de la Universidad Autónoma de Madrid, uno de nuestros más reconocidos economistas, y que fue codirector del primer Libro Blanco de la Economía Social realizado en España. En este apartado también se incluye una interesante aportación del profesor Rafael Chaves, de la Universitat de Valencia y Director del Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa (IUDESCOOP), quien nos presenta sus reflexiones sobre las particularidades que en cuanto a su gobierno supone para las organizaciones de economía social ser entidades que practican en sus decisiones la democracia económica.



La segunda parte se centra en lo que es la presentación de la realidad que constituyen hoy las diversas *familias* de la economía social en España, desde un análisis sectorial. La primera de las contribuciones la realiza Carmen Comos, Coordinadora General de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), quien nos hace una presentación general de las diferentes organizaciones y entidades representativas de los distintos grupos integrantes de la economía social en España.

A continuación, y dentro de esta segunda parte, se desarrollan otros cuatro artículos, en los que se analizan ya de forma específica algunos de los sectores más significativos en términos sociales y económicos de la economía social española. Así, el asociacionismo agroalimentario, es tratado por los profesores Sergio Mari y Elena Meliá de la Universidad Politécnica de Valencia y miembros del Centro de Investigación y Especialización en Gestión de Empresas Agroalimentarias (CEGEA), que es el centro universitario líder en España en investigación y formación en este campo. El crédito cooperativo es desarrollado por el profesor Ricardo Palomo de la Universidad San Pablo-CEU, y que dirige el Grupo de Investigación de Estudios e Investigación en Economía Social de esta universidad. Los profesores Francisco Javier Sáez y Francisco González de la Universidad de Granada analizan las empresas de trabajo asociado y su potencial en la generación de empleo en España. El Presidente de la Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios (HISPACOOOP), Ignasi Faura, junto a Teresa Udina, nos presentan las principales cifras y retos del cooperativismo de consumo. Finaliza esta parte con el trabajo de la profesora Beatriz Calderón de la Universidad de Castilla-La Mancha sobre fundaciones y asociaciones, donde nos indica cuál es su realidad institucional, dimensión económica y los factores determinantes de su tamaño.

En la tercera parte, se abordan dos temas directamente relacionados con su especial marco normativo; por un lado las normas de adaptación de la contabilidad de cooperativas al Plan General Contable, de reciente publicación y que ha entrado en vigor este mismo año, que trata el profesor Manuel Cubedo, de la Universitat de Valencia y quien actuó como asesor de CEPES durante la discusión de la elaboración del borrador de la norma. El otro es el relativo a las especialidades tributarias que afectan a las empresas de la economía social, trabajo que desarrollan los profesores Ricardo Server y María del Mar Marín, de la Universidad Politécnica de Valencia, en el que ponen de manifiesto no sólo los beneficios fiscales de que disfrutaban las entidades de economía social, sino también la legitimación social y jurídica de los mismos.

La cuarta parte trata sobre los nuevos desafíos a los que se enfrentan hoy las empresas y organizaciones de economía social; por un lado que pueden aportar y que pueden y deben hacer hoy las empresas de economía social en un mundo globalizado, sin perder de vista sus elementos identitarios que pueden configurar su ventaja competitiva a nivel social, como sostiene en su trabajo Antonio Cancelo, que ha sido Presidente de Mondragón Corporación Cooperativa (MCC). La nueva sociedad de la información y los retos que supone para la economía social es algo que analizan los profesores Juan Francisco Juliá y Gabriel García, Presidente y Coordinador respectivamente de la Red Española Interuniversitaria de Centros e Institutos de

Investigación en Economía Social (Redenuies). La profesora Antonia Sajardo, de la Universitat de Valencia, trata de la oferta que en orden a los servicios asistenciales y la integración social se produce desde la economía social. La profesora Aitziber Mugarra de la Universidad de Deusto y Directora del Instituto de Estudios Cooperativos de Deusto, aborda el tema del balance social y responsabilidad social en las empresas de economía social, con una tesis que defiende su importancia en unas empresas que se definen desde un principio como sociales.

La última parte, como no podía ser menos, se dedica a presentar a algunas de las experiencias españolas de mayor relieve y éxito empresarial en su respectivos campos de actuación. El caso de MCC, que es un magnífico ejemplo de desarrollo industrial a través del cooperativismo de trabajo asociado, que nos lo presenta Eunáte Elio, Secretaría General. La Fundación ONCE y su grupo empresarial, que lleva más de quince años trabajando con éxito en la mejora de la calidad de vida de las personas con discapacidad e impulsando su acceso al mercado laboral, tema que es tratado por el propio Presidente de la Fundación ONCE, Carlos Rubén Fernández. El grupo MAPFRE, líder en el sector asegurador español, que opera en otros treinta y seis países, principalmente de sudamérica, es analizado por la profesora Marina García de la Universidad Pontificia de Salamanca y técnico de la Dirección General de Seguros. Al grupo ANECOOP, actual líder del sector hortofrutícola español, se dedica el último artículo, del que son autores José María Planells y Joan Mir, Director General y Subdirector General respectivamente de esta importante cooperativa agroalimentaria española.

En definitiva, con estas cinco partes y las diecinueve contribuciones que contienen, puede el lector de este monográfico conocer bien cuál es hoy la realidad social y económica de la economía social en España, sus principales logros en estos últimos años y sus desafíos más importantes de futuro.

No queda, pues, más que agradecer el esfuerzo realizado a los autores por sus contribuciones a este número, y a CAJAMAR, primera caja rural española, y empresa de economía social, por dedicar uno de sus monográficos de **MEDITERRÁNEO ECONÓMICO**, que goza de un merecido reconocimiento, y que es por ello un medio de lujo para presentar la importante realidad social y económica que constituye actualmente la economía social en España, y especialmente el potencial de este sector de contribución a un verdadero desarrollo humano, más justo y solidario.



LA ECONOMÍA SOCIAL. UNAS NOTAS SOBRE LA PARTICIPACIÓN EN LA EMPRESA Y EL MERCADO

Juan del Pino Artacho ¹

1. Introducción

Desde el alborar de la modernidad, primero Europa occidental, y más tarde otras sociedades, han transitado desde una vida agraria y rural a otra urbana e industrial.

Lo que se denomina *proceso de modernización* ha producido en todas las sociedades las mismas tensiones, como señala Daniel Lerner.

- a) La ciudad frente al campo.
- b) El dinero frente a la tierra.
- c) La ilustración frente al analfabetismo.
- d) La ambición frente a la resignación.

Pero lo que ha caracterizado las últimas décadas del pasado siglo, e incide sobre los primeros años del siglo XXI, es el inicio de un proceso que, partiendo de la industrialización, conduce hacia lo que se denomina la sociedad de la información, postindustrial o del conocimiento.

Si en la base de la sociedad industrial estaban las tecnologías que cambiaron el hierro forjado por el colado, la rueca por la lanzadera, el telar manual por el telar mecánico y la utilización de nuevas fuentes de energía que fueron desde el vapor a la electricidad y a los combustibles fósiles, en la base de la sociedad de la información o postindustrial están la energía atómica, sucia o limpia, y las nuevas tecnologías derivadas de la electrónica, la informática, la robótica, la biogenética y la biotecnología.

La energía nuclear goza de mala prensa. Las nuevas tecnologías tienen mejor imagen. Pero una y otras han permitido que las sociedades hayan entrado en ese proceso que se denomina la globalización.

¹ Profesor de la Universidad de Málaga y actualmente vicepresidente de CIRIEC-España.

La globalización es un fenómeno multidimensional que abarca:

- 1) Los mercados financieros.
- 2) Los servicios
- 3) El comercio.
- 4) El trabajo.
- 5) La ciencia y la tecnología.
- 6) La contaminación.
- 7) Y todas las actividades sociales: droga, prostitución, crimen organizado, terrorismo, etc.

La globalización es el capitalismo a escala mundial, que trasciende el fenómeno de la mundialización (que afectaba sólo al comercio desde el siglo XVI) y que hoy incide en todas las esferas de la vida social.

No hay todavía, que yo sepa, una teoría científica de la globalización; pero por los rasgos que evidencia este fenómeno, esa teoría (para tener fuerza explicativa) no puede ser más que una teoría del capitalismo internacional no exclusivamente economicista.

Frente a esa realidad de la globalización, que por ahora no tiene réplica empírica después de disuelto el socialismo real de la Unión Soviética, y después del relativo proceso de liberalización de la economía china tras el fracaso de la revolución cultural, sólo existe, por hoy, el movimiento social de la antiglobalización (Porto Alegre frente a Davos, Brasil frente a Suiza, el Foro Social Mundial frente al Foro Económico Mundial). Y Luis Ignacio Lula da Silva, presidente de Brasil, participando en ambos Foros y buscando una solución de compromiso que - entre desiguales- es de esperar que favorezca más a los ricos que a los pobres. Máxime cuando la antiglobalización tampoco dispone de una teoría científica en la que apoyar sus reivindicaciones, por ahora relativamente confusas y difusas. Ciertamente tampoco disponen de una teoría los del Foro Económico de Davos. Pero sin disponer de teoría la globalización dispone del dinero y del poder.

En palabras de Lula, los ricos se reunieron en Davos para discutir en cuánto tiempo iban a ganar el próximo billón de dólares. En Porto Alegre los pobres se reunieron para discutir cuándo se iba a empezar a repartir alubias. Producir o repartir. Ésa es la cuestión.



2. Producir o repartir

Las nuevas tecnologías y la sociedad del conocimiento permiten incrementar exponencialmente la producción y maximizar cada vez más el beneficio. Pero el reparto se queda en los países industrializados y en los que están en vías de industrialización. Mientras que los medios de comunicación llegan a todos los rincones de la tierra, sus mensajes de bienestar, hedonístico y de ocio se *introyectan* en todas las sociedades y culturas.

La aldea global, de la que hablara Mc Luhan hace sesenta años, está adquiriendo dimensiones universales gracias a los medios de comunicación. Se globaliza el nuevo orden mundial. Se globalizan las expectativas de consumo mientras el consumo real disminuye para algunos, se estanca para bastantes o sube menos que las expectativas para una mayoría.

Se consolida así un mundo de expectativas crecientes y frustración continuada en el que los de abajo puede que incrementen su nivel de consumo real, pero al mismo tiempo se incrementa la distancia entre ese consumo real y las expectativas crecientes de consumo y se acrecienta también la distancia que separa a los opulentos de los indigentes que, aunque disminuyen en número, los que quedan viven en una situación más distante de los que están arriba que la que antes tenían.

Como se señala en el Informe de la Columbia University de Sala y Martín, en 1970 el 17% de la población mundial estaba en la extrema pobreza (de uno a dos dólares diarios por persona). En 1998 estaba en esa situación sólo el 6,7% de la población del Planeta.

Hay que analizar de qué modo se ha podido crear tanta riqueza como para que la reducción de la pobreza haya sido tan significativa en el conjunto de la tierra.

Pero también hay que analizar el incremento del ámbito que separa a ricos y pobres, que siendo proporcionalmente ahora los pobres menos que hace treinta años, la distancia que los separa de los opulentos es mayor.

Porque 358 multimillonarios tienen la misma riqueza que dos mil quinientos millones de personas, casi la mitad de la población mundial.

No basta con repartir. Como reza en el adagio oriental que cita Servant Scerber en el Manifiesto radical: "Si me das un pez comeré un día; si me enseñas a pescar, comeré siempre". No basta dar ayudas. Hay que motivar a los indigentes a lograr el desarrollo sostenible.

Las empresas de economía social, cooperativas, mutuas, asociaciones, etc., por los valores y principios que las configuran, tienen la responsabilidad social de evitar las disfunciones que se derivan de la economía globalizada en la sociedad de la información o postindustrial.

3. Responsabilidades internas

La práctica del principio cooperativo de puerta abierta o libertad de adhesión impulsa a la solidaridad y a la acogida al otro frente al particularismo y la exclusión.

El principio de gestión democrática fomenta la responsabilidad activa del socio frente a la sumisión y la pasividad.

El principio del reparto incita a la distribución equitativa del beneficio frente a la concentración del mismo en unas pocas manos.

El principio de cooperación entre cooperativas (federalismo) es motor de solidaridad entre cooperativistas.

El principio de interés por la comunidad en la que está ubicada la cooperativa predispone a la solidaridad para con el entorno humano y social que la rodea.

Y el principio de educación, formación e información, regla de oro del cooperativismo y de las empresas de economía social, coadyuva a configurar en socios, dirigentes y empleados una mentalidad abierta al otro, de entrega al otro, sea socio, empleado, cliente o directivo.

El principio de autonomía, estableciendo por vez primera una nueva interpretación del principio de neutralidad, en el Congreso de Manchester de 1995 de la Alianza Cooperativa Internacional, implica la independencia de las cooperativas de gobiernos, partidos, confesiones religiosas e incluso sindicatos, empresas y organizaciones no cooperativas. Partiendo de esa independencia, las empresas de economía social y las cooperativas, de carácter más comunitario y personalista que las empresas capitalistas, pueden cumplir responsablemente las siguientes funciones externas, que señala el Libro Verde de la Economía Social Europea, de 2001, presentado por la Comisión de las Comunidades Europeas en Bruselas el 18 de Julio de dicho año.

4. Responsabilidades externas

En primer lugar la función de integrar al ciudadano en los problemas de la vida local, transformando su mentalidad de sujeto pasivo administrado y de consumidor atomizado en sujeto activo participante en la búsqueda de soluciones a los problemas de la vida social y en una persona comprometida con las respuestas activas que el conjunto de la comunidad busca a los retos que en cada situación le presenta la vida local.



Esta interacción y comunicación entre los individuos y las comunidades locales hace cada vez más posible que la mentalidad de quienes componen la sociedad civil sea más solidaria con el entorno local en el que desenvuelven su existencia, y más participante, incentivando la empatía, la tolerancia y el compromiso activo, coadyuvando a la configuración paulatina de una cultura empresarial más cívica, responsable y solidaria.

Por otra parte, las empresas de economía social, y muy especialmente las empresas cooperativas, como entidades personalistas y comunitarias, no sólo sirven de vehículo de solidaridad entre sus socios y asociados, sino que también contribuyen a fomentar un conjunto de actitudes o predisposiciones para actuar de acuerdo con lo que las declaraciones de derechos humanos consideran que constituye el techo axiológico de las libertades y derechos individuales, políticos, sociales y medioambientales que hay que respetar en una convivencia democrática.

Los valores cooperativos, asumidos explícitamente y formulados formalmente por la ACI, son el fundamento de los principios cooperativos que, en un proceso de tanteo doctrinal y práctico, se han ido configurando desde la experiencia de los pioneros de Roschdale hasta nuestros días, y a cuya última formulación de la Alianza Cooperativa Internacional de 1995 hemos aludido anteriormente.

En ellos se fundan las legislaciones cooperativas y los estatutos de estas entidades. Leyes, reglamentos y estatutos de las empresas cooperativas son las normas jurídicas que constituyen el canal a través del cual se plasman en la sociedad los ideales básicos, implícitos a un nivel más abstracto en la cultura que integra esos valores y principios. Los cuales acaban impregnando la vida económica y empresarial de la sociedad en la medida en que son asumidos por la población como *granus salis* que da a las instituciones socioeconómicas y a la vida social y económica un sabor especial, adecuado a lo que demandan los signos de los tiempos.

Por último las empresas cooperativas, de acuerdo con el principio de interés por la comunidad, tienen una especial responsabilidad en la tarea de asegurar el desarrollo sostenido de sus comunidades locales desde una óptica económica, social y cultural. Pero también tienen la responsabilidad de trabajar por la protección del medio ambiente físico, biótico y ecuménico al que alude Hawley en su Teoría de la Ecología Humana, toda vez que en un mundo cada vez más interdependiente y presidido por la globalización, el deterioro del medio afecta no a unas zonas concretas, sino al planeta tierra en su totalidad.

En el reciclaje del desperdicio, no sólo físico, sino orgánico y hasta humano, como es el talento disponible que se desperdicia por no tener ocupación, la imaginación creadora de los integrantes de la economía social tiene mucho que aportar. Como aquel avispaño malagueño que, en los años de la primera guerra mundial, lo cuenta Salvador Blasco (el hermano de Manolo, el inefable pintor naif), supo sacar partido de una montaña de cuernos que había en el patio del matadero municipal, fruto de la matanza de cientos de reses sacrificadas durante años para el consumo humano. Las astas estorbaban y resultaban inútiles. Pero aquel imagi-

nativo malagueño convenció a un alemán que recaló por la ciudad de que con aquel material se podían producir botones para guerreras de los soldados que luchaban en el frente. El alemán se convenció, pagó sus buenos dineros por aquella montaña de cuernos, fletó un barco, los transportó a una fábrica de botones de Alemania y lo que era desperdicio y estorbo enriqueció al alemán y al malagueño. Con lo que, como apunta con gracia Salvador Blasco, el hecho, auténtico y verídico, demuestra que "aunque los cuernos en principio estorban, molestan y hasta duelen, al final acaban dando de comer".

También la práctica del espíritu emprendedor y cooperativo duele, es dura y exige sacrificio. Pero al final no sólo permite hacer frente a las necesidades materiales, sino que, al mismo tiempo, permite colaborar en la configuración de un mundo más confortable, más solidario y más humano, en el que cada mujer y cada hombre puedan realizarse en plenitud.

Bibliografía

- AKE BÖÖK S. (1992): Valores cooperativos para un mundo en cambio, ICA.
- CASTELLS M. 1996 y 1998): *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, 3 volúmenes, Alianza Editorial, Madrid.
- COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001): *Libro verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, Bruselas.
- HAWLEY A.H. (1991): *Teoría de la Ecología Humana*, Tecnos, Madrid.
- HELD (1997): *La democracia y el orden global*, Paidós, Barcelona.
- ICA (1995): *The international Co-operative Alliance Stateiment on the Co-operative Idenfity*, International Co-operative Alliance.
- LERNER D. (1964): *The Passing of Traditional Society*, New York.
- MARTIN H.P Y SCHUMANN H. (1997): *La trampa de la globalización*, Taurus, Madrid.
- Mc LUHAN, M. (1972): *La galaxia Gutemberg*, Aguilar, Madrid.
- MONZON J.L. Y ZEVI A. (Directores) (1994): *Cooperativas, mercado, Principios cooperativos*, CIRIEC España.
- SALA y MARTIN J. (1999): *Informe*, Columbia University.
- SCREIBER S. (1971): *Manifiesto radical*, Madrid.



MEDITERRANEO ECONOMICO

Economía Social.

**La actividad económica al servicio
de las personas**

- **Introducción**
- **La Economía Social en España**
- **La Economía Social y su marco legal**
- **La Economía Social y los nuevos desafíos**
- **La experiencia de los grandes grupos cooperativos en España**



ECONOMÍA SOCIAL: CONCEPTO Y DELIMITACIÓN

José Barea Tejeiro ¹

1. Economía versus economía social

La satisfacción de las necesidades de los individuos se efectúa a través de los bienes y servicios producidos por el sector empresarial, por el sector público y por instituciones privadas sin fines de lucro, dependiendo de sus características. Los que satisfacen necesidades en las cuales se da el principio de exclusión y de rivalidad en el consumo se producen por empresas y son pagados con la renta de los consumidores, actuando el mercado como el mecanismo que proporciona el equilibrio entre la oferta y demanda de cada bien o servicio privado. Por el contrario, cuando se trata de satisfacer necesidades colectivas, donde no se da el principio de exclusión ni de rivalidad en el consumo, donde no existe una demanda individualizada de los mismos, es el sector público el que los produce, imponiendo su consumo con carácter obligatorio, se trata de bienes públicos cuya financiación se efectúa de manera coactiva a través de impuestos.

Entre uno y otro polo se sitúan los denominados bienes preferentes, que satisfacen necesidades privadas de los individuos, pero en las que el mercado no actúa eficientemente, dándose un fallo del mismo que justifica la intervención pública en su provisión. Pero esta función no la realizan exclusivamente los poderes públicos; junto a ellos existen agentes privados que suministran dichos bienes con carácter gratuito, que se financian con donaciones y ayudas de entes públicos y empresas, y en su caso con aportaciones de los socios de dichas instituciones privadas; son las denominadas instituciones sin fines de lucro (ISFL).

De lo expuesto se deduce que en la economía de un país actúan como productores dos tipos de agentes: unos públicos y otros privados. Centrándonos en estos últimos, ya que los primeros constituyen un sector específico, el de la economía pública, que cae fuera de nuestro campo de análisis, podemos decir que los agentes económicos privados pueden ser de *mercado* o de *no mercado*.

¹ Catedrático Emérito de la Hacienda Pública de la Universidad Autónoma de Madrid. Presidente de la Fundación Iberoamericana de Economía Social.

Los primeros se agrupan dentro del sector empresas, distinguiendo el análisis económico los siguientes subsectores:

- a) las sociedades no financieras, que comprenden el conjunto de empresas cuya función principal consiste en producir bienes y servicios no financieros destinados a la venta;
- b) las instituciones de crédito, que comprenden el conjunto de empresas cuya función principal consiste en financiar, es decir, reunir, transformar y distribuir disponibilidades financieras.
- c) las entidades de seguro que comprenden el conjunto de empresas que ejercen, a título principal, la función de asegurar, es decir, transformar riesgos individuales en riesgos colectivos, constituyendo normalmente reservas técnicas de seguro.

Las instituciones sin fines de lucro que venden bienes o servicios y cuyos importes cubren más del 50% de los costes de producción, se consideran productores de mercado, integrándose en el subsector sociedades no financieras o en el subsector instituciones financieras, de acuerdo con su función y actividad principales. Dentro de las ventas se incluyen los pagos realizados por las Administraciones públicas o Instituciones de la Unión Europea que estén vinculados al volumen o al valor de la producción y que se conceden a todo productor del tipo de actividad concreta de que se trate. Un caso especial está constituido por las instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas, que se financian normalmente por medio de las cuotas, suscripciones o aportaciones del grupo de empresas de que se trate, las cuales no se consideran como transferencias, sino como pagos por los servicios prestados, es decir como ventas. Dichas ISFL son, por lo tanto, productores de mercado y se clasifican como sociedades no financieras (ejemplo CEOE) o como instituciones financieras (ejemplo AEB); se trata, por tanto, de producción desde el punto de vista de las ISFL y consumos intermedios para las sociedades.

Los agentes privados de no mercado, agrupados bajo la denominación de instituciones sin fines de lucro, son entidades legales o sociales creadas con el fin de producir bienes y servicios de *no mercado* para las familias y cuya condición no les permite ser fuentes de rentas, beneficios u otras ganancias financieras por las unidades que las establecen, controlan o financian. En la práctica las actividades productivas de las ISFL generan excedentes o pérdidas, pero las otras unidades institucionales no pueden apropiarse de los posibles excedentes.

Dentro de la economía privada de *no mercado* el análisis económico distingue los siguientes supuestos:

- a) las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH), que comprende las ISFL dotadas de personalidad jurídica, que sirven a los hogares y que son



otros productores de *no mercado* privado, cuyos recursos principales proceden de contribuciones voluntarias en efectivo o en especie efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las Administraciones públicas (pero no controladas ni financiadas principalmente por las Administraciones públicas) y de rentas de la propiedad.

- b) las instituciones sin fines de lucro, dotadas de personalidad jurídica, que producen servicios de *no mercado* financiadas por sociedades no financieras, que por convenio se consideran al servicio de dichas sociedades.
- c) las instituciones sin fines de lucro, dotadas de personalidad jurídica, que producen servicios de *no mercado* financiadas por instituciones financieras, que por convenio se consideran al servicio de dichas instituciones.
- d) las instituciones sin fines de lucro dotadas de personalidad jurídica que son otros productores de *no mercado*, que están controladas y financiadas por las Administraciones públicas. No se incluirán en este grupo las asociaciones de beneficencia, de ayuda o de asistencia financiadas por las Administraciones públicas por medio de transferencias voluntarias, en efectivo o en especie, que formarán parte del subsector ISFLSH.
- e) las instituciones sin fines de lucro que carecen de personalidad jurídica, así como las que, aun dotadas de personalidad jurídica, tienen poca importancia.

Una vez determinados los agentes privados de mercado y de no mercado de la economía de un país, vamos a plantearnos el problema de si todos los agentes económicos incluidos en uno u otro grupo tienen el mismo comportamiento económico, o si por el contrario se da en alguno de ellos un comportamiento común que los diferencia del resto de los agentes económicos, que sería el que los aglutinase en el sector que denominaríamos *economía social*, que a su vez aparecerá estructurada en dos grandes áreas: la economía social de mercado y economía social de *no mercado*.

2. El marco conceptual de la economía social

En la concreción del marco conceptual de la economía social de mercado, se han seguido dos líneas de pensamiento: la basada en trabajos empíricos y la que ha tratado de encontrar una concepción científica a la misma.

2.1. La concepción empírica

El término economía social se sitúa en Francia en los años setenta, estructurándose en torno a tres grandes familias: las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones. En Italia, tal denominación no significa nada, se emplean vocales, tercer sector, cooperativismo, etc., y en el Reino Unido y Dinamarca sucede lo mismo, se utilizan los términos sector voluntario, economía del *non profit*, etc. En Alemania se emplea un término alternativo: economía de interés general, que comprende el sector cooperativo y las empresas públicas.

En los últimos años el criterio institucional parece haber abierto camino dentro de las delimitaciones empíricas; así en Bélgica la creación por el Gobierno regional de Walonia del Consejo para la economía social; en España sucedió lo mismo, al crearse en 1991 el Organismo Autónomo Instituto Nacional para el Fomento de la Economía Social, e igual origen institucional se dio en la Comunidad Europea, al crearse en 1989 en la Dirección General XXIII un nuevo servicio dedicado a la Economía Social. Todas estas delimitaciones se efectuaron en función de los agentes que cada una de ellas considera procedente, sin profundizar en las características específicas que pueden configurar a la economía social como un sector diferente de la economía nacional.

En cuanto al sector de *no mercado* de la economía social hemos de señalar la amplia diversidad de términos que existe para denominarlo: tercer sector, sector exento de impuestos, sector filantrópico, voluntario y caritativo, sector no lucrativo, sector intermedio, sector independiente y subsector de la economía social, precisamente la de no mercado.



2.2. La concepción científica

La concepción científica de la economía social puede situarse a finales del siglo XIX (Walras y Charles Gide), fundamentada en la teoría organicista. La Comisión de las Comunidades, apoyándose en esta concepción organicista, definió la economía social en su comunicación de diciembre de 1989 al Consejo, diciendo que "una empresa pertenece a la economía social si su actividad productiva se basa en técnicas de organización específicas; técnicas que se fundamentan en los principios de solidaridad y participación".

En las *Jornadas de Estudio sobre universidad, cooperativismo y economía social* (1985) presenté una ponencia que trataba de investigar sobre cuál es el comportamiento común de un conjunto de agentes económicos que sería el que los aglutinase en el sector de la economía social. Esta línea de investigación fue asumida por el CIRIEC-España que aprobó en 1989 un informe que le sometí sobre criterios de delimitación de la economía social y metodología para elaborar las cuentas de dicho sector. Un resumen de dicho informe se presentó a la Comisión Científica Internacional del CIRIEC.

Una profundización del análisis económico fundamentado en el análisis de comportamiento de los agentes económicos como criterio de delimitación de la economía social aparece en el artículo que publiqué (Barea 1991).

Hace ya diez años que se publicó el Libro Blanco de la Economía Social en España, elaborado por el CIRIEC-España, que supuso un hito en la delimitación científica y en el conocimiento del sector de mercado de la economía social. El estudio no abarcaba a todas las empresas de la economía social, sino exclusivamente a las incluidas en los siguientes grupos: Cooperativas Agrarias, Cooperativas de Consumo, Cooperativas de Trabajo Asociado y Sociedades Anónimas Laborales. Desde entonces se han realizado estudios que han tratado de delimitar el campo de la economía social.

El núcleo principal de la economía social viene de la economía de mercado, es decir, de las empresas. Es aquí donde verdaderamente se presenta el problema de fijar cuál debe ser el criterio para delimitar el campo de la economía social.

El comportamiento de las empresas de la economía social, en relación a sus procesos de producción, ha de ser homogéneo con el que tienen las restantes empresas de la economía. Por ser empresas que actúan en el mercado, tienden a maximizar su beneficio y a minimizar sus costes, por consiguiente la economía social no debe identificarse con las empresas que no produzcan beneficios. El proceso productivo requiere capital que financie el activo fijo y el activo circulante, por tanto las empresas de la economía social necesitarán capital propio y ajeno, lo mismo que las restantes empresas; por tanto no es correcto decir que las empresas capitalistas caen fuera del campo de la economía social.

Las características diferenciadoras de las empresas de la economía social hay que buscarlas en su comportamiento en cuanto a la atribución de los resultados generados, así como en el proceso de toma de decisiones.

Cuando exista una relación entre la propiedad del capital y el beneficio atribuido a ese capital, diremos que esa empresa no es de economía social. Cuando los principios de atribución del beneficio no estén ligados, de una manera directa, con la posesión del capital, diremos que esa empresa puede formar parte de la economía social. A mi entender, es este principio de no atribución del beneficio al que posee el capital el que debería ser el parámetro fundamental para determinar cuándo una empresa debe estar incluida dentro de la economía social o incluida dentro de la economía capitalista. Este comportamiento afecta a la forma de distribución del beneficio, pero afecta también a la toma de decisiones, es decir, los dos criterios que el capital impone en las sociedades.

La toma de decisiones en una sociedad de la economía capitalista se efectúa de forma que el que tiene el 10 por 100 del capital de la sociedad tiene un peso en la asamblea y el consejo que dirige la administración de la empresa equivalente a ese 10 por 100 de su capital. Existe una relación directa entre la posesión del capital y su peso en la toma de decisiones de la empresa. Así se rige el mundo capitalista.

Pero el mundo de la economía social no se rige por este principio sino por el de un hombre, un voto. Es decir, que no se regula la toma de decisiones en este tipo de empresas de economía social por su participación en el capital, sino por el hecho de que es un propietario de esa empresa, un socio de la empresa, y, por consiguiente, su decisión vale igual que la de al lado, cualquiera que sea su participación en el capital. Esto produce una disociación entre una empresa de la economía capitalista y otra empresa de la economía social que tiene la misma finalidad, producir bienes y servicios para el mercado y maximizar su beneficio, pues en esta última no se dan los condicionantes derivados de la posesión del capital: atribución del beneficio y peso en la toma de decisiones.

La primera cuestión para constituir empresas de economía social es que sean capaces de ser tan eficientes como una empresa de economía capitalista. Es por esto que un criterio claro que han de tener las empresas de economía social es mantener el equilibrio entre los recursos propios y ajenos. De aquí que es muy importante la aportación solidaria de capital de todos los que componen estas empresas.

Aquí surge un problema verdaderamente importante, y es que el capital no va a ser retribuido en función del beneficio, sino en función de que se haya tenido mayor o menor actividad con la empresa. Es ésta una cuestión a la cual hay que buscar una solución dentro del mundo de la economía social si queremos que progrese, porque la empresa, o se constituye desde el principio con capital suficiente, o a medio plazo será expulsada del mercado, y entonces la economía social no puede funcionar porque ésta se convierte en una economía ineficiente.



Creo que una verdadera solución a este problema es la creación de unos títulos participativos en ese capital que cubra la diferencia entre el capital necesario, el óptimo para que la empresa funcione eficientemente y el capital aportado por los socios (mejor sería que éstos aportaran todos el capital, pero si no es posible, antes de constituir una empresa ineficiente son necesarios esos títulos participativos que cubran la diferencia). Esa diferencia tiene que estar retribuida como en una empresa capitalista, porque si no ningún socio aportaría esa cantidad adicional. El resto del beneficio seguirá la norma de repartirse en función de la actividad que el socio haya tenido con la empresa y no por su participación capitalista. Los títulos participativos podían ser suscritos, en una primera etapa por las Administraciones públicas (Estado y Entes Territoriales), con participación minoritaria como una ayuda a la economía social.

De lo que hemos expuesto podemos deducir las características de los agentes de mercado de la economía social. Esquemáticamente podemos decir que los agentes de la economía social son aquellos que reúnan las siguientes características:

- a) No tienen nada que ver con la economía pública.
- b) Pueden obtener beneficios de su actividad productiva.
- c) Necesitan capital para desarrollar su actividad de producción, comercialización, distribución, etc.
- d) Las relaciones que se dan entre capital y la atribución del beneficio es uno de los condicionantes para que una empresa se considere o no incluida en la economía social. Si entre capital y atribución del beneficio no existe relación alguna de carácter directo, de relación de proporcionalidad u otra causa, podemos decir que el agente en cuestión pertenece a la economía social, mejor dicho, puede pertenecer a la economía social.
- e) La toma de decisiones no ha de estar relacionada directamente con el capital, sino que ha de estar ligada a los socios propietarios de la empresa; en definitiva se trata de hacer realidad el principio de un hombre un voto como consagración de la toma de decisiones dentro de la economía social.

Partiendo de estas características podemos definir la economía social como aquella que comprende empresas que actúan en el mercado con la finalidad de producir bienes y servicios, asegurar o financiar, pero cuya distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio; el peso y la toma de decisiones es igual para todos los socios y no en función del capital aportado por cada uno de ellos (Barea 1991).

Tomando como base este concepto científico de la economía social que se sustenta en el análisis de comportamiento económico, vamos a reseñar los diferentes grupos de agentes económicos que, perteneciendo al sector empresarial, deben ser incluidos en el sector de la economía social en España. Dentro de este sector el análisis económico distingue las sociedades no financieras, las instituciones de crédito y las empresas de seguros.

- a) las sociedades no financieras comprende el conjunto de empresas cuya función principal consiste en producir bienes y servicios no financieros destinados a la venta. Dentro de este sector la Contabilidad Nacional incluye las sociedades cooperativas, las Sociedades Agrarias de Transformación y las Sociedades Laborales.
- b) las instituciones de crédito comprende el conjunto de empresas cuya función principal consiste en financiar, es decir, reunir, transformar y distribuir disponibilidades financieras. La Contabilidad Nacional incluye en dicho sector las Cooperativas de Crédito y las Cajas de Ahorro.
- c) el sector seguros comprende el conjunto de empresas que ejercen, a título principal, la función de asegurar, es decir, transformar riesgos individuales en riesgos colectivos, constituyendo normalmente reservas técnicas de seguro. Las Sociedades Mutuas de Seguros, las Cooperativas de Seguro, las Entidades de Previsión Social y las Mutuas Patronales de Accidentes de Trabajo forman, en principio, parte de dicho sector.

En la nueva frontera de la economía social de mercado deben incluirse no sólo las empresas que reúnan las características que hemos señalado, sino también los grupos empresariales creados por agentes de la economía social. Dichos grupos surgen como respuesta a los desafíos del nuevo entorno económico: la globalización y la competitividad, existiendo razones económicas, financieras y directivas para su constitución.

Los grupos en sentido estricto nacen por subordinación y suponen el sometimiento de un conjunto de empresas a un único centro decisor, sustentándose sobre relaciones de propiedad que se traducen en una organización jerárquica; en la actualidad proliferan otras modalidades de grupo, *los grupos por coordinación*, constituidos por redes de empresas que se crean mediante el establecimiento de alianzas estratégicas entre empresas que acuerdan pautas comunes de actuación en el mercado (Barea, Juliá y Monzón 1998).

En los grupos por subordinación el proceso de desarrollo se impulsa de arriba-abajo, es decir, hay una oficina central dominante que aprueba la creación de nuevas filiales o la entrada en el capital de otras empresas; en cambio en los grupos por coordinación el proceso es inverso, determinándose desde abajo los acuerdos de cooperación, controlando, en su caso, la creación de órganos comunes de coordinación y reservándose la entidad de base el derecho de segregación del grupo. En la economía social el grupo por coordinación es el más representativo.



En los grupos empresariales tradicionales la categoría dominante y beneficiaria es el inversor capitalista, ya que la creación de valor por el grupo supone plusvalías de las inversiones de capital. En cambio los grupos empresariales de economía social se caracterizan porque las categorías dominantes y beneficiarias no están constituidas por inversores de capitales, ya que las empresas de economía social que constituyen el grupo se caracterizan porque la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos.

En los grupos de economía social se presenta en determinados casos la existencia dentro del grupo, por razones de eficiencia e inclusive de imagen, empresas constituidas en forma de sociedad anónima, pero que están controladas por agentes de la economía social. El problema que se plantea es si tales sociedades deben o no ser incluidas dentro de la economía social. En principio creemos que si dicha empresa está ligada con la actividad del grupo, y éste posee la mayoría de su capital, la sociedad debe ser considerada dentro del sector de la economía social, aunque externamente no reúna las características que hemos señalado para las empresas de economía social.

En efecto, al dominar el grupo de la economía social a la sociedad capitalista, los criterios de toma de decisiones serán los que imponga el grupo, y en este sentido actuará como una proyección suya. En cuanto al beneficio que obtenga la sociedad se trasladará al grupo y serán los criterios de la economía social los que prevalecerán en su atribución. Este razonamiento puede no ser válido, cuando la sociedad capitalista no tenga nada que ver con el campo de actividad del grupo de la economía social que la controla. En este supuesto, puede tratarse de una mera inversión de sus excedentes, y por tanto pudiera estar justificada la decisión de no incluirla en el campo de la economía social.

Se ha venido discutiendo si junto a la economía social de mercado existen un conjunto de entidades que no actúan en mercado, pero que por sus características deberían ser también incluidas en la economía social, constituyendo así el área de no mercado de la economía social. A partir de la década de los setenta la literatura teórica se ha planteado, desde un punto de vista económico, la fundamentación del nacimiento de tales organizaciones (Sajardo 1999). La realidad es que están ahí, aunque no existe, ni ha existido, una aceptación generalizada de los criterios que deben tenerse en cuenta para su identificación, lo que dificulta, en principio, conocer su verdadera importancia en la economía; no sólo existen discrepancias en cuanto a su marco conceptual sino en cuanto a su denominación.

Hasta ahora, desde un punto de vista científico, la economía social sólo ha dado acogida en su seno a las Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares, que por tanto sólo producen servicios para sus socios, y financian la producción de dichos servicios principalmente con las cuotas de los socios; se trata de entidades que funcionan bajo principios democráticos, eje vertebral de la economía social junto al de desligar la atribución de excedentes a la participación en el capital.

Con esta concepción estrecha del área de no mercado de la economía social quedan fuera una gran parte de las organizaciones sin fines de lucro que producen servicios para las familias, sean o no socios, a las que se les suministra gratuitamente, pero que pueden funcionar bajo principios no democráticos, entre las cuales podemos citar a las Fundaciones.

En el trabajo de investigación *La nueva frontera de la economía social*, hemos considerado que los criterios a tener en cuenta para la delimitación del sector de no mercado de la economía social debían ser los siguientes:

- que los individuos sean los verdaderos beneficiarios de los servicios producidos por las Instituciones sin fines de lucro;
- que dichos servicios se suministren gratuitamente, aunque puedan existir contribuciones voluntarias;
- que las Instituciones sin fines de lucro tengan personalidad jurídica de carácter privado;
- que las empresas, hogares o Administraciones públicas que las establecen, controlan o financian no pueden apropiarse de sus excedentes.

Tendríamos así una visión que contemplaría de manera unitaria el conjunto de las Instituciones sin fines de lucro como sector de no mercado de la economía social, y al mismo tiempo las instituciones que en él se incluyan tendrían un comportamiento análogo: que producen servicios de no mercado de los cuales son beneficiarios los individuos.

Tomando como base los mencionados criterios, en el sector Instituciones sin fines de lucro se incluirán los siguientes tipos de agentes económicos privados:

- a) Sindicatos, asociaciones profesionales o científicas, asociaciones de consumidores, partidos políticos, iglesias o asociaciones religiosas y clubs sociales, culturales, recreativos y deportivos.
- b) Asociaciones de beneficencia, de ayuda y de asistencia financiadas por medio de transferencias voluntarias, en efectivo o en especie, de sociedades mercantiles industriales o financieras, por las Administraciones públicas o por los hogares estén o no controladas por las mismas.
- c) Las fundaciones u otras Instituciones sin fines de lucro, financiadas por sociedades no financieras o instituciones financieras, estén o no controladas por las mismas, que producen servicios culturales, educativos, recreativos, etc, que se suministran gratuitamente a los individuos.



En ningún caso quedarían incluidas en el sector que estamos delimitando sino en el de sociedades no financieras o en el de instituciones financieras, según los casos:

- las Instituciones sin fines de lucro dotadas de personalidad jurídica que son productores de mercado dedicados a producir bienes y servicios no financieros, a la intermediación financiera o a actividades auxiliares de la intermediación financiera;
- las asociaciones empresariales financiadas por medio de cuotas voluntarias de carácter parafiscal aportadas por sociedades no financieras o instituciones financieras a cambio de los servicios suministrados por las mismas.

De acuerdo con esta nueva concepción el sector Instituciones sin fines de lucro podría definirse como “el que agrupa entidades con personalidad jurídica propia que producen servicios no de mercado en favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian”.

Lo mismo que en el sector de mercado de la economía social han aparecido grupos que a nuestro juicio deben ser incluidos en la economía social, en el sector de no mercado existen grupos (en este sentido podemos citar el Grupo ONCE) que en razón de sus actividades y comportamiento deben ser incluidos en el sector de no mercado de la economía social.

Bibliografía

- BAREA, J. (1990): “Concepto y agentes de la economía social”, *Revista CIRIEC-España*, nº 8.
- BAREA, J. (1991): “La economía social en España”. *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, nº 12, Ministerio de Trabajo.
- BAREA, J. (2003): “La economía social en España: realidad y perspectivas”, *La Economía Social y el Tercer Sector*, Escuela Libre Editorial.
- BAREA, J., JULIÁ Y MONZÓN, J.L. (1998): “Grupos empresariales de la Economía Social en España”, *CIRIEC-España*.
- BAREA J. Y MONZÓN, J.L. (1999): “Tercer Sector e instituciones sin fines de lucro en la contabilidad nacional”, *La economía del non profit*, Ediciones Encuentro.
- BAREA, J. Y PULIDO, A. (2001): “El Sector de Instituciones sin Fines de lucro en España”, *CIRIEC-España*.
- SAJARDO, A. (1999): “Fundamentación económica del Tercer Sector”, *La Economía del non profit*, Ediciones Encuentro.



GOBIERNO Y DEMOCRACIA EN LA ECONOMÍA SOCIAL

Rafael Chaves Ávila ¹

“Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los socios. En las cooperativas de primer grado, los socios tienen iguales derechos de voto (un socio, un voto), y las cooperativas de otros grados están también organizadas de forma democrática”

Segundo Principio Cooperativo: Gestión democrática por parte de los socios, Declaración de la ACI –Alianza Cooperativa Internacional–, Manchester, 1995.

1. Introducción

El modelo de gobierno constituye uno de los principales elementos diferenciadores de las empresas de economía social frente a las empresas tradicionales capitalistas. Democracia económica, empresas autogestionadas, proceso de decisión democrático, principio de una voz = un voto, son algunas de las locuciones utilizadas para referirse al modelo de gobierno de las empresas de economía social y, en particular, al de las empresas cooperativas, y esta característica es considerada como la más importante de cuantas marcan sus señas de identidad.

El supuesto central del modelo de gobierno de las cooperativas, empresas objeto de estudio en este artículo, radica, como bien señala el Segundo Principio Cooperativo de la ACI, citado más arriba, en que son organizaciones *gestionadas democráticamente* por sus socios, quienes *participan activamente* en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Aquellos socios elegidos para *representar y gestionar* las cooperativas son *responsables ante los socios* (la cursiva es nuestra). Desde esta perspectiva, este modelo reposa sobre varias premisas que integran la vertiente política de la cooperativa:

1. Los socios gestionan y deciden democráticamente, en Asamblea General;
2. participan activamente en la Asamblea General y en la elección de representantes;
3. los cargos representativos, integrados en el Consejo Rector, representan y gestionan;
4. los cargos representativos son responsables ante los socios;

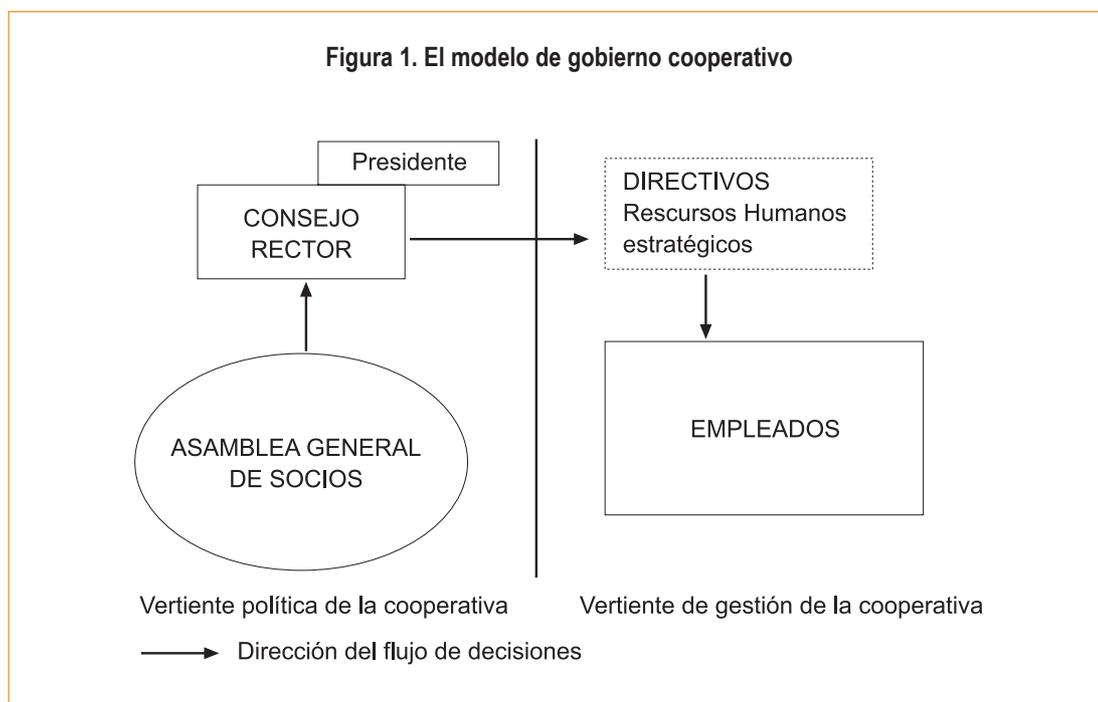
¹ Director del IUDESCOOP. Universidad de Valencia

A las precedentes premisas debe añadirse una quinta, relativa a la vertiente de ejecución y gestión de la cooperativa:

5. Las cooperativas, especialmente las de mayor dimensión, pueden dotarse de directivos-administradores y otro personal asalariado, el llamado aparato ejecutivo, al objeto de ejecutar las decisiones de los socios y lograr un buen funcionamiento económico.

Este modelo simple de gobierno cooperativo puede ser representado conforme a la Figura 1. Su complejidad puede verse incrementada al introducir nuevos elementos, como son las comisiones de participación y de control en su vertiente política, la carencia de directivos asalariados (de modo que su función es asumida por el Consejo Rector)² o la existencia de una identidad entre órganos y personas de las dos vertientes (política y de gestión), caso de las cooperativas de trabajo asociado (donde los socios son empleados).

El modelo de gobierno cooperativo se ha enfrentado históricamente a dos grandes desafíos: (a) cómo conciliar su modelo democrático con las transformaciones generadas como consecuencia del crecimiento y desarrollo empresarial de las cooperativas, y (b) cómo seleccionar y dirigir a sus directivos.



2 Este elemento es utilizado por Mozas (2004) para diferenciar la concepción monista de la dualista de las estructuras de gobierno de las cooperativas.



El crecimiento económico engendra múltiples cambios en las cooperativas, como son el aumento y la mayor heterogeneidad de su base social, la necesidad de incorporar profesionales asalariados (directivos), la edificación de entramados de sociedades de segundo grado, filiales, etc., que alteran significativamente el número y naturaleza de los actores del juego político así como el escenario del proceso democrático, aumentando su complejidad. Adicionalmente, el desarrollo empresarial exige estrategias cuyo diseño y puesta en práctica requiere eficaces recursos humanos estratégicos. Por la naturaleza de estas funciones, ligadas a una fuente de poder que identificara Mintzberg, la información, tales recursos humanos, los directivos, tienden a concentrar un creciente poder y a orientar las trayectorias empresariales, potencialmente en contra de los intereses de los socios y del modelo democrático. La selección y *dirección* de directivos *leales* se alza en un reto de primer orden.

Desafíos de esta naturaleza también se dan en el ámbito de las empresas capitalistas tradicionales, aunque, lógicamente, con otros parámetros societarios. La abundante literatura sobre gobierno de la empresa (capitalista) vertida en los últimos lustros ha tenido su epicentro en la búsqueda de un modelo institucional que proporcione una solución al conflicto de intereses entre los directivos (léase también tecnoestructura) y los propietarios legítimos de estas empresas, los accionistas, en beneficio de estos últimos.

Así, la concepción dominante sobre gobierno de la empresa defiende la primacía de los intereses de estos propietarios legítimos (*shareholders*) en la resolución de este conflicto y en el diseño de estructuras de gobierno. La definición de gobierno de la empresa de Salas (2002): “mecanismos a través de los cuales se consigue que las empresas sean gestionadas por sus equipos directivos en beneficio de los accionistas que aportan el capital necesario” responde bien a esta perspectiva financiera.

La concepción alternativa de gobierno de la empresa defiende, por el contrario, que no son los intereses de los propietarios los únicos que han de guiar el gobierno empresarial sino también los de todos aquellos agentes (*stakeholders*), internos y externos a la empresa, con intereses en la buena marcha de la empresa, desde los trabajadores y proveedores hasta los poderes locales³. Una definición de *gobierno de la empresa* enmarcada en este enfoque es la de Charreaux (1996) para el cual sería el “conjunto de mecanismos organizativos cuyo objeto es delimitar los poderes e influir en los directivos, que orientan su conducta y definen su espacio de discrecionalidad”.

Dos cuestiones son claves en toda esta problemática: (a) qué intereses han de prevalecer en el gobierno de las empresas (¿los de los accionistas?, ¿los agentes internos?, ¿todos los interesados?), lo que revela la naturaleza socio-política de este problema, y (b) si el núcleo de la teoría del gobierno de la empresa ha de residir o no exclusivamente en el control de los directivos.

3 Véase un análisis de este enfoque *stakeholder* en Rodríguez (2003).

Esta problemática es trasladable, con reservas, al ámbito de las cooperativas, planteando cuestiones del siguiente tenor: ¿Cómo ha de definirse el gobierno cooperativo?; ¿bajo qué parámetros ha de valorarse un modelo de gobierno cooperativo para ser calificado de *buen gobierno*?

El interés por esta problemática no ha sido escaso, especialmente por parte de las instancias confederales del Movimiento cooperativo, seguramente porque atañe a la propia esencia de las cooperativas. La actualidad de esta problemática es indiscutible:

Un controvertido informe de la Comisión de Investigación de ACI-Europa sobre Gobierno corporativo y sistemas de control de los directivos en las cooperativas europeas (Volkers y Lees, 1996) reveló importantes deficiencias *de facto* en el funcionamiento del modelo de gobierno cooperativo. Además de la tendencia acusada de reducción en el nivel de participación de los socios en las asambleas de las cooperativas (vulneración de las premisas 1 y 2 del modelo simple citado más arriba), se observaron importantes *fallos de gobierno cooperativo* como son el nombramiento de directivos asalariados incompetentes; existencia de directivos asalariados con poco interés en los socios pero un interés considerable en los planes de expansión de la cooperativa y en sus oportunidades de progreso personal; falta de capacidad técnica de los miembros del Consejo Rector para desempeñar una eficaz tarea de supervisión; ausencia de poder efectivo por parte del Consejo Rector ligada a su escasez de información relevante sobre la cooperativa; los miembros del Consejo Rector presentan fuertes lazos con los directivos asalariados lo que cuestiona su capacidad crítica; baja rotación de los miembros de los Consejos Rectores y de los Comités de las cooperativas. Estos fallos cuestionan la existencia de un *buen gobierno cooperativo*.

Al anterior informe deben sumarse algunos signos preocupantes, ligados también a problemas de gobierno, en la evolución reciente del Movimiento cooperativo europeo. Se trata de:

- procesos de desmutualización de cooperativas, o transformación jurídica de las mismas, procesos que, a veces, van acompañados de auténticos saqueos del patrimonio cooperativo acumulado históricamente, por parte de los socios y directivos existentes en ese momento (caso de las *building societies* británicas);
- la multiplicación de conductas oportunistas e ilegales por parte de miembros de Consejos Rectores y de directivos de las cooperativas (auténticos 'Enron cooperativos');
- el creciente reconocimiento legislativo a una mayor presencia del capital no cooperativo en el modelo de gobierno y de distribución de beneficios de las cooperativas, reconocimiento que, si bien pretende mejorar la capacidad económico-financiera de estas empresas, no es menos cierto que tiende a erosionar su identidad, dando la razón a la teoría del isomorfismo institucional.



Justificado el interés científico y la actualidad del tema, y partiendo de la premisa que un *buen gobierno cooperativo* es aquel que logra el máximo nivel de desempeño económico de la cooperativa compatible con la preservación o desarrollo de su identidad cooperativa, en particular, el mantenimiento del principio democrático de decisión, el objeto del presente trabajo es analizar tres piezas clave del gobierno cooperativo: los directivos, el consejo rector y la asamblea de socios, tratando de identificar factores desencadenantes de procesos de deterioro en el buen gobierno. Para ello, este artículo se beneficia de las discusiones y aportaciones del grupo de trabajo internacional auspiciado por CIRIEC-International y coordinado por los profesores Rafael Chaves y Robert Schediwy; dos selecciones de los mejores documentos del grupo han sido publicadas en sendos monográficos de las revistas *Annals of Public and Cooperative Economics* (Chaves, Cornforth, Spear y Schediwy, 2004) y *Ciriec-España*, revista de economía pública, social y cooperativa (Chaves y Schediwy, 2004).

2. Los directivos

En el corazón del problema del gobierno de la empresa se encuentran directivos y propietarios (accionistas en las empresas capitalistas), su conflicto de intereses, la posición de ventaja creciente de los directivos y la búsqueda de un modelo institucional mediante el cual los intereses de los propietarios puedan ser preservados.

La *literatura* económica que ha analizado esta problemática es amplia, arrancando en los escritos de principios del siglo XX de los institucionalistas Tawney (1921) y Veblen (1921) quienes tempranamente identificaron el proceso de separación de propiedad y control en las grandes empresas capitalistas, la transformación en "rentistas ociosos abstencionistas" de los propietarios, el conflicto latente y creciente entre directivos y propietarios y el ascenso al poder gerencial. Esta línea teórica es desarrollada por otros economistas como Berle y Means (1932), Burnham (1941), Galbraith (1967) y Chandler (1990). Para estos autores el proceso de transformación de la economía capitalista en economía *managerial* es irreversible pues la creciente omnipresencia de un nuevo agente económico y social, la tecnoestructura, constituye una necesidad objetiva de las grandes empresas dominantes en las economías. Los intereses y comportamiento de este nuevo agente económico son los que van a orientar la trayectoria de las grandes empresas, orientación que diferirá significativamente de la de sus antiguos propietarios.

El poder de los directivos en las grandes empresas tradicionales encuentra su *leit motiv* en dos grupos de razones: (a) tecnoeconómicas, basadas en el hecho de que el proceso de desarrollo de la actividad económico-empresarial presenta crecientes exigencias en capacidades profesionales y de conocimiento por parte de sus recursos humanos estratégicos, los directivos; y (b) organizativas, basadas en la estructura de la propiedad, donde la dispersión creciente del accionariado y su fragmentación en pequeños accionistas, beneficia, en el juego político de la empresa, a los directivos. Los propietarios modifican su función objetivo en rela-

ción a la empresa, pasando de interesarse por la actividad económica y la gestión a interesarse exclusivamente por la distribución (dividendos y alzas en cotizaciones) ligada a su inversión.

Asumiendo la preponderancia de los directivos en las grandes empresas, desde la perspectiva financiera (*shareholders*) del gobierno de la empresa se pretende precisamente idear un modelo de control del directivo por parte de los accionistas, funcional con el objetivo de máxima creación de valor para el accionista.

Tres elementos deben ser destacados a este respecto:

- (a) incluso en un modelo de empresa claramente *managerial*, los propietarios mantienen un control negativo de la empresa; de hecho, como señalara Galbraith, esta teoría *managerial* exige la aquiescencia o conformidad pasiva de los propietarios, mediatizada por un flujo de dividendos de cuantías aceptables para los accionistas,
- (b) la primacía de una perspectiva financiera pura del gobierno de la empresa puede desafiar la viabilidad de la empresa en el medio y largo plazo al tender a minusvalorar políticas necesarias, como son inversiones y transformaciones técnico-organizativas, pero poco rentables a corto plazo para los accionistas y a sobrevalorar las remuneraciones a los accionistas,
- (c) frente a esta lógica depredadora de los accionistas, basada en la perspectiva financiera, una parte de la literatura económica (p.ej. Castanias y Helfat, 1992, Charreaux, 1996) defiende la funcionalidad de los directivos en relación a la viabilidad a medio plazo de la empresa.

En las empresas cooperativas, la incorporación de directivos constituye también un elemento transformador de su lógica de gobierno. En este caso, las teorías de *control interno* o gerenciales hacen referencia a la regresión democrática a favor de una minoría tecnocrática. Dos teorías principales han sido urdidas (Chaves y Sajardo, 2004).

La teoría de Michels (1911), también conocida como la *Ley de hierro de la oligarquía*, defiende que la democracia exige organización, es inconcebible la democracia sin organización, pero a su vez, toda organización presenta una tendencia secular a la formación de una oligarquía integrada por *líderes profesionales* (líderes y profesionales), reforzada por la fidelidad y seguidismo por parte de las bases de la organización para con ellos (una forma de conformidad pasiva).

Meister (1974) perfecciona la tesis de Michels aplicándola, desde una perspectiva dinámica, a organizaciones democráticas que desarrollan actividad económica. Identifica cuatro fases de un proceso general de transformación interna de las organizaciones democráticas (asociaciones y cooperativas) en empresas *manageriales*, proceso a lo largo del cual el poder de



los gerentes (administradores) crece y se hace hegemónico *pari passu* al creciente predominio de la dimensión económica sobre la dimensión social y autogestionaria de la organización.

Así pues, de modo análogo a sus homólogas empresas capitalistas, las razones que justifican el ascenso del poder *managerial* son dobles: (a) tecnoeconómicas, por idénticas causas, y (b) organizativas, diferentes en el caso de las cooperativas, lógicamente por la distinta naturaleza de estas últimas empresas. En este caso el crecimiento del poder *managerial* en el gobierno cooperativo se ve favorecido por la multiplicación de fallos en el gobierno cooperativo (p.ej. incapacidad del Consejo Rector para controlar a los directivos), la creciente apatía participativa de los socios y la desactivación de su movilización ideológica. Estos dos últimos elementos presentan serias implicaciones en cuanto a objetivos; en efecto, en tanto que agente económico relevante en la empresa, los socios cambian su función objetivo en relación a la empresa, disminuyendo la dimensión de valores o ideológica en beneficio de la utilitarista, transformándose en "clientes", con demandas crecientemente 'depredadoras' sobre la misma.

Dado que los directivos de las cooperativas no se ven condicionados por el control ejercido por mecanismos externos, como los mercados externos de capitales, el resultado es que, como afirma Spear (2004), pueden llegar a disfrutar de posiciones de poder y márgenes de discrecionalidad muy superiores a los que presentan sus homólogos en las empresas capitalistas. En consecuencia, el prototipo de empresas manageriales serían precisamente las grandes cooperativas o los grupos empresariales cooperativos.

La teoría del control interno, la teoría de la agencia o la teoría de la ley de hierro de la oligarquía parten de un supuesto común: los directivos son unos agentes no neutrales ni benevolentes al servicio desinteresado de los agentes en quienes recae la soberanía legítima de la respectiva empresa u organización; tienden, por el contrario, llevados por su propio interés, a realizar comportamientos oportunistas en detrimento del agente principal.

Este supuesto revela una visión simplista, hoy ampliamente cuestionada. En efecto, como agente económico, presenta unos intereses genuinos, basados en una lógica de *on the job consumption* (Fama, 1980), orientada a maximizar la seguridad de su empleo, sus posibilidades de promoción y/o recolocación, sus ingresos, su estatus social, su esfera de influencia (con colocaciones y promociones de personas próximas), a los que se suman su poder, su margen discrecional en la empresa, su liderazgo y su reputación (prestigio), el sumatorio de todo ello integraría lo que se denomina *capital managerial*; no es menos cierto que su comportamiento también se halla guiado por su cultura *managerial*, entendida en el sentido de amalgama de creencias y concepciones así como de un sistema de valores y de un estilo de dirección (Hayes et Abenathy, 1980; Charreaux, 1996; Clark et Salaman, 1998).

Los intereses y la cultura *managerial* de este grupo social, que son los directivos, pueden ser funcionales con la viabilidad a medio plazo de la empresa y con la preservación de la propia identidad de empresas de economía social (Chaves y Sajardo, 2004). Los directivos se juegan

su empleo, por lo que, lo más probable es que, no estén interesados en tomar decisiones que puedan dañar la viabilidad de su empresa.

Atendiendo a las variables cultura *managerial* y carrera profesional, dos tipologías de directivos han sido ofrecidas, con implicaciones en términos de funcionalidad, en los dos sentidos señalados.

Chaves y Sajardo (2004) distinguen entre los Directivos *High School*, o Directivos *Business*, y los Directivos de Economía Social. Los primeros se caracterizan por compartir y ser portadores de la cultura *managerial* (ideología en el sentido North) de los think tanks de las grandes empresas capitalistas (las *Business Schools*) no sólo en cuanto objetivos de política de empresa sino en cuanto a instrumentos. Presentan serias carencias formativas (y poco interés en adquirirlas) en cuanto a herramientas (contabilidad, dirección participativa, etc.) y a bagaje cultural propio de la economía social (ES) y del cooperativismo. Su sistema de valores es propio del sector institucional capitalista que prima la competitividad interpersonal, la búsqueda de la felicidad en el bienestar material, la sacralización del mercado, la jerarquía y el individualismo egoísta, y minusvalora valores como la democracia y es poco receptivo hacia las necesidades y problemas sociales. Este tipo de directivos tiende pues a rehuir de los estilos de dirección participativa y de los mecanismos institucionalizados de democracia y distribución propios de las cooperativas, a los que consideran cargas y también, dado su individualismo, tiende a minimizar su implicación y lealtad hacia la empresa al poder hacer carrera en otras empresas.

Los Directivos de Economía Social se caracterizan, en cambio, por compartir y ser portadores de la cultura propia del sector de la ES (en el sentido de Levesque y Vallaincourt, 1996). Conocen (y comparten) el bagaje cultural de la ES así como sus técnicas operatorias específicas así como el proyecto social de la empresa de ES en que trabajan. Su sistema de valores y ética es afín al de la ES, antitético del Directivo *High School*. Tienden a implicarse en los proyectos socio-económicos de las empresas en que se integran y a desarrollar un sentido de lealtad (en el sentido de Hirschmann) hacia las mismas. Los Directivos de Economía Social tienden en sus acciones a reproducir los elementos de refuerzo de la identidad de ES, como la innovación institucional de desarrollo de la participación, mientras los Directivos *High School* consideran una carga atender a las variables sociales pues su único criterio relevante es el estricto criterio de rentabilidad económico-financiera.

La tipología de Bataille-Chedotel y Huntzinger (2004) diferencia, por su parte, tres perfiles de directivos: (a) los escaladores, directivos cuya carrera profesional ha comenzado desde los niveles inferiores del escalafón y han tenido que demostrar determinadas habilidades en su proceso de ascensión; en ese proceso han absorbido la cultura (general y directiva) propia de la cooperativa, (b) los helicoptados, directivos cuya incorporación a la empresa se ha realizado desde niveles ya elevados de la jerarquía, por lo que su carrera de ascenso es corta, pero han tenido tiempo de absorber la cultura de la empresa, y (c) los paracaidistas, directivos que



han aterrizado directamente a los puestos de la alta dirección, sin experiencia previa en la empresa. Tales perfiles presentan diferentes comportamientos en cuanto a estilos de dirección, y por tanto, consecuencias diferenciadas en cuanto a políticas empresariales funcionales con el mantenimiento de la identidad cooperativa.

3. La Asamblea General de socios

La Asamblea General de socios es el órgano soberano de la cooperativa y su regla de decisión es la democrática. En la práctica, la aplicación de tales principios canónicos presenta, sin embargo, algunas disfuncionalidades.

La regla democrática lleva inherente una intensa fragmentación y por tanto dispersión del voto en el órgano soberano, la Asamblea; fragmentación que, lógicamente, se acentúa cuando crece el tamaño de la cooperativa. Como señala Spear (2004), el problema radica en que, como ha demostrado la teoría (también para las empresas capitalistas), el intenso fraccionamiento del voto favorece el control de la empresa por sus directivos.

Dos opciones podrían atenuar este fallo: el mecanismo de delegación de voto y la formación de coaliciones o sindicaciones de votos (a modo de partidos políticos de socios)⁴. No obstante, en la práctica han sido contraproducentes o muy limitados en su utilización. La primera tiende a realizarse abrumadoramente a favor del presidente, cuando no se hace a algún familiar, lo que incrementa el poder de la élite directiva; mientras, los partidos políticos de socios se enfrentan a dificultades prácticas a la hora de su creación, de alcanzar acuerdos y de ser conocidos por el resto de socios, en especial en cooperativas con socios numerosos y dispersos. En las cooperativas de menor tamaño las coaliciones tienden a ser informales, agrupadas en torno a cabecillas.

Un segundo problema radica en la dificultad de lograr una efectiva participación activa del socio. La evidencia (Spear, 2004) revela que el nivel de participación de los socios en las asambleas anuales tiende a decrecer con la edad y con el tamaño de la cooperativa. No sólo su asistencia sino también su discusión en las asambleas y su aportación de propuestas constructivas se ven mermadas (Mozas, 2004). Las asambleas, más que órganos de participación, tienden así a transformarse en reuniones de carácter formalista, de ratificación de acuerdos ya adoptados en otros foros. Este fenómeno de la creciente apatía participativa de los socios se manifiesta sensiblemente más en aquellas cooperativas donde la intensidad de la actividad cooperativizada es baja (cooperativas de consumo y crédito) mientras la participación es mayor donde la intensidad es media (agrarias) o alta (trabajo asociado).

4 Un caso paradigmático de empresa de economía social donde existe y funciona desde hace dos décadas un sistema de partidos políticos de socios es la conocida ONCE.

Desde una perspectiva individualista, la del socio, la participación activa no está exenta de costes: (a) los costes asociados a la identificación, creación y adhesión a partidos políticos de socios, (b) aquellos ligados al esfuerzo exigido para conseguir información, y (c) aquellos asociados a la falta de conocimientos y habilidades para procesar y valorar la información, y para urdir propuestas y defenderlas ante otras personas. La información y la formación del socio constituyen elementos fundamentales determinantes de su participación, no en vano, desde el siglo XIX, los pioneros del cooperativismo promulgaron el Principio de educación cooperativa como uno de sus Principios Cooperativos, aún vigente. La práctica más extendida no es precisamente la de facilitar la información y la formación del socio. Es habitual, p.ej., hacer disponible la información en la sede de la cooperativa, en lugar de distribuirla individualizadamente (salvo el envío de algún pequeño folleto sintético).

Finalmente, la naturaleza de los socios, los miembros de la Asamblea, no es unívoca. El modelo de socio que generalmente se considera como integrante de la Asamblea es el Socio Ordinario o Cooperador, el cual, además de haber aportado capital (KS) a la cooperativa, desarrolla actividad cooperativizada (ACOOOP) (Ballester, 1991; Chaves, Monzón, Sajardo, 2003). La pluralidad de formas cooperativas (agrarias, consumo, crédito, trabajo, etc.) encuentra una importante explicación en las distintas modalidades de actividades cooperativizadas. Sin embargo, no es el único protagonista en el teatro del juego político de la Asamblea. El problema radica en la naturaleza de la composición societaria de la Asamblea General, su facilidad para adoptar acuerdos y su funcionalidad en relación a la viabilidad económica y social de la cooperativa. La legislación española de cooperativas está permitiendo la introducción creciente de otros dos actores en los órganos de las cooperativas, los trabajadores (socios que aportan trabajo y capital, pero no actividad cooperativizada) y los inversores o cuasi-capitalistas (socios que sólo aportan capital) éstos últimos bajo distintas denominaciones según las leyes (excedentes, asociados, adheridos, etc.) (ver tabla 1). Además de la ruptura del principio democrático (como señala Buendía, 2000), la introducción de estos dos últimos actores, especialmente el segundo, abre el vector de intereses no necesariamente funcionales con la viabilidad de la actividad cooperativizada, la tradicional actividad central de la cooperativa. Este cambio puede dar un giro en la orientación de la política de empresa, posiblemente en una línea contraria a la que desean los socios ordinarios.



Tabla 1. Tipología básica de socios de las cooperativas

	ACOOOP	KS	TRABAJO
Socio Ordinario (Cooperador)	X	X	
- Socio Trabajador (CTA)	X	X	X
Socio de Trabajo (no CTA)		X	X
Socio cuasi-capitalista (asociado, excedente ...)		X	

Fuente: Chaves, Monzón y Sajardo (2003).

4. Los Consejos Rectores

En la cooperativa, siguiendo la visión canónica de los Principios Cooperativos, los miembros de los Consejos Rectores (CR) son elegidos democráticamente por los socios para representar y gestionar la empresa. Desde el punto de vista del gobierno cooperativo, los Consejos Rectores suscitan dos problemas centrales: (a) el de su eficacia en el desempeño de su función en el marco del gobierno cooperativo, en concreto, la vigilancia de los directivos, la protección de los intereses de los socios, la promoción de la participación de los socios y el desarrollo de un eventual proyecto ideológico propio; (b) el de su legitimidad como representantes de los socios.

La primera cuestión atañe a las funciones que han de desempeñar los Consejos Rectores. A este respecto, la literatura económica ha realizado diversas aportaciones relativas a las funciones de los consejos de administración (Cuervo, 1996) en las empresas capitalistas, teorías que han sido trasladadas al ámbito de las cooperativas y la economía social (Mayaux, 1999; Cornforth, 2004). La Tabla 2 sintetiza esas funciones a partir de las distintas teorías urdidas al respecto.

Desde la perspectiva del gobierno, las funciones que desempeñan los consejos son varias:

1. Representar los múltiples intereses de los socios, elaborar las políticas de la empresa y controlar el aparato ejecutivo - la vertiente de gestión de la cooperativa. Su elección responde a criterios políticos, de representación, y no a criterios de competencia o profesionalidad. Se considera el modelo dominante en las cooperativas;
2. articular y conciliar los diversos intereses de los socios al objeto de elaborar políticas, buscando el interés general de los mismos;

3. controlar a los directivos y proteger los intereses de los socios;
4. generar valor añadido en el proceso de elaboración de las decisiones estratégicas, en colaboración con los directivos. Se presume que los directivos no están incentivados para realizar comportamientos oportunistas sino que presentan vocación de servicio hacia su cooperativa; existe un amplio campo para la colaboración entre directivos y Consejo Rector para mejorar las decisiones estratégicas;
5. dar legitimidad, ratificando decisiones ya elaboradas por los directivos;
6. agregar nuevos recursos y valor añadido a la empresa merced a su mejor conexión con recursos estratégicos del entorno (capital relacional).

Los consejos rectores pueden desempeñar simultáneamente varias funciones, pero generalmente una es la dominante. Partiendo de este hecho, Mayaux (1999) ha tipificado los siguientes modelos de consejos rectores:

- *Consejos democráticos o militantes*, tendentes a preservar la identidad democrática de la cooperativa;
- *consejos honoríficos o floreros*, cuya única función es ratificar las decisiones ya elaboradas por los directivos;
- *consejos controladores*, cuya función es vigilar a los directivos y proteger a los socios,
- *consejos instrumentales*, cuya función es añadir valor (en el proceso decisional, en capital relacional, favorecer el cambio por su legitimación) para mejorar el desempeño de la cooperativa.

Dado que generalmente los consejos rectores han de llevar a cabo simultáneamente varias funciones, han de enfrentarse a algunos importantes dilemas (Cornforth, 2004):

1. Un primer dilema deriva de la necesidad de compatibilizar su función de representación democrática de los socios, con su función instrumental de generación de valor en la empresa, al objeto de mejorar el nivel de desempeño económico. Esta última función exige profesionalidad, la primera, no;
2. un segundo dilema radica en decidir sobre cuál ha de ser la función principal del Consejo Rector: si ha de prevalecer la función de control y supervisión o bien la función instrumental de mejora del desempeño de la cooperativa; dependiendo de cual prevalezca, las aptitudes óptimas del CR serán diferentes;

Tabla 2. Perspectivas teóricas sobre el Consejo Rector en el gobierno cooperativo

TEORÍA	INTERESES	NATURALEZA DEL CONSEJO RECTOR	FUNCIONES DEL CONSEJO RECTOR	MODELO
<i>Perspectiva Democrática</i>	Los socios presentan intereses diferentes	Puestos representativos	Rol político: - representar los intereses de los socios - elaboración de las políticas - control del aparato ejecutivo	Modelo democrático
<i>Teoría de la Agencia</i>	Propietarios y directivos presentan intereses diferentes	Representativos de los propietarios	Rol de dar conformidad: - protección de los intereses de los socios - vigilar la dirección - comprobar el nivel de obediencia	Modelo de obediencia
<i>Teoría del Servidor (stewardship)</i>	Propietarios y directivos comparten intereses	Expertos	Rol de mejora del desempeño decisonal: - agregar valor en las decisiones estratégicas - colaboración/apoyo a la dirección	Modelo colaborativo
<i>Teoría de los Interesados (stakeholders)</i>	Los Interesados presentan intereses diferentes	Representativos de los Interesados	Rol político: - buscar equilibrios entre los intereses - elaboración de las políticas - control directivo	Modelo de los Interesados
<i>Teoría de la dependencia de recursos</i>	Interesados y empresa presentan intereses diferentes	Elegidos por su capital relacional con el entorno	Rol de interrelación con el entorno: - asegurar recursos e información - adquirir el apoyo de los grupos externos clave para la empresa	Modelo de co-optation
<i>Teoría institucional</i>	Propietarios y directivos presentan intereses diferentes	Elegidos por su legitimidad interna y externa	Rol de legitimación: - adquirir legitimidad interna y en el entorno	Modelo institucional
<i>Teoría de la hegemonía de los directivos</i>	Propietarios y directivos presentan intereses diferentes	Representativos de los propietarios	Rol simbólico: - ratificar decisiones ya elaboradas - dar legitimidad (directivos ostentan el poder real)	Modelo honorífico

Fuente: Basado en Cuervo (1996) y Cornforth (2004).

3. un tercer dilema deriva de compatibilizar la función instrumental de colaboración con la dirección, al objeto de mejorar el desempeño decisional estratégico, con la función de control de la gestión de los directivos; la primera puede empañar la segunda, quedando atrapados miembros del CR por los directivos;
4. un cuarto dilema radica en identificar los intereses que ha de defender el Consejo rector, en especial en contextos caracterizados por múltiples grupos de interés (*multistakeholders*).

El segundo problema que suscitan los Consejos Rectores en el marco del gobierno cooperativo es el de su legitimidad en tanto que representantes de los socios reales. En contextos de escasa participación de los socios en las asambleas de elección de miembros a CR, pueden emerger problemas de representatividad, legitimidad y posteriormente de confianza. Es el caso de cooperativas agrarias, donde, en ausencia de los pequeños socios agricultores en las asambleas, numéricamente mayoritarios, la elección de miembros del CR favorece los representantes de los grandes propietarios agricultores; en consecuencia, la orientación de la política empresarial de tales Consejos presentará un sesgo hacia los intereses de los grupos sociales que le apoyaron, lo que puede, si los otros socios, los pequeños, no activan mecanismos de voz en el sentido de Hirschmann, alimentar procesos de salida de estos últimos socios.

En otros casos, la elección de los miembros del CR puede obedecer a razones de representación política vinculadas a la vida política local o regional. La capacidad para desempeñar funciones de gestión y control del CR así elegido es cuestionable, como pone de relieve el primer dilema de los CR más arriba señalado; pero lo que indudablemente abre es la dimensión política de la cooperativa con su entorno y la eventual instrumentalización de esta empresa como trampolín de carreras políticas hacia la escena política de los gobiernos locales o regionales. Si estos miembros del Consejo Rector son personas pertenecientes al mismo grupo social o cultural, con elevados niveles de renta y de educación, que los miembros de las élites de su comunidad, y los niveles de participación en las asambleas son muy reducidos, el efecto sobre la legitimidad de estos consejos rectores resulta dramático y el nivel de confianza de los socios hacia el Consejo Rector puede caer en picado (Chaves y Sajardo, 2004; Spear, 2004). El problema se agrava aún más cuando se producen fenómenos de cooptación entre los directivos y los miembros de los Consejos Rectores así elegidos.



5. Conclusiones

En un mundo en transformación, las cooperativas han tenido que desarrollar múltiples estrategias al objeto de adaptarse a las nuevas condiciones de los mercados: innovaciones institucionales como son los grupos cooperativos, innovaciones financieras (con entrada de inversores no cooperativistas), nuevas estrategias en los ámbitos de los recursos humanos y del gobierno cooperativo.

Pero el despliegue de estas estrategias y el natural proceso de crecimiento y desarrollo económico de las cooperativas tienden a generar tensiones estructurales sobre el modelo de gobierno genuino de las cooperativas, un modelo cuyo *buen gobierno cooperativo* puede concebirse como aquel que logra el máximo nivel de desempeño económico de la cooperativa compatible con la preservación o desarrollo de su identidad cooperativa, en especial, el mantenimiento del principio democrático de decisión.

Una de estas tensiones atañe a la primera pieza del gobierno cooperativo estudiada: los directivos profesionales. Como ha demostrado la realidad con teorías como la Ley de hierro de la oligarquía o las teorías del control interno, a medida que se consolida y crece una cooperativa (una empresa), este actor, el directivo, no sólo cobra creciente protagonismo en el proceso de elaboración y aplicación de decisiones de la cooperativa, sino que se erige en su pieza clave. En el texto se ha argumentado que estos directivos llegan a gozar de mayor margen de discrecionalidad en las grandes cooperativas que en las grandes empresas capitalistas, de ahí la necesidad de sistematizar una política de selección y supervisión de los mismos. Pero, más allá del teórico y latente conflicto de intereses entre propietarios (socios) y directivos, en el artículo se ha defendido también la funcionalidad de determinados tipos de directivos para lograr un buen gobierno cooperativo. A este efecto, las tipologías de directivos *High School* y de Economía Social, así como las de escaladores, helicoptados y paracaidistas son herramientas teóricas útiles. Son necesarios nuevos estudios que desarrollen estas tipologías y que contrasten su mayor o menor funcionalidad en el contexto del buen gobierno.

El análisis ha abordado también otras dos piezas básicas del gobierno cooperativo: la Asamblea de socios y el Consejo Rector, tratando de identificar factores desencadenantes de procesos de deterioro en el buen gobierno.

En el contexto de la primera, se ha estudiado la racionalidad de la tendencia a la reducción en la participación activa de los socios en las asambleas identificando como antídotos eficaces y sistemáticas políticas de información y formación de los socios; la problemática de la fragmentación del voto en las asambleas, favorecida por las dificultades para agrupar, a modo de partidos políticos de socios, votos, fragmentación que tiende a favorecer al Consejo Rector y a la dirección existentes; y los problemas de conflictos de intereses y de deterioro del principio democrático ligados a la creciente heterogeneidad de los socios y a la introducción de socios *cuasi-capitalistas*.

Por último, más allá de la función de representación y de gestión, los Consejos Rectores pueden desempeñar otras funciones en el marco del gobierno cooperativo. A la luz de diferentes teorías sobre este órgano de gobierno, se han analizado varias tipologías de Consejos Rectores, algunas más funcionales desde nuestra óptica de buen gobierno. Finalmente, pero no por ello menos importante, se ha abordado el problema de la legitimidad de los miembros del Consejo Rector como representantes de los socios, en particular en contextos de escasa participación.

Bibliografía

- ACI (1995): *Principios Cooperativos para el año 2000*, ACI, Ginebra.
- BAKAIKOA, B. ERRASTI, A. y BEGIRISTAIN, A. (2004): “Gobierno y democracia en los grupos empresariales cooperativos ante la globalización”, *Ciriec-España*, nº 48.
- BALLESTERO, E. (1991): *Economía social y empresas cooperativas*, Alianza Universidad, Madrid.
- BATAILLE-CHEDOTEL, F. y HUNTZINGER, F. (2004): “Directivos y gobierno de las cooperativas obreras de producción”, *Ciriec-España*, nº 48.
- BERLE, A. et MEANS, C. (1932). *The corporation and private property*, MacMillan, New York.
- BUENDÍA, I. (2000): “La participación democrática: ¿un valor en extinción en las sociedades cooperativas?”, *Ciriec-España*, nº 34, pp. 7-21.
- BURNHAM, J. 1941 (1972): *The managerial revolution*, Indiana University Press, London. (versión en español: *La revolución de los directores*. Sudamericana, Buenos Aires).
- CASTANIAS, R.P. y HELFAT, C.E. (1992): “Gerencial and windfall rents in the market of corporate control”, *Journal of economic behavior and organization*, Vol. 18, pp. 153-184.
- CHANDLER, A.D. (1990): *Scale and Scope. The dynamics of industrial capitalism*. The Belknap Press of Harvard University Press. (Versión en español: 1996: *Escala y diversificación: la dinámica del capitalismo industrial*, Prensas universitarias de Zaragoza, Zaragoza).
- CHARREAUX, G. (1996): “Pour une véritable théorie de la latitude managériale et du gouvernement des entreprises”, *Revue Française de Gestion*, nov-déc, pp. 50-64.



- CHAVES, R. y MONZON, J.L. (2001): "Trajectoires des groupes d'économie sociale", en Coté, D. (dir): *Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive?* De Boeck-Waesmael – Ciriec, Bruxelles, pp. 53-76.
- CHAVES, R., MONZÓN, J.L. y Sajardo, A. (2003): *Elementos de economía social*, Dpto economía aplicada, Universidad de Valencia, Valencia.
- CHAVES, R., CORNFORTH, C., SPEAR, R. y SCHEDIWY, R. (ed) (2004): Monográfico: "Issues in governance of social economy enterprises", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol 75, 1.
- CHAVES, R. y SAJARDO, A. (2004): "Economía política de los directivos de las empresas de la economía social", *Ciriec-España*, nº 48.
- CHAVES, R. y SCHEDIWY, R. (ed) (2004): Monográfico: "Gobierno, democracia y directivos de las empresas cooperativas", *Ciriec-España*, nº 48.
- CLARK, T. et SALAMAN, G. (1998): "Telling tales: management 'gurus' narratives and the construction of managerial identity", *Journal of Management studies*, vol. 35, nº 2, pp. 137-161.
- CORNFORTH, C. (ed) (2003): *The governance of non-profit organisations*, Routledge, Londres.
- CORNFORTH, C. (2004): "Governance in social enterprises", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 75, 1.
- CUERVO-CAZURRA, A. (1996): "Tres visiones teóricas de las funciones del consejo de administración", *Situación*, 3, pp. 119-134.
- FAMA, E.F.; JENSEN, M.C. (1983): "Separation of ownership and control", *Journal of Law and Economics*, vol. 26, nº 2.
- FAMA, E.F. (1980). "Agency problems and the theory of the firm", *Journal of political economy*, vol. 88.
- GALBRAITH, J.K. (1967): *El nuevo estado industrial*, Ariel, Barcelona.
- HAYES, R.H. et ABERNATHY, W.J. (1980): "Managing our way to economic decline", *Harvard Business Review*, vol. 59, nº 4, pp. 67-77.
- MAYAUX, F. (1999): "Typologie des conseils d'administration d'association", *Revue des études coopératives*, nº 272, pp. 45-57.

- MEISTER, A. (1974): *La participation dans les associations*, Les éditions ouvrières, Paris.
- MICHELS, R. (1911): *Political parties: a sociological study of the oligarchical tendencies of modern democracy* (versión en español: 1969, *Los partidos políticos: un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*, Amorrortu, Buenos Aires).
- MINTZBERG, H. (1992): *El poder en la organización*, Ariel, Barcelona.
- MORALES, A.C. MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. (ed) (2003): *Análisis económico de la empresa autogestionada*, CIRIEC-Ministerio de Trabajo, Valencia.
- MOZAS, A. (2004): “La violación del modelo de gestión democrático en las cooperativas oleícolas”, *Ciriec-España*, nº 48.
- PAQUEROT, M. (1996) : “L’enracinement des dirigeants et ses effets”, *Revue Française de Gestion*, nov-déc, pp. 212-225.
- RODRÍGUEZ, J.M. (2003): *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Akal, Madrid.
- SALAS, V. (2002): *El gobierno de la empresa*, La Caixa, Barcelona
(http://www.estudis.lacaixa.comunicacions.com/webes/estudis.nsf/wurl/pbei029cos_esp)
- SPEAR, R. (2004). “El gobierno democrático en las empresas cooperativas”, *CIRIEC-España*, nº 48.
- TAWNEY R. H. (1921): *The acquisitive society*. Harcourt and Brace, Nueva York. (Versión en español: 1972, *La sociedad adquisitiva*, Alianza, Madrid).
- VEBLEN, Th. (1921): *The engineers and the price system*, Augustus M. Kelley, New York.
- VOLKERS, R. y LEES, M. (1996): “General trends, fundings and recommendations on Corporate governance and management control systems in European cooperatives”, *Review of international cooperation*, Vol. 89, pp. 37-49.



MEDITERRANEO ECONOMICO

Economía Social.

**La actividad económica al servicio
de las personas**

- Introducción
- La Economía Social en España. Análisis sectorial
- La Economía Social y su marco legal
- La Economía Social y los nuevos desafíos
- La experiencia de los grandes grupos cooperativos en España



LA ECONOMÍA SOCIAL Y SUS ORGANIZACIONES REPRESENTATIVAS EN ESPAÑA

Carmen Comos Tovar ¹

1. ¿Por qué hablar de las organizaciones de la Economía Social?

No se trata de definir qué se entiende por economía social, pues esto ya se ha hecho en otros capítulos de esta obra. Pero sí conviene preguntarse por qué hablar de sus organizaciones representativas? Lo que viene a ser: indagar sobre su significado social para que merezca ser resaltada su presencia.

La economía social es una forma específica de hacer empresas que tiene comportamientos dinámicos y ágiles, así como una incuestionable presencia en la sociedad. Posee un potencial de crear y desarrollar empleo² por encima de los diversos esquemas económicos. Su ritmo de crecimiento hace que sea considerada como una actividad económica a potenciar y a tener en cuenta como interlocutor social. Este potencial de crecimiento ha sido reconocido y apoyado por la Comisión Europea, que envía Directrices y orientaciones a los Gobiernos, aconsejándoles potenciar el sector de la economía social. La fuerza de crecimiento de la economía social se fundamenta en la energía que tienen los sectores de población que acometen sus propios proyectos empresariales desde la fortaleza y el arrojo del emprendedor, que reacciona para ser protagonista de su propia empresa. Se desarrolla también en zonas geográficas donde el inversor tradicional no actúa porque no responden a sus criterios de rentabilidad, en núcleos de población cuyo acceso al trabajo no tenía más alternativa que la construcción de su propio proyecto empresarial, o en sectores económicos que se han desarrollado gracias a este tipo de empresas, por ejemplo, la agricultura donde el peso de las cooperativas ha sido determinante en su evolución. Por último, es importante señalar que la economía social tiene presencia en espacios sociales desatendidos por el sistema económico tradicional, donde la solidaridad y la cohesión social juegan un papel clave en el desarrollo de este sector. Todo esto la convierte en una argamasa imprescindible para la construcción de la sociedad y surge como una forma distinta de crear riqueza³ a partir de una actividad económica que responde a la valoración de la persona por encima del capital.

1 Coordinadora General de CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social).

2 Los efectos positivos de la economía social sobre el empleo se han recogido en las Directrices Europeas para el empleo, en las que destaca el papel de la economía social en la creación de nuevos puestos de trabajo, en especial a nivel local y en explorar nuevas fuentes de empleo. Decisión del consejo de 18 de febrero de 2002 relativo a las Directrices para las políticas de empleo- Pilar II, directriz 11.

3 Directrices de la Comisión Europea para la elaboración de los programas de los fondos estructurales en el periodo 2000-2006.

Es importante recordar que es un sector:

1. Generador de empleo, y empleo de calidad. Suele no estar afectado por los ciclos económicos en la intensidad de otros sectores y el empleo que genera es más indefinido que temporal.

2. Aglutinador y enriquecedor de empresas; promotor de proyectos de desarrollo empresarial. Crea empresas nuevas, refuerza las que asume y potencia la capacidad de emprender proyectos nuevos.

3. Integrador de personas que se comprometen con la creación y mantenimiento de su puesto de trabajo. Se apoya en el compromiso personal del emprendedor y refuerza los valores de éste.

4. Potenciador de actividad económica, también en zonas geográficas en las que no existe alternativa. Refuerza la actividad económica bien por la recuperación de empresas, bien por la creación de otras nuevas, o por su ubicación en zonas geográficas sin otra alternativa (zonas rurales), o también por la generación de actividad en zonas económicas no abordadas por la iniciativa privada.

5. Activador de servicios y prestaciones sociales nuevas, que cubren nuevas necesidades de la sociedad y ayudan a una mejor calidad de vida. Aborda iniciativas (inserción social) y posibilidades (yacimientos de empleo) innovadoras. Actúa en todos los campos que apoyan las mejoras de las condiciones de vida de las personas (vivienda, sanidad, educación, crédito, desarrollo rural, protección y asistencia social...).

6. Recuperador de iniciativas locales de empleo y de riqueza. Apoya la creación de actividad desde la iniciativa y el apoyo al desarrollo local.

7. Actúa con más fuerza allí donde la oferta de empleo decrece. La existencia de zonas con mayor desempleo provoca esfuerzos imaginativos de solidaridad para iniciar actividad económica basada en el esfuerzo de emprendedores.

8. Depende de la iniciativa personal (autoempleo, promotores...). Es la persona, en su capacidad de promotor y por su solidaridad con los otros, quien crea empresa de economía social, cuya propiedad es colectiva y equilibrada entre los socios.

9. Acoge e integra a todos los colectivos sociales. Sus principios sustantivos se basan en la no exclusividad de nadie, especialmente es integrador de personas con independencia de sus condiciones físicas.



Según ello, cualquier actividad que se organice en este esquema podría ser integrada en el concepto de la economía social. Lo que comporta saber ver este tipo de organizaciones desde desarrollos de procesos organizativos plurales, enriquecedores y adaptados a la complejidad social en que se desenvuelven, más que desde la pretensión de simplificarlo en un contado y cerrado número de figuras jurídicas. Todo lo cual aporta una valoración de socio natural con los Poderes Locales para provocar desarrollo local, según dice el Comité de las Regiones de la U.E.⁴

2. Principales fórmulas jurídicas que se enmarcan en el economía social

Las figuras jurídicas que se enmarcan en la Economía Social son: las cooperativas, las sociedades laborales, las mutualidades, las fundaciones, las asociaciones, las empresas de inserción y los centros especiales de empleo. En este tipo de empresas el respeto a la persona es prioritario respecto al capital, pues es su objetivo promover el desarrollo integral de la persona como fin en sí mismo, convirtiendo el capital en un instrumento. El componente económico de las entidades de la economía social es insoslayable, pero es el aspecto social el que confiere una dimensión específica a esta forma de hacer empresa.

2.1. Cooperativas

2.1.1. Concepto y características generales

El marco actual de las sociedades cooperativas en España tiene su origen en la Constitución Española de 1978, concretamente en su artículo 129.2, el cual señala una recomendación a los poderes públicos para su promoción mediante una legislación adecuada. Este precepto implica el reconocimiento de una forma jurídica de empresa. (artículo 129.2 de la Constitución Española de 1978 “los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso a los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”).

De acuerdo con la Ley 27/1999 de cooperativas, una cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian en régimen de libre adhesión para la realización de actividades empresariales encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y

4 Dictamen del Comité de las Regiones sobre el tema «Asociaciones entre las autoridades locales y regionales y las organizaciones socioeconómicas: contribución al empleo, al desarrollo local y a la cohesión social» (2002/C 192/13).

sociales con estructura y funcionamiento democráticos conforme a los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional en los términos resultantes de la presente Ley ⁵. La ley de cooperativas 27/1999 ha derogado la Ley 371987 de 2 de abril. Las principales novedades de la ley 27/1999, que la convierten en una de las legislaciones más avanzadas de Europa son:

- Reducción del número de socios para constituir una cooperativa, que pasa de cinco a tres.
- Creación de la figura de *socio colaborador* que sustituye a la del asociado.
- Posibilidad de “nombrar administrador único” en cooperativas con menos de 10 socios.
- Refuerzo de las posibilidades de captación de capital.
- Se facilita el acceso a “nuevas modalidades de captación de recursos financieros” mediante la emisión de participaciones especiales, con el carácter de subordinados, plazo mínimo de vencimiento cinco años y libremente transmisibles.
- Aparece la *fusión especial* que posibilita la fusión de una cooperativa con cualquier otra sociedad civil o mercantil
- Se facilita la transformación de la sociedad cooperativa en cualquier otra civil o mercantil, o viceversa, sin pérdida de su personalidad jurídica
- Posibilidad de transformación de una cooperativa de segundo grado en una de primer grado.
- Se crea la figura de *Grupo Cooperativo*, entendiéndose por tal, el conjunto formado por varias Sociedades Cooperativas, cualquiera que sea su clase y la entidad cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas agrupadas, de forma que se produce una unidad de decisión en el ámbito de dichas facultades. Se crea como grupo empresarial específico, con personalidad propia, diferenciada del *holding* empresarial.
- En las cooperativas de viviendas los bienes que integran el patrimonio de una promoción o fase no responderán de las deudas de las restantes, obligándose a inscribir en el Registro de la Propiedad los bienes que constituyen cada fase o promoción.

5 En las diferentes legislaciones autonómicas se recogen definiciones similares de cooperativas.



- Se crean las cooperativas de *iniciativa social*, considerándose como tales aquellas que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto social la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social; o bien, el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social.
- Se crean las *cooperativas integrales*: aquellas que, con independencia de su clase, su actividad es doble o plural, cumpliendo las finalidades propias de diferentes clases de cooperativas en una misma sociedad.
- Se crea una nueva figura denominada *cooperativa mixta* en cuya regulación coexisten elementos de la sociedad cooperativa y la sociedad mercantil. Son aquellas en las que existen socios cuyo derecho de voto en la Asamblea General se podrá determinar, de modo exclusivo o preferente, en función del capital aportado en las condiciones establecidas estatutariamente.

2.1.2. Los principios cooperativos

El funcionamiento de la empresa cooperativa se basa en los siguientes principios cooperativos ⁶:

1. Principio de adhesión voluntaria y abierta

Hace referencia a la libertad y voluntariedad de entrada y salida de los socios para la participación en los procesos de producción y distribución, ambos de bienes y servicios. Este principio se le conoce también como el principio de la puerta abierta. (*la integración comercial de las sociedades cooperativas. Inmaculada Buendía Martínez. Publicación del Consejo Económico y Social Estatal.*)

2. Principio de gestión democrática por parte de los socios

Proclama la participación democrática de los socios (un miembro, un voto) en el proceso de fijación de los objetivos de la cooperativa. Este principio le otorga a la cooperativa un carácter personalista, que a su vez es una de las grandes diferencias con el resto de empresas capitalistas convencionales. La regla una *persona un voto* se presenta fundamental con independencia del capital aportado.

⁶ Internacional Cooperative Alliance (1995). The International Coöperative Alliance Statement on the Co-operative Identity .XXXI Congress International Cooperative Alliance. Manchester, United Kingdom.

3. Principio de la participación económica de los socios

En una cooperativa el capital social está constituido por las aportaciones de los socios, consecuencia inevitable del principio de *puerta abierta* en el que el continuo flujo de entradas y salidas de los socios hace que el capital sea variable. En el marco de este principio cabe señalar que la distribución de los excedentes entre los socios, si los hubiera, debe ser de tal manera que no permita el enriquecimiento de unos respecto a otros. La cooperativa no es una sociedad de capitales, por tanto la participación en los excedentes no se mide en función de las aportaciones realizadas.

4. Principio de autonomía e independencia

Este principio se centra en la necesidad del control democrático de los socios en la realización de cualquier tipo de acuerdo con otras organizaciones, así como la imposibilidad de que puedan ser socios de la cooperativa organizaciones o personas físicas.

5. Principio de educación, formación e información

En una cooperativa, este principio es un eje central de su desarrollo. La empresa ha de contribuir a la educación y formación de sus socios o asalariados y al fomento del cooperativismo.

6. Principio de cooperación entre cooperativas

Propugna la colaboración entre cooperativas para intentar mejorar su desarrollo y los intereses de sus socios mediante la formación de estructuras conjuntas en cualquier ámbito geográfico. Esta norma se convierte en una estrategia de crecimiento de la propia cooperativa.

7. Principio de interés por la comunidad

Las cooperativas tienen un reconocimiento como promotoras del desarrollo sostenible al fomentar la cohesión regional, reforzar el interés por la colectividad y contribuir al desarrollo de formas de comportamientos democráticos en el área en que ejercen su actividad.

2.1.3. Legislación en vigor

(ver anexo I)



2.2. Sociedades Laborales

2.2.1. Concepto

Las sociedades laborales han supuesto durante muchos años una nueva salida empresarial al desempleo, válida tanto en épocas de crisis como en periodos de reactivación de la economía. Es toda aquella sociedad en las que la mayoría del capital social es de propiedad de los trabajadores que presten en ella servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido; podrán obtener la calificación de *sociedad laboral* cuando concurren los requisitos establecidos en la presente Ley.

Teniendo en cuenta esta definición, la sociedad laboral es una sociedad mercantil que además goza de un calificativo que le otorga su esencia, laboral. La naturaleza laboral permite que una clásica sociedad de capitales adquiera un tinte personalista otorgando el control societario al colectivo de los trabajadores ⁷.

2.2.2. Características de la Sociedad Laboral ⁸

Los rasgos más característicos de la Sociedad Laboral son: (Para más información sobre este tipo de empresas, ver “Teoría Jurídica de la economía social: la sociedad laboral: una forma jurídica de empresa de la economía social” de Alfonso Cano López. Colección de Estudios del CES (Consejo Económico y Social), año 2002).

El porcentaje mínimo de capital que ha de estar en manos de los socios trabajadores. Al menos un 50.1% del capital social debe pertenecer a los socios trabajadores, con relación laboral, personal y directa con la sociedad, debiendo ser a tiempo indefinido.

La limitación máxima de capital que cada socio puede poseer. (art.5) Ningún socio puede poseer más del 33.33% del capital, excepto si se trata de una entidad pública, en cuyo caso ésta podrá participar en un 49.9% como máximo. También se permite acogerse a esta excepción a las asociaciones u otras entidades sin ánimo de lucro.

Tipos de socios:

- Los de clase trabajadora, que serán aquellos que, siendo titulares de las acciones en la sociedad, además prestan en ella sus servicios con contrato indefinido, de forma personal y directa.

⁷ La Economía Social en España en el año 2000, editado por CIRIEC ESPAÑA, año 2002- pag. 219-259

⁸ Ver “Las Sociedades Laborales, creación y funcionamiento- ASALMA”, (Agrupación de sociedades laborales de Madrid.

- Los de clase general, que son aquellos, que no tienen relación laboral con la empresa (por cuenta propia) o si la tienen, ésta será por virtud de un contrato temporal.

Limitación en cuanto a la contratación con carácter indefinido (art.1.2) En una sociedad laboral, el número de horas-año trabajadas por los contratados por tiempo indefinido que no sean socios, no podrá ser superior al 25%, si la sociedad tuviera menos de veinticinco socios trabajadores; ni superior a un 15% del total de horas-años trabajadas por los socios trabajadores, si el número de estos fuese de veinticinco o más.

Acciones/participaciones obligatoriamente nominativas. Las acciones/participaciones serán siempre nominativas, es decir, en ellas aparecerá el nombre del titular de las mismas.

Preferencia de unas personas frente a otras, en cuanto a la transmisión de acciones/participaciones del socio trabajador. La Ley de Sociedades Laborales establece un orden de preferencia, a la hora de optar por la compra de acciones/participaciones del socio trabajador, estando en primer lugar los trabajadores con contrato indefinido, luego los socios trabajadores, después los socios capitalistas si los hubiere; por último podrá optar la sociedad. En caso de que ninguno de éstos estuviese interesado en la compra, se podrían ofertar a terceros ajenos a la sociedad.

Inscripción y calificación como S.Lab en Registro Especial. La Sociedad Laboral tiene la obligación de inscribirse en el Registro Administrativo que a tal efecto existe en la Dirección General de Fomento de la Economía Social (*Obligación que está estipulada en Real Decreto 2229/1986 de 24 de octubre*).

La responsabilidad de los socios por deudas sociales, se limita a la aportación. El capital social en la Sociedad Anónima Laboral no puede ser inferior a 60.101,21 euros y estará dividido en acciones nominativas. Debe hallarse totalmente suscrito y desembolsado al menos en un 25% respecto de cada una de las acciones en el momento constitutivo de la sociedad. El resto debe desembolsarse en la forma y plazos previstos en los Estatutos Sociales. En la Sociedad Limitada Laboral, el capital social mínimo será de 3005 euros, existiendo la obligación de desembolsar la totalidad del capital en el momento de la constitución. Ambos depósitos deberán ser acreditados mediante certificación bancaria.

Reserva especial. Además de las reservas legales o estatutarias que procedan, las sociedades laborales están obligadas a constituir un Fondo Especial de Reserva, que se dotará con el 10% del beneficio líquido de cada ejercicio. Sólo se destinará a la compensación de pérdidas en el caso de que no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin.

2.2.3. Legislación en vigor

(ver ANEXO 2)

2.3. Las mutualidades

2.3.1. Concepto y características generales

Las mutualidades de previsión social constituyen la tercera de las grandes familias que históricamente han conformado la Economía Social. (*Según el reglamento de ordenación de seguros privados, una mutualidad de previsión social es una entidad privada que opera a prima fija o variable, sin ánimo de lucro, fuera del marco de los sistemas de previsión que constituyen la Seguridad Social obligatoria y ejercen una modalidad aseguradora de carácter voluntario, encaminada a proteger a sus miembros o a sus bienes contra circunstancias o acontecimientos de carácter fortuito previsible, mediante aportaciones directas de sus asociados o de otras entidades o personas protectoras*). Son sociedades personales de seguros, sin ánimo de lucro, de estructura y gestión democrática, que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, complementaria del sistema de previsión de la Seguridad Social obligatoria ⁹.

Las mutualidades, en ciertas condiciones, vienen siendo alternativas que sustituyen al sistema público, convirtiéndose en una interesante experiencia de gestión de una prestación pública. En general, las mutualidades cubren de forma complementaria tanto las pensiones públicas como la asistencia sanitaria, la atención a disminuidos psíquicos, y, de forma incipiente, el seguro de dependencia.

La esencia de la mutualidad, como forma específica de entidad aseguradora, radica en definitiva en la coincidencia entre las figuras de asegurado y de socio o mutualista, es decir, en una mutualidad se cumple el principio de identidad o unidad característico de las empresas de participación, realizándose, además la actividad principal exclusivamente con los socios. Esta forma de gestión democrática, en la que la persona del socio o mutualista coincide con la del tomador del seguro, hace que las primas satisfechas van en su integridad a garantizar las prestaciones del colectivo asegurado, siendo la relación de los mutualistas con la mutualidad estatutaria y no contractual ¹⁰.

A partir de 1984 se les exigió la naturaleza legal de entidades aseguradoras tan sólo con la finalidad de alcanzar la solvencia y fortaleza financiera necesaria para cumplir su objetivo. Esto no es incompatible con otra característica de estas entidades, como es la solidaridad, que se manifiesta de forma práctica en el principio de *no exclusión* para el aseguramiento de aquel riesgo individual que es soportado por el resto del colectivo. Este principio que normalmente encarece el coste del seguro, viene compensado con la ausencia de ánimo de lucro, ya que cualquier excedente se reparte de forma solidaria entre los miembros del colectivo.

9 Ver "La Economía Social en España en el año 2000. CIRIEC España, año 2002. pag. 323-337).

10 Mutualidades, cooperativas, seguro y previsión social. Rafael Moreno Ruiz. Colección de estudios del CES (Consejo Económico y Social). Año 2000.

Según el Real Decreto 1430/2002 de 27 de diciembre por el que se aprueba el Reglamento de mutualidades de previsión social, en su artículo 2, define a las mutualidades de previsión social como:

"Las mutualidades de previsión social son entidades aseguradoras privadas sin ánimo de lucro que ejercen una modalidad aseguradora de carácter voluntario complementaria al sistema de Seguridad Social obligatoria, mediante aportaciones a prima fija o variable de los mutualistas, personas físicas o jurídicas, o de otras entidades o personas protectoras. Podrán ser también alternativas al régimen de la Seguridad Social de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos".

2.3.2. Las características sociales y técnicas especiales de las mutualidades son:

- Solidaridad, porque cumplen el principio de *no exclusión* del colectivo en aquellos riesgos que no pueden cubrir los sistemas individuales
- Objeto social consistente en el pago de pensiones complementarias a la Seguridad Social pública.
- Participación democrática de todos los mutualistas en los órganos de gobierno de la mutualidad.
- Coincidencia de las figuras del asegurado y de socio o mutualista.
- Igualdad de derechos y obligaciones de los mutualistas, sin perjuicio de la prima o cuota a pagar por las coberturas de seguro o de previsión social.
- Asignación del excedente del contenido económico atendiendo a dos destinos: la formación de un patrimonio propio de la mutualidad que sirva de garantía para hacer frente a sus compromisos y al reparto de derramas activas entre los mutualistas en proporción a su participación en la actividad en la mutualidad.
- Debe contar con un mínimo de 50 socios fundacionales y debe disponer de un capital mutual permanente que suponga, al menos, la mitad del capital suscrito exigido a las sociedades anónimas aseguradoras, aportado por los socios o formado por los excedentes de los ejercicios sociales.

2.3.3. Legislación en vigor

(Ver ANEXO 3)



2.4. Fundaciones

2.4.1. Concepto y características generales

Según la Ley 50/2002 de 26 de diciembre de fundaciones, define la fundación como toda organización constituida sin fines de lucro que por voluntad de sus creadores tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general. Se rigen por la voluntad de los fundadores, por sus estatutos y en todo caso por esta ley.

El régimen fiscal, así como los incentivos fiscales al mecenazgo están regulados en la Ley 49/2002 de 23 de diciembre de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

2.4.2. Legislación en vigor

Ver ANEXO 4.

2.5. Empresas de inserción

2.5.1. Concepto de Empresa de Inserción

Las Empresas de Inserción nacen como un instrumento para luchar contra la pobreza y la exclusión social. Son iniciativas empresariales que combinan la lógica empresarial con metodologías que hacen posible la inclusión de los excluidos sociales en los procesos de reinserción laboral en la misma empresa, en una empresa ajena o en proyectos de autoempleo. Las Empresas de Inserción son empresas que no están al margen de los procesos convencionales de la economía, ya que producen bienes y servicios, mejoran el entorno, potencian los servicios a las personas y favorecen la calidad de vida, siendo rentables y competitivas. Además de valorar su rentabilidad económica es muy importante destacar la rentabilidad en los aspectos sociales, ya que los beneficiarios dejan de ser personas pasivas y dependientes y aportan a la sociedad todo aquello que ésta les había negado.

En el ordenamiento jurídico, no tienen un marco legal que posibilite su desarrollo y consolidación. Son iniciativas que necesitan instrumentos públicos que compensen los mayores costes y dificultades para ocupar a personas con problemas evidentes de exclusión social. Se prima a la persona frente a todo lo demás, consiguiendo que ésta sea la protagonista de su propio proceso de recuperación e inserción.

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede definir la una Empresa de Inserción como aquella empresa que lleve a cabo cualquier iniciativa económica de producción de bienes o de prestación de servicios y cuyo objeto social tenga como finalidad primordial la integración sociolaboral de personas en situación o grave riesgo de exclusión social ¹¹.

2.5.2 Características de las Empresas de Inserción

El objetivo principal de las empresas de inserción es la integración sociolaboral de personas en situación o grave riesgo de exclusión social; por tanto el pilar fundamental de estas empresas radica en el *itinerario de inserción*. Un itinerario de inserción personalizado es un plan de trabajo a desarrollar por la persona donde se le establece un camino planificado hacia la consecución del objetivo final que es la integración. De esta manera se puede decir que el itinerario es una herramienta que especifica las acciones que la persona llevará a cabo para acceder al mercado laboral.

Un itinerario de inserción puede contemplar las siguientes etapas: servicios de acogida y asesoramiento para el empleo donde se diagnostica la situación de la persona y se elabora el plan de trabajo; pretalleres laborales que tratan de recuperar los aprendizajes necesarios que ya se tenían y definir los programas o cursos a desarrollar; talleres de especialización laboral donde se aprenden o perfeccionan los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para acceder a un empleo específico y las empresas de inserción, penúltimo paso de los itinerarios donde se pone en práctica todo lo aprendido hasta ahora. La última etapa será la entrada en la empresa normalizada¹².

La permanencia de estas personas en las Empresas de Inserción es temporal ya que no se pretende crear puestos indefinidos sino formar y capacitar a las personas para poder encontrar un puesto de trabajo por sí mismas fuera de ellas

Aunque se persigue ante todo un fin social, no hay que olvidar que la empresa de inserción se constituye bajo la figura de la empresa privada y debe buscarse la suficiencia económica ya que compiten en igualdad de condiciones con el resto de las empresas del mercado. (*La ley 27/2002 de 20 de diciembre en su artículo 3.2, dice: “pueden ser calificadas como empresas de inserción las sociedades mercantiles, sociedades laborales y cooperativas que, legalmente constituidas, cumplan lo que establece la presente Ley”*).

11 Definición de la ley 27/2002 de 20 de diciembre de medidas legislativas para regular las empresas de inserción sociolaboral (artículo 3)

12 Federación Española de entidades de empresas de inserción (año 1999) – MEMORIA.



Los destinatarios de la inserción sociolaboral según la Ley 27/2002 de 20 de diciembre de medidas legislativas para regular las empresas de inserción sociolaboral (art 2) son :

- Personas en situación o grave riesgo de exclusión social que estén en paro y que tengan dificultades importantes para integrarse en el mercado de trabajo ordinario
- Son sujetos de inserción sociolaboral, las personas que estando en la situación descrita anteriormente se hallen incluidas en algunos de los siguientes colectivos:
 - a) Personas con disminución física, psíquica o sensorial o con enfermedades mentales que tengas posibilidades de inserción en el mundo laboral.
 - b) Personas destinatarias de la renta mínima de inserción.
 - c) Personas que no pueden acceder a la renta mínima de inserción, porque no cumplen los requisitos establecidos en el artículo 6.1 de la Ley 10/1997 de 3 de julio de la renta mínima de inserción.
 - d) Jóvenes mayores de dieciséis años y menores de treinta provenientes de instituciones de protección de menores.
 - e) Personas con problemas de drogadicción o alcoholismo que se hallen en proceso de rehabilitación y reinserción social.
 - f) Internos de centros penitenciarios cuya situación les permite acceder a un empleo, personas en libertad condicional y personas ex-reclusas.
 - g) Personas que no pueden acceder a la renta mínima de inserción, pero que se hallen, a juicio de los servicios sociales competentes, en situación de riesgo de exclusión.
 - h) Parados de larga duración mayores de cuarenta y cinco años.

2.5.2. Legislación en vigor

(Ver ANEXO 5)

2.6. Centros Especiales de Empleo

2.6.1. Concepto de Centro Especial de Empleo

En la actualidad, algunas de las posibilidades más relevantes de integración laboral de las personas con discapacidad son: de un lado, la integración en el mercado ordinario de trabajo y de otro la integración en el mercado protegido a través de centros especiales de empleo¹³. Las empresas públicas y privadas que cuentan con 50 o más trabajadores fijos en sus plantillas deben emplear a un número de trabajadores discapacitados no inferior al 2%. La Administración Pública debe reservar un 3% de las plazas en las convocatorias de funcionarios y de personal laboral. *(Esta medida fue establecida en el 1982 por la Ley de Integración Social de Minusválidos, que ha sido complementada y flexibilizada en el 2000).*

Los Centros Especiales de Empleo son empresas productivas que participan regularmente en las operaciones de mercado y que su finalidad es asegurar el empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social a los trabajadores con discapacidad. Su estructura y organización es la misma que la de las empresas ordinarias.

Su plantilla está constituida por el mayor número de personas discapacitadas que permita su capacidad productiva, cuyo número no puede ser inferior al 70% respecto del total de los trabajadores.

Pueden ser creados por organismos públicos y privados o por las empresas y pueden carecer o no de ánimo de lucro.

Los centros beneficiarios de las medidas alternativas deben destinar los recursos necesarios para el cumplimiento de las obligaciones precisas para desarrollar acciones que promuevan el tránsito de los trabajadores hacia el mercado de trabajo no protegido. Entre dichas acciones se encuentran la formación permanente o la adaptación de los trabajadores a las nuevas tecnologías.

2.6.2. Características de un Centro Especial de Empleo

Para crear un Centro Especial de Empleo es necesario:

- Contar con trabajadores que acrediten un grado de discapacidad igual o superior al 33% o vayan a prestar servicios laborales por cuenta del centro y dentro de su organización o hacer una declaración de que puede contar con dichos trabajadores.

¹³ Gobierno de la Rioja, Consejería de hacienda y Economía, "Jornadas sobre centros especiales de empleo" Año 2003.



- En lo que se refiere a la contratación de trabajadores en los centros especiales de empleo, cabe señalar las siguientes características:
 - Los trabajadores deben tener reconocida una discapacidad igual o superior al 33% y una disminución de su capacidad de trabajo de al menos ese porcentaje.
 - Las personas discapacitadas que deseen acceder a un empleo en los centros deben estar inscritas en las oficinas de empleo.
 - Los centros deben solicitar a las Oficinas de empleo los trabajadores que pretendan emplear, detallando las características del puesto que vayan a cubrir
 - El trabajo debe ser productivo, remunerado y adecuado a las características individuales de cada trabajador.
 - Los contratos de trabajo pueden ajustarse a cualquiera de los que regula el Estatuto de los Trabajadores.
 - Los trabajadores no pueden realizar horas extraordinarias, salvo las necesarias para prevenir o reparar siniestros extraordinarios.
 - La relación laboral se regula específicamente en el Convenio Colectivo de centros de asistencia, atención, diagnóstico, rehabilitación y promoción de personas discapacitadas, de aplicación desde el 1 de enero de 2002.

2.6.3. Legislación en vigor

(Ver ANEXO 6)

3. La configuración del sector en España

Desde hace muchos años, en España han existido organizaciones que aglutinan y representan a las entidades de Economía Social. Las cooperativas fueron las pioneras en organizarse según su clasificación legal, más que por su actividad empresarial o sectorial, entendiendo el sector desde el punto de vista económico. El nexo de unión de estas organizaciones estaba en la propia definición de la Ley de cooperativas. La reacción colectiva, sistemática y ordenada para crear sistemas de generación de riqueza, los valores de la primacía de la persona por encima del capital, la democracia en la gestión, es lo que defendían y desarrollaban este tipo de organizaciones.

Posteriormente y siguiendo una filosofía semejante se une al concepto de Economía Social, el mutualismo como esfuerzo colectivo de crear sistemas de protección social para determinados grupos sociales que de otra manera no los tendrían o los tendrían mermados. En este contexto nace la Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social, máximo ente representativo del mutualismo español.

Años más tarde, se crea en España la figura de la Sociedad Laboral apoyada en fundamentos teóricos similares. La vocación de este tipo de empresas es potenciar desde el esfuerzo colectivo actividades económicas y empresariales que, de otra forma, estarían evocadas al fracaso o tendrían una menor proyección temporal. La Confederación Española de Sociedades Laborales, es el máximo representante en España de esta forma de hacer empresas.

Recientemente, determinadas actividades emanadas de fundaciones y asociaciones se unen también al concepto, en criterios similares de actuación económica y social, por perseguir el mismo objetivo de construcción colectiva de la riqueza teniendo como misión la generación de cohesión social.

En la actualidad están surgiendo nuevas formas de organización y de empresas para la solución de determinadas necesidades sociales que adoptan una filosofía muy similar a la que fundamentó la primera experiencia cooperativa.

Hasta que nace la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) en 1992, todas estas organizaciones actuaban por separado, defendiendo individualmente cada una de ellas los intereses de sus asociados. En este contexto, CEPES (*para más información consultar: <http://www.cepes.es>*), surge desde la necesidad de aglutinar y vertebrar en una sola voz lo que antes se hacía desde diversas voces.

3.1. CEPES, como organización integradora de la Economía Social en España

CEPES es una plataforma representativa que, en su calidad de aglutinador de las diversas actuaciones económicas existentes bajo el concepto de Economía Social, integra a 22 organizaciones, representadas autonómicamente en más de 200 estructuras de apoyo. Representa los intereses de más 22.251 empresas españolas, 2.458.245 puestos de trabajo y una facturación anual de 64.469.718.079 euros (7% del PIB). Bajo el paraguas de CEPES están asociados más de 8.938.039 de personas. CEPES es la primera plataforma representativa del sector en Europa, e integra a las diversas familias consideradas tradicionalmente como Economía Social y a las nuevas organizaciones que definen su estrategia y a su acción desde la cohesión social (empresas de inserción, de iniciativa social, de desarrollo local, etc.)



En la estructura de CEPES están integradas las 23 confederaciones y entidades más relevantes de la Economía Social en las modalidades en las que tradicionalmente se suele clasificar, ya descritas. Se crea hace ahora diez años, lo que constituye un importante paso cualitativo en el proceso histórico de consolidación de esta nueva forma de actuar en el mercado y en la sociedad que es la Economía Social.

CEPES funciona como portavoz único, integrador y vertebrador de todas las organizaciones confederadas; se define como un agente económico y social, que actúa en el mercado y repercute en la sociedad su actuación, con personalidad propia y con valores específicos.

La vocación de CEPES es considerar a la Economía Social como toda actuación económica que se da en el mercado o en la sociedad que, independientemente de su fórmula jurídica, comparte los principios de: *organización democrática, la persona antes que el capital, "propiedad horizontal, reparto de beneficios/resultados con criterio colectivo, especialmente solidaria con el entorno y provocadora de cohesión social.*

3.2. Los que conforman CEPES

Teniendo en cuenta lo expuesto en el punto anterior, son diversas las figuras jurídicas que se confederan en CEPES, como también son diversos los matices que la integran y se enriquecen mutuamente. La presencia en CEPES de diversas formas organizativas confederadas aporta riqueza, mejora matices y refuerza la visibilidad de sus empresas. Es una experiencia pionera en Europa, que ahora empieza a darse en otros países de la Unión Europea.

Hay 23 miembros confederados. Son miembros de CEPES:

3.2.1. Casi todas las Federaciones o Confederaciones de Cooperativas con independencia de los sectores en los que actúan.

- Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAE) (*para más información consultar: <http://www.ccae.es>*).

La CCAE es la organización representativa del cooperativismo agrario español en el sentido más amplio del término. Ejerce su actividad tanto a nivel nacional, comunitario e internacional, en todos aquellos foros donde se diriman los intereses del movimiento cooperativo agrario. Durante el año 2002, las cooperativas agrarias facturaron 12.013 millones de euros, siendo el número de cooperativas asociadas de 3.926, con 977.916 agricultores integrados.

- Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) (*para más información: www.coceta.com*).

Es la organización representativa de las empresas cooperativas de Trabajo Asociado del Estado español. Se constituyó en el 1986; tiene carácter confederal y sectorial integrando a las federaciones/uniones autonómicas. Su misión es representar, promover y defender o impulsar el cooperativismo de trabajo asociado, entendido como una forma de hacer empresa, donde los principios de democracia, autogestión y solidaridad constituyen la base de su funcionamiento. Defiende el modelo de participación y gestión ético que refuerza el crecimiento social, económico y civil, creando empleo, luchando contra la exclusión y ayudando a construir una sociedad más equitativa.

COCETA representa los intereses de 5.100 cooperativas de trabajo asociado que dan empleo a 91.518 personas y facturaron en el 2002 9.436 millones de euros.

- Confederación Española de Cooperativas de Viviendas (CONCOVI).

Constituida en 1988, CONCOVI es la única organización nacional del sector. Engloba a las cooperativas de viviendas de sus federaciones y uniones territoriales, y a las directamente afiliadas por no existir un órgano federativo en su comunidad autónoma. Durante el año 2002 han facturado 1.948.721.647 de euros. Están afiliadas unas 3.376 cooperativas, con 1.353.416 asociados.

- Unión Española de Cooperativas de Enseñanza (UECOE) (*Para más información consultar: <http://www.uecoe.es>*).

UECOE es una unión de cooperativas de enseñanza que se constituye en 1989 como único ente representativo a nivel estatal de los centros de enseñanza cuya fórmula jurídica es la sociedad cooperativa de enseñanza. Actualmente agrupa a más de 500 cooperativas, perteneciendo a éstas unos 7.500 socios trabajadores y 7.500 contratados, con una facturación de 320.000.000 euros.

- Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios (HISPACOOOP) (*Para más información consultar: <http://www.hispacoop.es>*).

HISPACOOOP, constituida en 1990, es la entidad que asume la representación de las cooperativas de consumidores del Estado español ante distintas instituciones y foros nacionales o internacionales. Ejerce su actuación desde su doble vertiente de organización cooperativo - empresarial y de consumidores. Durante el 2002, su facturación ha sido de 5.330 millones euros, proporciona empleo a unas 30.829 personas, siendo 1.257.729 el número de socios consumidores. El número de cooperativas asociadas asciende a 120.



- Unión de Cooperativas de Transporte de España (UCOTRANS) (*para más información consultar: <http://www.fenadismer.es> y www.portaldeltransporte.com*)

La Unión de Cooperativas del Transporte de España, UCOTRANS, comienza su proceso constituyente en 1985 como organización de empresas cooperativas del transporte. Fue promovida desde las asociaciones de empresas de transportes que agrupan a autónomos, pequeños y medianos transportistas. Durante el 2002 su facturación ronda los 206 millones de euros, integrando a 3.151 asociados (72% autónomos).

- Unión Nacional de Cooperativas del Mar (UNACOMAR)

UNACOMAR creada en 1940 encuadra al sector cooperativo pesquero, representando los intereses de unas 200 cooperativas españolas relacionadas con la explotación pesquera. Cuenta con unos 6.000 puestos de trabajo. Opera en los sectores de buques de pesca, redes de frío, lonjas de pescado, suministro de combustibles, marisqueo, pertrechos, y acuicultura.

3.2.2. Confederaciones Autonómicas de Economía Social, principalmente cooperativas

- Confederación de Cooperativas de Cataluña (CCC) (*para más información consultar: <http://www.cooperativestrebball.coop>*).

La CCC, constituida en marzo de 1993, es una entidad cuyo fin es ser el eje vertebrador de todo el movimiento cooperativo catalán. Coordina las actuaciones de sus federaciones asociadas y representa los intereses del sector en el ámbito de Cataluña. Además, promueve y divulga los principios cooperativos y defiende sus intereses. Agrupa a 1.238 cooperativas y su nivel de facturación está en torno a los 6000 millones de euros.

- Confederación de Cooperativas de Euskadi (CCE)

La CCE está integrada por 6 federaciones de cooperativas de sectores diversos. Se esfuerza desde su origen en 1996 en facilitar y mejorar el entorno de trabajo a sus socios. Tiene como objetivos, además de representar a las cooperativas del país vasco, fomentar la formación y promoción de las mismas. A través de sus federaciones defiende los intereses de 568 cooperativas, facturando 5.134 millones de euros en 2002 y dando empleo a 44.830 personas.

- Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía (CEPES-ANDALUCÍA)- (*para más información consultar: <http://cepes-andalucia.es>*)

CEPES ANDALUCÍA, es el máximo interlocutor del sector con el Gobierno andaluz. Bajo su seno se agrupan los diferentes modelos empresariales de la Economía Social, difundiendo y promoviendo el modelo asociativo. Su objetivo principal es impulsar el autoempleo y estimular la creación de nuevas empresas desde fórmulas de la Economía Social. Agrupa a unas 6.395 cooperativas y 4.389 sociedades laborales, con una facturación en 2002 de 7.813 millones de euros. En el 2001, la Economía Social en Andalucía representa más del 12% del PIB andaluz.

- Federación de Cooperativas Madrileña (FECOMA) (*para más información consultar: <http://www.ucmta.org>*).

La Federación de Cooperativas Madrileña (FECOMA) está constituida por las Uniones de Cooperativas de educación, trabajo asociado, vivienda, agricultura y consumo de la Comunidad de Madrid. FECOMA supone, en cifras, 11.603 socios cooperativistas y aproximadamente 926 cooperativas.

FECOMA pretende reforzar el cooperativismo y los principios que inspiraron esta forma de economía hace más de 150 años. Uno de los principales activos que ha hecho del cooperativismo una fórmula de economía dinámica es su capacidad para generar riqueza con una dimensión social y su importante papel en el desarrollo local.

3.2.3. La máxima entidad representativa del sector mutualista

- La Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social, (CNEPS) (*para más información consultar: <http://www.cneps.es>*).

CNEPS, es el órgano de representación del mutualismo a nivel de todo el Estado español. Se preocupa desde hace más de 50 años, de la representación, defensa y fomento de los intereses del Mutualismo de Previsión Social. El número de mutualistas actual alcanza la cifra de 2.152.245. Uno de los fines de la organización es propugnar la colaboración del mutualismo en la gestión de prestaciones de régimen público de la Seguridad Social. En 2002 los ingresos por primas alcanzaron la cifra de 1.660.351 miles de euros.

3.2.4. La máxima entidad representativa de las Sociedades Laborales

- La Confederación Empresarial de Sociedades Laborales (Confesal) (*para más información consultar: <http://www.confesal.es>*).

CONFESAL, es una organización empresarial independiente, comprometida con la difusión de la Sociedad Laboral como fórmula moderna, flexible y competitiva, capaz de dar a los trabajadores la posibilidad de crear y gestionar sus propias empresas por medio de esta forma jurídica. En España hay 11.855 sociedades laborales, empleando a unas 100.700 personas, con una facturación en 2002 de 6.000 millones de euros.

3.2.5. Grupos Empresariales propios de la Economía Social

- Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) (*para más información, consultar www.mondragon.mcc.es*).

MCC, constituye un grupo empresarial de primer rango en el País Vasco y ocupa un destacado lugar en el ranking de las principales empresas españolas. Es el marco donde se encuadran 150 empresas asociadas pertenecientes a los sectores financiero, industrial y distribución. Igualmente en MCC se integran varios centros de I+D+i y la Universidad (Mondragón Unibertsitatea) con 3.000 alumnos. En el 2001 las cifras de empleo alcanzaron los 66.500 empleos con una facturación de más de 9.232 millones de euros.

- Unión de Detallistas Españoles (UNIDE).

UNIDE, se constituyó el 1931. Es una sociedad cooperativa del sector de distribución, cuyo objetivo fundamental es incrementar el nivel de satisfacción de sus socios a través de una constante mejora de los servicios que presta. Su facturación ha alcanzado en 2002 los 429 millones de euros. UNIDE compra y distribuye mercancías tanto de alimentación como de droguería para facilitar la actividad comercial de sus 1.674 socios en el sector de supermercados y autoservicios.

- Grup Cooperatiu D'Assistència Sanitaria (SCIAS) (*para más información consultar: <http://www.asc.es>*)

El Grup Cooperatiu d'Assistència Sanitaria se constituye con un fin común de conseguir una asistencia sanitaria digna, al alcance de todos. Su cometido es la construcción y gestión de hospitales e instalaciones asistenciales. Su andadura comenzó en 1974, cuando por iniciativa de un grupo de usuarios se creó la cooperativa en Barce-

lona. En 2002 su facturación alcanzó los 836 millones de euros, siendo los socios de trabajo 823 y los asociados 169.064.

- Grupo Empresarial Cooperativo Valenciano (GECV).

Se constituyó en 1988. Está formado por 9 empresas de origen vocación y actuación valenciana. Los orígenes de GECV se entrelazan con los de las cooperativas de viviendas populares y los de Coinser-Cooperativas industrial de Servicios. En 2002, el grupo lo forman tres cooperativas de trabajo asociado, cuatro mixtas, una laboral y una cooperativa de viviendas. El grupo ha facturado 836 millones de euros y son 5.842 socios de trabajo.

- Organización Nacional de Ciegos de España (ONCE) (*para más información, consultar: <http://www.once.es>*).

La ONCE, Corporación de Derecho Público, aglutina a todos los ciegos de España con la finalidad de promover la plena integración de todos sus miembros de una forma global. Creada en 1938, su mayor área de actividad es la explotación y gestión del juego del sorteo del cupón que genera una facturación anual cercana a los 2.457.44 millones de euros. El año 2002, la ONCE, destinó 477 millones de euros a prestar amplios servicios sociales a sus afiliados. La ONCE cuenta también con un *holding* empresarial con una plantilla de 560.463 personas, de las cuales el 86% son discapacitados.

- Fundosa Grupo (*para más información, consultar: <http://www.fundaciononce.es/fundosa>*).

En 1989 se crea Fundosa Grupo como sociedad instrumental de la Fundación ONCE para conseguir la integración laboral y social de los minusválidos en España. En la actualidad FUNDOSA agrupa a 115 empresas, de las cuales, 69 son centros especiales de empleo. Emplea a cerca de 15.233 personas, de las que 8.180 son discapacitadas. Su facturación en el 2002 alcanzó la cifra de 153 millones de euros

- Comité Español de Representantes de Minusválidos (CERMI) (*para más información, consultar: <http://www.cermi.es>*).

El CERMI es la plataforma de defensa y acción de los más de tres millones y medio de ciudadanos españoles con discapacidad. Su memoria de actividades de los últimos cinco años pone de manifiesto cómo el esfuerzo, la unidad de acción y las relaciones con las distintas administraciones se han traducido en acuerdos institucionales para la promoción del empleo, la salud y la participación en la sociedad de las personas con discapacidad. Agrupa a 2.500 asociaciones y tiene 550 centros especiales de empleo.



3.2.6. Entidad representativa de las Fundaciones

- Asociación Española de Fundaciones (AEF) (*para más información, consultar: <http://www.fundaciones.org>*).

La Confederación fue promovida por 70 fundaciones, quedando constituida en marzo de 1995. Su principal objetivo es el de ser cauce y lugar de encuentro y cooperación de las fundaciones, constituir una voz propia de defensa y representación de los intereses del sector e impulsar y coordinar todo tipo de iniciativas que respondan a los intereses comunes de las 451 fundaciones que la integran. (*La Confederación Española de Fundaciones se ha fusionado con el Centro de Fundaciones, creándose la Asociación Española de Fundaciones*).

3.2.7. Entidad representativa de las Empresas de Inserción

- Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción (FEDEEI) (*para más información, consultar: www.feedei.org*).

FEDEEI se constituyó en 1998 con la vocación de representar y defender a nivel nacional e internacional, en los órdenes político, social y económico, los intereses de las personas y colectivos en situación de exclusión. Agrupa a todas las organizaciones que trabajan en la integración social y laboral de los colectivos en situación de exclusión bajo la fórmula de Empresas de Inserción. Sus organizaciones asociadas coordinan más de 300 proyectos orientados a la inserción social de aquellos que carecen de recursos propios para hacerlo. Representan los intereses de 88 empresas cuya facturación en el 2002 alcanzó la cifra de 27 millones de euros, siendo el empleo generado de 3.296 puestos de trabajo.

3.2.8. Entidad representativa de los Centros Especiales de Empleo

- Asociación FEAPS para el Empleo de Personas con Retraso Mental (AFEM)

AFEM es una asociación empresarial que aglutina Centros Especiales de Empleo del ámbito FEAPS, y que coordina, representa y defiende los intereses de los mismos en los distintos ámbitos de actuación. Entre sus objetivos está la defensa, representación y gestión de los intereses sociolaborales de los Centros Especiales de Empleo, que la configuran y la dan vida, entroncando su finalidad con el cumplimiento constitucional de dotar a los discapacitados psíquicos de los mismos derechos que al resto

de los españoles sin discapacidad, y por tanto, el derecho a la integración socio laboral para la consecución de una forma de vida digna, dotándoles de la estructura empresarial idónea. Un total de 100 Centros Especiales de Empleo, que emplean a cerca de 5.100 trabajadores, están integradas en AFEM. La facturación del grupo está en torno a los 75 millones de euros.

CEPES actúa en la globalidad de la Economía Social, defendiendo los intereses u trasladando a la sociedad sus valores. La acción, las funciones y objetivos de CEPES con el fin de potenciar y desarrollar el sector de la Economía Social tanto a nivel Nacional como Internacional, se podrían concretar en:

- a) Integrar a toda la Economía Social y colaborar con el sector solidario español, creando una plataforma de representación unitaria de todas las actuaciones asociativas solidarias que se dan en la sociedad.
- b) Ser un observador especializado del crecimiento y evolución de la Economía Social, analizando su desarrollo y proponiendo formas y procesos favorecedores que apoyen la cohesión social:
- c) Propiciar medidas que favorezcan el desarrollo económico del entorno, que potencien el empleo y que faciliten las condiciones óptimas para las empresas de la Economía Social, para la realización de su compromiso social y el desarrollo de sus personas.
- d) Desarrollar sistemas formativos y orientativos que potencien las capacidades del emprendedor.

4. La Economía Social en cifras

Los datos estadísticos que ofrecemos en este apartado hacen referencia, por un lado a las empresas, empleo, facturación y asociacionismo representado por los socios de CEPES y por otro lado y sólo para el caso concreto de las cooperativas y sociedades laborales, la Dirección General de Fomento de la Economía Social y Fondo Social Europea elabora unas estadísticas trimestrales que reflejan el número de empresas de este tipo registradas, así como el número de socios vinculados a las mismas. (*Fuente: CEPES - Confederación Empresarial Española de la Economía Social - Anuario, 2002*).



Datos de la Economía Social representada por los socios de CEPES

Datos de empleo		Datos de empresas, según tipología	
Numero de socios de trabajo (coop.)	284.675	Nº de cooperativas	25.336
Sociedades laborales	100.775	Nº de sociedades laborales	16.855
Autónomos	1.895.110	Nº de mutualidades	440
Asalariados	112.740	Empresas sector discapacidad	46
Trabaj. discapacidad	39.012	Nº Fundaciones	453
Trabaj. de inserción	1.385	Nº Empresas de Inserción	88
Autónomos	378.193	Nº Centros Especiales de Empleo	794
Agricultores, ganaderos...	977.916	Nº Asociaciones	2.500
Total personas relacionadas económ. con la Economía Social	1.894.696	Total de empresas y entidades	46.466

FACTURACIÓN 2002: 69.962 MILLONES DE EUROS

Número de asociados	
Mutualistas	2.152.245
Socios (ONCE, CERMI)	3.560.294
Socios no trabajadores	3.877.184
TOTAL	9.589.723

Bibliografía

- AGRUPACIÓN DE SOCIEDADES LABORALES DE MADRID (1998): *Sociedades Laborales, creación y funcionamiento*.
- BUENDÍA, I. (1999): *La integración comercial de las sociedades cooperativas*, Consejo Económico y Social.
- CANO, A. (2002): *Teoría jurídica de la Economía Social: la sociedad laboral: una forma jurídica de empresa de economía social*, Consejo Económico y Social.
- CIRIEC ESPAÑA (2000): *La Economía Social en España en el año 2000*.
- CIRIEC ESPAÑA (2002): *Informe de síntesis sobre la Economía Social en España en el año 2000*.
- CNEPS (2001): *Memoria de Actividades de la Confederación Española de Mutualidades*.
- COMISIÓN EUROPEA (2002): *Conclusiones de la Conferencia Europea sobre La economía social como instrumento de cohesión e integración social*- Presidencia Española.
- COMISIÓN EUROPEA: *Directrices de la Comisión Europea para la elaboración de los programas de los fondos estructurales en el periodo 2000-2006*.
- COMISIÓN EUROPEA (2002): *Decisión del consejo de 18 de febrero de 2002 relativo a las Directrices para las políticas de empleo (Pilar II, directriz 11)*.
- COMISIÓN EUROPEA (2001): *Comunicación de la comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones, sobre el fortalecimiento de la dimensión local de la estrategia europea de empleo COM(2001)629 final. En el punto 2.2 hace una mención expresa al apoyo a la economía social y a la cooperación*.
- COMISIÓN EUROPEA (2000): *El Observatorio Europeo para las PYME. Sexto Informe*. Oficina de publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, L-2985 Luxemburg.
- COMISIÓN EUROPEA (2000): *Dictamen sobre la comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento europeo, al Comité Económico y social y al Comité de las Regiones- Actuación local a favor del empleo, una dimensión local para la estrategia Europea del empleo, SIN 1015-9541 – 18/19 2000*.



- COMISIÓN EUROPEA (1999): *Documento de la Comisión Europea sobre la definición de la Economía Social*. Elaborado por el Comité Consultivo de la Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF).
- COMISIÓN EUROPEA (1998): *Decisión de la Comisión Europea de 13 de marzo de 1998 por la que se instituye un Comité Consultivo de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones* (CMAF), 98/215/CE.
- COMITÉ DE LAS REGIONES (2002): *Dictamen del de 14 de marzo de 2002 sobre el tema de "Asociaciones entre autoridades locales, regionales y las organizaciones socioeconómicas: contribución al empleo, al desarrollo local y a la cohesión social*, CDR384/2001fin NL/EN-ORT/JUL/MIG/ca/gf/rf/ca.
- COMITÉ PERMANENTE DE COOPERATIVAS, MUTUALIDADES, ASOCIACIONES Y FUNDACIONES, CEP-CMAP (2002): *Carta de principios de la Economía Social*.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL (2000): *La Economía Social en España*, CEPES.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL (2001): *Anuario de la Economía Social*, CEPES.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL (2000): *Síntesis de informe "La Extensión y concepto de la Economía Social"*, CEPES.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL (2000): *La Red Euromediterránea de la Economía Social*, CEPES.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (1999): *Dictamen del Comité Económico y Social sobre el tema "La Economía Social de la Unión, balance de 1999- Diario Oficial nº c 140 de 18/5/2000*, pp 44.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (1990): *Dictamen sobre "las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras* (SEC(89)2187, DOC332 de 31-12-1990, pp 81.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (1994): *Dictamen sobre el programa plurianual (1994-1996) de trabajo a favor de las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones y las fundaciones de la Comunidad* (COM(93) 650 final) DO c338 de 31-12-1994 pp.22.



- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (2000). *Dictamen del Consejo Económico y Social Europeo- sobre “la Economía Social y el Mercado Unico”, (Diario Oficial de las comunidades europeas de 26-4-2000 C117/52).*
- FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ENTIDADES DE EMPRESAS DE INSERCIÓN (2000). *Memoria.*
- GOBIERNO DE LA RIOJA, CONSEJERÍA DE HACIENDA Y ECONOMÍA (2003): *Jornadas sobre centros especiales de empleo.*
- INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE (1995): *The International Coóperative Alliance Statement on the Co-operative Identity. XXXI Congress International Cooperative Alliance. Manchester, United Kingdom.*
- JIMENEZ, G.J. (2002): *Legislación de cooperativas*, Códigos Ariel.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (Dirección General de Fomento de la Economía Social y Fondo Social Europeo): *Estadísticas a 31-12-2001.*
- MORENO, R. (2000): *Mutualidades, cooperativas, seguro y previsión social*, Consejo Económico y Social.
- ONCE (2002): *La Economía Social y el Tercer Sector en España y el Entorno Europeo.*
- PARLAMENTO EUROPEO (1997): *Resolución del Parlamento Europeo sobre la Comunicación de las Comisión sobre el Fomento del papel de las Asociaciones y fundaciones en Europa (COM(97)0241-C4-0546/97).*
- THIERRY JEANTET (2000): *La Economía Social Europea o la tentación de la democracia en todas las cosas*, CIRIEC ESPAÑA.

ANEXO 1. Legislación sobre cooperativas

Leyes generales de Cooperativas

- Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.
- Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas.

Leyes autonómicas de Cooperativas

Andalucía

- Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas.

Aragón

- Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón.

Castilla y León

- Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León.

Cataluña

- Ley 18/2002 de 5 de julio de cooperativas.
- Ley 7/1985, de 14 de mayo, del Instituto para la promoción y formación de Cooperativas.
- Ley 6/1998, de 13 de mayo, de Regulación del funcionamiento de las Secciones de Crédito de las Cooperativas.

Comunidad Valenciana

- Ley 8/1995, de 31 de mayo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana sobre Actualización Financiera de las Cooperativas con sección de crédito (*el pasado 12 de marzo de 2002, el Parlamento Autonómico aprobó por unanimidad de todos los grupos políticos la nueva ley Valenciana de Cooperativas*).
- Decreto Legislativo 1/1998, de 23 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley reguladora de las Cooperativas Valencianas.

Extremadura

- Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura.

Galicia

- Ley 5/1998, de 18 de diciembre de cooperativas de Galicia.

La Rioja

- Ley 4/2001, de 2 de julio de cooperativas de La Rioja.

Madrid

- Ley 4/1999, de 30 de marzo, de cooperativas de la Comunidad de Madrid (*Actualmente se está debatiendo en la Comunidad de Madrid la Ley de cooperativas*).

Navarra

- Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra.
- Ley Foral 9/1994, de 21 de junio, reguladora del régimen fiscal de las cooperativas.
- Ley Foral 24/1996, de 30 de diciembre, del impuesto de Sociedades.

País Vasco

- Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi.
- Norma Foral 9/91, de 19 de diciembre, Régimen Fiscal de las Cooperativas.
- Norma Foral 3/1996, de 26 de junio, del Impuesto sobre Sociedades del Territorio Histórico de Bizkaia.
- Norma Foral 7/1996, de 4 de julio, del Impuesto de Sociedades del Territorio Histórico de Guipuzkoa.
- Norma Foral 24/1996, de 5 de julio, del Impuesto de Sociedades del Territorio Histórico de Álava.
- Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (Territorio Histórico de Guipuzkoa)
- Norma Foral 16/1997, de 9 de junio, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (Territorio Histórico de Álava)
- Norma Foral 9/1997, de 14 de Octubre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (Territorio Histórico de Bizcaia)
- D.61/2000 de 4 de abril por el que se regulan las cooperativas de iniciativa social



ANEXO 2. Legislación sobre Sociedades laborales

La normativa jurídica que es de aplicación es la Ley 4/1997 de 24 de marzo de Sociedades Laborales, que ha venido a derogar la Ley 15/1986 de 25 de abril. La principal novedad de la Ley es la posibilidad de optar por la creación de una Sociedad Anónima Laboral o una Limitada laboral. Para la solución de las lagunas legales que puedan surgir por la aplicación de esta norma, se debe acudir al texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas de 28 de diciembre, en el primer caso, y a la Ley 2/1995 de 23 de marzo, de sociedades de responsabilidad limitada para el segundo caso.

Se destaca también el Real Decreto 2114, de 2 de octubre de 1998, que regula el Registro Administrativo de Sociedades Laborales

ANEXO 3. Legislación sobre Mutualidades

- Ley 30/1995 de 8 de noviembre de ordenación y supervisión de seguros privados
- Real Decreto 1430/2002 de 27 de diciembre por el que se aprueba el reglamento de mutualidades de previsión social
- Ley 28/1999, de 13 de diciembre, de Mutualidades de Previsión Social de Cataluña.
- Ley del Parlamento Valenciano, de 17 de mayo de 2000 de mutualidades de Previsión social de la Comunidad Valenciana
- Ley de la Asamblea de Madrid, de 20 de junio de 2000, de mutualidades de previsión social
- RD, nº 2486, de 20 de noviembre de 1998, por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados.
- Ley 25/1983, de 27 de octubre, de Entidades de Previsión Social Voluntaria del País Vasco.

ANEXO 4. Legislación sobre Fundaciones

- La Legislación en vigor que se menciona en este capítulo es de ámbito estatal. Para más información sobre la legislación autonómica ver capítulo de fundaciones de la presente obra.
- Ley 50/2002 de 26 de diciembre de Fundaciones
- Ley 49/2002 de 23 de diciembre de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo

ANEXO 5. Legislación sobre Empresas de Inserción

- Disposición Adicional Novena de la Ley 12/2001 de 9 de julio de medidas urgentes de Reforma del Mercado de Trabajo para el Incremento del Empleo y la Mejora de su calidad
- Ley 27/2002 de 20 de diciembre de Medidas Legislativas para regular las Empresas de Inserción Sociolaboral de Cataluña

ANEXO 6. Legislación sobre Centros Especiales de Empleo

- Ley 13/1982, 7 de abril, de integración social de minusválidos
- Real Decreto 27/200, de 14 de enero, por el que se establecen medidas alternativas de carácter excepcional al cumplimiento de la cuota de reserva del 2% a favor de trabajadores discapacitados de empresas de 50 o más trabajadores
- Orden de 24 de julio de 2000, por la que se regula el procedimiento administrativo referente a las medidas alternativas de carácter excepcional al cumplimiento de la cuota de reserva de 2% de trabajadores discapacitados de empresas de 50 o más trabajadores reguladas por el R.D 27/2000
- Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, que regula los centros especiales de empleo de minusválidos
- Real Decreto 1368/1985, de 17 de julio, por el que se regula la relación laboral de carácter especial de los minusválidos que trabajen en los centros especiales de empleo.



EL ASOCIACIONISMO AGRARIO Y LA NUEVA PAC

Sergio Mari Vidal ¹ y Elena Meliá Martí ²

1. Marco económico en el que operan las cooperativas agrarias en la Unión Europea

El contexto económico en el que desarrollan su actividad las cooperativas agrarias españolas y las de otros países de la Unión Europea (UE) condiciona indudablemente su forma de actuar, desprendiéndose de su análisis los múltiples retos y desafíos que están llamadas a superar, así como las oportunidades que no deben desaprovechar en orden a incrementar su presencia en el sector.

En este sentido, las nuevas directrices de la Política Agraria Comunitaria (PAC), la reciente adhesión a la UE de los Países de la Europa Central y Oriental, la evolución de los gustos de los consumidores, la creciente concentración de la distribución alimentaria, la evolución de la renta de los agricultores, y tantos otros factores, configuran el escenario en el que han de desarrollar su actividad estas entidades.

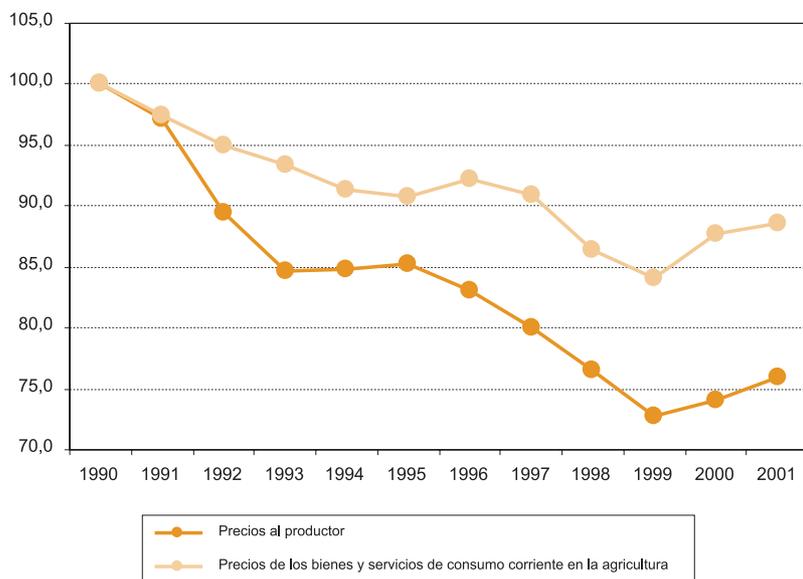
Nos hallamos en una UE en la que existe una clara minusvaloración por las actividades enmarcadas en el sector primario, hecho patente si observamos la evolución de la población empleada en la agricultura en la UE-15, cercana a los 12 millones de Unidades de Trabajo Anuales (UTA) en 1980, que se ha visto reducida a la mitad en el 2001 (Comisión Europea, 2001-2003). Esta circunstancia no sorprende si tenemos en cuenta la reducción que ha sufrido la renta media de los agricultores europeos, como consecuencia de la caída continuada de los precios percibidos por los mismos al comercializar sus productos, la cual no ha ido acompañada de una reducción de carácter proporcional de los precios de los factores de producción, los cuales, si bien se han visto disminuidos, lo han hecho en cuantía inferior a los primeros (Gráfico 1).

La competencia internacional de muchas de las producciones de la UE a precios sensiblemente inferiores ha contribuido también a la reducción de los precios a la producción de los productos agrarios, lo que por otra parte no ha comportado una disminución de los precios pagados por los consumidores por estos productos. Baste como ejemplo que en España, mientras los precios pagados al productor se redujeron en el período 1995-2002 en un 1,7%, los precios pagados por los consumidores por la adquisición de productos alimenticios y bebidas se incrementaron casi un 19%.

1 Sergio Mari Vidal, Dr. Ingeniero Agrónomo. Profesor Titular E.U. Universidad Politécnica de Valencia.

2 Elena Meliá Martí, Dra. Ingeniera Agrónoma. Profesora Titular E.U. Universidad Politécnica de Valencia. Centro de Investigación y Especialización en Gestión de Empresas Agroalimentarias. Universidad Politécnica de Valencia.

Gráfico 1. Evolución de los precios a la producción de los productos agrícolas y de los precios de los bienes y servicios de consumo corriente de la agricultura en la UE-15 (deflactados).



Fuente: Elaboración propia a partir de "La situación de la agricultura en la UE. Informe de 2001". Comisión Europea.

Es evidente la influencia que tiene en este escenario la creciente concentración de las firmas de comercialización alimentaria, en claro contraste con una oferta de productos agrarios en comparación muy atomizada. La Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCA, 2002) apunta en este sentido hacia la creciente asunción por parte de las cooperativas agrarias de exigencias y responsabilidades adicionales en el ámbito del almacenamiento, confección, transporte, dada su posición cada vez más subordinada a la distribución, lo que complica su papel de suministrador y eleva su riesgo.

Además, conviene apuntar que el futuro no resulta demasiado esperanzador en este sentido, existiendo estudios que apuntan que en 2005 las 5 primeras firmas de la distribución europea controlen el 40% de las ventas, frente al 15,8% de cuota que ostentaban en 1991. (Juliá, J.F. Meliá, E., 2003).

En esta línea, el COGECA destaca el escaso poder de las cooperativas de la mayoría de Estados miembros para contrarrestar la concentración de la distribución, lo que les lleva a demandar más ayudas enmarcadas en el segundo pilar tendentes a facilitar la realización de inversiones, así como a mejorar las condiciones de transformación y comercialización de productos, en orden a que alcancen un tamaño que les permita enfrentarse con garantías a la distribución (COGECA, 2003).



Por otra parte, en lo concerniente a los modelos productivos imperantes en los distintos Estados miembros, aún existe una gran heterogeneidad entre los mismos en términos de eficiencia productiva (Juliá, J.F., Marí, S., 2002). De hecho, si analizamos la renta generada por unidad de trabajo o por explotación, estimada a partir de los indicadores Valor Añadido Neto a los precios base corrientes por explotación, y por Unidad de Trabajo Anual (VAN/explotación y VAN/UTA), se desprenden diferencias sustanciales entre Estados. Un primer grupo de países, entre los que se encuentran Dinamarca, Holanda, Bélgica o el Reino Unido, ostentan eficiencias productivas muy superiores al resto, presentando todos ellos un VAN/UTA superior a 25.000 € y un VAN/explotación superior a los 30.000 €, llegando este último indicador en el caso de Holanda a los 66.000 € y en el de Dinamarca a los 44.000 €.

Por el contrario países como Grecia, Italia, Austria, Portugal o Finlandia no superan en ambos indicadores (VAN/UTA y por explotación) los 10.000 €. España se encuentra en el grupo intermedio de Estados, con un VAN/UTA de 21.850 €/UTA y un VAN/explotación de 15.540 €/explotación.

Si incluimos en el análisis comparativo a las distintas Comunidades Autónomas, hallamos también una desigual eficiencia productiva, haciendo aún más patente el sesgo entre las agriculturas de aquellas comunidades menos eficientes (Cantabria, Galicia, Principado de Asturias, País Vasco, Madrid, etc.) y las de sus competidores de otros Estados de la UE-15 (Tabla 1).

Otro factor que no puede verse excluido del análisis de la situación en la que operan las cooperativas agrarias viene determinado por la evolución de la demanda, sujeta a constantes cambios derivados de la evolución de los gustos de los consumidores. Uno de los grupos de alimentos cuyo consumo presenta un mayor incremento, es el de los llamados *alimentos servicio*, es decir aquellos que por sus características necesitan de escasa y rápida manipulación, tendencia que se reproduce en todos los países de la Unión Europea.

En este sentido es necesaria la implantación en las cooperativas de procesos de transformación que reviertan al socio el valor añadido al producto final, lo que comportará un incremento de la renta de los productores asociados, dada la cada vez menor proporción representada por las materias primas en el precio final de venta de los alimentos. No se debe olvidar el riesgo que supone para las cooperativas el verse relegadas al puesto de meros suministradores de materias primas de la cadena, lo que las priva de los mentados valores añadidos generados en la cadena alimentaria (CCAIE, 2002).

También se encuentra entre las exigencias cada vez más impuestas por los consumidores, la de productos con todas las garantías de seguridad desde el punto de vista alimentario, consecuencia directa de los escándalos alimentarios que en los últimos tiempos se han dado en el seno de la UE. En esta línea se encuentra la producción ecológica, que al igual que la producción integrada, despierta un creciente interés entre los consumidores, constituyendo

Tabla 1. VAN por explotación y por UTA en las distintas Comunidades Autónomas.

Comunidad Autónoma	Nº de Explotaciones (1999)	Nº UTA 1999	VAN (Miles de €)	VAN / Explotación 1	VAN/ UTA 2
Galicia	270.053	193.572	892.480 (2.000)	3,3	4,61
P. de Asturias	43.510	40.260	305.182 (2.001)	7,01	7,58
Cantabria	18.461	16.896	158.933 (1.996)	8,61	9,41
País Vasco	39.956	28.303	388.547 (2.000)	9,72	13,73
Navarra	25.406	16.445	387.046 (2.001)	15,23	23,54
La Rioja	19.415	13.080	346.053 (2.001)	17,82	26,46
Aragón	80.021	46.323	856.924 (2.001)	10,71	18,50
Cataluña	77.839	75.647	1.826.260 (2.001)	23,46	24,14
Baleares	19.788	13.175	204.900 (1.996)	10,35	15,55
Castilla y León	175.454	100.874	1.802.389 (2.000)	10,27	17,87
Madrid	16.939	8.172	118.800 (1.996)	7,01	14,54
Castilla-La Mancha	197.668	93.340	2.404.010 (2.002)	12,16	25,76
C. Valenciana	227.676	84.659	1.527.391 (2.002)	6,71	18,04
R. de Murcia	59.974	53.822	882.110 (1.998)	14,71	16,39
Extremadura	110.891	68.428	1.295.307 (2.002)	11,68	18,93
Andalucía	369.768	288.285	7.675.328 (2.002)	20,76	26,62
Canarias	37.295	47.639	442.800 (1.996)	11,87	9,29

VAN: Valor Añadido Neto al coste de los factores. (1) Miles de €/explotación. (2) Miles de €/UTA.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos suministrados por el Instituto Nacional de estadística: Censo Agrario, 1999; Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación. Anuario de Estadística Agroalimentaria 2001, y los Institutos y Centros de estadística de las distintas Comunidades Autónomas.

una alternativa de cultivo a considerar por los agricultores europeos, no sólo por el previsible incremento en la demanda de estos productos, sino también por los crecientes apoyos con los que cuenta dada su consonancia con los objetivos de la PAC.

De hecho, tanto en el mercado americano como en el europeo su consumo muestra una tendencia al alza. En Estados Unidos, uno de cada cuatro consumidores ya opta por comprar productos ecológicos, siendo los más demandados los productos frescos como frutas, verduras, carne y también los transformados, entre ellos los destinados a la alimentación infantil, presentando en la UE el mercado de estos alimentos tasas de incremento de entre el 20 y 40% al año. (Mediavilla, M., 2002)

En España, la implantación de la agricultura ecológica ha tenido un crecimiento enorme, que la sitúa entre los líderes europeos, seguido de Italia, Alemania y el Reino Unido. De hecho, frente a las 4.200 hectáreas (Ha) de superficie cultivada de forma ecológica registradas en 1991, se ha pasado en el 2003 a 725.254 Ha, destacando Andalucía y Extremadura con un 39% y un 18% del total respectivamente, pasando el número de operadores de 396 a más de 18.505 (MAPA, 2003).

En lo que respecta a las cooperativas, han hecho una apuesta clara por la aplicación de formas de producción más respetuosas con el medio ambiente, siendo crucial el papel que pueden desempeñar en materia de calidad y seguridad alimentarias. En esta línea, el COGECA destaca en su informe *Posición del Cogeca sobre el papel de las cooperativas agrarias en el segundo pilar de la PAC, 2003*, la ventajosa posición que ocupan las cooperativas entre la producción y los consumidores, lo que les permite incrementar la transparencia y la trazabilidad de los productos a lo largo de la cadena alimentaria.

Por otra parte, constituye un error considerar que atender las demandas descritas es una oportunidad frente a competidores menos exigentes al respecto, ya que a medio plazo los productores y empresas que no sean capaces de suministrar productos con las adecuadas garantías de seguridad alimentaria se verán excluidos del mercado.

Por último, y aunque de forma somera, conviene incorporar al análisis de la situación de la agricultura en la UE algunos datos de los 10 países de reciente incorporación, cuyas agriculturas tienen un peso en su Producto Interior Bruto (PIB) superior al de la media de la UE-15 (2%), fluctuando entre un 2% en el caso de Malta, hasta el 6,9% que ostenta Lituania (Tabla 2).

Tabla 2.
Algunos datos de la agricultura en los países protagonistas de la última ampliación de la UE

Año	Peso PIB % 2000	VAB agricultura (mill. €) 2000	Superficie cultivada (miles ha.) 2000	Producción Final (mill. €) Varios años	Personas empleadas 2000	% de la población activa 2000	VAB a precios de mercado por trabajador en agricultura (€) Varios años
Chipre	3,5	329	134	548 (1999)	14.000	9,2	nd
Eslovaquia	4,5	560	2.440	1.288 (1999)	119.000	6,7	3.022 (1997) 2.921 (1998)
Eslovenia	2,9	847	491	959 (2000)	81.000	9,9	*8.402 (1995) 9.081 (1998)
Estonia	4,7	254	891,3	416 (2000)	46.100	7,6	5.114 (1998) 6.807 (2001)
Hungría	3,9	1.913	5.854	4.395 (1999)	227.000	6,0	6.375
Letonia	4	306	2.488	471	118.000	13,5	nd
Lituania	6,9	836	3.489	1.073 (1999)	262.000	19,6	1.324
Malta	2	78	12	137 (1999)	3.000	1,9	nd
Polonia	2,9	4.965	18.220	10.882	2.698.000	18,8	nd
República Checa	3,4	1.846	4.282	2.933 (1998)	208.000	4,5	*5.675 (1995) 5.043 (1998)
Total países ampliación		11.934	38.301	22.870	3.776.100		
UE-15 (2000)	2	167.197	131.619		6.767.000	4,3	

* A precios base.

Fuente: Elaboración a partir de Agricultural Situation in the candidate countries Comisión Europea. Dirección General de Agricultura.

Su superficie cultivable representa casi el 30% de la que existe en la UE-15, aunque la actividad agraria genera un Valor Añadido Bruto equivalente sólo al 7% del obtenido en la UE-15, lo que denota una menor eficiencia en sus sistemas productivos, así como la necesidad de inversiones que permitan modernizar sus actuales estructuras.

Son países con una tasa de ocupación en el sector primario muy superior a la de la UE-15, ocupando a 3.776.100 personas, lo que equivale al 56% de la población empleada en la agricultura en la UE-15. De hecho, en países como Lituania o Letonia, trabajan en la agricultura el 19,6% y el 13,5% de la población activa respectivamente. O el caso de Polonia, que pasa a ser tras la ampliación el país de la UE con mayor población empleada en la agricultura, con más de dos millones y medio de trabajadores, por delante de Italia, que supera en poco el millón, aunque también conviene apuntar que pasará a un segundo puesto cuando se incorpore a la UE Rumanía, que cuenta con cerca de 5 millones de trabajadores en este sector.

Son países con unas relaciones comerciales muy activas con la UE. No en vano en casi todos ellos la UE ocupa el segundo lugar en lo que a intercambios comerciales de productos agrarios se refiere, ocupando el primer lugar los intercambios con otros países de Europa del Este. Así, a modo de ejemplo en el año 2000 las importaciones de productos agrarios de la UE representaron en la República Checa el 48% del total de las realizadas, el 47,7% en Polonia, el 45,7% en Hungría, el 46% en Lituania, y el 39% en Eslovaquia, representando las exportaciones a la UE, también con respecto al total de las realizadas, un 46,6% en Hungría, 45,5% en Polonia, 34% en la República Checa, 30% en Lituania y 23% en Eslovaquia (Comisión Europea, 2.002).

En cuanto la renta obtenida por trabajador empleado en la agricultura, estimada a partir del valor añadido bruto a precios de mercado por trabajador en la agricultura, encontramos en primer lugar, al igual que ocurría en el caso de la UE-15 gran disparidad entre los mismos, siendo además los valores obtenidos muy inferiores a los de la UE. A modo de ejemplo, en la República Checa, el VAB/trabajador rondaba en 1998 los 5.000 €, lo que representa el 15% del VAB/UTA obtenido ese año en la UE-15.

No obstante, hay que tener en cuenta que los datos referentes al número de trabajadores, a partir de los cuales se han calculado estas ratios, no coinciden con las Unidades de Trabajo Anuales (UTA) que incorporan las estadísticas de la UE, por lo que hay que ser altamente prudentes a la hora de realizar comparaciones. Los propios informes de Eslovaquia y Hungría apuntan que el VAB /UTA podría ser del doble del estimado por trabajador, pasando a ser de 6.000 € y de 12.000 € respectivamente, lo que aún representa aproximadamente el 20% y el 40% de la cuantía media que existía en ese mismo año en la UE-15.

2. Las cooperativas agrarias en la Unión Europea. Especial referencia al caso español

El cooperativismo agrario en la Unión Europea goza de una gran tradición, si bien existen notables diferencias en el peso que éste representa de unos países a otros, que se han visto incrementadas con la reciente incorporación de los nuevos diez miembros a la misma.

Distintas variables pueden utilizarse para medir este hecho. Así, podemos utilizar tanto el número de cooperativas, como de socios, o el volumen de negocio, si bien las diferencias se incrementan en algunos casos cuando utilizamos como instrumento de comparación el volumen de negocio por cooperativa o por socio (Tabla 3).

Tabla 3. Distribución del cooperativismo agrario en la Unión Europea

	Nº de cooperativas	Nº de socios	Volumen de negocio ¹	Volumen negocio / cooperativa ²	Volumen negocio / socio ³
Austria (98)	1.074	nd.	nd.	nd.	nd.
Bélgica (99)	300	50.000	3.000	10.000	60,0
Dinamarca (99)	18	95.200	11.650	647.222	122,4
Alemania (99) (socios 98)	4.044	2.957.000	37.900	9.372	12,8
Grecia (98)	6.330	738.600	1.050	165,8	1,4
Finlandia (98)	69	234.000	8.500	123.188	36,3
Francia (99)	3.700	1.100.000	64.000	17.297	58,2
Irlanda (98)	122	185.600	11.300	92.623	60,9
Italia (98)	6.486	898.800	16.960	2.615	18,9
Luxemburgo (99)	9	nd.	230	25.333	nd.
Holanda (98)	115	256.800	22.740	197.739	88,6
Portugal (98)	1.072	588.000	nd.	nd.	nd.
España (00)	3.902	983.210	10.850	2.781	11,0
Suecia (99)	53	300.000	10.000	188.679	33,3
Reino Unido (99)	565	241.000	12.380	21.910	51,4
Chipre (96)	36	15.727	48	1333	3,1
Eslovaquia (96)	757	126.000	735	971	5,8
Eslovenia (96)	109	20.354	nd.	nd.	nd.
Estonia (96)	0	nd.	nd.	nd.	nd.
Hungría (96)	1.345	300.000	1.183	880	3,9
Letonia (96)	1	250	nd.	nd.	nd.
Lituania (96)	0	nd.	nd.	nd.	nd.
Malta (96)	14	3.401	23	1.643	6,8
Polonia (96)	4.938	630.000	213	43	0,3
República Checa (96)	1.081	85.000	2.200	2.035	25,9
TOTAL	36.140	9.808.942	214.962	5.948	21,9

¹ Millones de €.

² Miles de €/cooperativa

³ Miles de €/socio.

Fuente: Elaboración propia a partir de "El desarrollo de las cooperativas agrícolas en la Unión Europea. Tendencias y temas a la víspera del siglo XXI", COGECA, Julio 1997; "La situación de la agricultura en la Unión Europea. Informe", COMISIÓN EUROPEA; "La cooperación agraria en la Unión Europea. Tendencias y temas de actualidad", COGECA, Diciembre 2000; y "Statistics and information on european co-operatives", ACI, 1998.

Tabla 4. Cuota de mercado de las cooperativas de la UE – 15 por sector de actividad (1998)

	Leche	F y H	Carne	Insumos agrarios / Suministros	Cereales
Austria	94	-	20	-	65
Bélgica	50	72	20	40	-
Dinamarca	95	20	89	57	-
Alemania	70	40	30	50	-
Grecia	35-50	50	may-30	-	49
Finlandia	96	-	69	41	-
Francia	49	35-50*	34	45-60	74
Irlanda	97	-	70	65	69*
Italia	38*	41*	10-15*	15*	15*
Luxemburgo	80**	-	25-30*	75-95**	75**
Holanda	82	70-96*	35	54	-
Portugal	82	45	-	-	-
España	40	15-45	25-35	70	35
Suecia	95	60*	40	75*	75*
Reino Unido	55**	25-40**	10-25**	30**	25**

* Datos de 1996.

** Datos de 1999.

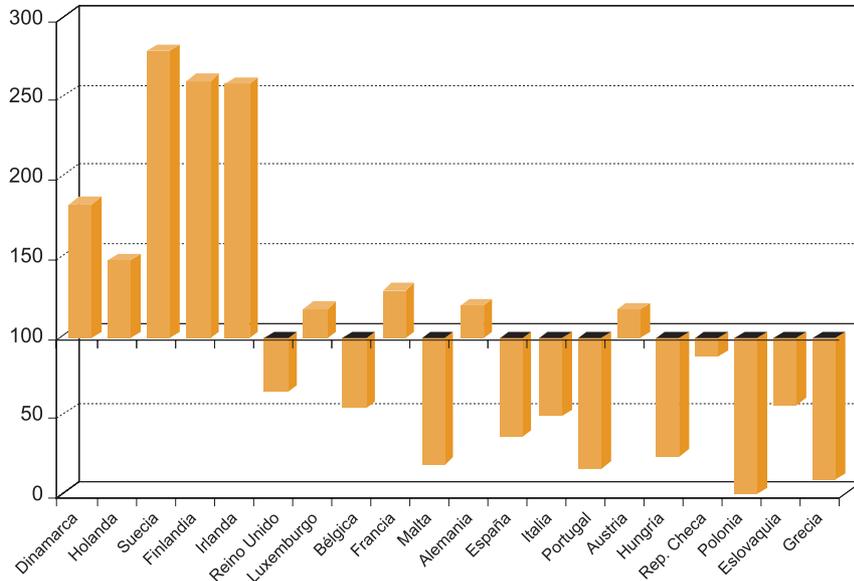
Fuente: Elaboración propia a partir de "El desarrollo de las cooperativas agrícolas en la Unión Europea. Tendencias y temas a la víspera del siglo XXI", COGECA. Julio 1997; "La situación de la agricultura en la Unión Europea. Informe", COMISIÓN EUROPEA y "La cooperación agraria en la Unión Europea. Tendencias y temas de actualidad" COGECA, Diciembre 2000.

En este sentido, son los países nórdicos, con mayor tradición cooperativa, los que presentan un mayor volumen de negocio, tanto por cooperativa como por socio, así como una mayor presencia en los mercados medida a través de la cuota de mercado (Tabla 4). Es de destacar el caso de Dinamarca con un volumen de negocio por cooperativa en 1999 de más de 647 millones de euros, seguido ya a gran distancia de Holanda y Suecia con casi 200 y 190 millones de euros respectivamente.

Otro instrumento que nos parece interesante, y que es utilizado por diferentes instituciones como por ejemplo la CCAE, es el que relaciona el volumen de facturación de las cooperativas agrarias con la Producción Final Agraria del país. Esta ratio, si bien no representa la cuota de mercado de las mismas, por la no consideración en la Producción Final Agraria, entre otros factores, del valor de los insumos agrarios, o la producción comercializada por las cooperativas que proviene del exterior del país, puede ser un buen indicador del peso que éstas tienen en el sector agrario del país considerado. El valor medio de esta ratio para la UE-25 se sitúa en el 75,6%, si bien debemos advertir que los datos obtenidos de cada uno de los países miembros no corresponden al mismo año.

Estableciendo como base 100 el valor medio anterior, quedan demostradas las grandes diferencias existentes entre unos países y otros (Gráfico 2).

Gráfico 2. Índice del volumen facturado por las cooperativas respecto a la Producción Final Agraria en los países de la UE-25



Base 100 = Volumen facturado por las cooperativas en la UE – 25 respecto a la Producción Final Agraria de la UE – 25.
Fuente: Elaboración propia a partir de "El desarrollo de las cooperativas agrícolas en la Unión Europea. Tendencias y temas a la víspera del siglo XXI", COGECA, Julio 1997; "La situación de la agricultura en la Unión Europea. Informe", COMISIÓN EUROPEA; "La cooperación agraria en la Unión Europea. Tendencias y temas de actualidad", COGECA, Diciembre 2000; y "Statistics and information on european co-operatives", ACI, 1998.

El peso del cooperativismo en los países del norte de Europa es tal que otros como el Reino Unido, Bélgica, España, Italia, Portugal o Grecia quedan muy por debajo de la media comunitaria.

Asimismo, todos los países recientemente adheridos a la Unión Europea, de los que disponemos datos, quedan también situados por debajo de dicha media. No obstante, pese a ello, son más de 8.000 las cooperativas existentes en estos países, lo que representa una tercera parte de las de la UE-15, agrupando a más de un millón de socios.

Además, hay que reconocer la importancia de estas cooperativas, que alcanzan en algunos casos elevadas cuotas de mercado (del 30% en el caso de las cooperativas agrarias de Chipre, o del 65% en la República Checa), aunque están necesitadas en la mayor parte de los casos de una modernización de sus estructuras productivas y de gestión que les permita alcanzar mayores rentabilidades empresariales.

La Comisión Europea apunta hacia dos exigencias principales con relación a las cooperativas de estos países (Comisión Europea, 2001):

- Su necesaria adaptación al contexto competitivo del mercado único, lo que indudablemente pasa por una modernización de su gestión y un reforzamiento de sus bases financieras, para lo cual se propone la potenciación de contactos de estas entidades con empresas de naturaleza similar que estén funcionando con éxito en el mercado único.
- Se debe proveer a las autoridades públicas de estos países de asistencia en la elaboración de una normativa adecuada para las cooperativas.

Si nos adentramos en el análisis del caso español, podemos observar cómo las diferencias observadas a nivel de la UE-25 se trasladan en muchos casos a nivel autonómico.

En España, en el año 2001 existían 3.926 entidades asociativas (cooperativas y SAT), que agrupan casi a un millón de socios, y cuya facturación en ese mismo año superó los 12.000 millones de euros, lo que, según datos de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España, representa el 45,4% de la Producción Final Agraria. Por Comunidades Autónomas, es la Comunidad andaluza la que acoge a un mayor número de entidades (20% del total), seguida de la Comunidad Valenciana y, en tercer lugar, Castilla-La Mancha.

Hay que apuntar que en la mayor parte de las Comunidades Autónomas la producción comercializada a través de cooperativas tiene cada vez un mayor peso dentro de la Producción Final Agraria, lo que denota una creciente preferencia entre los productores agrarios de la sociedad cooperativa como fórmula empresarial a través de la cual comercializar su producción, siendo también destacable el cada vez mayor tamaño medio de estas entidades, patente si observamos la evolución de la facturación media por cooperativa en el período 1995-2000, consecuencia de la creciente implantación que están teniendo los procesos de integración empresarial en el entorno cooperativo, por otra parte tan necesarios dada la ya comentada creciente concentración de la distribución (Tabla 5).

Al igual que realizamos el análisis en el caso de la Unión Europea, es significativo mostrar el gráfico que refleja las diferencias entre las distintas Comunidades Autónomas en relación con el peso que representa la facturación de las cooperativas agrarias respecto a la Producción Final Agraria de cada una de las Comunidades. En este caso, establecemos como base 100 la media española que se sitúa en el 29,1%, si bien en este caso también debemos advertir que son distintos los años en los que se ha obtenido el valor de la Producción Final Agraria para cada una de las Comunidades Autónomas, siendo el año 2000 en todos los casos para el importe facturado por las cooperativas (Gráfico 3).

Es de destacar el caso de Asturias, que aunque representa únicamente el 1,3% de la Producción Final Agraria española, con un número de cooperativas muy reducido (2,17% del total de cooperativas en España), su facturación supera ligeramente el 90% de la Producción Final Agraria de esta Comunidad, lo que hace que el índice mostrado en el Gráfico 4 tome valores superiores a 300.

Tabla 5. Evolución del peso de la facturación de las cooperativas en la PFA y de la facturación media por cooperativa en las distintas Comunidades Autónomas

	% Facturación cooperativa/PFA 1995	Facturación por cooperativa 1995 ¹	% Facturación cooperativas/PFA 2000 ²	Facturación por cooperativa 2003 ³
Andalucía	38,40%	2,42	26,95 (2002)	3,11
Aragón	23,90%	1,20	29,10 (2001)	2,73
Asturias	15,30%	0,70	90,19 (2001)	5,40
Baleares	15,10%	1,25	13,15 (1996)	1,08
Canarias	14,10%	0,79	13,30 (2002)	2,47
Cantabria	13,60%	1,68	22,53 (1996)	2,19
Castilla-La Mancha	28,00%	0,98	22,25 (2002)	2,04
Castilla y León	14,00%	1,06	34,36 (2000)	3,49
Cataluña	28,60%	1,92	29,61 (2001)	2,62
C. Valenciana	30,20%	1,41	54,09 (2002)	2,41
Extremadura	20,10%	0,53	30,09 (2002)	1,39
Galicia	13,40%	1,18	42,41 (2000)	3,90
La Rioja	6,60%	0,49	28,46 (2001)	3,38
Madrid	27,60%	1,38	30,99 (1996)	1,91
Murcia	15,30%	3,98	32,68 (1998)	5,55
Navarra	76,30%	2,69	84,21 (2001)	2,99
País Vasco	26,50%	1,32	34,75 (2000)	2,37

¹ Millones de €/cooperativa, actualizados al año 2000, a partir del IPC del grupo alimentación publicado por el INE.

² Datos de facturación de 2000, y de varios años en el caso de la PFA (se reflejan entre paréntesis).

³ Millones de €/cooperativa.

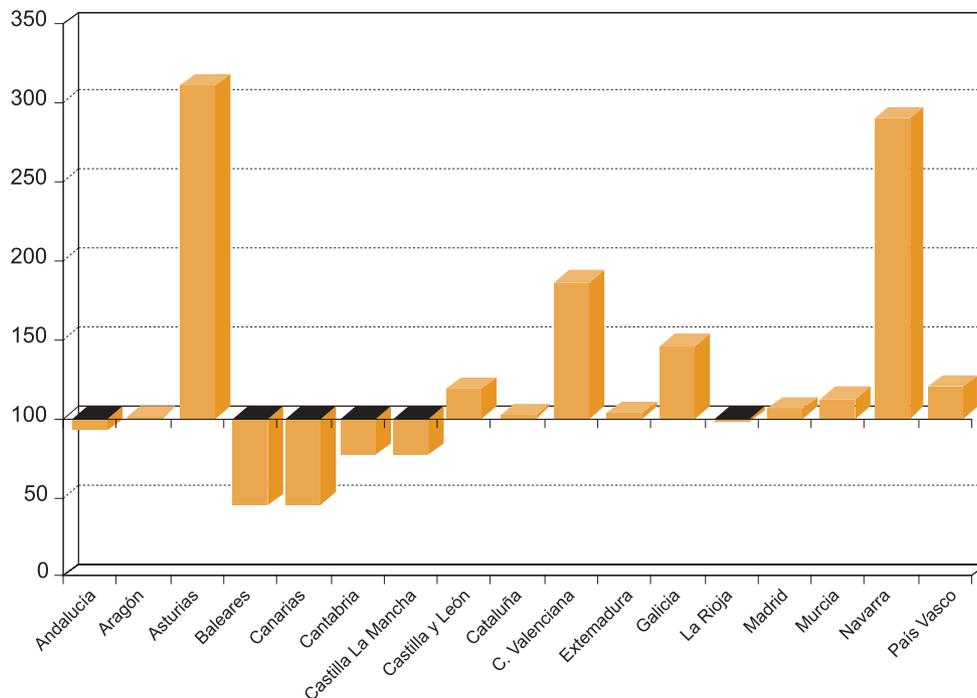
Fuente: Elaboración propia a partir de Juliá J.F., Fernández M., Server R.J., 1996, y datos suministrados por CCAE 2001 y los Institutos y Centros de estadística de las distintas Comunidades Autónomas.

También la Comunidad Valenciana, Navarra y Galicia muestran índices elevados, lo que da una idea del peso que en estas Comunidades tienen las cooperativas.

En lo que a sectores de actividad respecta, son las cooperativas hortofrutícolas las que alcanzan una mayor cifra de facturación, que comprende el 30% de la obtenida por la totalidad de cooperativas, seguidas de las ganaderas (23%), y a bastante distancia por las almazaras. No es una coincidencia que los antedichos sectores se distingan del resto por el desarrollo empresarial de sus entidades, presentando sus cooperativas una mayor dimensión media que las del resto de sectores, estimada a partir de la facturación media por entidad (Tabla 6).

No obstante, como hemos comprobado anteriormente, las cooperativas agrarias españolas se encuentran aún muy lejos de gozar del peso específico de muchas de sus homólogas europeas.

Gráfico 3. Volumen facturado por las cooperativas respecto a la Producción Final Agraria en las Comunidades Autónomas



Base 100 = Volumen facturado por las cooperativas en España, respecto a la Producción Final Agraria de España.
 Fuente: Elaboración propia a partir de datos suministrados por CCAE. 2001, y los Institutos y Centros de estadística de las distintas Comunidades Autónomas.

Hay que reconocer, sin embargo, que existen indicios claros de una toma de conciencia de las cooperativas españolas a este respecto, ya que de una facturación media por cooperativa próxima a 1,5 millones de euros/cooperativa en 1996 (Montero, 1999), han pasado en el 2000 a los 2,7 millones €/cooperativa.

La creciente preocupación por la necesidad de alcanzar una mayor dimensión empresarial queda patente a través del estudio de las diferentes leyes de cooperativas vigentes en el Estado español (actualmente una de carácter estatal, y 13 autonómicas), las cuales dedican una parte de su articulado a las diferentes modalidades de integración empresarial, posibilitando fórmulas con distinto grado de implicación, que van desde la cooperativa de segundo grado, pasando por los grupos cooperativos, hasta la fusión, siendo esta última la que mayores exigencias comporta al implicar la disolución de muchas de las cooperativas implicadas.

De hecho, siendo esta fórmula, como hemos apuntado, la que normalmente exige más renunciaciones, su aplicación es creciente en el sector. Sólo en la Comunidad Valenciana se han realizado, en el período transcurrido de 1997 al 2003, 30 fusiones de cooperativas agrarias, siendo representativo el hecho de que si bien en 1997 sólo tuvo lugar una, han sido 20 las acometidas en los últimos tres años (Diario Oficial de la Comunidad Valenciana (varios años)).

Por otra parte, no olvidemos el creciente interés de las instituciones europeas por que se creen entidades cooperativas de envergadura internacional, con objeto de darles las mismas oportunidades que a las sociedades mercantiles, a través del Reglamento (CE) nº 1.435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003, relativo al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, que constituye el marco legal por el que se podrán constituir cooperativas formadas por socios residentes en diferentes Estados miembros, lo que hasta ahora resultaba muy dificultoso dada la diversidad legislativa con la que cuentan las cooperativas en los mismos, facilitándose así el desarrollo de sus actividades transnacionales. En esta línea, el Estatuto dedica una buena parte de su articulado a regular la creación de cooperativas europeas a partir de la fusión de cooperativas de distintos estados miembros, lo que viene a denominar fusión transfronteriza.

Tabla 6.
Facturación de las cooperativas y SAT por sectores de actividad en el año 2001

	Nº de coop y SATs	% con respecto al total	Facturación ¹	% con respecto al total	Facturación / entidad ²
Aceite de oliva	769	16,10%	1.278	10,60%	1.661,9
Cultivos herbáceos	464	9,70%	796	6,60%	1.715,5
Hortofrutícola	694	14,50%	3.698	30,80%	5.328,5
Vitivinícola	625	13,10%	1.090	9,10%	1.744,0
Ganadería	396	8,30%	2.832	23,60%	7.151,5
Suministros	1.249	26,10%	1.192	9,90%	954,4
Otros sectores	592	12,40%	1.127	9,40%	1.903,7

¹ En millones de €.

² Miles €/entidad.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos suministrados por CCAE. 2001.

3. La Política Agraria Comunitaria y su influencia en la estructura de las explotaciones agrarias

Analizada la situación actual y el escenario económico en el que se va a desarrollar la agricultura del siglo XXI, conviene estudiar los efectos que la Política Agraria Comunitaria va a tener en la estructura de las explotaciones.

Tras la Declaración de Cork de 1996, la globalización de intercambios comerciales a nivel mundial, la mayor exigencia en la calidad de los alimentos por parte de los consumidores y la perspectiva de la ampliación comunitaria se abrió un nuevo periodo en el que se enmarcaban las propuestas de la Agenda 2000 que convertía a la Política de Desarrollo Rural en el segundo pilar de la Política Agraria Comunitaria.

Esto llevaba consigo un trasvase de fondos de la política tradicional de apoyo a los precios hacia otra en la que se tienen en cuenta otros factores como son el respeto del medio ambiente, la seguridad alimentaria para el consumo y las normas sobre el bienestar animal, lo que se traduce en una condicionalidad de las ayudas que sin duda debe contribuir al mantenimiento de la sociedad y el paisaje rural.

Hasta la fecha han sido las explotaciones características de una agricultura societaria, expansiva, de grandes producciones, con un alto nivel tecnológico (mecanización), aplicación intensiva de *inputs*, incorporación de los avances de la biotecnología, como los organismos genéticamente modificados (OGM), las que han encontrado su mejor desarrollo en el marco de una política agraria de corte productivista, donde la capacidad de producir marcaba casi exclusivamente el nivel de ayudas a recibir.

Sin embargo, en el nuevo entorno descrito, son las Explotaciones Familiares Agrarias las que se presentan como las empresas que mejor responden a este modelo de agricultura que debe evitar el desarraigo de la producción agraria del territorio y se identifica mucho más con los enfoques de la agricultura multifuncional comprometida no sólo con la producción de productos sanos, sino también con el respeto al medioambiente y el desarrollo rural. La conservación de su medio de vida resulta un objetivo prioritario para las mismas, lo que les lleva a identificarse de una forma muy clara con los enfoques de esta agricultura multifuncional (Juliá J.F., Marí S., 2002).

Pero no debemos olvidar que la supervivencia de este tipo de empresas en un mercado cada vez más competitivo todavía puede verse amenazada por diversos motivos:

- Las políticas agrarias actuales no consiguen romper de forma contundente con el mecanismo tradicional de ayudas, a lo que continúa destinándose la mayor parte de las mismas (Tabla 7).

Tabla 7. Perspectivas financieras UE-15 (millones € a precios corrientes)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ¹	2006 ¹	Total
Total PAC	41.738	44.530	46.587	47.378	47.211	46.294	45.996	319.734
Agenda 2000								
a) Mercados ²	37.352	40.035	41.992	42.680	42.408	41.480	41.171	287.118
b) Desarrollo Rural	4.386	4.495	4.595	4.698	4.803	4.814	4.825	32.616

¹ Precios de 2004.

² Se incluyen las medidas veterinarias y fitosanitarias pero se excluyen las complementarias.

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, 2003.

- En muchos casos, el mercado todavía no retribuye ni valora adecuadamente las funciones no productivas que desarrollan estas explotaciones. Únicamente en mercados locales y cuantitativamente poco significativos estamos encontrando experiencias muy positivas que hacen albergar esperanzas a medio y largo plazo.

En cualquier caso, sí queda claro que estas empresas no pueden declararse ausentes del contexto de globalización y apertura de mercados en el que se encuentran que obliga a actuar bajo criterios de competitividad y eficiencia, en muchos casos difíciles de conseguir por sus propias características.

Así pues, parece que en la medida en que este segundo pilar de la Política Agraria Comunitaria vaya adquiriendo un mayor peso presupuestario, nos encontraremos con dos sistemas de producción bien diferenciados: por un lado, aquellas explotaciones de grandes e intensivas producciones que serán competitivas en el mercado, aunque para ello puedan olvidar las nuevas exigencias de una agricultura multifuncional; y por otro, otras explotaciones ubicadas en zonas más desfavorecidas que buscarán obtener otro tipo de utilidades como su contribución al mantenimiento del paisaje rural, la conservación del medio ambiente, que eviten el despoblamiento de determinadas zonas del territorio, etc.

Este segundo tipo de empresas agrarias, como se ha señalado, no parece que puedan pervivir aisladamente, por lo que será necesario buscar alternativas que hagan compatibles el mantenimiento de las mismas, sin renunciar a su razón de ser, con su pervivencia en el mercado.

En este sentido, creemos que el asociacionismo agrario se configura como un eslabón imprescindible, en orden a hacer viable un modelo de agricultura basado en las explotaciones familiares agrarias. Y esto es confirmado por numerosas experiencias europeas, en las que se ha puesto de manifiesto cómo las cooperativas agrarias han sido el instrumento básico para el desarrollo de las agriculturas más eficientes.

En esta misma línea se manifestaba Alicia Agudo, Presidenta de la Asociación para el Desarrollo Rural de Andalucía, en las segundas Jornadas de Consejos Rectores celebradas en octubre de 2002 en Granada bajo el título *Asociacionismo y Desarrollo Rural* al afirmar que "ante el proceso de la globalización, el cooperativismo es una de las vías que puede permitir que se genere una masa crítica suficiente para dar respuestas a dicho proceso y estar presentes en los espacios abiertos por el mismo".

Afortunadamente, hemos visto, por las últimas tendencias que se vienen produciendo en este campo, que éste es el camino que también mayoritariamente están adoptando los pequeños y medianos agricultores españoles, pues ha sido demostrado cómo el cooperativismo agrario español ha experimentado en las dos últimas décadas un importante crecimiento en términos económicos, lo que le hace imprescindible para el desarrollo de cualquier política en el sector agrario.

Es por ello que creemos especialmente importante vincular cualquier actuación en el sector al papel que las cooperativas agrarias pueden jugar en la misma.

4. El cooperativismo agrario como respuesta a los retos de la Política Agraria Comunitaria

Ya ha sido puesto de manifiesto que la nueva orientación dada a la Política Agraria de la Unión Europea fundamentalmente a partir de la Agenda 2000, consiste en una mayor atención al desarrollo rural, también conocido como segundo pilar. Y éste, según las nuevas teorías del desarrollo regional, debe fundamentarse en la revalorización de los recursos locales (medio ambiente, patrimonio, recursos humanos, tejido social, etc.) y realizarse por los propios agentes locales (Fernández M., Puig A., 2002).

En este punto, es el momento de plantearse quiénes han de ser los actores que con carácter principal deben participar en la función que a partir de ahora se va a desarrollar.

Por un lado, no cabe duda de que son los agricultores los principales protagonistas, pues son ellos los que pueden realizar las acciones tendentes a la conservación del espacio rural, al estar este último supeditado al mantenimiento de la actividad agraria (MAPA, 2003).

Por otro lado, será necesario conseguir que el agricultor permanezca en el territorio desempeñando su actividad. Y es aquí donde el asociacionismo agrario tiene que jugar un papel fundamental, pues se trata de empresas vinculadas muy directamente al agricultor y ganadero, pues participan directamente en la mejora de sus estructuras y en el desarrollo de su actividad agrícola o ganadera.



Conviene recordar que la cooperativa agraria constituye probablemente la principal estructura organizada profesional y estable implantada en el medio rural, ya que estas empresas están ligadas incondicionalmente y de forma permanente al medio rural, por lo que juegan un papel fundamental en la economía local en las zonas rurales (Baamonde E., 2002).

Pero más allá de lo hasta aquí expuesto, las cooperativas agrarias tradicionalmente han mostrado una clara sintonía con la Política Agraria Comunitaria desde sus inicios, pues siempre han manifestado su compromiso de producir mejor, con calidad y seguridad alimentaria, con respeto al medio ambiente, al territorio, y con el desarrollo rural. Y ello como consecuencia del cumplimiento de sus propios principios, que son las pautas mediante las que las cooperativas ponen en práctica sus valores. En este sentido, el último de los principios cooperativos tras la redeclaración de éstos en la articulación de la identidad cooperativa en 1995, el principio del interés por la Comunidad, suscita la importancia de lo apuntado anteriormente como uno de los valores que deben perseguir las cooperativas, pues de su interpretación se deriva la responsabilidad de las cooperativas de trabajar a un ritmo constante para la protección medioambiental de las comunidades donde se encuentran ubicadas (Alianza Cooperativa Internacional, 1995).

Asimismo, un elemento adicional de especial importancia es el apoyo que la propia Comisión Europea confiere a las cooperativas, al considerarlas como empresas que deben liderar los nuevos procesos relacionados con la Política Agraria Europea, no sólo en los antiguos Estados miembros, sino también en los que se han incorporado en la última ampliación (Commission of the European Communities, 2004)

Por todo lo señalado, queda claro el papel que las cooperativas, por el poder de influencia que tienen sobre sus socios, pueden desarrollar en este nuevo escenario. A continuación señalamos algunos aspectos que creemos importantes, pues son una muestra de la participación de las cooperativas como elementos clave de este proceso:

- Las cooperativas pueden orientar a sus socios agricultores en nuevas formas de agricultura más respetuosas con el medio ambiente, tanto desde la formación necesaria en la aplicación de las nuevas técnicas, como de la concienciación social que estos sistemas requieren.

Y adicionalmente, resulta muy interesante la importante ventaja competitiva de que disponen, dado que son las organizaciones que mejor se encuentran posicionadas para cumplir las exigencias de la trazabilidad, ya que su actividad comienza desde el inicio del cultivo en las explotaciones de sus socios para su posterior comercialización o transformación en los almacenes de las mismas.

- En muchos casos, las cooperativas han cosechado éxitos importantes en el establecimiento de calendarios de producción con la consiguiente ordenación temporal de los cultivos que facilitase un acceso escalonado de la producción a los mercados.

- Una de las dificultades que se encuentran actualmente para el adecuado desarrollo de las formas de producción respetuosas con los requerimientos medioambientales es la inexistencia en muchos casos de canales de comercialización adecuados que sean capaces de retribuir al productor por el esfuerzo realizado y la labor de conservación de los espacios naturales. En este sentido, las cooperativas tienen en su mano el poder desarrollar estos canales de modo que el mayor valor de este tipo de producciones sea devuelto al productor y no quede en manos de otras empresas de distribución cada vez con mayor poder de mercado.

Es más, creemos que, dado que las cooperativas gozan de una muy buena imagen entre los consumidores como proveedoras de productos sanos y de calidad, la comercialización de estas nuevas producciones, integrada u orgánica, facilitaría este reconocimiento, y la aceptación por parte del consumidor sería con toda probabilidad más fácil y eficiente, con la consiguiente ventaja que ello supondría para el productor.

- En los últimos años, las cooperativas agrarias españolas han venido adquiriendo un mayor compromiso con la actividad productiva, asumiendo más funciones de apoyo a esta actividad en las explotaciones agrarias con el fin de incrementar su eficiencia, conscientes de las dificultades del modelo productivo que representan las pequeñas y medianas explotaciones familiares agrarias en orden a su competitividad.
- Otro problema del mundo rural al que el cooperativismo puede aportar soluciones es el relevo generacional, ya que en muchas zonas en las que se hubiera producido un abandono de cultivo, y con él de la actividad económica, la gestión de las explotaciones por parte de la sociedad cooperativa ha significado el mantenimiento de la misma y con ello del empleo rural.
- El desarrollo agroindustrial que en muchos casos vienen realizando algunas cooperativas no sólo ha servido para capturar valor añadido a favor de los productores, sino también para la fijación de población en zonas rurales que de otra forma hubieran asistido a un despoblamiento mayor.
- También el cooperativismo agrario, especialmente en las zonas desfavorecidas, ha ido liderando actividades de carácter complementario que supusieran una fuente adicional de ingresos y de empleo. Así, por ejemplo, el desarrollo del turismo rural y de productos de nuestra cocina y repostería tradicional que, de no contar con el soporte de una organización o de una red empresarial, tendrían una difícil viabilidad económica a nivel de iniciativas aisladas o individuales.

Sirva como ejemplo el caso de las cooperativas de agroturismo de la Comunidad Valenciana, donde en el año 2001 ya eran 29 las cooperativas dedicadas al mismo (Fernández M., Puig A., 2002).



- La participación del sector cooperativo en la programación del desarrollo rural puede solucionar uno de los problemas que actualmente representa el hecho de que la mayor parte de las iniciativas partan y sean tuteladas por las Administraciones locales que no siempre son los gestores más apropiados, y que pueden suponer un déficit de iniciativa privada, cuando en la mayor parte de países europeos se defiende que este tipo de iniciativas, para que tengan éxito y futuro, deben partir de la propia sociedad, eso sí, con fórmulas que garanticen la participación y el compromiso con el territorio, esto es, fórmulas de economía social, de las que, como es sabido, las cooperativas son las más claras representantes en el sector agrario (Juliá J.F., Server R.J., 2003).

5. Conclusiones

A lo largo del presente trabajo se ha puesto de manifiesto la realidad del sector cooperativo, especialmente en el caso español.

Hemos podido comprobar como la cooperativa constituye un tipo de empresa muy asentado en el medio rural, y que presenta una serie de características que la convierten en la forma empresarial más adecuada para liderar el desarrollo de cualquier forma de actividad económica que en él se lleve a cabo.

En este sentido, resulta fundamental el que se trate de empresas completamente ligadas al territorio en el que se asientan, no teniendo razón de ser en otra ubicación. Por ello, aseguran la continuidad en el desarrollo de las actividades que estas mismas emprendan, pues entre sus objetivos no se encuentra únicamente la obtención de un rendimiento económico, sino que también existen otros de carácter social que afectan a toda la Comunidad en la que se encuentran.

Y es precisamente esta característica diferenciadora la que justifica un tratamiento especial por los poderes públicos, no sólo a nivel nacional, sino también, y cada vez más, europeo. Afortunadamente vemos que éste se viene produciendo, si bien de momento, en muchos casos como una declaración de intenciones; al aparecer las cooperativas en numerosos documentos que se hacen públicos por parte de los diferentes organismos son considerados como elementos clave para el desarrollo de los nuevos retos que se vienen planteando. Sólo queda que estas declaraciones se conviertan en acciones concretas y que la apuesta que sobre el papel se hace por estas empresas sea una realidad dotándolas de los instrumentos necesarios para que de una forma efectiva puedan llevar a cabo el papel que para ellas se ha pensado.

En definitiva se trata de que las instituciones favorezcan la figura cooperativa a través de medidas que la conviertan en un instrumento necesario para el desarrollo del sector, como se hizo en España al limitar en cierto modo el reconocimiento como Organizaciones de Producto-

res de Frutas y Hortalizas (OPFH) a las cooperativas y las SATs (Juliá J.F., y Server R.J., 1990), quedando en manos de estas organizaciones la gestión de la mayor parte de las ayudas al sector.

Así pues, creemos necesario que se dé prioridad a las iniciativas que surjan desde las cooperativas en orden, por un lado, a fomentar el asociacionismo y su participación en la política agraria, y, por otro, a mejorar su posición en el mercado. Se trata pues de actividades encaminadas a alcanzar objetivos tanto de *rentabilidad económica* como de *rentabilidad social*.

Entre los primeros encontramos iniciativas relacionadas con el apoyo a los procesos de concentración de cooperativas; la realización de inversiones en estructuras de comercialización e industrialización; fomento de los convenios de colaboración entre estas sociedades y los centros públicos de investigación; actividades de profesionalización en la gestión de las mismas; etc.

En el caso de los objetivos de *rentabilidad social*, se trataría de fomentar líneas de apoyo específico y de acceso a las ayudas a través de estas entidades que facilitarían la incorporación de nuevos socios, especialmente jóvenes, que verían en la cooperativa el punto de referencia a sus actuaciones; canalizar los programas de formación y educación en el medio rural a través de las mismas; apoyo a aquellas iniciativas que permitan complementar la renta de los agricultores; participación de las cooperativas en los procesos de contratación de mano de obra que contribuiría a la regulación del sector; etc.

En definitiva, creemos necesaria la participación más activa aún de las cooperativas para poder enfrentarse a los nuevos retos que se vienen planteando, pero como hemos puesto de manifiesto, será necesario también que los poderes públicos pasen a la acción implementando de manera efectiva todas las declaraciones de intenciones que figuran sobre los diferentes papeles de trabajo.



Bibliografía

- AGUDO A., (2002): Jornadas de Consejos Rectores "Asociacionismo y Desarrollo Rural". En II Jornadas de Consejos Rectores: "Asociacionismo y Desarrollo Rural". Publicación interna. Granada.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, (1995). *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa. Los principios cooperativos*. Ed. Confederación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, pp. 135.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, (1998): *Statistics and information on european co-operatives*, ICA, Geneva. pp.119.
- BAAMONDE E., (2002): "Lo Rural y lo Urbano o el equilibrio territorial". En Conferencia Europea *La economía social como instrumento de integración y cohesión social*, Salamanca, mayo de 2002.
- COGECA (1997): *El desarrollo de las cooperativas agrícolas en la Unión Europea. Tendencias y temas a la víspera del siglo XXI*.
- COGECA (2000): *La cooperación agraria en la Unión Europea. Tendencias y temas de actualidad*. (<http://www.ccae.es>)
- COGECA (2003): *Posición del Cogeca sobre el papel de las cooperativas agrarias en el segundo pilar de la PAC*.
- COMISIÓN EUROPEA (Varios años): *La situación de la agricultura en la Unión Europea. Informes*, Oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- COMISIÓN EUROPEA, (2001): "Las cooperativas en la Europa de las empresas" (Proyecto. Documento de consulta). (<http://www.aciamericas.coop/documentos/coopem.pdf>)
- COMISIÓN EUROPEA (2001-2003): *La agricultura en la Unión Europea. Datos estadísticos y económicos*. (http://europa.eu.int/comm/agriculture/agrista/index_es.htm)
- COMISIÓN EUROPEA. (2002): *Agricultural Situation in the candidate countries* Dirección General de Agricultura.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2003): *Trigésimo segundo informe financiero sobre la sección Garantía del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA)*, Ejercicio 2002, pp. 67.

- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2004): *Communication of the European Commission to the Council and the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions. On the promotion of co-operative societies in Europe.* (http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/cnc/2004/com2004_0018en01.pdf).
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (CCAE) (2001): *Informe económico del cooperativismo agrario español.* (<http://www.ccae.es>).
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (2002): "Aportación de CCAE sobre cooperativismo", en el *Libro Blanco de la Agricultura y del Desarrollo Rural.*
- DIARIO OFICIAL DE LA GENERALITAT VALENCIANA (varios años). (<http://www.pre.gva.es/dogvweb/cindex.htm>).

- ESTADÍSTICAS
 - CENTRO REGIONAL DE ESTADÍSTICA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA REGIÓN DE MURCIA (<http://www.carm.es/econet/publica/>).
 - GOBIERNO DE ARAGÓN (<http://portal.aragob.es/>).
 - GOBIERNO DE NAVARRA Dpto. De Agricultura, Ganadería y Alimentación (<http://www.cfnavarra.es/agricultura/>).
 - JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN Consejería de Hacienda. Dirección General de estadística. (<http://www.jcyl.es/>).
 - JUNTA DE CASTILLA-LA MANCHA (<http://www.ies.jccm.es/estadisticas/>).
 - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1999). Censo agrario. (<http://www.ine.es>).
 - INSTITUTO VALENCIANO DE ESTADÍSTICA (<http://ive.infocentre.gva.es/>).
 - INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA (<http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadistica/>).
 - INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DE CATALUÑA. (<http://www.idescat.es/>).
 - INSTITUTO GALLEGO DE ESTADÍSTICA (<http://www.ige.xunta.es/>).



- INSTITUTO VASCO DE ESTADÍSTIC. (<http://www.eustat.es/>).
- JUNTA DE EXTREMADURA (<http://www.juntaex.es/consejerias/>).
- SOCIEDAD ASTURIANA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS E INDUSTRIALES (<http://www.sadei.es/>).
- FERNÁNDEZ M., PUIG A., (2002): "El papel del cooperativismo en el turismo rural de la Comunidad Valenciana". *Rev. de Economía pública, Social y Cooperativa. CIRIEC-España*, nº41. pp. 183-212.
- JULIÁ J.F., FERNÁNDEZ M., SERVER R.J. (1996): "Las cooperativas agrarias" en *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*. (Dir. Barea J., Monzón J.L.) Ed. CIRIEC-España, pp. 18-77.
- JULIÁ, J.F., MARÍ, S. (2002): "Agricultura y desarrollo rural. Contribuciones de las cooperativas agrarias". *Rev. de Economía pública, Social y Cooperativa. CIRIEC-España*, nº41. pp 25-52.
- JULIÁ, J.F., MELIÁ E. (2003): "Challenges for agricultural co-operatives in the European Union: the case of the spanish agricultural co-peratives", *International journal of co-operative management*. Nº1. pp. 16-23.
- JULIÁ J.F., SERVER R.J. (1990): *Las Organizaciones y agrupaciones de productores agrarios en España y la CEE*. Edita: Ministerios de Agricultura, Pesa y Alimentación, y AEDOS, pp. 254.
- JULIÁ, J.F.; SERVER R.J. (2003): "Social economy companies in the agricultural sector. Delimitation and situation in the context of European Union", *Annals of public and cooperative economics*. Vol. 74, núm. 3, pp. 465-488.
- MAPA (2001): *Anuario de estadística agroalimentaria 2001*.
- MAPA (2003): *La agricultura ecológica en España. Estadísticas 2003*. (<http://www.mapya.es>)
- MEDIAVILLA, M. (2002): *Diario de la seguridad alimentaria* (<http://www.consumaseguridad.com>). Fundación Grupo Eroski para el consumidor, página web de Consumer.es
- MONTERO, A. (1999): *El cooperativismo agroalimentario y formas de integración*, 2ª ed. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid. P. 381.



EL CRÉDITO COOPERATIVO ESPAÑOL EN EL MARCO DE LA UEM: CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN TERRITORIAL

Ricardo J. Palomo Zurdo¹

1. Introducción

Las cooperativas de crédito constituyen un conjunto de entidades que actúan y compiten en un entorno financiero agresivo, cambiante y globalizado. Junto con las cajas de ahorros y los bancos configuran el sistema bancario español, cuya finalidad principal es la canalización de los flujos financieros entre prestamistas y prestatarios (Rodríguez Saíz, Parejo, Cuervo y Calvo, 2003).

Los principales rasgos distintivos de las cooperativas de crédito con respecto a los bancos y las cajas de ahorros son los siguientes:

- Son entidades *privadas*, cuyo capital social tiene propietarios denominados socios; y tienen una doble condición o identidad, pues, por un lado, son sociedades cooperativas (con una normativa legal específica); y, por otro lado, son entidades financieras de depósito (equiparables a las restantes entidades bancarias).
- Su capital social es variable dada la libre adhesión o baja voluntaria de sus socios. Es decir, varía sin necesidad de llevar a cabo ampliaciones o reducciones de capital.
- Su objeto social es “servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito” como recoge la *Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito* y las disposiciones posteriores sobre la materia. De esta forma se reconoce su función específica como una modalidad de sociedad cooperativa proveedora de servicios financieros, al tiempo que se equipara su actividad con la desarrollada por sus homólogos: los bancos y las cajas de ahorros.
- La normativa legal obliga a que las cooperativas de crédito destinen parte de sus resultados al denominado *Fondo de Reserva Obligatorio (FRO)* y al *Fondo de Educación y Promoción (FEP)*, todo ello sin perjuicio de la normativa autonómica que, en su caso, fuese de aplicación.

¹ Director del Departamento de Empresa, Universidad San Pablo-CEU y del grupo de Estudios e Investigación de Economía Social GEIES-CEU. Investigador de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid.

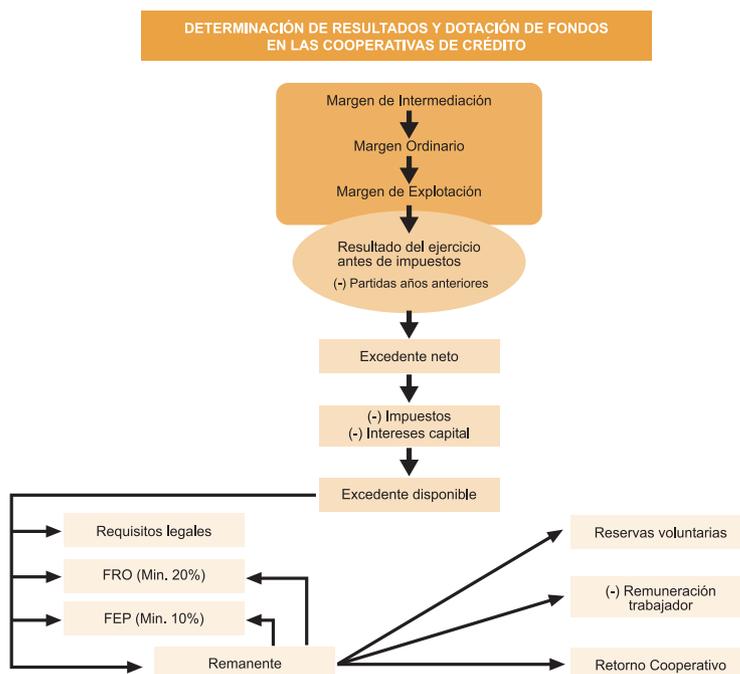


- El conjunto de las operaciones de activo que realizan con terceros no socios no puede superar el 50% de los recursos totales de la entidad (sin que tengan la consideración de operaciones con terceros no socios las operaciones con los socios de cooperativas asociadas, la colocación de tesorería en el mercado interbancario, la adquisición de valores y activos financieros de renta fija para la cobertura de los coeficientes legales, etc.).
- Administrativamente, dependen del *Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, por ser sociedades cooperativas, y del *Ministerio de Economía* y del *Banco de España*, por ser entidades de depósito -al igual que ocurre con los bancos y las cajas de ahorro-.

Dado que, actualmente, los bancos, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito españolas están sometidas a las mismas normas de supervisión de su actividad y están legalmente equiparados en cuanto a su capacidad operativa, la principal diferencia entre ellos es su forma jurídica y su objeto social (Carbó y López, 2001), de lo cual se derivan sus diferentes características en cuanto a órganos de gobierno, propiedad, control y finalidad social.

Uno de los aspectos particulares que diferencian a las cooperativas de crédito de otras formas bancarias son los requisitos legales que deben cumplirse en relación con la distribución de sus excedentes, como se muestra en el gráfico siguiente.

Gráfico 1. La distribución de resultados en las Cooperativas de Crédito



Fuente: PALOMO, R.; VALOR, M. (2001): Banca cooperativa: entorno financiero y proyección social, *Unión Nacional de Cooperativas de Crédito*, Madrid.

Las cooperativas de crédito son sociedades formadas por personas físicas o jurídicas que participan o se involucran de varias formas:

- como socios en su capital social,
- como empresarios en su dirección o gestión,
- y como clientes en su actividad financiera.

Se trata, por tanto, de entidades con un carácter dual: por un lado son empresas de participación o pertenecientes al ámbito de la economía social; y por otro lado, son empresas financieras.

2. El crédito cooperativo español en el entorno de la Unión Monetaria Europea

En la Unión Europea, según los últimos datos suministrados por la *Asociación Europea de Bancos Cooperativos*, para los 15 países miembros, hay un censo de 3.743 cooperativas de crédito, con una red comercial de 51.318 oficinas, que atienden a algo más de 37 millones de socios y 105 millones de clientes. Su activo total es de 2,8 billones de euros, con un volumen de depósitos de 1,5 billones de euros y un volumen de créditos de 1,5 billones de euros. Este conjunto de entidades emplean a 572.181 personas.

Además, como puede verse en el cuadro adjunto, la banca cooperativa también está presente en otros países europeos, algunos de los cuales se incorporarán en breve a la Unión Europea. Los grupos de banca cooperativa de estos países que tienen estatuto de miembros asociados al Grupo Europeo de Bancos Cooperativos son: Bulgaria, Chipre, Hungría, Polonia, Suiza y Rumanía.

El crédito cooperativo o *banca cooperativa* está muy desarrollado en la mayoría de los países europeos, como también ocurre en muchos otros países del mundo (Côté y Vezina, 1998) incluidos los más desarrollados (EEUU, Canadá, Japón, etc.). Y aunque sea bajo diferentes modalidades y denominaciones, manifiesta una personalidad propia y claramente diferenciada de otros intermediarios financieros, tanto por su organización y características, como por su actividad y tradición.

Conceptualmente, el concepto más internacionalizado de la *banca cooperativa* “integra a sociedades cooperativas de crédito y a otras entidades bancarias y de servicios especializados que surgen y tienen su razón de ser en las cooperativas de crédito”².

² El concepto y las características de los grupos bancarios cooperativos se recogen en: PALOMO ZURDO, R.J. (1997): “Los grupos financieros cooperativos”, *CIRIEC-España*, diciembre 1997, N. 27, pp. 35-68.



Una prueba de su dinamismo y evolución es que las cooperativas de crédito de los países europeos se han ido agrupando progresivamente en el transcurso de este siglo para dar lugar a lo que se pueden llamar *grupos de banca cooperativa* (Barea, Juliá y Monzón, 1999) que comparten una serie de características comunes tanto en la vertiente de su cultura empresarial como en lo que se refiere a su ámbito organizativo y operativo. De esta manera, se han llegado a constituir importantes estructuras empresariales, perfectamente equiparables a otros grupos financieros, destacando los existentes en Francia, Alemania, Países Bajos, Italia, etc., pero también más al Norte (como en Finlandia y Suecia) y al Este (Polonia, Hungría,...).³

La existencia de grandes similitudes dentro de la variedad de formas presentes en cada país hace preciso definir conceptos comunes y genéricos para el crédito cooperativo de toda Europa (obviamente extrapolable a otros continentes):

- La expresión *banca cooperativa* es una denominación común que pretende identificar tanto a las sociedades cooperativas de crédito como a los denominados bancos cooperativos centrales y otras empresas financieras con actividad especializada, que son promovidas y orientadas por las cooperativas de crédito.⁴
- Mientras que un *grupo de banca cooperativa* es un conjunto organizado integrado por cooperativas de crédito y por otras instituciones que actúan y cooperan bajo directrices comunes, compartiendo medios, recursos e información, generando unidad de acción y preservando, al mismo tiempo, el espíritu soberano de sus miembros componentes.⁵

En este sentido, se sabe que todas y cada una de las formas empresariales que actúan en un sistema de economía de mercado desarrollan, por sí mismas, sus propios modelos de organización y de funcionamiento de acuerdo con las características que definen su entorno socioeconómico, empresarial y legal. Y cuando esas directrices y principios de funcionamiento se generalizan y se implantan en otras formas empresariales surge lo que se denomina un «modelo empresarial»; que es un modo específico de organizar, de dirigir y de desarrollar la actividad de una empresa o conjunto de empresas con el objetivo final de aportar valor a sus propietarios y de garantizar su supervivencia y/o crecimiento.

3 A este respecto puede verse la obra colectiva: PALOMO, R. (Coor.) (2004): *Banca cooperativa y economía social en Europa*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (DG Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo), Madrid.

4 Esa denominación amplia de sistema de banca cooperativa se utiliza en: PALOMO ZURDO, R. J. (1997): *Los principales sistemas europeos de banca cooperativa. Análisis comparado de la estructura, actividad y métodos operativos con el "Grupo Caja Rural"*, (Versión en Inglés: *The Main European Co-operative Banking systems. Comparative Analysis of the Structure, Activity and Operative Methods with the Spanish "Grupo Caja Rural"*), Unión Nacional de Cooperativas de Crédito y Asociación Española de Cajas Rurales, Madrid.

5 A este respecto puede verse: PALOMO ZURDO, R.J. (1999): «Grupo Caja Rural»; en BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L. (1999): *Grupos empresariales de la economía social en España*, CIRIEC-España, Valencia, pp. 293-349.

En el actual contexto económico y social europeo, es evidente que el motivo originario de la creación de las cooperativas de crédito (consistente en atender las necesidades financieras de socios y clientes) ha evolucionado desde un escenario inicial, caracterizado por la solidaridad (Cafaro, 1999) y la ausencia de vías alternativas de financiación, hasta llegar al escenario actual, extremadamente competitivo, en el que los servicios prestados por las cooperativas de crédito deben orientarse a la atención personalizada a los socios y la calidad, aportando así más *valor* para mantener y reforzar el vínculo establecido con éstos.

Por otra parte, la presencia en múltiples países de la banca cooperativa, así como su dimensión comparativa confirman una serie de ideas a tener en cuenta:

- La banca cooperativa más desarrollada se encuentra precisamente en los países más desarrollados y avanzados del mundo, que cuentan con los sistemas financieros más sofisticados.
- La banca cooperativa encuentra su mejor cauce de desarrollo en los países con economía de mercado, dado que las cooperativas de crédito son entidades de carácter privado con gestión democrática.
- La banca cooperativa es una parte importante del sistema financiero nacional e internacional que atiende las necesidades financieras de un amplio porcentaje de la población, contribuyendo a una mejor y necesaria libre competencia.

Un tema de actualidad en el conjunto de la banca cooperativa europea es cómo afrontar los retos competitivos que configuran el presente y que marcarán su futuro, pero sin olvidar el protagonismo de la base societaria como principal elemento diferenciador con respecto a sus competidores. En este sentido, la doble necesidad de obtener economías de escala mediante una mayor dimensión, y de tener una mayor presencia internacional, intenta hacerse compatible con la consecución de un mejor servicio y un mayor aportación de valor para los socios.

En España la práctica totalidad de las cajas rurales han accedido a la presencia en Europa y a su internacionalización mediante la participación accionarial en el *Banco Cooperativo Español, S.A.*, en cuyo capital social participa, con un 15%, el *DZ BANK* (cabeza del sistema alemán de banca cooperativa); reforzada por la asociación, en 1998, del propio *Banco Cooperativo Español* al *Grupo Bancario UNICO* (que constituye un modelo de alianza estratégica integrado por los principales bancos cooperativos europeos).

Por otra parte, la *Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC)* es miembro de pleno derecho de la organización europea representativa del sector: el Grupo Europeo de Bancos Cooperativos, con sede en Bruselas, que asocia a la práctica totalidad del crédito cooperativo europeo, incluyendo a los nuevos países del Este.

**Tabla 1. Organizaciones vinculadas al grupo europeo de bancos cooperativos
(cifras a 31-12-2002)**

Miembros de pleno derecho	Entidades Local/ Regionales	Oficinas	Socios	Cientes	Empleados	Activos Totales (mill.€)	Depósitos (mill.€)	Créditos (mill.€)	Cuota Mercado Depósitos %	Cuota Mercado Créditos %
BÉLGICA										
Crédit Professionnel	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	16.643	74	2.250	450	1.480	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
DINAMARCA										
Sammenslutningen Danske Andelskasser	37	80	55.000	110.000	480	1.070	850	660	1,00	1,00
ALEMANIA										
BVR	1.489	15.866	15.184.846	30.000.000	169.000	560.336	396.655	340.682	18,80	11,30
IRLANDA / EIRE										
ACCBANK	1	47	<i>n.d.</i>	150.000	624	3.314	2.165	2.319	2,00	1,50
Irish League of Credit Unions	<i>n.d.</i>	534	2.068.631	2.068.631	1.700	4.301	3.657	2.709	6,50	6,90
ESPAÑA										
Unión Nacional de Cooperativas de Crédito	84	4.331	1.492.601	8.670.007	16.402	49.419	41.438	35.344	5,00	5,10
FRANCIA										
Crédit Agricole	45	7.232	5.600.000	16.100.000	102.259	580.795	270.164	273.212	20,60	16,30
Crédit Mutuel	18	4.749	5.800.000	13.200.000	54.306	347.481	126.021	143.521	12,20	15,60
Banques Populaires	25	2.274	2.200.000	5.700.000	39.200	220.744	83.200	101.800	5,80	7,60
Crédit Coopératif	34	242	140.000	287.500	2.724	9.011	4.287	5.847	0,50	0,50
GRECIA										
Association of Cooperative Banks of Greece	15	72	114.670	114.670	568	926	682	721	0,60	0,80
ITALIA										
Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari	92	7.020	1.130.000	7.500.000	50.500	362.800	211.700	171.300	20,95	16,91
FEDERCASSE	461	3.206	648.140	1.305.138	24.420	95.842	76.339	57.097	7,50	5,40
LUXEMBURGO										
Caisse Centrale Raiffeisen	35	71	4.765	116.000	419	2.958	2.677	1.447	10,00	10,00
PAÍSES BAJOS										
Rabobank Nederland	349	1.918	1.108.000	9.100.000	59.096	374.720	171.632	225.252	40,00	30,00
AUSTRIA										
Österreichische Raiffeisenbanken	602	1.655	1.694.411	3.600.000	28.404	114.200	68.041	72.856	25,50	22,10
Österreichischer Genossenschaftsverband	70	594	650.000	700.000	5.044	29.359	16.413	14.658	5,80	5,30
PORTUGAL										
FENACAM	132	592	300.000	1.600.000	3.670	7.501	6.477	5.020	5,00	3,00
FINLANDIA										
OKOBANK	244	692	1.042.000	3.023.000	8.937	31.625	19.932	24.319	32,70	32,00
SUECIA										
Landshypotek	10	10	69.216	69.216	107	3.787	<i>n.d.</i>	3.602	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
REINO UNIDO										
The Co-operative Bank	<i>n.d.</i>	133	<i>n.d.</i>	2.230.000	4.247	13.264	10.537	6.694	2,00	2,00
TOTAL EUROPA (15)	3.743	51.318	37.237.717	105.660.805	572.181	2.815.703	1.513.317	1.490.540		

Fuente: European Association of Co-operative Banks, 2003.

**Continuación Tabla 1. Organizaciones vinculadas al grupo europeo de bancos cooperativos
(cifras a 31-12-2002)**

Asociados	Entidades Local/ Regionales	Oficinas	Socios	Clientes	Empleados	Activos Totales (mill.€)	Depósitos (mill.€)	Créditos (mill.€)	Cuota Mercado Depósitos %	Cuota Mercado Créditos %
BULGARIA										
Central Co-operative Bank	n.d.	129	5.715	113.275	795	134	99	49	1,60	1,60
CHIPRE										
Co-operative Central Bank	363	464	510.000	600.000	2.000	6.653	5.995	4.557	22,66	33,28
HUNGRÍA										
National Federation of Savings Co-operatives	166	1.712	1.000.000	3.000.000	7.478	2.930	2.770	1.310	18,00	14,00
POLONIA										
Krajowy Związek Banków Spółdzielczych	608	3.039	2.620.000	10.000.000	13.421	5.825	4.321	3.029	6,50	6,50
SUIZA										
Schweizer Verband der Raiffeisenbanken	492	1.278	1.107.354	2.000.000	7.089	62.000	46.000	51.000	17,00	13,00
RUMANÍA										
Creditcoop	22	940	729.000	780.247	3.038	77	47	48	n.d.	n.d.
IRLANDA										
Bórd Iascaigh Mhara / Irish Sea Fisheries Board	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	120	16	6	4	n.d.	n.d.

Fuente: *European Association of Co-operative Banks, 2003.*

3. Las raíces y la evolución del crédito cooperativo español

116

La mayoría de los autores e investigadores señalan como la primera experiencia del cooperativismo de crédito español la fechada en el año 1858, con la creación de la “*Cooperativa de los Papeleros de Buñol*”, en la provincia de Valencia, que, a pesar de no contar con un estatuto jurídico de cooperativa de crédito -propriadamente dicho-, lo era prácticamente de hecho por su forma de funcionamiento orgánico.

Durante los años siguientes, se crearon otras cooperativas de crédito promovidas principalmente por el clero católico, que fueron reguladas por la Ley de 1869 sobre libertad de bancos y sociedades de crédito. A partir de 1887, la promulgación de la *Ley de Asociaciones*, junto con la creación de la figura de los *Sindicatos Agrarios Católicos*, dan lugar a la aparición de las primeras cajas rurales españolas a comienzos del siglo XX.

En 1901 se constituye en la localidad palentina de Amusco la primera caja rural española, que fue seguida en 1902 por otras entidades en la provincia de Zamora.

En 1916 se constituye la *Confederación Nacional Católico Agraria (CNCA)* y, sólo 10 años más tarde, el cómputo de cajas rurales en España se eleva a 500 entidades. En 1927 se crea el *Servicio Nacional del Crédito Agrícola (SNCA)*.



Poco antes de la Guerra Civil española se registraban ya más de un millar de cooperativas de crédito. Este proceso de crecimiento numérico se detuvo durante la contienda y se ralentizó poco después de la promulgación de la primera *Ley de Cooperación, de 2 de enero de 1942*.

El despegue propiamente dicho del sector no se inicia hasta el final de la década de los años cincuenta, tras la creación, en 1957, de la *Caja Rural Nacional (CRUNA)* como órgano central de ámbito nacional de un sistema federativo de las cajas rurales.

La evolución favorable del crédito cooperativo español se ve interrumpida en 1983 al comenzar la denominada crisis de las cajas rurales⁶ -en un contexto de crisis bancaria generalizada-⁷, que desemboca en una paulatina reducción e incluso desaparición de entidades. La situación creada conduce a la necesidad de aplicar un Plan de Saneamiento (entre 1983 y 1992) y a la firma de un convenio de asociación de 64 cajas rurales con el *Banco de Crédito Agrícola (BCA)* -integrado, en aquel momento, en el *Instituto de Crédito Oficial*-. El convenio entre las cajas rurales firmantes y el *BCA* se hace efectivo el 1 de julio de 1984.

En 1986, el *Banco de Crédito Agrícola* y las cajas rurales asociadas crean la sociedad *Rural Informática S.A.* -hoy llamada *Rural Servicios Informáticos (RSI)*- en la que el *BCA* participaba en un 30% del capital social.

En marzo de 1986 se constituye la compañía de seguros *Rural Vida*, participada al 45% por el *BCA*. El año siguiente se crea *Rural de Seguros y Reaseguros*; y ya en 1988 se constituye *Rural Grupo Asegurador (RGA)*, que integra a las dos sociedades anteriores.

En 1987 se inicia un proceso de disensión del *Grupo Asociado Banco de Crédito Agrícola-Cajas Rurales* por parte de un número apreciable de cajas provinciales. Concretamente, 18 de ellas constituyen la *Sociedad Civil de Estudios y Proyectos*, como primer paso para la creación, por parte de 24 cajas rurales, del *Banco Cooperativo Español* y del futuro *Grupo Caja Rural*. Las restantes cajas rurales locales así como algunas cajas provinciales, mantienen en esa fecha su asociación con el *BCA*.

El 4 de julio de 1989 se constituyó la *Asociación Española de Cooperativas de Crédito (AECC)*, que serviría de marco institucional al nuevo sistema de banca cooperativa.

El 16 de agosto de 1989, 24 cajas rurales provinciales junto con el banco cooperativo alemán *Deutsche Genossenschaftsbank (DG BANK)* -hoy *DZ BANK*- promovieron la creación del *Banco Cooperativo Español, S.A.*

6 Un análisis amplio y riguroso de la crisis de las cajas rurales se recoge en A. MARTIN MESA (1988): *La crisis de las cajas rurales españolas y el nuevo modelo del cooperativismo de crédito agrario*, Banco de Crédito Agrícola-Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Granada, Granada.

7 A este respecto, puede verse: CUERVO GARCÍA, A. (1988): *La crisis bancaria en España 1977-1985*, Ariel, Barcelona.

Tabla 2. Cronograma de la banca cooperativa española en el periodo 1901-1989.
(Antecedentes y evolución histórica hasta la creación de la Asociación Española de Cajas Rurales en 1989)

FECHAS	ACONTECIMIENTOS RELEVANTES.
1858	- Primera experiencia española equivalente a una cooperativa de crédito: <i>Papeleros de Buñol</i> .
1865	- Creación de la primera cooperativa de crédito: el <i>Manantial de Créditos</i> , en Madrid.
1887	- Creación de diversas entidades en relación con los Sindicatos Agrarios Católicos.
1901	- Constitución de la primera Caja Rural en Amusco (Palencia).
1902	- Creación de cajas rurales en Zamora (San Marcial, Moraleja del vino, Arenillas y Zamora).
1904	- Creación de la Caja Rural de Olite (Navarra).
1906	- Promulgación de la Ley de 20 de enero de 1906 sobre Sindicatos Agrícolas y Pósitos.
1916	- Constitución de la Confederación Nacional Católico Agraria (CNCA).
1927	- Constitución de Servicio Nacional del Crédito Agrícola (SNCA).
1936	- Antes de la Guerra Civil constan más de 1.000 cooperativas de crédito registradas.
1942	- Promulgación de la Ley de Cooperación de 2 de enero de 1942.
1957-1959	- Constitución de la Caja Rural Nacional (CRUNA). - CRUNA como órgano central de ámbito nacional de un sistema federativo de las cajas rurales.
Años 60	- Despegue de las cajas rurales españolas. - Creación de las Uniones Territoriales de Cooperativas (UTEcos). - Constitución de la Central de Cajas Rurales (CECAR) para cajas rurales locales y comarcas, con carácter equivalente a la CRUNA. - Constitución de algunas de las actuales cajas populares y profesionales (Caja Laboral Popular de Mondragón, Caja Grumeco, Caja Caminos, Caja de Ingenieros Industriales de Barcelona, ...) - Inclusión de cooperativas de crédito en Ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca de 1962.
1969	- Constitución de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).
1974	- Promulgación de la Ley 52/1974, de 19 de diciembre, General de Cooperativas.
1977	- Pactos de la Moncloa. Constan 200 cooperativas de crédito registradas.
1980-1985	- Equiparación progresiva de las cooperativas de crédito al resto del sector bancario, incluyendo la aplicación del coeficiente de caja, del coeficiente de inversión obligatoria, del coeficiente de préstamos de regulación especial y del coeficiente de recursos propios. - Constitución, en 1983, del Fondo de Garantía de Depósitos en cooperativas de crédito.
1983	- Inicio de aplicación del Plan de Saneamiento del sector en 1983, como consecuencia de la denominada crisis de las cajas rurales. La aplicación del Plan se extiende hasta 1992.
1984	- Convenio de asociación entre 57 cajas rurales y el Banco de Crédito Agrícola (BCA), integrado en el Instituto de Crédito Oficial. El convenio se empieza a aplicar el 1 de julio de 1984.
1986	- Creación de Rural Informática y de Rural Vida por parte de las cajas rurales y del BCA.
1987	- Inicio del proceso de abandono del Grupo Asociado Banco de Crédito Agrícola-Cajas Rurales, por parte de un número considerable de entidades de ámbito provincial. - Creación de la Sociedad Civil de Estudios y Proyectos promovida por 24 cajas rurales.
1988	- En mayo de 1988 primera denuncia formal del convenio de asociación con el BCA.
1989	- El 10 de febrero sólo ratifican y renuevan el convenio de asociación 23 cajas rurales (2 provinciales y 21 locales). - El 4 de julio se constituye la Asociación Española de Cooperativas de Crédito. - El 16 de agosto, 24 cajas rurales, junto con el DG BANK promueven el Banco Cooperativo Español.
1990	- El 31 de julio se constituye el Banco Cooperativo Español (BCE).

Fuente: elaboración propia.



Desde 1989, y en un proceso continuo, se ha producido la progresiva incorporación de cajas rurales al *Grupo Caja Rural*. Consecuentemente, en el período 1997-1999, se produce la reunificación, casi absoluta⁸, de las cajas rurales españolas en torno al *Grupo Caja Rural*.

Por último, un aspecto significativo en la evolución del sector, fue el inicio, en el año 2000, de un proceso de fusiones entre cooperativas de crédito que, hasta la fecha, cuenta con varios casos entre entidades de primer orden:

- la fusión anunciada en abril de ese año, y consumada oficialmente en noviembre, entre las cajas rurales de Almería y de Málaga, dando lugar a la actual *Caja Rural Intermediterránea (Cajamar)*.
- El posterior anuncio, en septiembre de 2000, de la fusión entre las cajas rurales de Sevilla y de Huelva (dando lugar a la *Caja Rural del Sur*, con personalidad jurídica propia desde el 30 de abril de 2001).
- También, el 4 de mayo de 2001, las cajas rurales de Huesca y Zaragoza aprobaron su proyecto de fusión para constituir la *C.R. Aragonesa y de los Pirineos (Multicaja)*.
- En agosto de 2001 se anuncia la creación de la segunda caja rural española mediante la fusión de las tres cajas rurales provinciales de Valencia, Alicante y Castellón, y las que se unirán otras de ámbito local, dando lugar a la actual *Ruralcaja*.

4. La vertebración actual del crédito cooperativo español

119

Como en la mayor parte de los países, se pueden distinguir diversas modalidades de cooperativas de crédito por motivo de su diversa especialización y ámbito de actividad; así, en España, tradicionalmente se ha distinguido entre dos subconjuntos: las cajas rurales y las cajas populares/profesionales:

- Las cajas rurales constituyen el conjunto más relevante, tanto por su presencia territorial (en la mayor parte de las provincias españolas), como por su dimensión numérica, económica, societaria y laboral. A 31 de diciembre de 2003, 74 de las 77 cajas rurales españolas están agrupadas en la *Asociación Española de Cajas Rurales*, con la que forman el *Grupo Caja Rural*.

⁸ Las únicas cajas rurales que no se han integrado en el Grupo son la Caja Rural Vasca (de ámbito provincial-autonómico) y las cajas rurales locales de Castellidans y Guissona en Lérida.

Tabla 3. Agrupación institucional de la banca cooperativa española. (Diciembre 2003)

Cooperativas de Crédito	Nº	Identificación y/o Denominaciones	Estructura Asociativa	Organización Representativa
CAJAS RURALES	77	Cajas rurales de ámbito provincial, comarcal y local.	74 asociadas en Grupo Caja Rural. 3 no asociadas: C.R. Vasca C.R. Castellidans C.R. Guissona.	Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) Representa a la totalidad de las 83 coops. de crédito
CAJAS POPULARES	2	Caja Laboral Popular. Caja Escolar de Fomento.	No forman grupo ni se vinculan al Grupo Caja Rural.	
CAJAS PROFESIONALES	4	Caja de Ingenieros. Caja Caminos. Caja de Arquitectos. Caja Abogados		

Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC.

- Las cuatro cajas profesionales existentes en España, a 31 de diciembre de 2003, son cooperativas de crédito orientadas hacia el servicio a determinados colectivos y colegios profesionales. Hay una caja de abogados, otra de ingenieros industriales y otra de arquitectos con sede social en Barcelona, mientras que los ingenieros de caminos cuentan con otra entidad equivalente en Madrid.
- Las dos cajas populares censadas a 31 de diciembre de 2003 son cooperativas de crédito especialmente vinculadas con determinadas actividades empresariales y profesionales (no rurales), en un ámbito de actuación que puede identificarse como mayoritariamente urbano. El ejemplo destacado es la *Caja Laboral Popular* integrada en *Mondragón Corporación Cooperativa*; que actualmente es la mayor cooperativa de crédito Española (por activos y resultados) aunque no la mayor por número de oficinas y grado de expansión territorial, posición de liderazgo que corresponde a *Caja Rural Intermediterránea (Cajamar)*, con sede en Almería.

Por tanto, la estructura asociativa-empresarial que da forma al *Grupo Caja Rural* se compone de dos elementos principales:

- La *Asociación Española de Cajas Rurales (AECR)*, que actúa como plataforma para el desarrollo y coordinación de las cajas rurales asociadas vertebrando un sistema de solidaridad entre las cajas como en otros países europeos.
- El conjunto de entidades especializadas formado por: el *Banco Cooperativo Español (BCE)*; *Rural Servicios Informáticos (RSI)* y *Rural Grupo Asegurador (Seguros RGA)*.

Desde el punto de vista asociativo o de representación institucional del sector, la *Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC)* ejerce, entre otras, las funciones de patronal del conjunto del crédito cooperativo español.



5. La actividad de las cooperativas de crédito y su vinculación con la Economía Social

El cooperativismo de crédito español tiene un peso específico de primer orden en el conjunto de las denominadas empresas de participación y de la Economía Social, tanto por su dimensión económica y extensión, como por liderar, promover o constituir el pilar financiero de determinados grupos empresariales de la economía social (Barea y Monzón, 2002).

Así, algunas cooperativas de crédito españolas asumen un claro protagonismo en determinados grupos empresariales, como la Caja Laboral Popular en el grupo Mondragón Corporación Cooperativa, Caixa Rural Popular en el Grupo Empresarial Cooperativo Valenciano (GECV), etc.

Como se ha planteado en la introducción, la actividad de las cooperativas de crédito ha variado de forma sustancial a lo largo de su historia y, especialmente, durante las dos últimas décadas.

Esto ha sido consecuencia de los cambios producidos en el sector agropecuario y en otros sectores de actividad, como en el comercio, en la industria, en la construcción, o en el sector de la distribución. A esto se añaden los cambios demográficos, sociales y económicos de gran calado, como la redistribución territorial de la población de los últimos años (especialmente la migración desde el campo hacia los núcleos urbanos), el creciente grado de envejecimiento de la población, la inmigración iberoamericana y africana, la revolución de la tecnología y el desarrollo de los transportes, etc.

El sector de actividad de las cajas rurales españolas se concentró tradicionalmente en el medio rural, vinculado con las explotaciones agropecuarias, pero ha evolucionado igual que la economía prestando actualmente servicios a todo tipo de *pymes* y otras empresas de mayor tamaño, con independencia de su sector de actividad; así como, por supuesto, el conjunto de los servicios financieros para particulares (préstamos hipotecarios, otros créditos, productos de pasivo, fondos de inversión, seguros, servicio de valores, etc.).

En este contexto, no hay que olvidar tampoco la paulatina reducción de la participación del sector agropecuario en el Producto Interior Bruto (PIB), razón por la cual las cajas rurales se habrían visto limitadas en su crecimiento si no hubiesen ampliado y diversificado su actividad.

Ahora bien, la vinculación originaria de la banca cooperativa española a lo que se entiende como Economía Social permanece y prevalece en la actualidad aunque se haya vivido un fuerte proceso de transformación que, lógicamente, se ha producido por igual en el sector de la Economía Social y en la propia banca cooperativa (como parte de ella).

Una forma de medir la vinculación de la banca cooperativa con los restantes sectores de la economía social puede consistir en analizar cuál es la representatividad de las variables que pueden percibir sus clientes. Así, según un estudio realizado al respecto con las cajas rurales españolas, resultaron ser: la proximidad mediante la red de oficinas; la rapidez en la tramitación de las concesiones de crédito; el hecho de disponer de productos y servicios competitivos y, por supuesto, la posibilidad de solucionar rápidamente los problemas que pudieran surgir en la relación entidad-cliente (Palomo y Valor, 2001).⁹

Tabla 4. Evolución del número de socios de Cooperativas de Crédito

Años	Nº pers. Físicas y Jurídicas	Nº Coop. Socio	Total
1992	927.437	5.421	932.858
1993	950.925	5.424	956.349
1994	982.487	5.798	988.285
1995	973.726	5.929	979.655
1996	1.020.822	6.308	1.027.130
1997	1.099.935	6.569	1.106.504
1998	1.148.792	6.668	1.155.460
1999	1.237.205	7.048	1.244.253
2000	1.389.777	7.177	1.396.954
2001	1.413.016	7.444	1.420.460
2002	1.484.927	7.674	1.492.601

Fuente: UNACC, 2003.

Por otra parte, la necesaria supervisión “prudencial” de los riesgos asumidos, el principio de prudencia bancaria, la necesaria diversificación de la actividad y otras muchas razones de diversa índole contribuyen a cuestionar la existencia real de *ventajas competitivas* a favor del socio frente al *cliente-no-socio*.

Por tanto, cabe plantear -e incluso proponer- que las cooperativas de crédito pueden o deben aumentar el grado de vinculación y de fidelización de sus clientes.

En otro orden de cosas, las cajas rurales asumen un ideario o compromiso que puede considerarse, prácticamente, como un decálogo de comportamiento para con sus socios y en los territorios en las que están implantadas. Este decálogo se traduce en un amplio compromiso que consta de los siguientes elementos:¹⁰

9 Este estudio fue realizado para la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito en el año 2001, y parcialmente publicado en la obra: PALOMO, R.; VALOR, C. (2001): *Banca cooperativa: entorno financiero y proyección social*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid.

10 Este Decálogo fue propuesto en 1998 a la Asociación Española de Cajas Rurales y posteriormente trabajado conjuntamente con el autor de estas líneas hasta su versión definitiva, publicada en mayo de 2000 en el documento divulgativo del Grupo titulado: “10 años del Grupo Caja Rural”.

**Tabla 5. Principales partidas del balance de las Cooperativas de Crédito
(Datos en miles de euros)**

	Cajas rurales			Cajas pop./prof.			Total Sector		
	Dic.03	Dic.02	% Variac.	Dic.03	Dic.02	% Variac.	Dic.03	Dic.02	% Variac.
Crédito sobre clientes	32.815.429	28.247.309	16,2	8.584.950	7.096.741	21	41.400.379	35.344.050	17,1
Cartera de valores	3.045.526	3.076.515	-1	1.430.712	1.638.071	-12,7	4.476.238	4.714.586	-5,1
Activos materiales	934.824	846.260	10,5	225.039	213.545	5,4	1.159.863	1.059.805	9,4
Total activo	43.204.840	38.465.385	12,3	11.683.842	10.953.653	6,7	54.888.682	49.419.038	11,1
Recursos ajenos	36.012.264	32.369.126	11,3	9.726.426	9.068.589	7,3	45.738.690	41.437.715	10,4
Depósitos a la vista	18.525.114	16.080.909	15,2	4.580.359	4.120.720	11,2	23.105.473	20.201.629	14,4
Depósitos a plazo	17.068.745	15.871.480	7,5	4.155.080	3.765.491	10,3	21.223.825	19.636.971	8,1
Capital suscrito	910.015	687.180	32,4	355.085	327.395	8,5	1.265.100	1.014.575	24,7
Reservas	2.576.040	2.338.100	10,2	753.486	713.352	5,6	3.329.526	3.051.452	9,1

Fuente: Anuario 2003 de las cooperativas de crédito (UNACC).

**Tabla 6. Cuenta de resultados de las cooperativas de crédito
(Datos en miles de euros)**

	CAJAS RURALES			CAJAS POP./PROF.			TOTAL SECTOR		
	Dic.03	Dic.02	% Variac.	Dic.03	Dic.02	% Variac.	Dic.03	Dic.02	% Variac.
Productos Financieros	1.889.913	1.924.835	-1,8	428.766	469.764	-8,7	2.318.679	2.394.599	-3,2
Costes Financieros	-553.140	-643.450	-14,0	-168.871	-207.865	-18,8	-722.011	-851.315	-15,2
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	1.336.773	1.281.385	4,3	259.895	261.899	-0,8	1.596.668	1.543.284	3,5
Otros Prod. Serv. Netos	239.671	216.328	10,8	83.665	78.192	7	323.336	294.520	9,8
Rdos. de Operaciones									
Financieras	26.625	-13.295	-300,3	11.906	-22.233	-153,6	38.531	-35.528	-208,5
MARGEN ORDINARIO	1.603.069	1.484.418	8,0	355.466	317.858	11,8	1.958.535	1.802.276	8,7
Otros Prod. de Explotación	7.135	5.900	20,9	6.286	1.304	382,1	13.421	7.204	86,3
Gastos Generales									
de Administración	-888.316	-832.813	6,7	-162.470	-152.561	6,5	-1.050.786	-985.374	6,6
De Personal	-571.114	-536.009	6,5	-103.205	-95.666	7,9	-674.319	-631.675	6,8
Otros Gtos Administrat.	-317.202	-296.804	6,9	-59.265	-56.895	4,2	-376.467	-353.699	6,4
Amort. y Saneam.									
de act. Mat. e Inmat.	-90.009	-76.675	17,4	-20.671	-16.966	21,8	-110.680	-93.641	18,2
Otras cargas Explotación	-36.382	-33.821	7,6	-8.673	-8.821	-1,7	-45.055	-42.642	5,7
MARGEN EXPLOTACIÓN	595.497	547.009	8,9	169.938	140.814	20,7	765.435	687.823	11,3
Amort. y Prov. para									
Insolvencias	-207.776	-183.557	13,2	-46.471	-33.019	40,7	-254.247	-216.576	17,4
Otros Resultados	-2.209	-18.191	-87,9	1.152	5.671	-79,7	-1.057	-12.520	-91,6
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	385.512	345.261	11,7	124.619	113.466	9,8	510.131	458.727	11,2
Impuesto sobre Beneficios	-56.824	-41.420	37,2	-14.606	-8.738	67,2	-71.430	-50.158	42,4
Otros Impuestos	-2	-10	0,0	0	0	0,0	-2	-10	0,0
RDO DEL EJERCICIO	328.686	303.831	8,2	110.013	104.728	5,0	438.699	408.559	7,4
Pro-Memoria:									
ACTIVOS TOTALES MEDIOS		37.111.045	-100,0		10.472.952	-100,0		47.583.997	-100,0

Fuente: Anuario 2003 de las cooperativas de crédito (UNACC).

1. Compromiso con los principios cooperativos, compatible con los aspectos positivos de la innovación y de la modernidad.
2. Atención preferente a las necesidades financieras de los socios y apoyo a sus proyectos e ilusiones.
3. Arraigo territorial abierto y compatible con el nuevo entorno global.
4. Vocación de servicio especializado, próximo y eficiente.
5. Promoción de la actividad empresarial y contribución a la creación de empleo.
6. Promoción de un desarrollo regional constructivo, viable y con perspectiva de futuro.
7. Defensa de la ética empresarial y de la buena conducta en los negocios. Honestidad y respeto a la palabra dada.
8. Compromiso con la protección ordenada y realista del entorno ecológico y del medio ambiente.
9. Consideración principal de las relaciones humanas, la cultura, las costumbres y las tradiciones.
10. Fortalecimiento del Grupo a través de la actuación conjunta en torno al proyecto común.

6. El crecimiento y la expansión territorial de las Cooperativas de Crédito

Todas las entidades financieras tienen un origen geográfico concreto o establecen su sede en un determinado lugar que las identifica como procedentes del mismo; ahora bien, este rasgo destaca particularmente en el caso de las cooperativas de crédito, especialmente en las cajas rurales.

Analizada la situación de las oficinas de las cooperativas de crédito por comunidades, cabe destacar los siguientes datos:

- Andalucía es la comunidad con más oficinas (975 oficinas que equivalen al 22,54% del total de las cooperativas de crédito españolas), seguida de Valencia (718 oficinas o un 16,60%) y Castilla-León (436 oficinas o un 10,08%). Las restantes Comunidades cuentan con porcentajes inferiores al 10% sobre el total de las 4.326 oficinas de



este tipo de entidades en España. Todas las Comunidades y Ciudades Autónomas cuentan con la presencia de oficinas de cooperativas de crédito.

- No hay cooperativas de crédito oriundas en 2 comunidades autónomas (Cantabria y La Rioja) y en las dos ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.
- El 14,8% de las oficinas de las cooperativas de crédito españolas se encuentra fuera de su comunidad autónoma de origen.

Si el análisis se realiza para cada una de las cooperativas de crédito, las principales observaciones pueden resumirse de la siguiente forma:

- Hay 23 cooperativas de crédito, de las 83 existentes, que tienen oficinas en comunidades autónomas diferentes a la suya de origen (en términos porcentuales un 27,7% del total de entidades). En otras palabras, no llega a un tercio el número de cooperativas de crédito que han abierto oficinas fuera de sus comunidades de origen.
- Las entidades con presencia en un mayor número de Comunidades diferentes a la de origen son: la caja rural Cajamar (en Murcia, Cataluña, Madrid, Castilla-León, Comunidad Valenciana, Ceuta y Melilla); y las cajas populares y profesionales Caja de Arquitectos (en 10 Comunidades diferentes a de origen o sede) y Caja Laboral Popular (en 7 Comunidades diferentes a la de su origen). Las restantes 80 entidades no están más que en 1 o 2 Comunidades diferentes a la propia o de origen.
- El mayor porcentaje de oficinas sobre el total de cada entidad situadas fuera de sus comunidades de origen corresponde a:
 - En las cajas rurales: Cajamar (con un 48,5% de sus oficinas fuera de su Comunidad de origen); Caja Rural Central, radicada en la Comunidad Valenciana (con un 31,1% de oficinas fuera de su Comunidad de origen); C.R.Navarra (24,2%) y Caja Campo, radicada en Valencia (con un 17,5%).
 - En las cajas populares y profesionales, los porcentajes son mucho mayores: Caja de Arquitectos (84,2%); Caja Ingenieros (42,9%); Caja Laboral Popular (39,1%) y Caja Abogados (37,5%).

Si el análisis se realiza por provincias cabe destacar los siguientes datos:

- Valencia es la provincia con más oficinas (389 oficinas que equivalen al 9% del total de oficinas de las cooperativas de crédito españolas)

- La provincia de Castellón es la que tiene más cooperativas de crédito oriundas de esta provincia (18 entidades, que equivalen al 21,7% del total en España).
- No hay cooperativas de crédito oriundas en 18 provincias; es decir, en el 34% de las provincias españolas (es decir, aproximadamente, una tercera parte de las provincias españolas no cuentan con una cooperativa de crédito oriunda).
- El 32,8% del total de oficinas de las cooperativas de crédito españolas (un cómputo total de 1.417) se encuentran fuera de sus respectivas provincias de origen; es decir, que las entidades que han llegado a expandirse territorialmente fuera de sus provincias son, prácticamente, la tercera parte de las cooperativas de crédito españolas.

Si el análisis se realiza para cada una de las cooperativas de crédito, en relación con las provincias donde cuentan con oficinas, las principales observaciones pueden resumirse de la siguiente forma:

- Hay 28 cooperativas de crédito, de las 83 existentes, que cuentan con oficinas en provincias diferentes a la suya de origen (en términos porcentuales un 33,7% del total de entidades). En otras palabras, representan un tercio el número de cooperativas de crédito que han abierto oficinas fuera de sus comunidades de origen.
- El mayor porcentaje de oficinas sobre el total de cada entidad situadas fuera de sus comunidades de origen corresponde a:
 - En las cajas rurales: Cajamar, radicada en Almería (con un 70,4% de sus oficinas fuera de su provincia de origen); Ruralcaja, radicada en Valencia (con un 49,4%); C.R del Sur, con sede en Sevilla (con un 47,4%) y Multicaja, con sede en Huesca (47,2%). Ahora bien, en estos 4 casos destacados, gran parte de la presencia territorial fuera de su provincia de origen viene explicada por los aun recientes procesos de fusión-absorción desarrollados entre los años 2000 y 2003.
 - En las cajas populares y profesionales, los porcentajes son mayores, como puede verse en Caja de Arquitectos (94,7%) y Caja Laboral Popular (73,9%).

Por otra parte, el Índice de Herfindahl-Hirschman (HH), permite conocer el grado de concentración geográfica de las redes de oficinas. De esta forma se puede ver el grado de extraterritorialización de las entidades. La definición de este índice adaptado a este trabajo corresponde al sumatorio de los cuadrados de los cocientes entre las oficinas en cada comunidad o provincia –según el caso- sobre el total de oficinas de cada entidad.¹¹

¹¹ A este respecto, puede verse la aplicación del índice HH para las cajas de ahorros y por comunidades autónomas en: BERGÉS LOBERA, A. (2003): "Bancos y cajas: estrategias divergentes", *Análisis*, N. 112, segundo trimestre, pp. 5-20.



El índice se calcula de la siguiente forma:

$$HH_j = \sum_{i=1}^n \left(\frac{N_i}{N} \right)^2$$

Siendo:

N_i : número de oficinas de entidad en su provincia o comunidad de origen –según el caso-.

N : número total de oficinas de la entidad “j”.

n : número total de provincias o comunidades autónomas –según el caso-. En este trabajo 19 comunidades autónomas (incluidas Ceuta y Melilla) o 52 provincias.

El valor del índice está comprendido entre 0 y 1, de modo que cuanto menor sea su valor implica mayor desterritorialización o extraterritorialización. Las entidades con índice igual a 1 serán aquellas que sólo tienen oficinas en su provincia o comunidad autónoma de origen -según el caso-.

En la tabla adjunta se observa que algunas de las cooperativas de crédito de tipo popular y profesional presentan mayor descentralización de oficinas, tanto por comunidades como por provincias. En cuanto a las cajas rurales, en general, las mayores entidades son las que tienen menores valores de este índice, es decir, tienen mayor dispersión de sus oficinas entre comunidades autónomas o provincias -según el caso- diferentes a la de origen. Así mismo, se aprecia claramente la existencia de un amplio grupo de cooperativas de crédito que no tienen oficinas fuera de su provincia de origen ni de su comunidad autónoma, pues el valor del índice HH es la unidad.

Tabla 7. Clasificación de las cooperativas de crédito según el índice de Herfindahl-Hirschman (HH) para CCAA y provincias; y número de oficinas en provincias diferentes a la de origen o sede central. (Diciembre 2002)

HH para CCAA.		HH para Provincias.		Coop. de Crédito(83)	Provincia origen o sede central	% Nº ofic. en prov diferente a origen
C.DE ARQUITECTOS	0,108	C.DE ARQUITECTOS	0,058	C.R.ALBACETE	ALBACETE	5,9%
C.R.INTERMEDITER.(CAJAMAR)	0,380	C.LABORAL POPULAR	0,167	C.R.CASAS IBAÑEZ	ALBACETE	0,0%
C.LABORAL POPULAR	0,415	C.R.INTERMEDITER.(CAJAMAR)	0,245	C.R.LA RODA	ALBACETE	0,0%
C.INGENIEROS	0,429	C.DE ABOGADOS	0,250	C.R.VILLAMALEA	ALBACETE	0,0%
C.DE ABOGADOS	0,469	C.R.MEDITERR.(RURALCAJA)	0,352	C.R.ALTEA	ALICANTE	0,0%
C.R.CENTRAL	0,571	C.R.DEL SUR	0,400	C.R.CALL. D'EN SARRIÁ	ALICANTE	0,0%
C.R.NAVARRA	0,607	C.INGENIEROS	0,429	C.R.CENTRAL	ALICANTE	31,1%
CAJA CAMPO, C.R.	0,712	C.R.ARAGON-PIRI.(MULTICAJA)	0,461	C.CTO.PETREL.C.R.	ALICANTE	0,0%
C.R.BURGOS	0,761	C.R.DEL DUERO	0,565	C.R.INTERM.(CAJAMAR)	ALMERÍA	70,4%
C.R.ARAGÓN	0,808	C.R.CENTRAL	0,571	C.R.ASTURIAS	ASTURIAS	0,0%
C.R.TOLEDO	0,838	C.R.NAVARRA	0,596	C.R.GIJÓN	ASTURIAS	0,0%
C.R.MEDITERR.(RURALCAJA)	0,880	C.R.TOLEDO	0,656	C.R.EXTREMADURA	BADAJOS	15,5%
C.R.ALBACETE	0,889	CAJA CAMPO, C.R.	0,675	C.R.ALMENDRALEJO	BADAJOS	0,0%
C.R.GRANADA	0,902	IPAR KUTXA RURAL	0,691	C.R.BALEARS	BALEARES	0,0%
C.R.ARAGÓN-PIRI.(MULTICAJA)	0,909	C.R.EXTREMADURA	0,736	C.R.BURGOS	BURGOS	13,4%
C.R.ZAMORA	0,921	C.R.ZAMORA	0,737	C.R.ALCORA	CASTELLÓN	0,0%
C.R.TENERIFE	0,967	C.R.BURGOS	0,761	C.R.ALMASSORA	CASTELLÓN	0,0%
C.R.JAÉN	0,970	C.R.CANARIAS	0,773	C.R.ALMENARA	CASTELLÓN	0,0%
C.R.TERUEL	0,971	C.R.ARAGÓN	0,808	C.R.ALQ.NIÑO PERD.	CASTELLÓN	0,0%
C.R.CÓRDOBA	0,978	C.R.ALBACETE	0,889	C.R.BETXI	CASTELLÓN	0,0%
C.R.EXTREMADURA	0,980	C.R.GRANADA	0,901	C.R.BENICARLÓ	CASTELLÓN	0,0%
C.R.C.REAL	0,980	C.R.SALAMANCA	0,921	C.R.BURRIANA	CASTELLÓN	0,0%
C.R.DEL SUR	0,984	C.R.TERUEL	0,942	C.R.CASTELL.-S.ISIDRO	CASTELLÓN	0,0%
C.CTO.PETREL.C.R.	1,000	C.R.GALEGA	0,943	C.R.COVES VINROMA	CASTELLÓN	0,0%
C.ESCOLAR FOMENTO	1,000	C.R.TENERIFE	0,967	C.R.CHILCHES	CASTELLÓN	0,0%
C.R.ADAMUZ	1,000	C.R.JAÉN	0,970	C.R.NULES	CASTELLÓN	0,0%
C.R.ALBAL	1,000	C.R.CÓRDOBA	0,978	C.R.ONDA	CASTELLÓN	0,0%
C.R.ALBALAT	1,000	C.R.C.REAL	0,980	C.R.VALL. S.ISIDRO	CASTELLÓN	0,0%
C.R.ALCORA	1,000	C.CTO.PETREL.C.R.	1,000	C.R.SVF VALL UXÓ	CASTELLÓN	0,0%
C.R.ALGEMESÍ	1,000	C.ESCOLAR FOMENTO	1,000	C.R.VILAFAMES	CASTELLÓN	0,0%
C.R.ALGINET	1,000	C.R.ADAMUZ	1,000	C.R.VILLAREAL	CASTELLÓN	0,0%
C.R.ALMASSORA	1,000	C.R.ALBAL	1,000	C.R.VILLAVIEJA	CASTELLÓN	0,0%
C.R.ALMENARA	1,000	C.R.ALBALAT	1,000	C.R.VINARÓS	CASTELLÓN	0,0%
C.R.ALMENDRALEJO	1,000	C.R.ALCORA	1,000	C.R.C.REAL	C. REAL	1,0%
C.R.ALQ.NIÑO PERD.	1,000	C.R.ALGEMESÍ	1,000	C.R.CÓRDOBA	CÓRDOBA	1,1%
C.R.ALTEA	1,000	C.R.ALGINET	1,000	C.R.ADAMUZ	CÓRDOBA	0,0%
C.R.ASTURIAS	1,000	C.R.ALMASSORA	1,000	C.R.BAENA	CÓRDOBA	0,0%
C.R.BAENA	1,000	C.R.ALMENARA	1,000	C.R.CAÑ.TORRES	CÓRDOBA	0,0%
C.R.BALEARS	1,000	C.R.ALMENDRALEJO	1,000	C.R.N.CARTEYA	CÓRDOBA	0,0%
C.R.BENICARLÓ	1,000	C.R.ALQ.NIÑO PERD.	1,000	C.R.CUENCA	CUENCA	0,0%
C.R.BETXI	1,000	C.R.ALTEA	1,000	C.R.MOTA CUERVO	CUENCA	0,0%
C.R.BURRIANA	1,000	C.R.ASTURIAS	1,000	C.R.GRANADA	GRANADA	5,1%
C.R.CALLOSA D'EN SARRIÁ	1,000	C.R.BAENA	1,000	C.R.ARA.-PIR. MULTICAJA	HUESCA	47,2%
C.R.CANARIAS	1,000	C.R.BALEARS	1,000	C.R.JAÉN	JAÉN	1,5%
C.R.CAÑ.TORRES	1,000	C.R.BENICARLÓ	1,000	C.R.CANARIAS	G. CANARIA	13,0%
C.R.CASAS IBAÑEZ	1,000	C.R.BETXI	1,000	C.R.CASTELLDANS	LÉRIDA	0,0%
C.R.CASINOS	1,000	C.R.BURRIANA	1,000	C.R.GUISSONA	LÉRIDA	0,0%
C.R.CASTELLDANS	1,000	C.R.CALLOSA D'EN SARRIÁ	1,000	C.R.GALEGA	LUGO	2,9%
C.R.CASTELLÓN-S.ISIDRO	1,000	C.R.CAÑ.TORRES	1,000	C.R.REGIONAL (S.AGUS.)	MURCIA	0,0%
C.R.CHESTE	1,000	C.R.CASAS IBAÑEZ	1,000	C.R.NAVARRA	NAVARRA	19,7%
C.R.CHILCHES	1,000	C.R.CASINOS	1,000	C.R.SALAMANCA	SALAMANCA	4,1%
C.R.COVES VINROMA	1,000	C.R.CASTELLDANS	1,000	C.R.TENERIFE	TENERIFE	1,7%
C.R.CUENCA	1,000	C.R.CASTELLÓN-S.ISIDRO	1,000	C.R.SEGOVIA	SEGOVIA	0,0%
C.R.DE VILLAR	1,000	C.R.CHESTE	1,000	C.R.FUENTEPELAYO	SEGOVIA	0,0%
C.R.DEL DUERO	1,000	C.R.CHILCHES	1,000	C.R.DEL SUR	SEVILLA	47,4%
C.R.FUENTEPELAYO	1,000	C.R.COVES VINROMA	1,000	C.R.UTRERA	SEVILLA	0,0%
C.R.GALEGA	1,000	C.R.CUENCA	1,000	C.R.SORIA	SORIA	0,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC, datos a 31 de diciembre de 2002.



Tabla 7. Clasificación de las cooperativas de crédito según el índice de Herfindahl-Hirschman (HH) para CCAA y provincias; y número de oficinas en provincias diferentes a la de origen o sede central. (Diciembre 2002)

HH para CCAA.		HH para Provincias.		Coop. de Crédito(83) o sede central	Provincia de origen	% Nº ofic. en prov diferente a origen
C.R.GIJÓN	1,000	C.R.DE VILLAR	1,000	C.R.TERUEL	TERUEL	3,0%
C.R.GUISSONA	1,000	C.R.FUENTEPELAYO	1,000	C.R.TOLEDO	TOLEDO	20,2%
C.R.LA RODA	1,000	C.R.GIJÓN	1,000	C.R.MEDIT. (RURALCAJA)	VALENCIA	49,4%
C.R.L'ALCUDIA	1,000	C.R.GUISSONA	1,000	C.R.ALBAL	VALENCIA	0,0%
C.R.MOTA CUERVO	1,000	C.R.LA RODA	1,000	C.R.ALBALAT	VALENCIA	0,0%
C.R.N.CARTEYA	1,000	C.R.L'ALCUDIA	1,000	C.R.L'ALCUDIA	VALENCIA	0,0%
C.R.NULES	1,000	C.R.MOTA CUERVO	1,000	C.R.ALGEMESÍ	VALENCIA	0,0%
C.R.ONDA	1,000	C.R.N.CARTEYA	1,000	C.R.ALGINET	VALENCIA	0,0%
C.R.REGIONAL	1,000	C.R.NULES	1,000	C.R.CASINOS	VALENCIA	0,0%
C.R.SALAMANCA	1,000	C.R.ONDA	1,000	C.R.CHESTE	VALENCIA	0,0%
C.R.SEGOVIA	1,000	C.R.REGIONAL (S.AGUSTÍN)	1,000	CAIXA POPULAR, C.R.	VALENCIA	0,0%
C.R.SORIA	1,000	C.R.SEGOVIA	1,000	CAJA CAMPO, C.R.	VALENCIA	19,0%
C.R.SVF VALL UXÓ	1,000	C.R.SORIA	1,000	C.R.TORRENT	VALENCIA	0,0%
C.R.TORRENT	1,000	C.R.SVF VALL UXÓ	1,000	C.R.TURIS	VALENCIA	0,0%
C.R.TURIS	1,000	C.R.TORRENT	1,000	CREDIT VALENCIA, C.R.	VALENCIA	0,0%
C.R.UTRERA	1,000	C.R.TURIS	1,000	C.R.DE VILLAR	VALENCIA	0,0%
C.R.VALL. S.ISIDRO	1,000	C.R.UTRERA	1,000	C.R.DEL DUERO	VALLADOLID	25,0%
C.R.VILAFAMES	1,000	C.R.VALL. S.ISIDRO	1,000	IPAR KUTXA RURAL	VIZCAYA	19,1%
C.R.VILLAMALEA	1,000	C.R.VILAFAMES	1,000	C.R.ZAMORA	ZAMORA	14,9%
C.R.VILLAREAL	1,000	C.R.VILLAMALEA	1,000	C.R.ARAGÓN	ZARAGOZA	10,8%
C.R.VILLAVIEJA	1,000	C.R.VILLAREAL	1,000	C.INGENIEROS	BARCELONA	42,9%
C.R.VINARÓS	1,000	C.R.VILLAVIEJA	1,000	C.DE ARQUITECTOS	BARCELONA	94,7%
CAIXA POPULAR, C.R.	1,000	C.R.VINARÓS	1,000	C.DE ABOGADOS	BARCELONA	50,0%
CAJA CAMINOS	1,000	CAIXA POPULAR, C.R.	1,000	C.LABORAL POPULAR	VIZCAYA	73,9%
CREDIT VALENCIA, C.R.	1,000	CAJA CAMINOS	1,000	CAJA CAMINOS	MADRID	0,0%
IPAR KUTXA RURAL	1,000	CREDIT VALENCIA, C.R.	1,000	C.ESCOLAR FOMENTO	MADRID	0,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC, datos a 31 de diciembre de 2002.

7. Conclusiones

La banca cooperativa ha asumido un papel de intermediario financiero dispuesto a competir en condiciones de mercado con cualquier otra forma de banca.

Esta idea refuerza el sentido de que las cooperativas de crédito, y los grupos financieros que éstas constituyen, son, ante todo, empresas de titularidad completamente privada que sustentan su razón de ser en una cultura empresarial propia con dos claros componentes:

- Los principios cooperativos y de gestión democrática que la identifican y distinguen frente a otras formas jurídicas.
- La plena orientación de su actividad hacia sus socios y clientes, que define la vocación y especialización de cada cooperativa de crédito.

El desarrollo de las hipotéticas potencialidades de la banca cooperativa gira en torno al mantenimiento y desarrollo de las cualidades que caracterizan su modelo de negocio bancario:

la especialización, la proximidad física y personal al socio y al usuario, el conocimiento de sus necesidades y circunstancias, el apoyo y asesoramiento en sus decisiones financieras y el reconocimiento de su vinculación territorial y/o sectorial.

Las principales ventajas con las que cuentan la banca cooperativa española son las siguientes:

- Proximidad al cliente y fidelidad del cliente tradicional.
- Arraigo territorial y sectorial (supone la principal barrera de entrada a sus competidores).
- Especialización sectorial.
- Apuesta creciente por sectores de actividad muy dinámicos y, en algunos casos, emergentes: *pymes*, construcción, turismo rural, proyectos medioambientales, etc.

Sin embargo, los diversos retos a los que tendrá que enfrentarse la banca cooperativa española en un futuro inmediato son los siguientes:

- Continuar en su evolución como modelo de banca especializada compatible con los servicios que ofrece el modelo de banca universal.
- Mejorar su eficiencia mediante la introducción de políticas que permitan flexibilizar sus estructuras, dinamizar y motivar mejor a sus recursos humanos, profundizar en estrategias de cooperación y/o de concentración, mejorar la eficacia de las acciones comerciales, gestionar de forma adecuada el nuevo modelo de negocio de banca multicanal, etc.
- Potenciar negocios complementarios con venta cruzada de productos.

La llamada *banca de proximidad* que practica la banca cooperativa española se encuentra ante la dificultad de conjugar su actividad financiera tradicional basada en la proximidad al cliente, con la visión global que requiere el negocio bancario actual; es decir, se presenta el reto de conjugar la gestión local con la perspectiva global de su actividad.



Bibliografía

- BANCO COOPERATIVO ESPAÑOL (varios años): *Informe anual*, Banco Cooperativo Español, Madrid.
- BAREA, J., MONZÓN, J.L. (Dir.), (2002): *La Economía Social en España en el año 2000*, CIRIEC-España, patrocinio del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (DG Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo, Valencia).
- BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L. (Dir.), (1999): *Grupos empresariales de la economía social en España*, CIRIEC-España, Valencia.
- BERGÉS LOBERA, A. (2003): "Bancos y cajas: estrategias divergentes", *Análisis*, N. 112, segundo trimestre, pp. 5-20.
- CAFARO, P. (1999): "La solidarietà efficiente", *Credito Cooperativo*, Anno XV, Numero 1/2, Gennaio-Febrario, pp. 16-19.
- CALS GÜELL, J. (2000): "La competencia entre bancos y cajas en España: una perspectiva de los años noventa", *Cuadernos de Información Económica*, N. 154, enero-febrero 2000, pp. 69-76.
- CARBÓ VALVERDE, S.; LÓPEZ DEL PASO, R. (2001): El papel de las cajas de ahorros en la cohesión económica y social, *Cuadernos de Información Económica*, N. 164, septiembre-octubre, pp. 65-73.
- CHAVES, R. (1999): "Grupos empresariales de la economía social: un análisis desde la experiencia española"; en BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L. (1999): *Grupos empresariales de la economía social en España*, CIRIEC-España, Valencia, pp. 67-98.
- COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID (2001): *El sistema bancario en el Siglo XXI*, Revista Economistas, N. 89, Madrid.
- COMMISSION EUROPÉENNE (DG XXIII) (1997): *Le secteur coopératif, mutualiste et associatif dans l'Union Européenne*, DG XXIII (Politique d'entreprise, commerce, tourisme et économie sociale) / EUROSTAT, Luxembourg.
- CÔTÉ, D.; VEZINA, M. (1998): *Profile des Institutions Bancaires Coopératives dans le Monde*, École des Hautes Etudes Commerciales du Quebec, Montreal.
- CÔTÉ, D.; VEZINA, M. (1998): *Profile des Institutions Bancaires Coopératives dans le Monde*, École des Hautes Etudes Commerciales du Quebec, Montreal.
- FUENTELESAZ, L.; GÓMEZ, J. (2001): "Liberalización y estrategia competitiva: la expansión de las cajas de ahorros", *Cuadernos de Información Económica*, N. 164, septiembre-octubre, pp. 74-86.
- GARCÍA-GUTIERREZ FERNÁNDEZ, C. (2001): "La sociedad cooperativa como fin y no como instrumento"; en MOYANO FUENTES, J. (Coord.): *La sociedad cooperativa: un análisis*

lisis de sus características societarias y empresariales. Universidad de Jaén y Caja Rural de Jaén, pp. 279-298.

- GARCÍA VERDUGO, J.; DE LA CUESTA, M. (1999): Efectos del comportamiento diferencial de las entidades bancarias sobre la distribución del crédito, *Cuadernos de Información Económica*, N. 144/145, marzo-abril, pp. 138-149.
- GRUPO CAJA RURAL (2000): *10 años del Grupo Caja Rural*, Asociación Española de Cajas Rurales, Madrid.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (2002): "Las empresas de participación como base del contenido de la "economía social" en el marco de la Unión Europea"; en LEJARRIAGA, G.; VARGAS, A. (Coord.): *Las empresas de participación en Europa: el reto del S.XXI* (en homenaje al Prof. Dr. Carlos García-Gutierrez Fernández), Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid, pp. 83-100.
- PALOMO ZURDO, R.J. (2000): *Pasado, presente y futuro de la banca cooperativa en España*, CIRIEC-España y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (DG Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo), Valencia.
- PALOMO ZURDO, R.J. (2001): "La Strategia di Collaborazione delle Banche Cooperative Spagnole, Cooperazione di Credito" (Nuova Serie), Roma, aprile-giugno 2001, n° 53, pp. 241-260.
- PALOMO ZURDO, R.J.; CARRASCO, I. (2001): "Le Réponse de la Banque Coopérative Espagnole au défi de la Globalisation Financière: la Formation du Grupo Caja Rural". En: CÔTÉ, D. (Dir.). *Les Holdings Coopératifs: Évolution ou Transformation Définitive?*, Bruselas: De Boeck Université, pp.: 333-348.
- PALOMO, R. (Coor.) (2004): *Banca cooperativa y economía social en Europa*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (DG Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo), Madrid.
- PALOMO, R.; VALOR, C. (2001): *Banca cooperativa: entorno financiero y proyección social*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (DG Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo), Madrid.
- RODRIGUEZ SAIZ, L.; PAREJO, J.A.; CUERVO, A.; CALVO, A. (2003): *Manual de Sistema Financiero Español*, Ariel, Barcelona, 16.ª edición actualizada y revisada.
- SERVER IZQUIERDO, R.; MELIÁN NAVARRO, A. (1998): "Vertebración del cooperativismo de crédito en España y en la Comunidad Valenciana en el marco del sistema financiero", CIRIEC-España, N. 28, 1998, pp. 139-166.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (Varios años): *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid.

LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO EN ESPAÑA: REGULACIÓN, FUNCIONES E IMPORTANCIA CUANTITATIVA

Francisco Javier Sáez Fernández y Francisco González Gómez ¹

1. Introducción

Aunque legalmente se hable de dos tipos distintos de sociedad, las semejanzas de organización y funcionales que presentan las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales, han llevado a que se haga un tratamiento conjunto de ambas formas societarias bajo la denominación común de empresas de trabajo asociado. Éstas, a su vez, se integran en lo que podría denominarse sector cooperativo, formado por todos los tipos de cooperativas y por las sociedades laborales. La Administración pública influye en que se haga este tratamiento único, pues ella misma tiende a equipararlas a efectos estadísticos y administrativos ².

Las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales constituyen el componente más relevante y dinámico del sector cooperativo, medido tanto en número de sociedades como de empleos. Las dos figuras societarias se caracterizan por dar un mayor protagonismo al factor trabajo frente al capital en el proceso de toma de decisiones, configurándose como empresas colectivas de autogestión. Por otra parte, su capacidad para generar empleo contribuye a que la Administración pública canalice buena parte de las medidas de fomento del empleo a través de este tipo de entidades.

Este capítulo ofrece una visión actual de las empresas de trabajo asociado en España, ordenando sus contenidos del siguiente modo: en el segundo apartado, se hace una breve referencia al marco legal, a fin de conocer qué se entiende por cooperativa de trabajo asociado y por sociedad laboral, así como advertir ciertas similitudes y diferencias existentes entre ambas formas societarias; en el tercer apartado, se destacan algunos rasgos característicos y funciones que desempeñan las empresas de trabajo asociado; a continuación, un extenso cuarto epígrafe ofrece información estadística del sector, que permite descubrir su importancia cuantitativa en el conjunto de la economía española y su evolución reciente³; finalmente, el trabajo se cierra con un breve apartado a modo de recapitulación.

1 Profesores del Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Granada.

2 Una rápida comprobación puede hacerse accediendo a la página web del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, <http://www.mtas.es> y entrar en la opción Economía Social.

3 La información estadística presentada se ha extraído de la base de datos de la Economía Social que elabora el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales a través de la D.G. de Fomento de la Economía Social y el Fondo Social Europeo. Los límites de la información ofrecida por este organismo ponen coto a las posibilidades del análisis efectuado en este capítulo.

2. Un apunte sobre el marco jurídico

El marco jurídico de las cooperativas de trabajo asociado y de las sociedades laborales ayuda a comprender la esencia de estas formas societarias, y las razones de su origen y desarrollo en España. Actualmente, tanto las cooperativas como las sociedades laborales comparten el hecho de responder al mandato contemplado en el artículo 129.2 de la Constitución, según el cual, “los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.

Las cooperativas están reguladas por la Ley de Cooperativas de 16 de julio de 1999 y por las disposiciones de 13 Comunidades Autónomas que han desarrollado normativa propia. Este entramado legal tiene, no obstante, un núcleo común que gira en torno a los principios y valores formulados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Según la Ley estatal, la cooperativa es una sociedad constituida por al menos tres personas bajo una estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la ACI. Por su parte, son cooperativas de trabajo asociado aquellas que se crean con el objeto principal de proporcionar a sus socios puestos de trabajo mediante la organización en común de la producción de bienes o servicios. Se trata, en definitiva, de empresas en las que tanto las decisiones que se adoptan en el ámbito de la gestión empresarial, como la distribución de beneficios, no atienden ni están condicionadas por la aportación de capital, al gozar todos los socios de similares derechos y obligaciones, primando siempre el objetivo de crear y mantener los puestos de trabajo y, de modo preferente, para los propios socios.

De otro lado, las sociedades laborales son una figura exclusiva del ordenamiento jurídico español. Están reguladas por la Ley estatal de Sociedades Laborales de 24 de marzo de 1997. Según su artículo 1, aquellas sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que la mayoría del capital social sea propiedad de los socios trabajadores que prestan servicios retribuidos de forma personal y directa, cuya relación laboral con la empresa sea por tiempo indefinido, podrán alcanzar la calificación de sociedades laborales cuando, además, cumplan los preceptos contemplados en dicha Ley. Este tipo de sociedad admite dos tipos de socios: aquellos que poseen acciones de “clase laboral”, reservada para trabajadores cuya relación contractual con la empresa es por tiempo indefinido; y aquellos otros que poseen acciones de “clase general” –los restantes– cuyo objetivo esencial será, normalmente, la búsqueda del lucro personal. Con objeto de que la gestión quede en manos de los trabajadores, la legislación contempla que los socios laborales deberán poseer al menos el 50 por 100 del capital social. Además, cabe añadir como una importante limitación que se establece a efectos de garantizar un reparto más igualitario del capital y, por tanto, del poder de decisión, que ninguno de los socios podrá poseer acciones que representen más de la tercera parte del



capital social⁴. La Ley de 1997 distingue dos tipos de sociedad laboral: anónima y de responsabilidad limitada, siendo sus diferencias muy similares a las que existen entre sociedades mercantiles de uno y otro tipo.

Aunque por definición las sociedades laborales sean empresas capitalistas, las restricciones legales que sitúan necesariamente la mayor parte del capital en manos de socios trabajadores, procurando además un reparto igualitario, dan lugar a un tipo de empresa comparable a la cooperativa de trabajo asociado. A pesar de las diferencias legales existentes entre las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales, el tratamiento conjunto que reciben como empresas de trabajo asociado se debe a la clara similitud organizativa y de funcionamiento que existe en ambas formas societarias. Este rasgo viene observándose desde principios de los años 90, cuando Barea y Monzón (1992) detectaron la existencia de una convergencia sociológica y empresarial, en términos estructurales y de conducta, entre las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales, y se ha vuelto a subrayar recientemente, cuando Lejarriaga (2002) ha sostenido que en la actualidad, al amparo de la reforma de 1997, se están creando, sobre todo, empresas de tres socios —el mínimo legalmente permitido— donde suele haber dos trabajadores y un capitalista, éste último, normalmente, familiar de alguno de aquellos.

En definitiva, con la incorporación de la sociedad laboral al ordenamiento jurídico español, el legislador amplía las posibilidades de elección en el ámbito de las empresas de trabajo asociado. La doble naturaleza mercantil y personalista de la sociedad laboral enriquece el espectro de empresas colectivas de autogestión, haciendo posible que en las sociedades de participación colectiva se admitan múltiples matices en los ámbitos de la gestión y de la toma de decisiones⁵.

3. Rasgos y funciones esenciales de las empresas de trabajo asociado

Según la ACI, pueden reconocerse como valores básicos de las cooperativas la ayuda mutua, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. De modo añadido, los socios cooperativos deben tener presentes como valores éticos la honestidad, la transparencia, la responsabilidad social y la preocupación por los demás. El conjunto de valores y principios característicos de la identidad cooperativa configuran un tipo de empresa cuyos

4 Salvo que se trate de sociedades laborales participadas por los distintos organismos de la Administración o empresas participadas por éstos y asociaciones u otras entidades sin ánimo de lucro, en cuyo caso la participación de las entidades públicas podrá alcanzar hasta el 50 por 100 del capital social.

5 Como señala GARCÍA (2002, pág. 304) podría entenderse que las sociedades laborales son un instrumento jurídico ideado para que los trabajadores consigan el control mayoritario de una sociedad esencialmente mercantil y capitalista. Para LEJARRIAGA (2002, pág. 258) *la naturaleza laboral permite que una clásica sociedad de capitales adquiera un tinte personalista otorgando el control societario al colectivo de trabajadores.*

méritos no tienen por qué medirse única y exclusivamente por el criterio del beneficio, sino que, además, deben valorarse las mejoras que introducen en la calidad de vida y en la situación económica de los socios, así como en la comunidad geográfica donde desarrollan su actividad. Estas características hacen que las cooperativas, principalmente, aunque también las sociedades laborales, presenten unas particularidades y una proyección social que no se observan en empresas capitalistas convencionales.

Una primera característica de este tipo de empresas concierne a la motivación de los trabajadores. Así, es lógico esperar un mayor celo del trabajador en el desempeño de sus funciones cuando éste tenga participación en el capital de la sociedad; además, también podría esperarse de las empresas de trabajo asociado una menor resistencia a la introducción de cambios que faciliten la adaptación al entorno, ya que se trata de garantizar la propia supervivencia de los puestos de trabajo.

También cabe esperar que este tipo de sociedades alcance una mayor estabilidad, sobre todo en el caso de las cooperativas de trabajo asociado, pues la limitación legal de acceso al capital externo puede suponer el fortalecimiento de los recursos propios, con el consiguiente incremento de la solvencia financiera. Por otra parte, el interés principal de los socios en el mantenimiento de los puestos de trabajo debe influir en todo momento para que la toma de decisiones sea más acorde con la pervivencia de la empresa.

Un rasgo que refuerza la imagen exterior de las empresas de trabajo asociado es la defensa del interés social. Así, este tipo de empresas suele constituirse como un buen instrumento para crear empleo entre colectivos desfavorecidos: mujeres, jóvenes, mayores de 45 años y discapacitados, encuentran en las cooperativas de trabajo asociado y en las sociedades laborales una alternativa eficaz para acceder a un puesto de trabajo. De otra parte, las cooperativas de iniciativa social, generalmente constituidas bajo la forma de cooperativa de trabajo asociado, actúan con notable éxito en acciones de inserción laboral dirigidas a trabajadores con discapacidad y han consolidado una oferta de servicios sociales de calidad.

En línea con la proyección exterior, puede añadirse que las empresas de trabajo asociado suelen estar comprometidas con el desarrollo y la mejora del entorno en el que se localizan. En el caso de las cooperativas, la propia normativa recoge tal compromiso mediante la obligación de crear un fondo de educación y promoción, cuyas finalidades comprenden la promoción cultural, profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida, el desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental. En este sentido, cabe subrayar que ambas formas empresariales son un instrumento para la promoción del desarrollo local, dada la tendencia creciente a su implantación en el ámbito rural. Las empresas de trabajo asociado constituyen una fórmula interesante para crear nuevos puestos de trabajo y evitar la desertización de zonas en las que la regresión del sector agrario dificulta el mantenimiento de los niveles de población.

En fin, la propia identidad de estas empresas explica, en buena medida, por qué el sector cooperativo en general está siendo objeto de atención creciente desde muy diversos ámbitos y por qué la sociedad en su conjunto valora muy positivamente la presencia de este tipo de empresas en el sistema productivo.

4. Presencia de las empresas de trabajo asociado en la economía española

4.1. Empresas y empleo

A partir de la información estadística publicada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales a través de la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo, se puede ofrecer una imagen de la participación de las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales en la economía española.

Las empresas de trabajo asociado daban empleo en 2002 a 280.493 personas, de las cuales, el 64 por 100 se encontraban en una cooperativa y el restante 36 por 100 en una sociedad laboral (Tabla 1). Como medida de la importancia de estas formas societarias en el panorama económico español, puede decirse que el empleo de cooperativas de trabajo asociado y de sociedades laborales no ha dejado de crecer desde 1999, cuando representaba el 1,64 por 100 del empleo nacional, hasta situarse en el 1,73 por 100 en 2002 (gráfico 1)⁶.

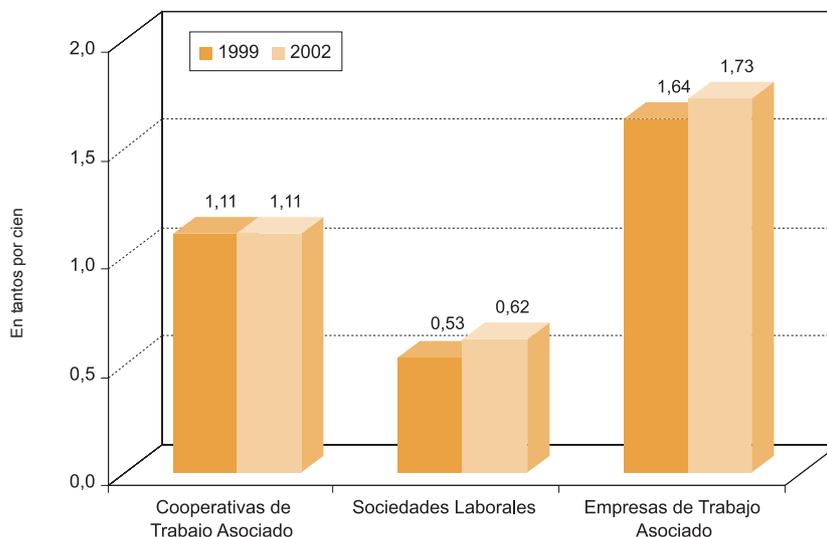
Tabla 1.
Empresas de trabajo asociado: centros de cotización y trabajadores, 1999-2002

	Centros de cotización			Trabajadores		
	Coop. T.A.	S. Laborales	Total	Coop. T.A.	S. Laborales	Total
1999	12.776	11.816	24.592	159.715	75.606	235.321
2000	13.350	14.614	27.964	168.164	84.870	253.034
2001	14.008	17.401	31.409	173.876	92.979	266.855
2002	14.709	20.279	34.988	179.718	100.775	280.493

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

6 La información facilitada en la web del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales no ofrece datos comparables de empleo en cooperativas de trabajo asociado anteriores a 1999.

Gráfico 1. Participación del empleo de las empresas de trabajo asociado en el mercado de trabajo español, 1999 y 2002



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

La información que contiene la Tabla 2 sobre número de entidades constituidas permite confirmar el mayor dinamismo exhibido por las empresas de trabajo asociado en la totalidad del tejido empresarial español. Los datos ponen de manifiesto un ritmo de crecimiento más intenso de las empresas de trabajo asociado entre los años 1994 a 2002: de cada 1000 sociedades que se creaban en España en 1994, 4,3 eran empresas de trabajo asociado, mientras que en 2002 eran 6,5. En todo caso, habría que precisar que el desarrollo experimentado por las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales no ha mostrado el mismo vigor en el último lustro. Mientras que las primeras han perdido peso en el conjunto de empresas de nueva creación, las sociedades laborales, de manera progresiva, han pasado a tener un mayor protagonismo.

La información de la Tabla 2 pone de manifiesto el impulso experimentado por el sector a partir de 1998, año en que se dejaron notar los efectos de la Ley de Sociedades Laborales de 24 de Marzo de 1997, que sustituía a la anterior de 25 de Abril de 1986 e introducía como importante novedad la posibilidad de crear sociedades laborales de responsabilidad limitada, para las que se exige un menor volumen de capital y un menor número de socios en el momento de la constitución⁷. El Gráfico 2 contiene la evolución del número de sociedades anónimas laborales y de responsabilidad limitada, a partir de que se aprueba la Ley de Sociedades Laborales de 1997, pudiendo comprobarse la existencia de una divergencia significativa en la pro-

⁷ La Ley de Cooperativas de 16 de julio de 1999 redujo de cinco a tres el número mínimo de socios necesario para constituir una cooperativa, con lo que se producía una homologación con lo contemplado en la Ley de Sociedades Laborales de 24 de marzo de 1997.



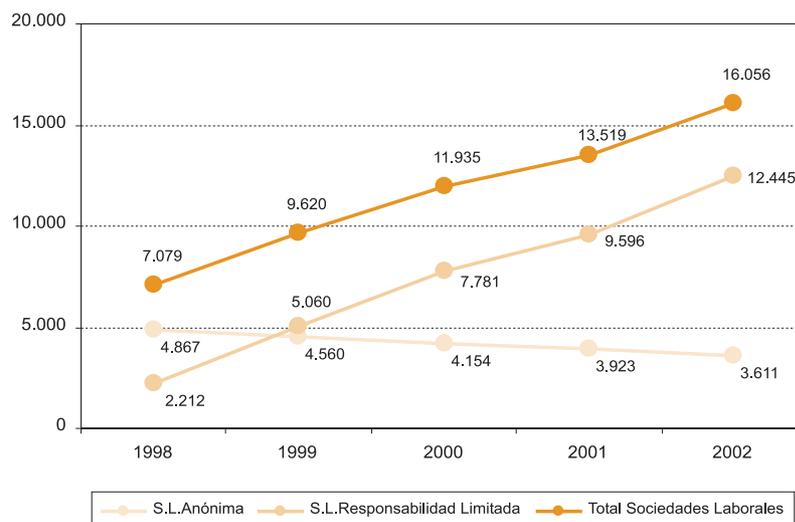
Tabla 2. Empresas de trabajo asociado constituidas. Años 1994-2002

Año	Número de Sociedades de nueva creación			Total empresas Nacional	En tantos por 1000 respecto del total de empresas creadas		
	Coop. Trab. Asociado	Sociedades Laborales	Empresas de Trab. Asociado		Coop. Trab. Asociado	Sociedades Laborales	Empresas de Trab. Asociado
1994	2.560	1.318	3.878	895.470	2,86	1,47	4,33
1995	2.393	888	3.281	919.467	2,60	0,97	3,57
1996	2.140	706	2.846	944.611	2,27	0,75	3,01
1997	1.890	1.315	3.205	977.840	1,93	1,34	3,28
1998	1.426	3.979	5.405	1.023.089	1,39	3,89	5,28
1999	1.401	4.522	5.923	1.071.674	1,31	4,22	5,53
2000	1.983	4.851	6.834	1.114.378	1,78	4,35	6,13
2001	1.926	5.454	7.380	1.152.678	1,67	4,73	6,40
2002	1.703	6.013	7.716	1.190.467	1,43	5,05	6,48

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

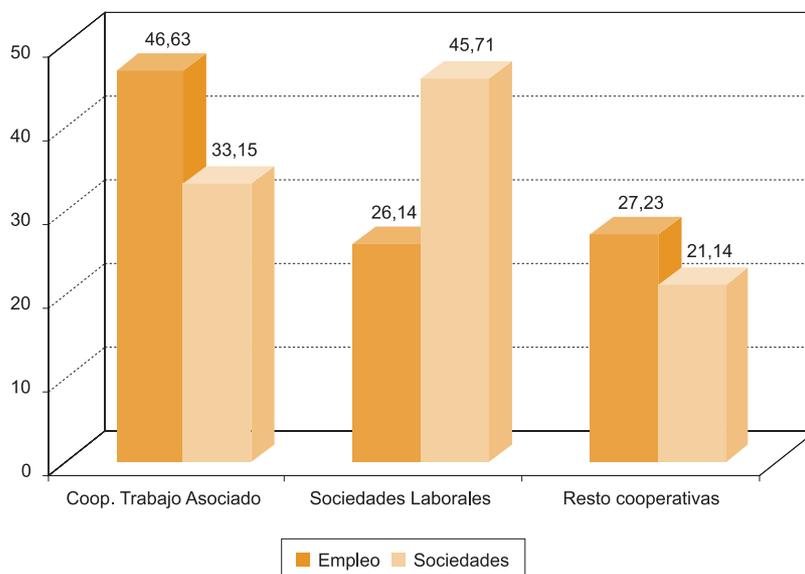
gresión de ambas con el transcurso del tiempo: Si a principios de 1997 la sociedad laboral de responsabilidad limitada no existía, cinco años más tarde esta modalidad ya suponía algo más de las tres cuartas partes del conjunto de sociedades laborales. De otra parte, con respecto al mayor dinamismo que presentan las sociedades laborales de responsabilidad limitada frente a las cooperativas de trabajo asociado, podrían esgrimirse dos razones: primera, el hecho de que los socios valoren positivamente que la aportación de capital sea tenida en cuenta en el proceso de toma de decisiones; y segunda, que se trate de un modelo empresarial más flexible que el cooperativo.

Gráfico 2. Sociedades Laborales dadas de alta en la Seguridad Social.
Media anual 1998-2002



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Gráfico 3.
Importancia de las empresas de trabajo asociado en el conjunto del sector cooperativo. 2002
Estructura porcentual

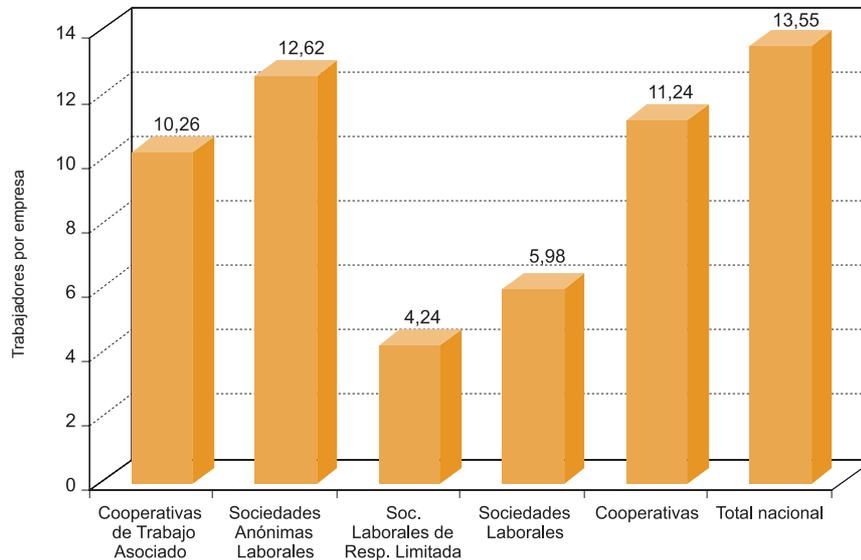


Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Para destacar también la importancia de estas formas societarias, cabe añadir que dentro del sector cooperativo en su conjunto, las empresas de trabajo asociado ocupan un lugar muy destacado, ya que representan casi el 75 por 100 del empleo y el 80 por 100 de las sociedades (Gráfico 3). Un hecho que llama la atención es el menor peso relativo que dentro del sector cooperativo se observa en términos de empleo frente a la participación por número de empresas en el caso de las sociedades laborales. Según la información que aparece en el Gráfico 3, mientras que las sociedades laborales representan el 45,71 por 100 de las empresas del sector cooperativo, tan solo participan en el 26,14 por 100 del empleo.

Esta desigualdad que muestran las distintas formas empresariales en el conjunto del sector cooperativo es un reflejo del distinto tamaño medio que tiene cada tipo de entidad, medido por el número de trabajadores (Gráfico 4). Aun considerando que en España predomina la pequeña empresa –13,55 trabajadores por empresa–, en el sector cooperativo la dimensión es algo menor –11,24 trabajadores–, lo que en gran medida se debe al peso que tienen las empresas de trabajo asociado. En este sentido, cabe subrayar que el dato que más se aleja de la media nacional es el de las sociedades laborales, que por término medio tienen 6 trabajadores, lo que a su vez se debe al gran peso que en los últimos años ha alcanzado la sociedad laboral de responsabilidad limitada, donde la media de trabajadores es de 4,25 por empresa.

Gráfico 4. Tamaño medio de las empresas en 2002



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

4.2. Distribución sectorial

En lo que concierne a la estructura sectorial, se observan ciertas diferencias entre las distintas formas de empresa. Un rasgo singular de las cooperativas de trabajo asociado es su mayor presencia comparada en el sector agrario, donde de un modo tradicional las cooperativas han encontrado un escenario propicio para su desarrollo (Tabla 3).

En segundo lugar, cabe destacar que ambas formas societarias tienen una mayor presencia comparada en los sectores de la industria y la construcción. En el primer caso, el motivo habría que encontrarlo en los propios orígenes de las empresas de trabajo asociado en España, vinculados con la cesión de empresas industriales en crisis que pasaban a propiedad de los trabajadores, los cuales asumían la gestión como una vía para mantener sus puestos de trabajo. Actualmente, muchas de las cooperativas y de las sociedades laborales asentadas en el sector industrial, principalmente en la rama de manufacturas, son fruto de ese proceso de transferencia de la propiedad que se produjo a finales de los 70 y mediados de los 80 del siglo pasado. En el segundo caso, la estructura atomizada del subsector de construcción residencial en España favorece la implantación de estas formas societarias.

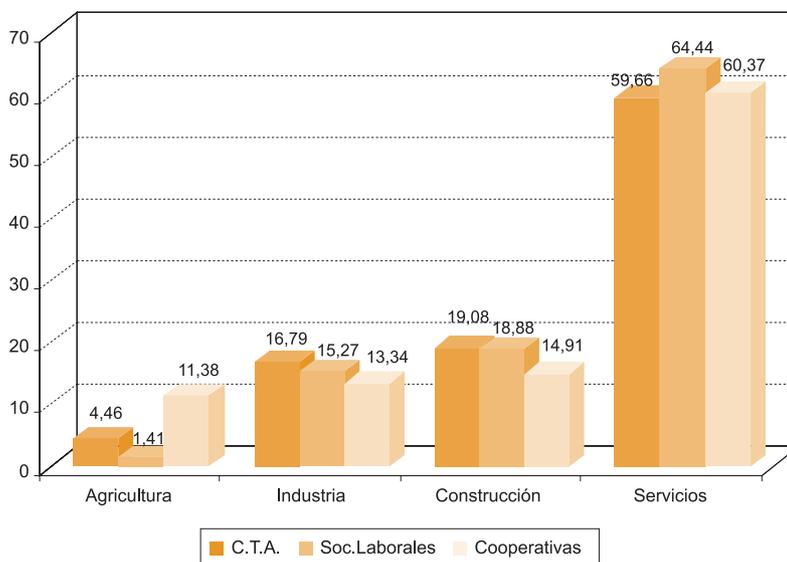
Tabla 3. Empresas por ramas de actividad, 2002. Estructura porcentual

	Coop. Trabajo Asociado	Sociedades Laborales	Cooperativas	Total nacional
Agricultura, ganadería y pesca	7,40	1,80	21,07	0,79
Industrias extractivas	0,14	0,13	0,10	0,18
Industrias manufactureras	24,39	20,35	20,92	11,96
Prod. y distribución energía, electr., gas y agua	0,06	0,02	0,29	0,25
Construcción	17,88	20,61	11,40	13,91
Comercio y hostelería	21,07	33,39	21,59	37,56
Transporte, almac. Y comunicaciones	4,71	3,41	4,60	5,77
Intermediación financiera	0,39	0,68	1,09	0,92
Act. inmobiliarias de alquiler, serv.empresariales	8,17	12,02	6,24	12,77
Educación, act. sanitarias, veterinarias y sociales	15,80	7,59	12,71	15,89
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

En los últimos años se observa una corrección en el peso de los componentes sectoriales de las empresas de trabajo asociado, debido al impulso experimentado por las distintas ramas del sector servicios. Los datos que aparecen en el Gráfico 5 son una buena muestra de lo que está sucediendo actualmente con las empresas de nueva creación en el conjunto del sector cooperativo, en el que alrededor del 60 por 100 de las sociedades que se constituyen pertenecen al terciario.

Gráfico 5. Sociedades constituidas según tipo de actividad, 2002. Porcentajes



Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

4.3. Distribución territorial

La distribución espacial de las empresas de trabajo asociado que se presenta en la Tabla 4 muestra que las regiones en las que se concentra el mayor número de este tipo de entidades son Andalucía, con un 20,5 por 100 de las empresas, Cataluña, con un 15,1 por 100, Madrid, con un 9,9 por 100 y la Comunidad Valenciana, con un 9,5 por 100. En estas cuatro Comunidades, por tanto, se localizan el 55 por 100 de todas las cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales existentes en España.

Habría que precisar, no obstante, que esa mayor concentración absoluta en las cuatro regiones citadas no equivale a decir que en ellas las cooperativas y las sociedades laborales tienen un mayor grado de penetración. Poniendo en relación el número de empresas de trabajo asociado con el total de sociedades dadas de alta en la Seguridad Social (Tabla 5), se comprueba que Castilla La Mancha, Murcia, Navarra, Andalucía, Extremadura, País Vasco y Aragón, tienen una ratio regional superior a la media nacional, mientras que Valencia, Cataluña o Madrid, que concentran una cifra absoluta de cooperativas y sociedades laborales muy elevada, se sitúan por debajo de la media nacional cuando los datos se toman en términos relativos.

Tabla 4. Distribución de empresas por Comunidades Autónomas según tipo de sociedad. Estructura porcentual. Datos a 31 de Diciembre de 2002^a

Comunidad	Coop. Trab. Asociado	Sociedades Laborales	Empresas de Trabajo Asociado	Cooperativas y Sociedades Laborales	Total empresas nacionales
Andalucía	27,05	16,39	20,53	21,32	14,49
Aragón	3,03	4,39	3,86	3,95	3,18
Asturias	1,58	2,53	2,16	1,94	2,32
Baleares	0,69	1,09	0,94	0,90	2,69
Canarias	2,20	4,97	3,89	3,62	4,66
Cantabria	0,39	0,87	0,69	0,62	1,31
Castilla La Mancha	5,11	8,65	7,28	7,61	3,86
Castilla y León	4,28	5,22	4,85	5,92	5,38
Cataluña	21,94	10,77	15,11	14,20	18,54
Com. Valenciana	10,07	9,10	9,48	9,91	11,23
Extremadura	2,65	2,60	2,62	3,29	1,88
Galicia	4,03	5,61	5,00	4,83	6,30
Madrid	4,83	13,06	9,86	8,60	14,01
Murcia	6,26	4,66	5,28	4,98	2,96
Navarra	0,29	2,93	1,91	2,10	1,36
País Vasco	4,76	6,65	5,92	5,44	4,80
Rioja (La)	0,47	0,43	0,45	0,59	0,78
Ceuta y Melilla	0,36	0,09	0,20	0,18	0,25
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

^a La información original excluye a los autónomos.
Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Tabla 5. Grado de penetración de las empresas de trabajo asociado y el sector cooperativo en el tejido empresarial de cada Comunidad Autónoma^a. Datos a 31 de Diciembre de 2002^b

Comunidad	Coop. Trab. Asociado	Sociedades Laborales	Empresas de Trabajo Asociado	Cooperativas y Sociedades Laborales
Andalucía	1,62	1,55	3,17	4,12
Aragón	0,83	1,89	2,71	3,48
Asturias	0,59	1,49	2,08	2,34
Baleares	0,22	0,56	0,78	0,94
Canarias	0,41	1,46	1,87	2,18
Cantabria	0,26	0,91	1,17	1,32
Castilla La Mancha	1,15	3,07	4,22	5,52
Castilla y León	0,69	1,33	2,02	3,08
Cataluña	1,03	0,79	1,82	2,14
Com. Valenciana	0,78	1,11	1,89	2,47
Extremadura	1,22	1,89	3,10	4,89
Galicia	0,55	1,22	1,77	2,14
Madrid	0,30	1,27	1,57	1,72
Murcia	1,83	2,15	3,98	4,70
Navarra	0,19	2,96	3,14	4,33
País Vasco	0,86	1,89	2,75	3,17
Rioja (La)	0,52	0,75	1,27	2,12
Ceuta y Melilla	1,27	0,52	1,79	1,99
TOTAL	0,87	1,37	2,23	2,80

^a Los datos que se muestran en el cuadro resultan de hacer el cociente entre el número de cada una de las formas empresariales citadas y el número total de sociedades dadas de alta en la Seguridad Social en cada Comunidad Autónoma.

^b La información original excluye a los autónomos.

Fuente: Elaborado con datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

5. Recapitulación

Las empresas de trabajo asociado se proyectan como formas societarias orientadas al fomento del autoempleo en grupos de trabajadores con inquietudes que desean mejorar sus condiciones laborales, afrontando el reto que supone la creación de una empresa y, de forma singular, en colectivos con problemas para la incorporación al mercado de trabajo.

Al igual que las empresas mercantiles convencionales, las empresas de trabajo asociado tienen que competir en los mercados. No obstante, sus señas de identidad confieren a este tipo de empresas unas ventajas competitivas que hacen de ellas una opción atractiva para una parte de los empresarios. Esa percepción influye para que estas formas societarias estén experimentando un crecimiento más intenso que el conjunto empresarial español. Por su parte, la sociedad en general valora positivamente su buena reputación y reconoce la labor social que realizan.



El crecimiento de las empresas de trabajo asociado ha sido particularmente intenso desde que en 1997 se aprobara la nueva Ley de Sociedades Laborales. Desde entonces, el número total de entidades se ha multiplicado por 1,4 -casi por 6 en el caso de las sociedades laborales de responsabilidad limitada- y se han extendido a lo largo y ancho de la geografía española -particularmente, y por este orden, en las Comunidades de Castilla La Mancha, Murcia, Andalucía, Navarra, Extremadura, País vasco y Aragón- y entre las principales ramas de actividad -sobre todo en la industria manufacturera, comercio y hostelería, construcción y educación, actividades sanitarias y sociales-.

En próximos años cabe esperar que las empresas de trabajo asociado sigan acrecentando su participación en la economía española, entre otras razones porque la Administración está fomentando su desarrollo al encontrar en ellas una vía para el fomento del empleo y un modo de contribuir a la promoción de la actividad económica con una dimensión más solidaria y respetuosa con el interés general. En todo caso, cabe llamar la atención sobre el hecho de que las sociedades laborales de responsabilidad limitada están tomando un mayor impulso que las cooperativas de trabajo asociado, probablemente por tener en cuenta la participación en el capital en el proceso de toma de decisiones y por gozar de un régimen normativo menos rígido que las cooperativas. Todo ello habrá de tenerse en cuenta cuando se diseñen políticas de fomento del sector.

Bibliografía

- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (1992): *Libro Blanco de la Economía Social en España*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (dir.) (2002): *La Economía Social en España en el año 2000*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. CIRIEC-España. Valencia.
- GARCÍA JIMÉNEZ, M. (2002): *Autoempleo y trabajo asociado: el trabajo en la Economía Social*. Universidad de Córdoba. Servicio de Publicaciones. Córdoba.
- LEJARRIAGA, G. (2002): "Las Sociedades Laborales", en J. BAREA y J.L. MONZÓN (dir.), *La Economía Social en España en el año 2000*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. CIRIEC-España. Valencia.



LA ACTIVIDAD DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMIDORES

Ignasi Faura Ventosa ¹ y Teresa Udina ²

1. Las cooperativas de consumo como organización económica de los consumidores

1.1. Organizarse para actuar en el ámbito económico

Las cooperativas de consumo son sociedades que gestionan la distribución de productos o servicios, de cualquier clase, para los consumidores finales. Su diferencia respecto a otras empresas comerciales es la propiedad de la sociedad que esta en manos de los propios consumidores asociados. Éstos aportan recursos económicos, se agrupan para iniciar la actividad, suman su capacidad de adquisición y gestionan el desarrollo de la entidad de forma democrática y participativa.

Las cooperativas de consumidores nacieron hace más de ciento cincuenta años para conseguir el suministro de alimentos, ropa y otros artículos de primera necesidad a la población trabajadora en mejores condiciones de precio, calidad y formas de pago. Hoy, en el contexto de una sociedad de consumo, las cooperativas mantienen su actividad gracias a la capacidad de oferta que les da su tamaño o a la utilidad que consiguen para sus asociados con relación a los precios, en la selección de los productos, la oferta de servicios y en la información que facilitan a los usuarios. Además las cooperativas de consumidores pueden canalizar experiencias e iniciativas que responden a nuevas necesidades de las personas, de colectivos o incluso de grupos que se autorganizan para ello.

Tanto si se trata de grandes organizaciones como de entidades más modestas, la cooperativa es siempre una empresa que gestiona alguna actividad económica de sus socios, en asuntos de interés común. En este sentido, cualquier actividad en la que coincidan un grupo de usuarios o consumidores es susceptible de realizarse mediante la forma cooperativa con la misma eficacia y utilidad que cualquier otra modalidad societaria, ya que la cooperativa es un modelo flexible y capaz de adaptarse a múltiples posibilidades. Así, hay cooperativas de consumidores de ámbito supraterritorial o de carácter grupal, que operan de forma abierta o cerrada a terceros no socios, que tienen múltiples centros de actividad o que operan tan solo virtualmente mediante el comercio electrónico, que tienen miles de trabajadores o que se basan principalmente en el trabajo voluntario de sus socios.

1 Secretario General HISPACOOOP.

2 Secretaria Técnica. HISPACOOOP.



Por su naturaleza económica las cooperativas de consumidores actúan en el mercado y se guían por el criterio de utilidad para sus socios y su entorno y por la obtención de resultados.

1.2. Una forma de organización eficiente

Las cooperativas de consumidores, como cualquier otro tipo de empresa, se organizan a distintos niveles: el societario y el de gestión. Societariamente las cooperativas de consumo son organizaciones de consumidores que detentan la propiedad de la entidad y funcionan de forma democrática a través del Consejo Rector que es el órgano de gobierno y de control de la gestión de la cooperativa y la Asamblea General que sanciona las cuentas y aprueba las líneas generales de la entidad.

La gestión de la sociedad esta a cargo de profesionales según la estructura funcional más adecuada para su actividad, con los mismos criterios de eficacia y consecución de resultados que deben regir toda actividad económica. En sus inicios o en cooperativas de pequeño tamaño se mantienen formas de trabajo voluntario.

Lo distintivo de la cooperativa de consumo es su titularidad en manos de los consumidores, la medición de su gestión en función de la utilidad para los usuarios, el reparto de los excedentes entre los consumidores asociados y las aportaciones a los fondos colectivos e irrepartibles que constituyen, normalmente, su principal recurso financiero.

1.3. Bases jurídicas de las cooperativas de consumidores

Las cooperativas se regulan por la Ley 27/1999 de Cooperativas o por las normativas autonómicas vigentes, en función de su ámbito territorial de actuación, y por la Ley 20/1990 de Régimen Fiscal de las Cooperativas. Si quieren ser reconocidas como organización de consumidores deben adaptarse a la Ley 24/1984 para la Defensa de Consumidores y Usuarios o a las normativas autonómicas equivalentes.

Veamos los rasgos específicos de las cooperativas de consumidores de la normativa cooperativa:

- Su objeto social es el suministro de bienes o servicios adquiridos a terceros o producidos por si mismas, para uso y consumo de los socios y de quienes con ellos conviven, así como la información y formación de los consumidores.

- Pueden ser socios de las cooperativas las personas físicas y las entidades u organizaciones que tengan el carácter de consumidores finales. En este sentido se entiende que son beneficiarios de la actividad de la cooperativa las personas que conviven con el socio, la unidad familiar.
- Pueden realizar operaciones con terceros no socios si así lo prevén sus Estatutos.
- Se rigen por el criterio societario de un socio un voto.
- Pueden integrar a los trabajadores como socios de trabajo de la cooperativa.
- Están especialmente protegidas fiscalmente si no superan el 50% en la venta a terceros, o pueden superar dicho porcentaje si tienen socios de trabajo y más de 50 socios consumidores por cada socio de trabajo.
- Por ser especialmente protegidas están exentas del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos de las operaciones de adquisición de bienes destinados a cumplir sus fines sociales. Tienen una bonificación del 50% de la cuota íntegra del Impuesto de Sociedades correspondiente a las cooperativas.
- Para ser consideradas especialmente protegidas deben agrupar tan sólo a personas físicas como socios.

Las cooperativas de consumidores, si así lo estiman, pueden ser reconocidas como asociaciones de consumidores, de acuerdo con la ley, si reúnen los siguientes requisitos:

- Establecer entre sus objetivos la educación y formación de los socios consumidores.
- Destinar el Fondo obligatorio de Educación y Promoción cooperativa para actividades destinadas al objetivo antes citado.
- Inscribirse en el Registro de asociaciones de consumidores del Ministerio o Consejería de Consumo correspondiente a su ámbito de actuación territorial.



2. La respuesta útil a necesidades colectivas distintas

2.1. Del hipermercado al grupo de compra familiar

El hipermercado Eroski o el supermercado Consum son el resultado de una apuesta cooperativa muy meditada. Es en el decenio de los ochenta cuando se instalan algunas cadenas de distribución extranjeras en el mercado español y se rompe la estructura tradicional del comercio basada en las pequeñas tiendas de barrio o pueblo. Estas dos cooperativas se plantean cómo afrontar el futuro de forma que puedan responder a las nuevas tendencias del consumo, a una competencia abierta y a los nuevos hábitos del consumidor. La respuesta es asumir y liderar los cambios desde la perspectiva del consumidor. Para ello se orientan al crecimiento continuado de socios, amplían el territorio de su actividad así como el tipo de negocio, promueven nuevos formatos de supermercados e hipermercados y desarrollan nuevas formas de captación social de recursos financieros con un éxito evidente.

Permanecen todavía numerosas cooperativas de pueblo que mantienen la cohesión social de su vinculación al territorio, pero que se ven presionadas por las grandes cadenas de distribución que se van acercando a las poblaciones menores, por lo que necesitan modernizarse y agruparse para poder competir en precios y servicios.

Junto a éstas, aparece un nuevo tipo de cooperativas de consumo especializadas en productos ecológicos y surgen experiencias de grupos informales de compra familiar. En la franja de los nuevos movimientos sociales, de actitudes ecologistas, solidarias o promotoras de un consumo racional emergen prácticas de consumo alternativo, que a medida que crecen y se extienden se acercan al modelo cooperativo y a la conveniencia de coordinar compras y pagos. De una u otra forma, estas experiencias anuncian la aparición de grupos de compras colectivos, cooperativos, como los que funcionan en EEUU y en Japón.

149

2.2. Del hospital a las cooperativas sociales de usuarios

Cualquier necesidad colectiva requiere una actuación, una respuesta. Este es el punto de partida de toda cooperativa de consumidores. Veamos algunos ejemplos.

El hospital de Barcelona es una de las instalaciones más avanzadas del sistema sanitario en esta ciudad y es una sociedad cooperativa de consumidores. El hospital surgió de la colaboración entre los usuarios y los médicos de una entidad de asistencia sanitaria y como respuesta a la insatisfacción de los servicios hospitalarios existentes. En la actualidad, la cooperativa agrupa a unas ciento setenta mil personas y sus servicios hospitalarios son ejemplares.

Hay también algunas cooperativas de usuarios que han promovido residencias para la tercera edad o para disminuidos. De hecho, en el ámbito social, parece que la participación de los usuarios en la gestión de sus propios servicios es una aportación que puede mejorar su servicio y el control de los mismos. En consecuencia, estimamos un desarrollo significativo de las iniciativas en este ámbito ya sea desde los propios colectivos de afectados, como en fórmulas mixtas de trabajo y usuarios.

Por otra parte, hay algunas experiencias en el ámbito cultural y recreativo a partir de locales con teatro, bar u otros servicios, que funcionan en régimen de cooperativas de consumidores.

2.3. De los libros a la distribución de electricidad

Abacus es una cooperativa de distribución de libros, material escolar y juguetes en plena expansión en Cataluña y País Valenciano, que acaba de establecer un acuerdo con Eroski para promover por toda España una cadena de tiendas de cultura y ocio. De hecho hay también otras cooperativas de libros, con actividad en las universidades o ligadas a colectivos profesionales.

Es curiosa la experiencia de la cooperativa La Virtual, vinculada a una universidad a distancia, la UOC, que distribuye a sus socios material de estudio y especialmente productos informáticos en una operativa que realiza tanto las ventas como la actividad societaria a través de los medios informáticos.

Hay también cooperativas en la distribución de servicios de la energía y del agua, siendo especialmente activas la de distribución de electricidad, especialmente en la Comunidad Valenciana. En el proceso de liberalización del sector de la energía estudia el desarrollo de nuevas experiencias en la compra colectiva de dichos servicios.

En una sociedad abierta, con un mercado europeo de 450 millones de consumidores, las posibilidades que se abren a la iniciativa de los consumidores asociados son múltiples, especialmente si se agrupa la potencialidad de colectivos ya existentes o de grupos con expectativas bien precisas. En cualquier caso, el éxito en el ámbito del consumo depende siempre de dos referencias básicas: agrupar un amplio volumen de compras o referirse a un colectivo con una necesidad en común y gestionarlo con eficiencia y costes reducidos.



3. Innovación del modelo societario

3.1. Asociar el trabajo al consumo

Las principales cooperativas de consumidores han incorporado a los trabajadores como socios de trabajo, promoviendo un modelo de cooperativismo integral que cooperativiza tanto la actividad de consumo como la de trabajo. Para ello integra ambas comunidades en los órganos sociales de la entidad, la Asamblea y el Consejo Rector, reservando la presidencia para un socio consumidor y la gerencia para un socio de trabajo.

Dos razones han influido en el desarrollo de esta experiencia. La primera razón es la conveniencia de reforzar el propio proyecto cooperativo mediante la participación y el compromiso de las partes que contribuyen a su realización cotidiana. Hacer que consumidores y trabajadores sean los copropietarios de la sociedad y compartan tanto los objetivos empresariales como los valores societarios que orientan la actividad de la entidad potencia su capacidad de actuación y evita disfunciones que puedan dificultar la buena marcha de la cooperativa.

La segunda razón es garantizar la identidad cooperativa en sociedades de cierto volumen económico y societario, donde se da una lejanía práctica de sus titulares respecto a la gestión de la misma, lo que puede desdibujar su función social y debilitar el control de la gestión. Entendiendo por identidad cooperativa no solo la vigencia del modelo societario, sino también los valores que deben guiar su actuación y la forma de repartir los excedentes. La participación activa de consumidores y trabajadores en el gobierno de la entidad aporta proximidad, interés a su función social, visión global de los objetivos y transparencia en la gestión, lo que sin duda fortalece su imagen e identidad propia.

151

3.2. La capitalización social y financiera de las cooperativas

Al configurarse las cooperativas como sociedades de personas, el capital social de las mismas cabe medirlo sociológicamente por el número de personas que agrupan, por el grado de actividad cooperativizada que desarrollan en su seno, así como por la función social que cumplen en su entorno.

El capital social es el conjunto de los recursos financieros aportados por los socios a una entidad para el ejercicio de su actividad empresarial. En las cooperativas el capital está configurado tanto por las aportaciones obligatorias de capital, como por los fondos de reservas y por las aportaciones voluntarias o de otro tipo estimadas por la ley.

Al ser sociedades de personas se ha minusvalorado en ocasiones la importancia del capital financiero, debido a que en las cooperativas el derecho de voto no está nunca con

relación al capital aportado. Sin embargo, para aumentar su capacidad empresarial, es necesario dotar a las cooperativas de aportaciones adecuadas al volumen del proyecto a desarrollar. Es en este sentido que queremos remarcar la importancia de dos experiencias realizadas en cooperativas de consumidores.

La cooperativa Consum ha promovido entre sus socios la emisión de aportaciones voluntarias al capital social por valor de más de seis millones de euros, retribuibles y totalmente desembolsadas en el momento de su suscripción.

Eroski S.Coop ha realizado una autentica revolución cooperativa al emitir noventa millones de euros en deuda subordinada, que son títulos transmisibles, con buena retribución y con vencimiento a la liquidación de la cooperativa, distribuidos entre sus socios de trabajo, socios consumidores y familiares y demás socios del Grupo Mondragón.

A ello hay que añadir que la ley permite también la emisión de obligaciones, de títulos participativos o contratar cuentas de participación, por parte de las cooperativas.

4. El compromiso en la defensa del consumidor

4.1. La acción de Hispacoop y la participación en el movimiento de consumidores

152

Hispacoop -la Confederación Española de Cooperativas de Consumidores- está constituida por las federaciones autonómicas de Andalucía, Valencia, Euskadi y Cataluña, la Federación de Cooperativas Eléctricas de la Comunidad de Valencia, así como algunas cooperativas de Madrid cuya federación está en proceso de constitución. La finalidad de la Confederación es defender los derechos e intereses de las cooperativas de consumidores y de los consumidores en el ámbito estatal y europeo.

El modelo de defensa del consumidor desde las cooperativas se basa en el rigor de la opinión como asociación y en la aportación al consumidor de herramientas clave como son la información y la formación para que cada individuo, con su propio criterio, tome decisiones conscientes en el ámbito de su vida cotidiana que favorecen el desarrollo personal y social de allí donde se aplican.

La representación de los consumidores es una de las principales actividades de Hispacoop. El derecho de audiencia previa, esto es, la defensa del consumidor en los procesos legislativos o normativos, donde se deciden cuestiones que después tendrán su reflejo en la vida cotidiana del consumidor y en sus propios derechos como tal. De esta manera, participamos en el Consejo de Consumidores y Usuarios desde su constitución en 1991. Así mismo, en representación de dicho Consejo y de los consumidores, las cooperativas de consumo tienen



un puesto en diversas comisiones y consejos entre los que destaca el Consejo Económico y Social. Por su parte, las federaciones autonómicas de Euskadi, Catalunya y Valencia participan en consejos de consumidores de sus respectivas autonomías así como de ayuntamientos.

Las cooperativas siempre han tenido presente la información al consumidor como un derecho y como una de las herramientas más poderosas con las que hacer frente a la decisión de compra, a la modificación de conductas tendentes a mejorar la posición del consumidor en el mercado y al consumo responsable. Para cubrir este objetivo Hispacoop organiza jornadas *consumeristas*, campañas informativas, edita publicaciones y abre páginas *web* para su difusión a través de Internet.

Las *Jornadas Consumeristas* organizadas anualmente por HISPACOOOP cumplen dos funciones esenciales; la primera, la profundización desde la óptica *consumerista* del tema escogido y segunda, la de correa de transmisión de conocimiento y sensibilización a través de nuestras federaciones y cooperativas. Entre los temas recientemente tratados destacamos la liberalización del sector eléctrico, la seguridad alimentaria, el sobreendeudamiento o la ética de consumo. La campaña sobre *Juguete Seguro* desarrollada los últimos años ha trasladado al consumidor información y formación sobre el uso seguro y el consumo responsable entre los niños y los mayores.

HISPACOOOP ha publicado distintas guías de información sobre el euro, la liberalización del sector eléctrico y el juguete seguro como productos de difusión masiva pensadas para responder de un modo práctico a las preocupaciones del consumidor. Los Cuadernos, publicación periódica semestral, contribuyen a la reflexión sectorial en profundidad sobre los temas que abarcan las cooperativas de consumidores.

También se desarrollan herramientas de información potentes e interactivas con un coste relativamente reducido. Un buen ejemplo lo constituye la presencia en Internet de páginas *web* destinadas al consumidor. Así, Hispacoop contribuyó al lanzamiento de la *web* *consumaseguridad.com*, dedicada a la seguridad alimentaria, de *jugueteseguro.coop*, destinada al uso seguro y consumo responsable del juguete, o el proyecto Internet y los consumidores, enfocado al uso de la red por parte del consumidor.

Además, se proporciona formación a los miembros de Consejos Rectores de cooperativas donde la participación de socios consumidores cobra especial importancia. En la misma línea se realizan regularmente seminarios formativos sobre la participación del socio consumidor, reflexionando sobre su compromiso y métodos para profundizar en esta relación.

HISPACOOOP colabora y dialoga regularmente con organizaciones como CEACCU, OCU y UCE en temas como los residuos, el comercio electrónico, la vivienda, el sobreendeudamiento, la seguridad alimentaria, etc. y colabora también con la administración en la mejora de la protección y defensa de los consumidores.

4.2. Iniciativas y experiencias de acción consumerista y de medio ambiente: la aportación de la Fundación Grupo Eroski

En el ámbito de acciones orientadas a la mejora de la calidad de vida y salud del consumidor destaca de forma sobresaliente la actividad que desarrollo el grupo Eroski.

Los laboratorios son piezas clave de esta estrategia y tienen la labor específica de garantizar la calidad de los productos que se distribuyen, haciendo especial hincapié en aquellos que llevan la marca propia, y en asegurar la salud y seguridad de los consumidores. También realizan análisis comparativos que luego se publican en la revista Consumer así como la selección y análisis de productos Consumer, marca propia de Grupo Eroski. Entre la amplísima actividad informativa y formativa destinada al consumidor se cuentan publicaciones, escuelas y talleres:

- √ **Revista Consumer.** Sus 385.000 ejemplares mensuales convierten a Consumer en la revista de consumo con mayor audiencia de España. Analiza la vida cotidiana desde la óptica de los derechos del consumidor para que pueda decidir en cada ocasión lo más conveniente para sus intereses.
- √ **Guías prácticas CONSUMER.** Monográficas, en formato de libro pequeño, que buscan la utilidad en la vida cotidiana mediante la concreción, la sencillez en la presentación y el rigor técnico y científico en los datos e informaciones. Se han editado diez Guías Prácticas, que tratan temas tan diversos como el Camino de Santiago, los diferentes tipos de frutas, el cuidado de las mascotas o la alimentación más adecuada para cada enfermedad.
- √ **www.consumer.es.** Diario del consumidor, es un paso más por ofrecer información útil, práctica y de garantía a los consumidores. En este web de actualización diaria, además de la Revista CONSUMER y de las seis Guías Prácticas que ya han dado el salto a la Red, se ofrecen reportajes especiales, tres canales temáticos -Economía doméstica, Nutrición y Bricolaje-, escuelas on-line, un Web especializado en seguridad alimentaria - www.consumaseguridad.com- y una sección de noticias, renovada cada día, sobre vida cotidiana.
- √ **Idea Sana.** Idea Sana es una actuación específica centrada en el bienestar del consumidor. Además de la revista monográfica y la *Web*, aborda propuestas a través de *stands* informativos, escuelas y talleres en puntos de venta con el objetivo de transmitir hábitos y estilo de vida saludables, atendiendo a la calidad de vida desde una óptica global, proponiendo soluciones a los diferentes consumidores. Destacan los siguientes:
 - Talleres prácticos: Alimentación Saludable, Cocina Sana.



- Asesorías Especializadas: Alimentación y Salud (Más de 14.000 participantes), Juguete (Más de 135.000 asistentes), Deporte y Salud (más de 27.000 participantes).
- Escuelas del Consumidor: Pastelería, Fruta, Marisco y Aromacología (más de 3.000 asistentes). Desarrolladas en los propios puntos de venta, favorecen la información directa, próxima y de alta calidad al desarrollarse en grupos reducidos y frecuentes.

La actividad informativa y formativa es también relevante en otras cooperativas. Así, de forma agregada, las cooperativas han realizado más de 700 acciones formativas en los que han participado más de 25.000 asistentes sólo en el año 2003. Esta formación ha sido dirigida tanto a niños como a adultos. Destaca en especial la actividad que despliega la cooperativa Consum con 537 talleres sobre alimentación saludable y cocina sana y la participación de 24.313 consumidores en el año anterior. En Cataluña la federación y las tres principales cooperativas –Abacus, Consum y Scias- desarrollan talleres conjuntos sobre alimentación saludable con la participación en 2003 de 510 escolares y 544 adultos.

5. La contribución a la generación de riqueza y trabajo con responsabilidad social

5.1. Algunas cifras de las cooperativas de consumidores en España y en Europa

La estimación de datos básicos agregados de las cooperativas de consumidores en el año 2003 mantiene una evolución positiva en facturación, trabajadores y socios de trabajo, socios consumidores y puntos de venta. Esta situación de crecimiento acelerado y continua se inicia a finales de la década de los 80 y principios de los noventa, con la creación del Grupo Eroski y su proyecto de expansión por toda la geografía española. Así, a partir de 1990 la evolución se caracteriza por un acelerado incremento de la facturación y ampliación de la cuota de mercado, la creación de empleo que supone el crecimiento continuado de trabajadores y socios de trabajo, la captación continuada de socios consumidores y el incremento en la superficie y en el número de puntos de venta. Tal como podemos observar en la tabla adjunta, en el último año se ha producido un incremento en las ventas de 18,31%, alcanzando los 6.306 millones de euros de facturación. Se registra también un crecimiento de 5.079 trabajadores, de los que aproximadamente un 45% son copropietarios. La entrada de nuevos socios consumidores ha sido de 77.555 personas, lo que supone un 6,21% más respecto al año anterior.

Tabla 1. Datos de las cooperativas de consumo 2002-2003

Cooperativas Consumo	2002	2003	%2002-2003
Ventas (millones €)	5.330,00	6.306,00	18,31%
Cooperativas asociadas	120	120	0,00%
Socios Consumidores	1.249.686	1.327.241	6,21%
Total trabajadores	31.008	36.087	16,38%
Socios trabajo	14.104	15.848	12,37%
Puntos de Venta	2.119	2.278	7,50%

Fuente: HISPACOOOP.

Las cooperativas líderes en sus respectivos sectores, Grupo Eroski y Consum en gran distribución, Abacus en distribución cultural, Scias en sanidad y San Francisco de Asís en distribución eléctrica concentran importantes crecimientos en facturación, puntos de venta, socios de trabajo/trabajadores y socios consumidores. Veamos la situación por sectores de actividad.

- **Gran distribución y distribución alimentaria**

En este sector destaca la actividad del Grupo Eroski. Al finalizar el año 2003, Grupo Eroski cuenta con los siguientes establecimientos: 66 hipermercados, 741 supermercados, 305 autoservicios, 28 *cash and carry*, 31 gasolineras, 23 tiendas de deporte, 5 restaurantes, 176 agencias de viajes y 148 perfumerías.

El Grupo Eroski cuenta con 29.192 trabajadores de los cuales 10.868 son trabajadores propietarios, ya sea como socios de trabajo de Eroski S.Coop., o como socios de GESPA, sociedad que permite la participación en el capital y en la gestión a los trabajadores de los hipermercados que son sociedades anónimas.

Es también muy destacable la evolución de Consum que en la actualidad cuenta con 422 puntos de venta y 5.245 trabajadores, de los cuales 3.899 son socios de trabajo y 209.000 socios consumidores.

- **Distribucion cultural**

Abacus, especialista en la venta de material de papelería, juguetes y libros mantiene en 2003 el crecimiento en todos los ámbitos superando con holgura los 400.000 socios consumidores. Durante el año abrió un nuevo establecimiento en Catalunya con lo que suma 19 puntos de venta -16 en Cataluña, dos en Valencia y uno en Madrid-. El colectivo de socios de trabajo ha aumentado en 24 incorporaciones durante 2003, finalizando el año con 292 socios de trabajo. El resto de cooperativas culturales se mantiene estable.



- **Eléctricas**

La cooperativa de Crevillent, San Francisco de Asís, mantiene el liderazgo y la estrategia activa en el mercado. Además de distribuir en Crevillent, penetra en la provincia de Valencia -Canet d'en Berenguer y Sagunto-, en Almería, Zaragoza y continúa la implantación en la República Dominicana. También crece en la actividad de generación, cogeneración y comercialización.

- **Sanidad**

Scias Hospital de Barcelona mantiene un crecimiento anual continuado alcanzando en el año en curso los 49,10 euros, y, entre sus 829 trabajadores, cuenta con 783 socios de trabajo.

- **Otros**

Se trata de las pequeñas iniciativas cooperativas de distintos sectores de actividad: Cooperativa Pi i Sunyer de Rosas (Girona), residencia de la tercera edad, Cooperativa l' Estel y Cooperativa TEB de residencia para discapacitados, Cooperativa Arç Intercooperació y Gestió Veïnal de Barri, etc. También destacan las cooperativas de distribución de productos ecológicos, como el Brot de Reus. Ninguna de ellas supera los 600.000 euros de facturación.

6. La situación en Europa

Euro Coop, la organización europea de las cooperativas de consumidores, nos facilita los datos de algunos de los países de la UE con presencia cooperativa y los países asociados de la Europa del este. En 2002 Co-op Group de Inglaterra ocupan el primer lugar por facturación, socios consumidores y número de trabajadores. Comprende diversos negocios entre los que destaca, además del comercial, la agencia de viajes, la banca Co-op y los seguros. La Coop italiana se sitúa en segundo lugar y registra un crecimiento de 7,40%, superior en más de 1 punto respecto al año anterior. España ocupa el tercer lugar en facturación y empleados y el cuarto lugar en cuanto a número de socios.

La consolidación de Coop Norden creada por las cooperativas de Suecia, Dinamarca y Noruega responde a una estrategia de defensa de cuota de mercado que se sitúa en el 19% en Suecia y en el 25% en Dinamarca. En Finlandia, las cooperativas cuentan con una importante red comercial y de restauración cooperativa dominada por el Grupo SOK con el 31% de mercado de alimentación y en el que también se encuentran los grupos cooperativos Elanto y Tradeka con lo que la cuota de mercado global puede llegar a situarse en el 40%.

Tabla 2. Datos de las cooperativas de consumidores en Europa. Año 2002

País	Cooperativas	Miembros		Puntos de venta	Sup. venta 1000/m ²	Facturación	Incremento factur. % 2001-2002	Cuota de mercado%	
		en miles	Empleados			Euros miles		Alimentaria	Total
Bulgaria	981	276	18.083	5.210	745	78,23	-8,10%	3,20	9,50
Chequia/Moravia	63	397	17.184	3.062	425	781,83	-0,22%	7,00	4,00
España	120	1.258	30.829	2.108	1.400	5.330,00	11,50%	8,10	
Hungría	331	269	18.000	5.229	637	1.057,86	16,10%	11,90	6,90
Italia	178	4.995	47.300	1.265	1.230	8.885,00	7,40%	6,70	2,90
Reino Unido	41	9.847	58.600	5.532		20.625,52	4,10%	5,80	2,80
Suecia	65	2.791	24.744	1.110	1.000	4.852,09	4,80%	18,40	13,70

Fuente: Eurocoop.

Por último, hay que señalar la importancia del cooperativismo de consumo en Suiza con dos grandes grupos cooperativos: Migros y Coop Suisse. Su presencia en el mercado es realmente relevante: entre ambas se reparten en 2002 el 46,2% del mercado alimentario, y el 22% del mercado no alimentario suizo.

6.1. La distribución de los excedentes en las cooperativas

La eficiencia y los resultados económicos son reflejo del éxito de una empresa pero en las cooperativas hay que producir estos resultados aplicando unos valores democráticos y repartiendo excedentes para contribuir a la riqueza colectiva. Así, en una cooperativa de consumidores, los excedentes, según acuerdo de asamblea general, tienen un destino triple:

- Una parte se queda en la propia sociedad cooperativa para su capitalización, garantía de solvencia y crecimiento futuro. Se trata de la parte que integra los Fondos de Reserva.
- Otra parte se destina a la sociedad en general para el desarrollo de actividades de información y formación del consumidor, cooperativa y de acción social. Es la dotación del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa.
- Una parte, finalmente, revierte en los socios de trabajo en las cooperativas que integran a los dos colectivos de socios.



6.2. Con la economía social y la responsabilidad social

Las cooperativas de consumidores son empresas de la economía social constituidas como el resto de estas organizaciones según principios y prácticas de responsabilidad social por propia naturaleza. Las cooperativas quieren actualizar y mejorar compromisos, e introducir prácticas y herramientas de medición y comunicación para que los socios se sientan reafirmados y cómodos en su pertenencia a la cooperativa y ratifiquen su confianza en la misma. Para las cooperativas es importante mostrar una coherencia interna y externa de responsabilidad social, conscientes de que además de realizar acciones sociales hay que integrar la ética y la sostenibilidad en la gestión interna. Las cooperativas están en una posición mejor para mostrar la trazabilidad de su compromiso.

Recientemente el conjunto de sector ha avanzado en estos aspectos. Los logros de Grupo Eroski en responsabilidad social son todo un ejemplo para el conjunto de la economía social: Grupo Eroski obtuvo en 2003 la certificación ética SA8000, que incluye la recogida y control de datos y el sistema de gestión y control adoptado para asegurar la continuidad de los compromisos expresados en el código ético. La certificación contempla principalmente las condiciones laborales y el control de las condiciones de los proveedores. También se ha incluido la responsabilidad social externa derivada de las acciones en el ámbito de la información y formación del consumidor y la acción solidaria y social. Además, Grupo Eroski ha presentado su primera Memoria de Sostenibilidad del año 2002, siguiendo las pautas que marca el Global Reporting Initiative (GRI) y ha recibido la certificación externa de AENOR en cuanto a la veracidad de la información.

Por lo que respecta a otras cooperativas, en Abacus SCCL, una comisión compuesta por socios consumidores y socios de trabajo ha realizado, a petición del Consejo Rector, un informe que señala las principales prácticas de responsabilidad social de la cooperativa y dibuja las líneas de futuro para avanzar en la comunicación y el compromiso con la responsabilidad social. También han realizado una actividad social y de comunicación con el socio, las cooperativas Coborja de Bonares, San Francisco de Asís, Eléctrica del Pozo, SCIAS y Consum. Las federaciones territoriales ofrecen un buen apoyo para algunas de estas prácticas.

Por su parte, HISPACOOOP promueve una mayor implicación de las cooperativas mediante la organización de un encuentro anual para reflexionar e intercambiar buenas prácticas y en 2003 publicó una *Guía de Buenas Prácticas ambientales en cooperativas de consumidores*. La publicación pretende introducir y ayudar a Consejos Rectores y Directivos de las cooperativas a diseñar e implantar un Programa de Buenas Prácticas Ambientales a partir del conocimiento de los impactos ambientales que genera la actividad de comercialización. Para el mes de julio de 2004 se prepara una *Declaración sobre responsabilidad social de las Cooperativas de Consumidores*.



FUNDACIONES Y ASOCIACIONES EN ESPAÑA: REALIDAD INSTITUCIONAL, DIMENSIÓN ECONÓMICA Y FACTORES DETERMINANTES DE SU TAMAÑO ¹

Beatriz Calderón Milán ²

1. Introducción

Durante los últimos años los avances en el proceso de definición y delimitación del Tercer Sector³ han sido notables gracias a los esfuerzos realizados por diversos investigadores sociales. De hecho, en la actualidad se habla con propiedad de dos enfoques teóricos dominantes de delimitación del Tercer Sector, el *Enfoque de la Economía Social* y el *Enfoque del Sector no Lucrativo*. Según este último enfoque las fundaciones y las asociaciones podrían considerarse como el *núcleo duro* del Sector no Lucrativo⁴ e incluso podría afirmarse que es el núcleo más característico de todo el Tercer Sector, hasta el punto de que numerosos autores, así como muchos profesionales que trabajan en entidades no lucrativas, consideran el Tercer Sector limitado a las fundaciones y las asociaciones. Sin embargo, pese a todo ello, las fundaciones y las asociaciones son las grandes desconocidas del amplio y heterogéneo conjunto de formas institucionales que podrían englobarse bajo la denominación genérica de Tercer Sector.

Por tanto, el objetivo de este artículo es profundizar en el conocimiento de las fundaciones y las asociaciones en España. Para conseguir dicho objetivo:

- En primer lugar, se realiza un análisis comparativo de los elementos característicos o esenciales de estas dos formas institucionales. Mediante este análisis lo que se persigue es ver cuáles son los rasgos distintivos que nos permiten decir que se trata de dos realidades institucionales parcialmente distintas, aunque tengan un mismo núcleo común que las hace pertenecer a un conjunto más amplio como es el Sector no Lucrativo y, por ende, el Tercer Sector. Para realizar este análisis comparativo se parte: por un lado, del tratamiento que de las fundaciones y las asociaciones realizan el *Enfoque del Sector no Lucrativo* y el *Enfoque de la Economía Social* y, por otro lado, de ciertos aspectos legales que atañen a estos dos tipos de entidades, puesto

1 Este artículo presenta resultados de un Estudio sobre el Tercer Sector en España patrocinado por la Fundación ONCE (Estudio FONCE), dirigido por el profesor José Luis García Delgado y con participación de investigadores de seis Universidades españolas, así como del proyecto de tesis doctoral de Beatriz Calderón, que está siendo dirigido por el Profesor Enrique Viaña, ambos en fase de elaboración y revisión. Se cuenta para difundirlos con el permiso del patrocinador.

2 Profesora Asociada del Área de Economía Española e Internacional de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Albacete. Universidad de Castilla-La Mancha.

3 Originariamente entendido como el conjunto de entidades que se sitúa en un plano intermedio entre las Administraciones Públicas y las empresas "clásicas".

4 Al igual que para el *Enfoque de la Economía Social* lo son las cooperativas.



que son estos aspectos los que dan a cada una de estas dos formas institucionales un matiz diferente.

- En segundo lugar, se tratará de cuantificar la importancia económica de las fundaciones y las asociaciones en España⁵ a través de una de las principales macromagnitudes que suelen servir de referencia para valorar el tamaño del Tercer Sector, la del empleo, tanto asalariado como voluntario, dada la relevancia de las contribuciones voluntarias en estos dos tipos de entidades⁶.
- Y, por último, se analizan cuáles son los factores determinantes del tamaño de las fundaciones y las asociaciones a nivel *micro*, es decir, se trata de ver qué elementos relativos a la estructura organizativa interna de estas entidades (ámbitos de actuación, estructura de ingresos y gastos, entre otros) provocan que una fundación o asociación tenga un mayor o menor tamaño, utilizando, como variable “proxy” del tamaño de la entidad, el empleo total obtenido como suma de los trabajadores asalariados y de los voluntarios equivalentes⁷.

Como fuente de información básica se va a utilizar la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001* que ha sido realizada a una muestra de 1434 entidades, entre fundaciones (FUND), asociaciones voluntarias⁸ (AV) y asociaciones de utilidad pública (AUP) con objeto del Estudio FONCE.

5 No se considerarán incluidas dentro de las cifras relativas a la dimensión económica de las fundaciones y las asociaciones las correspondientes a las *Entidades Singulares*, esto es, Cruz Roja, Cáritas y ONCE.

6 En el Estudio FONCE se procede a la estimación de un conjunto más amplio de macromagnitudes: remuneración de asalariados, valor añadido y excedente de explotación, entre otras.

7 En el marco del Estudio FONCE el número medio de horas anuales de dedicación a la entidad de cada voluntario es de 200 y el ratio de conversión en voluntarios equivalentes es de 0,115 (200horas/1738 horas jornada anual de un trabajador a tiempo completo).

8 En el Estudio FONCE se consideran AV todas aquellas asociaciones que no han sido declaradas de utilidad pública, es decir, que no son AUP.

2. Realidad institucional y elementos diferenciales de las Fundaciones y las Asociaciones

2.1. Las fundaciones y las asociaciones en el Enfoque del Sector no Lucrativo y en el Enfoque de la Economía Social

Si se parte de la consideración que de las fundaciones y asociaciones realizan los dos enfoques predominantes de delimitación del Tercer Sector, el *Enfoque de la Economía Social* y el *Enfoque del Sector no Lucrativo*, no es fácil, a priori, establecer una distinción clara entre estos dos tipos de entidades por varias razones fundamentales.

Comenzando por el *Enfoque del Sector no Lucrativo*, este enfoque delimita el Tercer Sector, al que denomina *Sector no Lucrativo* y que contrapone al *sector privado lucrativo*⁹, a partir de (Salamon y Anheier, 1992, 1997 y 1999; Ruiz Olabuénaga, 2000; y Sajardo Moreno 2000):

- Una relación de principios o elementos esenciales que conforman la que se denomina *Definición Estructural-Operativa*, según la cual para que una entidad sea considerada como perteneciente al Sector no Lucrativo tiene que: estar sujeta al Principio de No Distribución del Beneficio (PNDB), contar con algún tipo de contribución voluntaria (en dinero, en especie o en forma de trabajo voluntario), ser privada, poseer una estructura formal y capacidad de autogobierno.
- Un sistema de clasificación de las entidades del Sector no Lucrativo, la archiconocida *Clasificación Internacional de las Entidades No Lucrativas* (ICNPO), que clasifica este tipo de entidades en los doce sectores de actividad siguientes: 1) Cultura, deporte y ocio; 2) Educación e investigación; 3) Salud; 4) Servicios sociales; 5) Medio ambiente; 6) Desarrollo comunitario y vivienda; 7) Derechos civiles, asesoramiento legal y política; 8) Intermediarios filantrópicos y promoción del voluntariado; 9) Actividades internacionales; 10) Religión; 11) Asociaciones profesionales, empresariales y sindicatos; 12) Otros.
- Y, una relación de funciones que se supone que desempeñan las entidades del Sector no Lucrativo y que se resumen en: a) Prestar servicios; b) Aportar innovaciones; c) Actuar como defensoras; d) Garantizar valores; e) Servir de estructura mediadora entre el individuo dentro de su esfera privada y las instituciones complejas de la vida pública.

9 Dos son las características esenciales que definen al "sector privado lucrativo": el carácter privado y el reparto de beneficios. El "sector privado lucrativo" no se corresponde exactamente con el de las "empresas capitalistas" del *Enfoque de la Economía Social*, ya que, por ejemplo, la mayoría de cooperativas se consideran formando parte del "sector privado lucrativo" pero no de las "empresas capitalistas".



Si nos fijamos, en primer lugar, en la *Definición Estructural-Operativa* se comprueba que no es posible, a partir de la misma, establecer diferencias claras entre las fundaciones y las asociaciones puesto que ambos tipos de entidades cumplen los cinco criterios establecidos. Únicamente queda clara la inclusión de ambas dentro de un conjunto más amplio, *el Sector no Lucrativo*.

En segundo lugar, si nos fijamos en el sistema de clasificación de las entidades no lucrativas, la "ICNPO", las diferencias siguen sin quedar claras puesto que se pueden encontrar ejemplos de fundaciones y asociaciones que se dedican a cada uno de los doce sectores de actividad que distingue la ICNPO¹⁰.

Y, en tercer lugar, si nos fijamos en la relación de funciones que se supone que desempeñan las entidades no lucrativas, aparece cierta divergencia entre las fundaciones y las asociaciones pero que, por sí sola, no tiene el suficiente peso como para poder aseverar que fundaciones y asociaciones son entidades manifiestamente diferenciadas. Concretamente, si bien las funciones de prestación de servicios, tanto de mercado como de no mercado, y de aportación de innovaciones las realizan de forma indistinta ambos tipos de entidades, las funciones de garantizar valores y de servir de defensor y de estructura mediadora (funciones de *lobby* o de *advocacy* en la terminología anglosajona) han estado, tradicionalmente, más ligadas a las asociaciones, en especial a aquellas asociaciones formales sin actividad económica¹¹ (al menos antaño, ya que en la actualidad es muy común que estas asociaciones desarrollen algún tipo de actividad económica aunque sólo sea por razones de *márketing*, para obtener fondos con los que desarrollar su actividad de *lobby*), como las de encuentro (deportivas, de ocio, culturales) y políticas o de reivindicación (asociaciones profesionales, sindicatos, partidos políticos, entre otras). Esto no quiere decir que las fundaciones no desempeñen este tipo de funciones. Piénsese, por ejemplo, en la Fundación ONCE, cuyas labores de mentalización de la sociedad para favorecer la inserción de colectivos discapacitados son ampliamente reconocidas dentro y fuera de las fronteras españolas; o en la Fundación de Ayuda Contra la Drogadicción. Sin embargo, tal vez porque los orígenes últimos de las fundaciones han estado estrechamente ligados a las labores de beneficencia, lo que requería la prestación de ciertos servicios, este tipo de entidades tiene, por lo general, algún tipo de actividad de producción de bienes y/o prestación de servicios como actividad principal, mientras que las funciones de *lobby* coadyuvan a la consecución de dicha actividad principal; en definitiva, son accesorias. Con esto, lo que se quiere decir es que es muy raro encontrar fundaciones en activo que se dediquen en exclusiva a labores de *lobby* y que no desarrollen ningún tipo de actividad de producción de bienes y/o prestación de servicios de forma paralela. La Fundación Europea de la Cultura es una clara excepción.

10 Sí que es verdad que, en el marco del Estudio FONCE, se observa distinto grado de especialización de las fundaciones y asociaciones en cada uno de los doce sectores de actividad. Y dentro del conjunto de asociaciones también se observan diferencias en cuanto a especialización entre las AV y AUP.

11 En este contexto, la actividad económica es entendida en sentido restringido, es decir, únicamente como producción de bienes y/o prestación de servicios.

Y siguiendo con el *Enfoque de la Economía Social*, este enfoque delimita el Tercer Sector, al que denomina Economía Social, a partir de una relación de principios o elementos esenciales y que son: a) la toma de decisiones democrática; b) la primacía de las personas y el trabajo sobre el capital en el reparto de rentas; c) la finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que la finalidad de lucro y; d) la autonomía de gestión. Con estos elementos esenciales la Comisión Científica del CIRIEC-España en el año 1990 propone una definición de Economía Social (Chaves y Monzón, 2000:115, 2001:13). Y, finalmente, tomando como referencia la definición de Economía Social se establece una clasificación o tipología de las entidades de la Economía Social (subsector de mercado o empresarial y subsector de no mercado de la Economía Social).

Si se centra la atención en todos estos elementos de delimitación del Tercer Sector del *Enfoque de la Economía Social*, sí que comienzan a apreciarse ciertas divergencias entre las fundaciones y asociaciones que son, precisamente, producto del debate existente dentro de este enfoque acerca de la idoneidad de inclusión o no de las fundaciones dentro de la Economía Social.

El *Enfoque de la Economía Social* ha mostrado a lo largo de su evolución ciertas reticencias a considerar las fundaciones dentro de la Economía Social, de hecho, en sus orígenes las consideraban excluidas en su totalidad aunque, durante los últimos años, consideran incluidas solamente una fracción de las fundaciones, las fundaciones que están al servicio de los hogares. De ese debate interno es posible apuntar dos nuevas diferencias entre las fundaciones y asociaciones:

- Por una parte, que en las fundaciones la lógica de decisión no es democrática, no tienen la obligación de cumplir con unos procesos democráticos dentro de sus modos de decisión, ya que sus acciones están supeditadas a la voluntad de el/los fundador/es, es el Patronato quien decide y los socios pueden ser escuchados, pero nunca dispondrán de capacidad para ejercer un voto que modifique las decisiones tomadas.
- Y, por otra parte, que las fundaciones al servicio de las empresas y de las Administraciones públicas no son independientes o autónomas.



2.2. Las fundaciones y las asociaciones en la normativa legal actual existente

Aunque no es intención entrar en honduras jurídicas, sí que es importante hacer referencia a ciertos aspectos legales que atañen a las fundaciones y a las asociaciones (definición legal, normativa básica reguladora en materia de fundaciones y asociaciones...), puesto que son estos aspectos los que dan a cada uno de estos dos tipos de entidades un matiz diferente. Además, no hay que olvidar que las fundaciones y las asociaciones son, básicamente, dos figuras jurídicas distintas y ahí está la base de la diferenciación entre ambas.

Ambas son instituciones sociales reconocidas y amparadas en los artículos 34 y 22 de la Constitución Española, respectivamente, y consideradas como instrumentos de promoción del interés general o colectivo, de carácter privado y sin ánimo de lucro. Además, a lo largo de 2002, fruto de la mayor importancia, preocupación social y necesidades de control de las entidades del Sector no Lucrativo, tuvo lugar la promulgación de tres leyes fundamentales en materia de fundaciones y asociaciones que derogan la normativa precedente e introducen ciertas novedades:

- En primer lugar, la *Ley Orgánica 1/2002 de 22 de marzo, reguladora del derecho de Asociación*¹², que viene a sustituir a la ya obsoleta Ley de Asociaciones de 1964.
- En segundo lugar, la *Ley 50/2002 de 26 de diciembre, de Fundaciones*¹³ que deroga la *Ley 30/1994 de 24 de noviembre, de Fundaciones y de Incentivos Fiscales a la Participación en Actividades de Interés General*. Esta última regulaba conjuntamente tanto las fundaciones como las ventajas de carácter impositivo que se conceden a las personas privadas por sus actividades o aportaciones económicas de apoyo a determinadas finalidades de interés público o social.
- Y, en tercer lugar, la *Ley 49/2002 de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades Sin Fines Lucrativos y de los Incentivos al Mecenazgo* que deroga a la ya citada Ley 30/1994 y que da un tratamiento específico a los incentivos fiscales para actividades de interés general.

Es importante comenzar las referencias a los aspectos jurídicos con las respectivas definiciones legales de fundación y asociación¹⁴, puesto que estas definiciones proporcionan bastante información acerca de lo que son y de cuáles son los elementos que imprimen el carácter a cada uno de estos dos tipos de entidades.

¹² A partir de ahora Ley de Asociaciones de 2002.

¹³ A partir de ahora Ley de Fundaciones de 2002.

¹⁴ La Ley de Asociaciones de 2002 al igual que la de 1964 regula el derecho de asociación pero no proporciona una definición explícita de lo que es una asociación, como su homóloga la Ley de Fundaciones. Sin embargo, sí que es posible extraer de la misma los elementos o características básicas que aparecen recogidos en la definición que se da a continuación.

Comenzando por las fundaciones, es posible definir las según la delimitación que de las mismas hace la norma legal que las regula en la actualidad, la *Ley de Fundaciones de 2002*, como:

“... organizaciones constituidas sin ánimo de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de un modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general” (*Art. 2 de la Ley de Fundaciones de 2002*).

O dicho de una manera más resumida, las fundaciones son, básicamente, un patrimonio adscrito a un fin de interés general. Las asociaciones en cambio se pueden definir como:

“Agrupaciones voluntarias de personas constituidas para desarrollar un determinado fin o actividad colectiva de forma estable, organizadas democráticamente, sin ánimo de lucro e independientes, al menos formalmente, del Estado y las empresas clásicas¹⁵”.

A partir de estas definiciones es posible identificar los elementos esenciales de cada una de estas dos formas institucionales:

Por un lado, en las fundaciones son:

- El patrimonio.
- La adscripción voluntaria de dicho patrimonio a los fines de interés general.
- La organización formal.
- El funcionamiento interno sujeto a la voluntad del fundador.
- Y los fines de interés general.

Y, por otro lado, en las asociaciones son:

- La agrupación de personas que, además, debe ser voluntaria.
- La persecución de actividades y objetivos colectivos de forma estable.
- El funcionamiento interno democrático.
- El estar sujetas al PNDP.
- Y la independencia.

Parte de estos elementos esenciales proporcionan las claves de la diferenciación de las fundaciones con respecto a las asociaciones:

- En primer lugar, el patrimonio. En este sentido, es posible diferenciar los conjuntos de bienes respecto de las agrupaciones de personas (Sajardo y Chaves, 1997; Casado, 1996). La fundación es un conjunto de bienes, se configura así como un patrimonio o

15 Elaboración propia a partir de: Herrero y Álvarez; Ley de Asociaciones de 2002; y Varela (1998).

un flujo de recursos económicos destinados a cumplir un fin de interés general preestablecido. La asociación es una agrupación de personas, se trata de una pluralidad de individuos que se unen para la consecución de un fin. Por tanto, en la fundación predomina el contenido patrimonial, mientras que en la asociación el contenido es personal. Independientemente de esta diferenciación, las asociaciones al igual que las fundaciones están dotadas de personalidad jurídica propia, lo que les confiere carácter de organización formal.

- En segundo lugar, los fines de interés general. El objetivo básico tanto de las fundaciones como de las asociaciones es la consecución de un fin. De hecho, es el fin en sí mismo lo que lleva, en la mayoría de los casos, al fundador o fundadores a la constitución del patrimonio, en el caso de la fundación, y a la pluralidad de personas a unirse, en el caso de la asociación. Sin embargo, el fin de las fundaciones debe ser obligatoriamente de interés general, de hecho, la normativa al respecto lo recoge explícitamente, mientras que las asociaciones pueden dedicarse tanto a fines de interés general como de interés particular o colectivo¹⁶, la única limitación al respecto es que se trate de fines lícitos. En este sentido, es importante distinguir dentro de las asociaciones dos grupos diferenciados: por una parte, las AV y, por otra parte, las AUP¹⁷. El hecho de que tanto las fundaciones como las AUP tengan que perseguir obligatoriamente fines de interés general provoca que estos dos tipos de entidades

16 Algunas de las múltiples teorías económicas que se han desarrollado acerca de las causas de la aparición y desarrollo de las entidades del Sector no Lucrativo señalan la heterogeneidad de la demanda y la insatisfacción de ciertos colectivos con la oferta de bienes y servicios, tanto públicos como privados, como el móvil fundamental que lleva a la proliferación de ciertas asociaciones. Además, las asociaciones que se caracterizan como de "ayuda mutua", u orientadas en exclusiva hacia sus socios, son ejemplos típicos de entidades que persiguen los intereses particulares de un determinado colectivo.

17 En el caso de las AUP, al igual que en las fundaciones, también es obligatoria la persecución de fines de interés general.

Las AUP son una modalidad de asociaciones que, por su especial orientación, reconocimiento social y reunir una serie de requisitos, han sido declaradas de "Utilidad Pública". Aunque son escasas en número tienen una gran importancia macroeconómica dentro del Sector no Lucrativo.

La Declaración de Utilidad Pública es la medida de fomento más importante que recoge la Ley de Asociaciones de 2002 a favor de las asociaciones, razón por la cual se regula de forma independiente, en los artículos 32 a 36.

Es importante destacar que el régimen jurídico de la Utilidad Pública ya había sido establecido con anterioridad, concretamente, en la ya derogada Ley de Fundaciones de 1994. Dicha norma supuso la equiparación, desde un punto de vista fiscal, entre las AUP y las fundaciones.

Los requisitos que se precisan para la obtención de la Declaración de Utilidad Pública aparecen recogidos en el artículo 32 de la Ley de Asociaciones de 2002 y son los siguientes:

- *En relación con los fines, se requiere que los fines estatutarios tiendan a promover el interés general.*
- *La actividad es uno de los requisitos de más compleja interpretación ya que, al igualarse los beneficios fiscales de las fundaciones a las AUP, se les exige que persigan claramente un interés general, el cual se evaluará, tanto desde la óptica de los fines, como de los beneficiarios de sus prestaciones. Por ello, la determinación de estos beneficiarios deberá basarse en principios de igualdad y no discriminación entre quienes reúnan los requisitos exigidos por los fines estatutarios, con independencia de que el beneficiario ostente, o no, la condición de asociado. Sin embargo, este requisito no impide cierta preferencia a favor de los socios, sino que prohíbe la exclusión, a priori, de quien no tenga tal condición.*
- *Gratuidad de los cargos. En la nueva Ley de Asociaciones se produce un cambio sustancial respecto a la normativa anterior, que exigía la gratuidad absoluta de los cargos de la Junta Directiva, reconociéndose únicamente el reembolso de los gastos, debidamente justificados, que el desarrollo de sus funciones les ocasionase. La nueva Ley establece la posibilidad de remuneración de los cargos, sometiéndolos a la limitación de que no procedan de fondos públicos. Asimismo, la nueva Ley posibilita la retribución de los miembros de los órganos de representación cuando desempeñen tareas diferentes de las que les corresponden en razón de sus cargos.*

sólo puedan ser de proyección externa, es decir, los beneficiarios de sus actividades deben ser terceras personas, mientras que las AV pueden ser tanto de proyección externa como interna, es decir, los socios pueden ser los únicos beneficiarios de sus actividades.

- En tercer lugar, el funcionamiento interno. Sujeto en todo momento a la voluntad de el/los fundador/es, en las fundaciones, y democrático (sometido a la voluntad de los socios), en las asociaciones. Las asociaciones, al tratarse de agrupaciones de personas, se rigen por los estatutos que definen los propios socios, sin embargo, en las fundaciones los socios pueden ser escuchados, pero nunca dispondrán de capacidad para ejercer un voto que modifique las decisiones tomadas (de las labores de gobierno y representación se encargan en exclusiva los miembros del Patronato).
- Y, en cuarto lugar, la independencia. Aunque tanto fundaciones como asociaciones deben ser independientes, el hecho de que las fundaciones y AUP tengan que perseguir fines de interés general¹⁸ obliga a la Administración a ejercer cierto control sobre las fundaciones y AUP para velar por el efectivo cumplimiento de los fines de interés general. Dicho control por parte de la Administración se plasma en medidas tales como: la presencia de la Administración en los órganos de gobierno y control de las fundaciones o la exigencia de rendir las cuentas anuales a la Administración por parte de las fundaciones y AUP. En este sentido, el grado de cercanía o de intervención de los poderes públicos en las asociaciones que no han sido declaradas de Utilidad Pública es menor que en las fundaciones y AUP y, por ende, el grado de independencia es mayor.

Tanto la Ley de Asociaciones como la de Fundaciones del año 2002, recogen los órganos de gobierno/gestión, control y representación de estas entidades e interesa hacer referencia a éstos, puesto que en ellos radican varias diferencias sustanciales entre fundaciones y asociaciones.

Por una parte, la Ley de Asociaciones de 2002 señala que el funcionamiento interno de las asociaciones debe ser democrático, para ello establece dos clases de órganos:

-
- *En cuanto a medios, se les exige disponer de los medios personales y materiales adecuados y con la organización idónea para garantizar el cumplimiento de los fines estatutarios.*
 - *Se les exige una antigüedad mínima de dos años, anteriores a la presentación de la solicitud.*
 - *Finalmente, las federaciones, confederaciones y uniones de entidades pueden también ser declaradas de Utilidad Pública, siempre que los requisitos previstos se cumplan, tanto por las propias federaciones, confederaciones y uniones, como por cada una de las entidades integradas en ellas.*

18 Y que se hayan creado una serie de incentivos fiscales para la promoción de actividades de interés general que aparecen recogidos en la citada Ley 49/2002 de Régimen Fiscal de las Entidades Sin Fines Lucrativos y de los Incentivos al Mecenazgo.



- La Asamblea General, que es el órgano supremo de gobierno de la asociación y que está integrada por todos los socios¹⁹. Su competencia se extiende a la adopción de todos aquellos acuerdos que tienen especial trascendencia en la vida de la asociación, como son la modificación de estatutos, la disposición o enajenación de bienes, la remuneración de los miembros de los órganos de gobierno, la disolución de la asociación, etc. La Asamblea General ejerce en las asociaciones las funciones que en las fundaciones ejerce el Patronato.
- Subordinado a la Asamblea General, la ley prevé la existencia de un órgano de representación que gestione y represente los intereses de la asociación y que, normalmente, recibe el nombre de Junta Directiva.

Esta estructura organizativa de las asociaciones, a pesar de que puede parecer estar diseñada para entidades con un gran número de miembros (con la presencia de una Asamblea General y una Junta Directiva al estilo de las Sociedades Anónimas) permite que entidades más sencillas la utilicen y vayan adaptándola al ritmo de su crecimiento.

Y, por otra parte, como se ha señalado, la Ley de Fundaciones señala que la fundación es un patrimonio dotado de personalidad jurídica, por tanto, no hay base asociativa. Sin embargo, para la adscripción del patrimonio al cumplimiento de los deseos del fundador o fundadores o, de forma más genérica, a los fines de interés general, es necesario un órgano de gobierno y representación, el *Patronato*, que deberá estar compuesto por, al menos, tres personas²⁰, y cuyos miembros reciben el nombre de Patronos y desempeñan su cargo de forma gratuita²¹. Además del Patronato, existe un órgano, el *Protectorado*, por parte de la Administración Pública, encargado de garantizar que el Patronato cumple sus funciones, es decir, vela porque no se desvíen fondos hacia intereses particulares actuando así como órgano de control y supervisión. La figura del Protectorado surge al carecer la fundación de socios con poder de voto y, por tanto de Asamblea General que, en el caso de las asociaciones, es la encargada de esta función²².

19 La nueva Ley introduce cierta novedades en este aspecto con respecto a la legislación anterior:

· Por una parte, concreta el número mínimo de personas necesarias para la constitución de una asociación, exigiendo el acuerdo de un mínimo de tres personas.

· Y, por otra parte, permite la posibilidad de que los socios de la asociación puedan ser personas jurídicas (antes sólo podían ser personas físicas). Este hecho introduce cierta confusión respecto al sistema de clasificación perfectamente delimitado que existía de los términos asociación, federación y confederación. Ya que las asociaciones se definían como conjuntos de personas físicas; las federaciones como conjunto de asociaciones, es decir, de personas jurídicas y; las confederaciones como conjunto de federaciones y asociaciones.

20 Que pueden ser tanto físicas como jurídicas.

21 Una de las novedades introducidas por la Ley de Fundaciones de 2002 es la posibilidad de que, salvo que el fundador hubiese dispuesto lo contrario, el Patronato pueda fijar una retribución adecuada a aquellos patronos que presten a la fundación servicios distintos de los que implica el desempeño de las funciones que les corresponden como miembros del Patronato, previa autorización del Protectorado.

22 Antes de la Ley de Fundaciones de 2002, todos los actos y negocios jurídicos de las fundaciones debían ser autorizados por el Protectorado, sin embargo con la nueva Ley, sólo es necesaria la simple comunicación de dichos actos y negocios al Protectorado. En este sentido, la nueva ley busca potenciar tres objetivos primordiales: la reducción de la intervención de los poderes públicos en el funcionamiento de las fundaciones; la flexibilización y simplificación de los procedimientos; y la dinamización y potenciación del fenómeno fundacional.

Respecto a la composición de los Patronatos, de acuerdo con las memorias de la antigua Dirección General de la Administración del Ministerio de la Gobernación cuyos datos alcanzan hasta 1928, entre los patronatos regidores de las fundaciones, destacan los siguientes (Oliva Valdés, 1999):

- Patronatos compuestos por personas físicas individuales formando juntas de patronos, que se han ido autorenovando y que son los que, en general, han mantenido vivas sus instituciones.
- Patronatos formados por una sola persona física (el fundador) o descendientes del fundador, que han tenido una difícil supervivencia, en especial cuando antes de las Leyes de Fundaciones de 1994 y de 2002 era más fácil la reversión del patrimonio de la fundación a la familia del fundador.
- Patronatos encomendados a una entidad jurídica (ayuntamiento, cabildo, claustro de universidad, empresas privadas, etc.).
- Patronatos encomendados a determinados cargos públicos (alcaldes, párrocos, prebendados de la diócesis, rector de la universidad, etc.).
- La Junta Provincial de Beneficencia, creada al amparo del artículo 5º de la Ley General de Beneficencia de 1849.

Aunque estas memorias pueden resultar demasiado antiguas, por medio de ellas se puede constatar cuál ha sido, tradicionalmente, el carácter de los integrantes de los Patronatos. Como se puede comprobar, el cargo de patrono al igual que la figura del fundador puede ser desempeñado tanto por personas físicas como jurídicas²³. En la actualidad, es frecuente que las empresas capitalistas privadas, en especial las grandes, constituyan sus fundaciones, para potenciar su imagen social; y que, paralelamente a las memorias económicas, estas empresas publiquen anualmente sus memorias sociales. Años atrás, era habitual que las fundaciones constituidas *mortis causa* se dejasen a cargo del Patronato de alguna institución pública, por lo general, ayuntamientos y diócesis religiosas.

Con todo esto lo que se quiere decir es que las fundaciones pueden ser promovidas por personas físicas o jurídicas, mientras que las asociaciones, antes de la Ley de Asociaciones de 2002, sólo podían ser promovidas y estar compuestas por personas físicas²⁴. Esto unido: a) al carácter público del Protectorado u órgano de control de las fundaciones; b) al hecho de que

23 La Ley de Fundaciones de 2002 así lo señala al respecto.

24 En muchas ocasiones, como la mayoría de las asociaciones de ayuda a disminuidos físicos, enfermos o familiares de enfermos, las asociaciones son puestas en marcha por los propios afectados y/o familiares de los mismos con el objeto de defender sus derechos, autoayudarse y dar a conocer su problemática a la luz pública.



antes de la Ley de Fundaciones de 2002 el Protectorado debía de autorizar todos los actos y negocios jurídicos de las fundaciones y; c) a que el sector público se ha encargado en muchas ocasiones de la promoción de las fundaciones²⁵, al no poder formar parte de las asociaciones, ha provocado un mayor “grado de cercanía” o vinculación de las fundaciones al sector público con respecto a las asociaciones. Se podría incluso afirmar que la Administración ejerce, sobre todo a través del Protectorado, cierta función de tutela de las fundaciones lo que, unido a la persecución de fines de interés general, ha tenido como reflejo más inmediato que la legislación, en especial la de carácter fiscal, proteja mucho más a esta forma institucional que a las asociaciones. En este sentido, se puede pensar que cuando las normas fiscales establecen ciertas ventajas fiscales no se establecen sobre la persona jurídica en cuestión, en este caso fundación o asociación, sino sobre la actividad que desempeñan, si es de interés general o no, de manera que si es del primer tipo las ventajas fiscales son mayores. Sin embargo, en ciertas normas como el Impuesto de Sociedades, el tipo al que tributan las fundaciones por las actividades que desarrollan es mucho menor que el del resto de entidades²⁶.

Esa función de tutela por parte de la Administración y las ventajas fiscales de las que son adjudicatarias las fundaciones tienen su contrapartida, ya que para constituir una fundación los requisitos formales son mucho más estrictos que para constituir una asociación, así como para obtener la “declaración de utilidad pública”. En este sentido, a partir de la entrada en vigor de la Ley de Fundaciones de 1994²⁷, todas las fundaciones y AUP sin excepción están obligadas a rendir cuentas al Protectorado u órgano de control de la Administración. Se suprime así todo el régimen de dispensas y privilegios que, con respecto a esta obligación, se contemplaba en la normativa anterior. Las cuentas que deberán presentar anualmente son: el inventario, balance de situación, cuenta de resultados y memoria de actividades y de gestión económica, en los seis meses siguientes al cierre del ejercicio. Asimismo, deben preparar y remitir anualmente al Protectorado un presupuesto de funcionamiento, en los tres últimos meses de cada ejercicio (Morales, 1998).

De todo lo expuesto acerca de las fundaciones y asociaciones y, dentro de estas últimas, de las AUP, es posible sacar algunas conclusiones fruto del análisis comparativo de los elementos esenciales y característicos de estos tres tipos de entidades:

- En primer lugar, es posible afirmar que se aprecian diferencias sustanciales entre las fundaciones y las asociaciones por varias razones:
- Porque en las asociaciones la lógica de decisión es democrática, cosa que no ocurre en las fundaciones.

25 Caso de las “Fundaciones empresa pública”.

26 Las AUP reciben el mismo tratamiento fiscal que las fundaciones. Para un conocimiento completo de la fiscalidad de las actividades de interés general, consúltese la Ley 49/2002 de 23 de diciembre.

27 Y que se sigue manteniendo en la actual Ley de Fundaciones de 2002.

- Porque las fundaciones tienen una base patrimonial, mientras que las asociaciones tienen una base asociativa o personal.
- Porque se observa distinto grado de autonomía con respecto al sector público, mayor en las asociaciones que en las fundaciones.
- Porque las fundaciones deben perseguir obligatoriamente fines de interés general, mientras que las asociaciones pueden perseguir fines de interés general y/o particular o colectivo.
- Y porque las fundaciones tienen que ser obligatoriamente de proyección externa, mientras que las asociaciones pueden ser de proyección externa y/o interna.
- En segundo lugar, no ocurre lo mismo entre las fundaciones y las Asociaciones de Utilidad Pública, en especial a partir de la normativa de 1994 que equipara su régimen fiscal y las somete prácticamente a idénticos requisitos; además ambas persiguen fines de interés general y son de proyección externa. Únicamente, es posible observar ciertas diferencias entre estos dos tipos de entidades como más adelante veremos, en cuanto a la menor proliferación, en número de entidades, de las Asociaciones de Utilidad Pública frente a las fundaciones; en cuanto a la distinta especialización sectorial; y, finalmente, en que la constitución de una fundación requiere únicamente de la liberalidad del fundador, se trata de un acto unilateral de éste, mientras que la de una asociación requiere el acuerdo conjunto de una pluralidad de personas (a partir de la Ley de Asociaciones de 2002, de un mínimo de tres).
- Y, finalmente, la heterogeneidad que las caracteriza y que afecta a los distintos ámbitos de su quehacer cotidiano (carácter de las fuentes de recursos, diversidad de instrumentos financieros, funciones, formas de gestión, entre otros).

3. Dimensión económica de las fundaciones y las asociaciones

En la primera parte de este artículo se ha tratado de definir y de establecer las diferencias existentes, a efectos teóricos, entre las fundaciones con respecto a las dos tipologías de asociaciones, asociaciones voluntarias y asociaciones de utilidad pública.

Sin embargo, el objetivo de esta segunda parte es determinar la dimensión económica de estos tres tipos de entidades, -FUND, AV y AUP-, por medio de una de las variables macroeconómicas que cuenta con mayor tradición a la hora de cuantificar el tamaño del Tercer Sector: el empleo, tanto asalariado como voluntario. También se tratará de dar unas breves pinceladas acerca del perfil de dicho empleo para resaltar algunas de las diferencias más

relevantes que se observan entre estas tres formas institucionales a efectos prácticos. Como fuente de información se va a utilizar *la Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

En la Tabla 1, aparecen reflejadas las magnitudes relativas al número de entidades y al empleo, asalariado y voluntario, en términos absolutos y equivalentes, de que disponen las fundaciones y las asociaciones en España.

Tabla 1. Dimensión económica de las fundaciones, asociaciones voluntarias y asociaciones de utilidad pública, 2001

Magnitudes	AV (a)	AUP (b)	FUND (c)	Total (a)+(b)+(c)	Total econ. española (d)	[(a)+(b)+(c)]/(d)
<i>Número de entidades</i>	123.228	1.277	2.490	126.995	1.152.678	11,00%
<i>Número de asalariados</i>	301.387	27.097	85.835	414.319	13.612.400	3,00%
<i>Empleo equivalente</i>	233.123	22.992	74.934	331.049	13.021.700	2,50%
<i>Número de voluntarios</i>		3.945.600	44.452	3.990.052		
<i>Empleo equivalente del voluntariado</i>		454.039	5.115	459.154		
<i>Empleo equivalente total (asalariado y voluntario)</i>		710.154	80.049	790.203	13.510.142	5,80%

Fuente: García Delgado (2004).

La importancia económica de estos tres tipos de entidades dentro del conjunto de la economía española resulta ser nada despreciable, ya que:

- Representan el 11% del total de empresas inscritas en la Seguridad Social en el año 2001 bajo el Régimen General y el Régimen Especial de la Minería y del Carbón.
- El empleo asalariado generado supone el 3% del empleo total y el 2,5% del empleo equivalente.
- Y, finalmente, si a ese empleo asalariado equivalente le sumamos el correspondiente al trabajo voluntario su importancia ascendería hasta el 5,8²⁸ %.

28 Si además contabilizásemos el trabajo equivalente asalariado y voluntario de las "entidades singulares" (ONCE, Cáritas y Cruz Roja) la cifra ascendería al 6,4%.

Como se ha puesto de manifiesto en la parte precedente de este artículo, los requisitos formales para la constitución de fundaciones y asociaciones de utilidad pública, así como el control que ejerce la Administración sobre estos dos tipos de entidades, son mucho mayores que sobre las asociaciones voluntarias. Todo ello ha tenido como consecuencias más inmediatas las siguientes:

- En primer lugar, una menor proliferación de FUND y AUP que de AV, al menos en número²⁹. En este sentido, en la Tabla 1 se observa cómo el número de AV activas existentes en nuestro país en el año 2001 era de 123.228, frente a las 1277 y 2490, respectivamente, AUP y FUND. De hecho, muchas AV declaran la elección de esta forma institucional por los menores requisitos que se exigen para su creación y funcionamiento.
- Y, en segundo lugar, que las FUND y AUP tengan, por término medio, una estructura mucho más formal, compleja y organizada que las AV ya que no sólo disponen de una mayor cantidad de recursos humanos asalariados y totales, sino también de mayor nivel de formación y en situación de menor precariedad en el empleo (véase Tabla 2, Gráfico 1, Gráfico 2 y Gráfico 3).

Tabla 2. Empleo asalariado y voluntario medio por entidad

Magnitudes	AV	AUP	FUND
<i>Empleo asalariado</i>	2,4	21,2	34,5
<i>Empleo asalariado equivalente</i>	1,9	18,0	30,1
<i>Voluntarios</i>		31,7	17,9
<i>Empleo voluntario equivalente</i>		3,6	2,1
<i>Empleo equivalente total (asalariado y voluntario)</i>		5,7	32,1

Fuente: Elaboración propia a partir de la Tabla 1.

Las FUND y AUP disponen de una plantilla media de asalariados superior a las AV, aunque no ocurre lo mismo en relación al empleo voluntario medio, que es mayor en las asociaciones que en las fundaciones. Esto es perfectamente compatible con la idea de mayor complejidad organizativa en las fundaciones que en las asociaciones ya que el empleo voluntario, al ser un recurso voluntario, es bastante más inestable que el asalariado, además es previsible que conforme aumenta el grado de complejidad organizativa se sustituya personal voluntario por asalariado.

29 Sin embargo, dos de los tres objetivos básicos de la nueva Ley de Fundaciones son: la dinamización y potenciación del fenómeno fundacional y la flexibilización y simplificación de los procedimientos. Sin embargo, sus efectos sobre la proliferación fundacional se verán en años venideros.



Gráfico 1. Distribución del empleo asalariado por niveles de estudios (en % sobre el total)

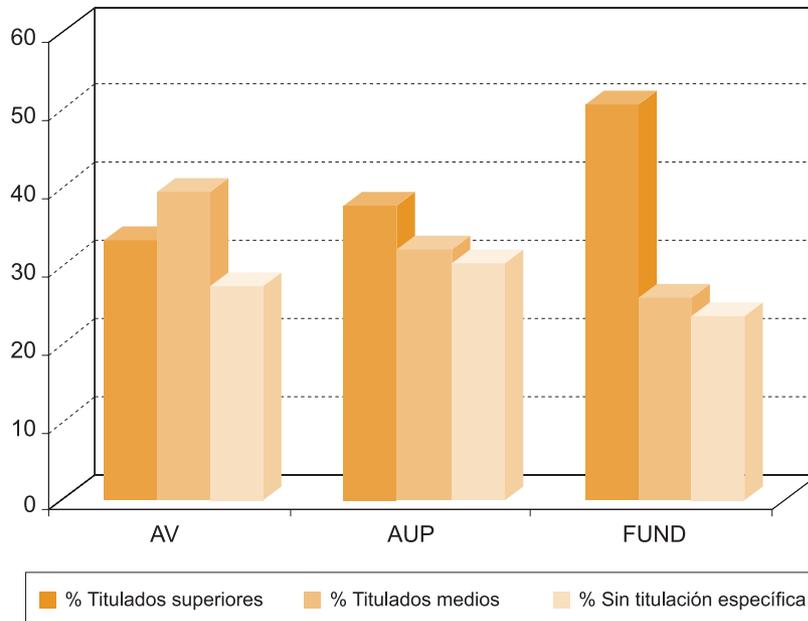
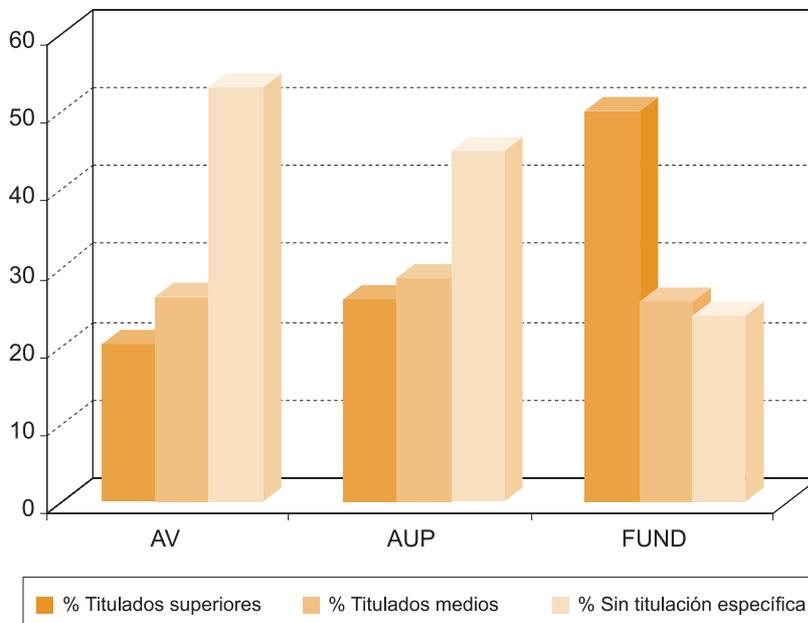
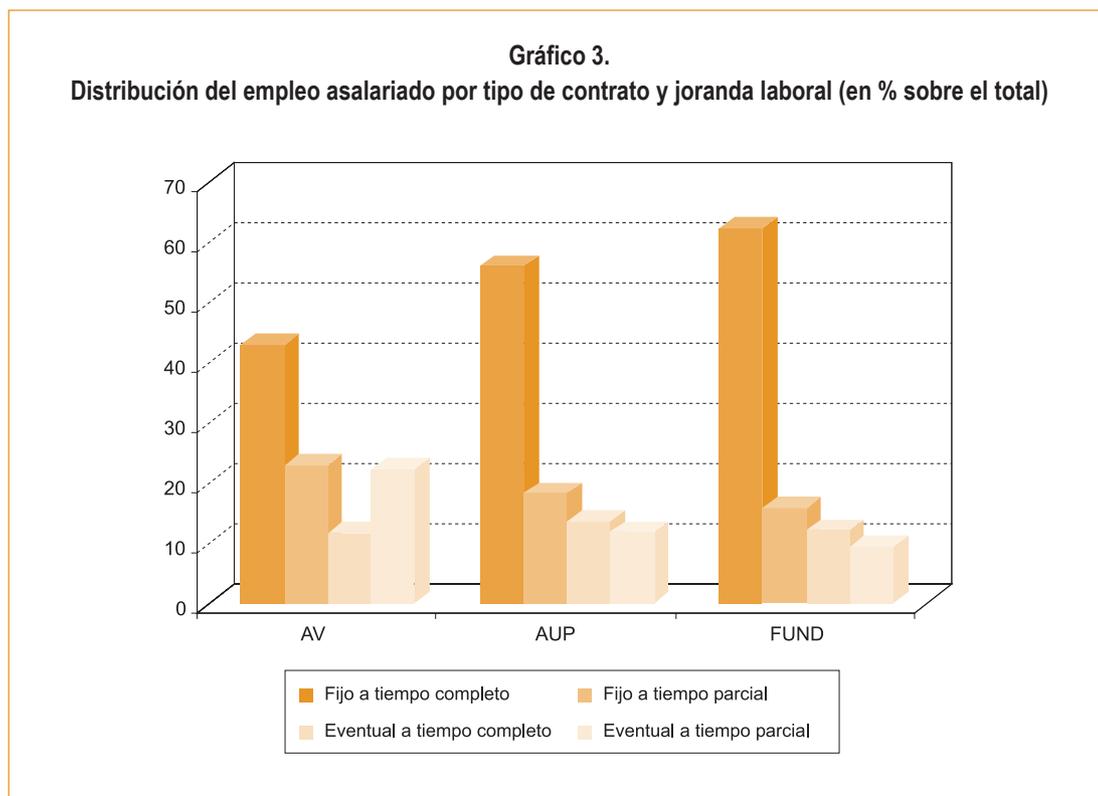


Gráfico 2. Distribución de los voluntarios por niveles de estudios (en % sobre el total)





En las FUND y AUP el nivel de cualificación general, tanto del personal asalariado como voluntario, es superior que en las AV.

En las FUND y AUP la importancia relativa del contrato fijo y de la jornada a tiempo completo es superior que en las AV, lo que pone de manifiesto la mayor precariedad del empleo en este último tipo de entidad.

4. Factores determinantes del tamaño de las fundaciones, asociaciones voluntarias y asociaciones de utilidad pública

A lo largo de las últimas dos décadas, numerosos autores pertenecientes al Enfoque del Sector no Lucrativo han tratado de demostrar empíricamente cuáles son las causas de la aparición y desarrollo de las entidades no lucrativas en las sociedades actuales y, por ende, del tamaño del Sector no Lucrativo como un todo agregado. En definitiva, han intentado perfilar los factores que motivan que un país o espacio geográfico determinado tengan un tamaño del Sector no Lucrativo comparativamente mayor o menor que el resto de espacios geográficos sometidos a estudio y la relación de causalidad entre los distintos factores explicativos. Para ello, puesto que la mayoría de estas explicaciones se basan en la *Teoría de los fallos de ejecución*, tanto del



sector público como de las empresas privadas, utilizan como variables explicativas una serie de variables macroeconómicas relativas, tanto al nivel de actividad de estos dos últimos sectores institucionales (gasto público total y social, nivel de renta per cápita, nivel de actividad del sector privado lucrativo), como al origen y estructura de las fuentes de ingresos del Sector no Lucrativo (peso de la cuotas y donaciones, de las subvenciones y de la venta de bienes y servicios dentro de los ingresos totales) y al grado de heterogeneidad de la población (diversidad religiosa). Sin embargo, no llegan a resultados demasiado concluyentes, en cuanto al sentido de tales relaciones, sino que más bien llegan a la conclusión, en términos generales, de que el tamaño del Sector no Lucrativo depende del bagaje histórico y de una serie de factores de naturaleza institucional y económica específicos de cada territorio, por lo que más que establecer las relaciones de causalidad, establecen tipologías de los distintos países y/o regiones en función de una serie de características comunes relativas al tamaño y estructura de su Sector no Lucrativo y del resto de sectores institucionales (Salamon y Anheier, 1996; Salamon, Wojciech y Anheier, 2000; Ben-Ner y Van Hoomissen, 1992 y; Marcuello Servós, 1997).

El objetivo de esta última parte del artículo es analizar cuáles son los factores determinantes del tamaño de una entidad no lucrativa a nivel *micro* (tamaño del establecimiento) y, más concretamente, de los tres tipos de entidades que estamos sometiendo a estudio, todo ello en función de una serie de elementos relativos a la propia estructura organizativa interna de este tipo de entidades, utilizando, de nuevo, como fuente de información la *Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001*.

Dada la total ausencia de estudios empíricos que traten de explicar los factores determinantes del tamaño de las entidades no lucrativas a nivel *micro*, lo que impide el establecimiento de una serie de hipótesis básicas de partida para su posterior contrastación empírica y puesto que la Encuesta FONCE comprende un conjunto de cuestiones relativas a la estructura organizativa y económica interna de las asociaciones (tanto voluntarias como de utilidad pública) y fundaciones bastante amplio, el punto de partida ha sido plantear una serie de modelos de regresión simple, para evitar que, por problemas de multicolinealidad entre las distintas variables explicativas, no sea posible un análisis estructural de los parámetros al no poder discernir entre la amplia variedad de variables explicativas aquellas que son significativas. Y, una vez seleccionadas las variables relevantes, se ha procedido a plantear con ellas una serie de modelos de regresión múltiple que nos permiten conocer el potencial explicativo conjunto del tamaño de la entidad.

En todos los modelos planteados, tanto de regresión simple como múltiple, se ha tomado como variable endógena el tamaño de la entidad utilizando como “proxy” el empleo total³⁰, obtenido como suma de los trabajadores asalariados y de los voluntarios equivalentes, dada la gran relevancia de las contribuciones voluntarias en los tres tipos de entidades analizados.

Los resultados de los distintos modelos de regresión simple aparecen recogidos en la Tabla 3 para las AV, en la Tabla 4 para las AUP y en la Tabla 5 para las FUND.

En primer lugar, se analizan una serie de variables que tienen que ver con la experiencia (años de antigüedad), los ámbitos de actuación (sector de actividad principal de la ICNPO, colectivos atendidos y ámbito geográfico) y el grado de diversificación (medido tanto por el número de actividades accesorias como de colectivos atendidos) de las entidades (Modelos 1-6). El hecho que más llama la atención, en contra de lo que parece decirnos la intuición, es que tanto los años de antigüedad como las variables que miden el grado de diversificación resultan ser no significativas, es decir, son independientes del tamaño. La única excepción se produce en el caso de las FUND y para la variable “número de colectivos atendidos” que es significativa y muestra tener una relación directa con el tamaño de la entidad, es decir, cuanto mayores son las FUND mayor es el número de colectivos atendidos y, por tanto, mayor su nivel de diversificación. En relación a las variables que tienen que ver con los ámbitos de actuación: a) el único sector de actividad de la ICNPO que resulta ser significativo es el de “servicios sociales” para las AV y FUND y el de “Salud” para las AUP, además el signo de la relación en todos los casos es positivo; b) el único colectivo atendido que resulta ser significativo es el de “tercera edad” para las AUP y el de “presos y ex reclusos” para las FUND, mientras que para las AV todos los colectivos resultan ser no significativos y; c) finalmente, tener un ámbito de actuación geográfico “nacional” o “internacional” es significativo para el tamaño de las AV³¹, “nacional” para el de las AUP y no significativo para el de las FUND, mientras que los ámbitos geográficos inferiores (“provincial” y “autonómico”) son independientes del tamaño.

En segundo lugar, se analiza la influencia sobre el tamaño de una serie de variables “dummy³²” que tienen que ver con el grado de interrelación de las fundaciones y asociaciones con otras entidades del Tercer Sector, del sector público y del sector privado lucrativo (Modelos 7-10): a) la pertenencia a otras entidades del Tercer Sector resulta ser no significativa para las AV, con el signo contrario al esperado para las AUP, puesto que son las grandes las que no

30 Como paso previo también se plantearon los distintos modelos de regresión simple tomando como endógena, por una parte, el empleo remunerado y, por otra parte, los voluntarios equivalentes, para ver, en definitiva, qué factores explicaban tanto el potencial de creación de empleo como de captación de voluntarios de estos tres tipos de entidades. Sin embargo, solamente se muestran aquí los resultados obtenidos cuando la variable endógena es el empleo total.

31 Cuando los modelos se plantearon tomando como endógena el empleo asalariado resultaba significativa tan sólo el “ámbito nacional”, y el “ámbito internacional” únicamente cuando la endógena eran los voluntarios equivalentes, por tanto, tener un ámbito nacional revela un mayor potencial de creación de empleo y un ámbito internacional un mayor potencial para la captación de voluntarios para las AV.

32 Que toman el valor 1 cuando se da la característica analizada y 0 cuando no.



suelen pertenecer a “ninguna” entidad de carácter superior, mientras que las pequeñas sí, y significativas y con signo positivo la pertenencia a “confederaciones” y “plataformas” para el caso de las FUND; b) la vinculación con el sector privado lucrativo se ha tratado de medir por medio de la participación de este tipo de entidades en el capital social de alguna empresa privada, que resulta ser significativa y con signo positivo para las AUP y FUND y no significativa para las AV y, a través del mantenimiento de una serie de convenios, contratos y otras formas de colaboración con las empresas privadas. En este sentido, las AV más grandes muestran tener algún tipo de vinculación con el sector privado, mientras que las más pequeñas no; en las AUP resultan ser significativas y con signo positivo los “acuerdos de cooperación”, “las subvenciones y ayudas” y “Otras formas de colaboración”, además las entidades más grandes son las que suelen tener algún tipo de vinculación con el sector privado, mientras que las pequeñas no, por otra parte, en las FUND todas estas variables resultan ser no significativas, es decir, el tener o no vinculación con el sector privado no influye para nada en su tamaño y; c) finalmente, los lazos con el sector público se han tratado de medir por medio de la presencia o no de una serie de figuras a través de las cuales se ponen de manifiesto dichos lazos (subvenciones, conciertos, convenios,...) y salvo en las AUP en que todas estas variables son no significativas, en las AV y FUND sí que lo son especialmente las figuras de “conciertos y convenios” y de “contratos de colaboración”. De forma resumida: para las AV resulta ser determinante de cara a su tamaño tener algún tipo de vinculación con la Administración y no tanto con otras entidades del Tercer Sector y empresas privadas; con las AUP ocurre justamente lo contrario que en las AV, resulta ser determinante la vinculación con otras entidades del Tercer Sector y empresas privadas y no tanto con la Administración y; en las FUND resulta determinante tener nexos de unión con la Administración y otras entidades del Tercer Sector y no tanto con las empresas privadas, únicamente, aquella que tiene lugar por medio de la participación en el capital social de la empresa.

Finalmente, se analizan una serie de variables relacionadas con el nivel de infraestructura material y técnica (número de inmuebles, gastos en compra de material de oficina, en software y hardware,...), con la dotación de recursos (cuotas, venta de bienes y servicios,...) y con una serie de partidas de gasto (de personal, gestión, administración, funcionamiento y financieros) que reflejan el grado de complejidad organizativa interna de la entidad y, por tanto, con presumibles influencias sobre el tamaño de la entidad (Modelos 11-20). En definitiva, con este tercer conjunto de variables se trata de ver si el disponer de una mayor dotación de recursos financieros e infraestructuras repercute en una mayor dotación de recursos humanos (asalariados y voluntarios): a) el número de inmuebles, tanto en propiedad como en alquiler, resulta significativa y con signo positivo en los tres tipos de entidades, además en las FUND también resulta significativa y con el mismo signo el número de inmuebles en régimen de cesión; b) el importe de los ingresos “gratuitos”, esto es, por cuotas y donaciones es significativa en los tres tipos de entidades y con signo positivo, por lo que el contar con una mayor cantidad de recursos financieros gratuitos repercute positivamente en la cantidad de recursos humanos de que dispone la entidad, tanto contratados como voluntarios; c) el importe de los ingresos por “venta de bienes y servicios” resulta significativa y con signo positivo para AV y FUND, y no significativa

para las AUP. Esto quiere decir que en las AV y FUND las entidades de mayor tamaño recurren más a la estrategia de la comercialización de productos como vía para captar recursos que les permitan sostener tanto un mayor nivel de actividad como de dotación de recursos humanos; d) la cuantía de los ingresos procedentes del sector público (por subvenciones y totales) y del sector privado (por donaciones y ventas) (Modelos 14-16) resultan ser significativas y con signo positivo para las AV y FUND, y no significativas para las AUP. Esto quiere decir que, las asociaciones y fundaciones de mayor tamaño se corresponden con las que más recursos captan del sector público y del sector privado; e) finalmente, la mayoría de las partidas de gastos (de personal, gestión administración y funcionamiento y financieros) resultan ser significativas y con signo positivo para los tres tipos de entidades. En este sentido, destacar la significación de la partida de “Gastos en servicios de profesionales independientes” en los tres tipos de entidades que refleja que las entidades de mayor tamaño son las que tienen una mayor tendencia a externalizar determinados servicios que tienen que ver con la gestión y administración de la entidad (servicios de gestoría, legales,...); destacar también la significación de ciertas partidas de gastos corrientes (suministros, reparaciones, arrendamientos,...) que indican la evolución paralela de la estructura material y humana de la entidad y, por último resaltar además la significación de los “Gastos en publicidad y promoción” en las fundaciones y la no significación en el resto, lo que es indicativo de que en las FUND el destinar una mayor cantidad de recursos a actividades de promoción y publicidad repercute positivamente en la captación de recursos humanos, en especial, voluntarios, mientras que en el resto (AV y AUP) es independiente.

En todos estos modelos de regresión simple planteados que aparecen en las tres Tablas señaladas, si nos fijamos en el potencial explicativo individual de cada una de las variables significativas vemos que es bastante bajo, ya que la mayoría de las variables no llegan a explicar el 10% de las variaciones en el tamaño. Existen algunas excepciones, especialmente en aquellas variables que tienen que ver con los gastos de personal y gestión, administración y funcionamiento de la entidad. Por esta razón, se procede a la especificación de distintos modelos de regresión múltiple en los que se han incluido las distintas variables significativas a nivel individual y cuyo potencial explicativo conjunto es superior al que muestran de forma separada. Concretamente, se especifican tres modelos de regresión múltiple para cada una de las tres formas institucionales objeto de estudio.

Tabla 3.
Modelos estimados para las asociaciones voluntarias (AV). Variable endógena: empleo total

Modelo	Variable/s explicativa/s	Signo de la relación	t-Statistic	R ²	R ² ajustado
1	Años de antigüedad		No significativa		
2	Sector de actividad principal ICNPO:				
	4. Servicios sociales	(+)	3,417	0,013	0,012
3	Colectivos atendidos		No significativas		
4	Nº actividades accesorias ICNPO		No significativa		
5	Nº colectivos atendidos		No significativa		
6	Ámbito geográfico:				
	3. Nacional	(+)	4,143	0,019	0,018
	4. Internacional	(+)	3,036	0,011	0,009
7	Pertenencia a entidad superior		No significativas		
8	Participa en el capital social de alguna empresa		No significativa		
9	Relación con la Admón.:				
	2. Conciertos y convenios	(+)	3,871	0,017	0,016
	3. Contratos de colaboración	(+)	2,287	0,006	0,005
	5. Ninguno	(-)	-2,319	0,006	0,005
10	Relación con el sector privado:				
	7. Ninguno	(-)	-2,359	0,006	0,005
11	Nº de inmuebles:				
	1. En régimen de propiedad	(+)	2,568	0,008	0,006
	2. En régimen de alquiler	(+)	5,331	0,032	0,031
12	Importe ingresos "gratuitos" (cuotas y donaciones)	(+)	3,224	0,012	0,011
13	Importe ingresos por venta de bienes y servicios	(+)	12,605	0,155	0,154
14	Importe de los ingresos por subvenciones públicas	(+)	2,300	0,006	0,005
15	Importe de los ingresos del sector público (por donaciones, venta de bienes y servicios y subvenciones)	(+)	11,611	0,135	0,134
16	Importe de los ingresos del sector privado (por donaciones y venta de bienes y servicios)	(+)	4,117	0,019	0,018
17	Importe de los gastos de personal totales	(+)	17,328	0,258	0,257
18	Importe de los gastos totales de gestión, administración y funcionamiento	(+)	5,503	0,034	0,033
19	Importe de los gastos de gestión, administración y funcionamiento en:				
	1. Arrendamientos y cánones	(+)	8,222	0,072	0,071
	2. Reparación y conservación	(+)	2,095	0,005	0,004
	3. Suministros (agua, luz, tf.,...)	(+)	7,868	0,067	0,066
	4. Formación de personal	(+)	5,169	0,030	0,029
	5. Servicios de profesionales independientes	(+)	6,063	0,041	0,040
	6. Primas de seguros	(+)	2,963	0,010	0,009
	7. Compra material oficina	(+)	6,118	0,041	0,040
	8. Software y hardware	(+)	5,140	0,030	0,029
	11. Actividades	(+)	2,239	0,006	0,005
	14. Otros gastos de material	(+)	11,451	0,132	0,131
20	Importe de los gastos financieros totales	(+)	1,996	0,005	0,003

Nota: El número de observaciones es de 867.

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

**Tabla 4. Modelos estimados para las asociaciones de utilidad pública (AUP).
Variable endógena: empleo total**

Modelo	Variable/s explicativa/s	Signo de la relación	t-Statistic	R ²	R ² ajustado
1	Años de antigüedad		No significativa		
2	Sector de actividad principal ICNPO:				
	3. Salud	(+)	2,885	0,028	0,025
3	Colectivos atendidos:				
	6. Tercera Edad	(+)	2,626	0,024	0,02
4	Nº actividades accesorias ICNPO		No significativa		
5	Nº colectivos atendidos		No significativa		
6	Ámbito geográfico:				
	3. Nacional	(+)	3,204	0,035	0,031
7	Pertenencia a entidad superior:				
	13. Ninguna	(+)	2,561	0,022	0,019
8	Participa en el capital social de alguna empresa	(+)	4,052	0,054	0,051
9	Relación con la Admón.		No significativas		
10	Relación con el sector privado:				
	2. Acuerdos de cooperación	(+)	2,134	0,016	0,012
	4. Subvenciones y ayudas	(+)	2,036	0,014	0,011
	6. Otros	(+)	2,115	0,015	0,012
	7. Ninguno	(-)	-2,469	0,021	0,017
11	Nº de inmuebles:				
	1. En régimen de propiedad	(+)	3,248	0,036	0,032
	2. En régimen de alquiler	(+)	2,171	0,016	0,013
12	Importe ingresos "gratuitos" (cuotas y donaciones)	(+)	1,989	0,014	0,01
13	Importe ingresos por venta de bienes y servicios		No significativa		
14	Importe de los ingresos por subvenciones públicas		No significativa		
15	Importe de los ingresos del sector público (por donaciones, venta de bienes y servicios y subvenciones)		No significativa		
16	Importe de los ingresos del sector privado (por donaciones y venta de bienes y servicios)		No significativa		
17	Importe de los gastos de personal totales	(+)	81,361	0,959	0,959
18	Importe de los gastos totales de gestión, administración y funcionamiento		No significativa		
19	Importe de los gastos de gestión, administración y funcionamiento en:				
	2. Reparación y conservación	(+)	13,111	0,376	0,374
	3. Suministros (agua, luz, ff,...)	(+)	9,568	0,243	0,24
	5. Servicios de profesionales independientes	(+)	3,268	0,036	0,033
	13. Ayudas y cuotas a otras entidades	(+)	2,295	0,018	0,015
20	Importe de los gastos financieros totales	(+)	8,499	0,202	0,199

Nota: El número de observaciones es de 287.

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

Tabla 5.
Modelos estimados para las fundaciones (F). Variable endógena: empleo total

Modelo	Variable/s explicativa/s	Signo de la relación	t-Statistic	R ²	R ² ajustado
1	Años de antigüedad		No significativa		
2	Sector de actividad principal ICNPO:				
	4. Servicios sociales	(+)	2,044	0,016	0,012
3	Colectivos atendidos:				
	8. Presos y ex reclusos	(+)	4,355	0,069	0,065
4	Nº actividades accesorias ICNPO		No significativa		
5	Nº colectivos atendidos	(+)	2,494	0,024	0,02
6	Ámbito geográfico		No significativas		
7	Pertenencia a entidad superior:				
	2. Confederación	(+)	2,324	0,021	0,017
	3. Plataforma	(+)	3,908	0,056	0,052
8	Participa en el capital social de alguna empresa	(+)	5,901	0,119	0,116
9	Relación con la Admón.:				
	2. Conciertos y convenios	(+)	2,636	0,026	0,023
	3. Contratos de colaboración	(+)	4,419	0,071	0,067
10	Relación con el sector privado		No significativas		
11	Nº de inmuebles:				
	1. En régimen de propiedad	(+)	4,203	0,065	0,061
	2. En régimen de alquiler	(+)	11,306	0,335	0,332
	3. En régimen de cesión	(+)	2,454	0,023	0,019
12	Importe ingresos "gratuitos" (cuotas y donaciones)	(+)	3,482	0,045	0,041
13	Importe ingresos por venta de bienes y servicios	(+)	4,993	0,088	0,085
14	Importe de los ingresos por subvenciones públicas	(+)	4,493	0,073	0,069
15	Importe de los ingresos del sector público (por donaciones, venta de bienes y servicios y subvenciones)	(+)	4,055	0,06	0,056
16	Importe de los ingresos del sector privado (por donaciones y venta de bienes y servicios)	(+)	6,403	0,138	0,134
17	Importe de los gastos de personal totales	(+)	23,299	0,679	0,677
18	Importe de los gastos totales de gestión, administración y funcionamiento	(+)	11,137	0,326	0,323
19	Importe de los gastos de gestión, administración y funcionamiento en:				
	1. Arrendamientos y cánones	(+)	2,181	0,018	0,014
	2. Reparación y conservación	(+)	6,419	0,138	0,135
	3. Suministros (agua, luz, tf.,...)	(+)	7,243	0,17	0,166
	5. Servicios de profesionales independientes	(+)	5,52	0,106	0,103
	6. Primas de seguros	(+)	6,922	0,157	0,154
	9. Publicidad y promoción	(+)	4,46	0,072	0,068
	11. Actividades	(+)	4,506	0,073	0,07
	12. Viajes	(+)	1,984	0,015	0,011
20	Importe de los gastos financieros totales		No significativa		

Nota: El número de observaciones es de 259.

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta a Directivos de Entidades, FONCE-2001.

• Asociaciones voluntarias

Modelo 1:

$$ET_i = 4,113 + 0,603 GP_i - 1,520 GOGM_i + 1,093 GFP_i + 8,137 AI_i + 5,399 AN_i - 3,681 GCMO_i$$

(6,905)
(12,562)
(-4,820)
(3,758)
(3,780)
(2,574)
(-2,276)

$R^2 = 0,310$
 R^2 ajustado = 0,305
D-W = 2,026
F-Snedecor= 64,113

donde,

- ET: Empleo total (empleo remunerado más voluntarios equivalentes)
- GP: Gastos de personal (en millones de pesetas)
- GOGM: Gastos en "Otros gastos de material" (en millones de pesetas)
- GFP: Gastos en "Formación de personal" (en millones de pesetas)
- AI: Ámbito internacional (dummy)
- AN: Ámbito nacional (dummy)
- GCMO: Gastos en "Compras material de oficina" (en millones de pesetas)

Modelo 2:

$$ET_i = 3,961 + 0,264 VBS_i + 1,989 GS_i + 0,122 GGAF_i + 1,695 NIA_i + 3,799 CCA_i + 0,859 GA_i$$

(5,770)
(9,782)
(2,815)
(3,094)
(2,604)
(2,399)
(2,055)

$R^2 = 0,200$
 R^2 ajustado = 0,194
D-W = 2,009
F-Snedecor= 35,293

donde,

- ET: Empleo total (empleo remunerado más voluntarios equivalentes)
- VBS: Ingresos por venta de bienes y servicios (en millones de pesetas)
- GS: Gastos en "Suministros" (en millones de pesetas)
- GGAF: Gastos totales de gestión, administración y funcionamiento (en millones de ptas.)
- NIA: Número de inmuebles en alquiler
- CCA: Conciertos y convenios con la Administración (dummy)
- GA: Gastos en "Actividades" (en millones de pesetas)



Modelo 3:

$$ET_i = 4,300 + 0,258 IPDVS_i + 0,193 IPRDV_i + 1,747 GAC_i - 0,138 ISUBV_i + 2,486 NIP_i + 3,437 SSPPAL_i + 1,444 GSPI_i$$

(6,274) (8,754) (3,513) (2,310) (-2,209) (2,065) (2,238) (2,161)

$R^2 = 0,185$ R^2 ajustado = 0,179 D-W = 2,005 F-Snedecor= 15,335

donde,

- ET: Empleo total (empleo remunerado más voluntarios equivalentes)
- IPDVS: Ingresos de la Administración por donaciones, venta de bienes y servicios y subvenciones (en millones de pesetas)
- IPRDV: Ingresos del sector privado por donaciones y venta de bienes y servicios (en millones de pesetas)
- GAC: Gastos en "Arrendamientos y cánones" (en millones de pesetas)
- ISUBV: Ingresos por subvenciones públicas (en millones de pesetas)
- NIP: Número de inmuebles en propiedad
- SSPPAL: Servicios sociales como sector de actividad principal (dummy)
- GSPI: Gastos en "Servicios de profesionales independientes" (en millones de pesetas)

• Asociaciones de utilidad pública

Modelo 1:

$$ET_i = 0,771 + 0,666 GP_i - 38,979 PKS_i - 0,396 GSPI_i + 12,139 SALPPAL_i + 8,435 PNES_i$$

(0,374) (81,685) (-5,129) (-2,726) (2,685) (1,974)

$R^2 = 0,966$ R^2 ajustado = 0,965 D-W = 2,057 F-Snedecor= 1524,747

donde,

- ET: Empleo total (empleo remunerado más voluntarios equivalentes)
- GP: Gastos de personal (en millones de pesetas)
- PKS: Participación en el capital social de alguna empresa privada (dummy)
- GSPI: Gastos en "Servicios de profesionales independientes" (en millones de pesetas)
- SALPPAL: Salud como sector de actividad principal (dummy)
- PNES: Pertenencia a "Ninguna" entidad superior (dummy)

Modelo 2:

$$ET_i = -9,207 + 1,546 GRC_i + 6,120 GS_i + 85,462 ACSP_i + 47,136 TEDAD_i + 64,785 SASP_i$$

(-1,180) (10,338) (5,877) (3,767) (2,829) (2,802)

$$R^2 = 0,493 \quad R^2 \text{ ajustado} = 0,484 \quad D-W = 2,021 \quad F\text{-Snedecor} = 54,302$$

donde,

- ET: Empleo total (empleo remunerado más voluntarios equivalentes)
GRC: Gastos en “Reparación y conservación” (en millones de pesetas)
GS: Gastos en “Suministros” (en millones de pesetas)
ACSP: Acuerdos de cooperación con el sector privado (dummy)
TEDAD: Tercera Edad como colectivo atendido (dummy)
SASP: Subvenciones y ayudas del sector privado (dummy)

Modelo 3:

$$ET_i = 6,661 + 12,332 GFIN_i + 62,084 AN_i$$

(0,765) (8,274) (2,862)

$$R^2 = 0,224 \quad R^2 \text{ ajustado} = 0,218 \quad D-W = 1,950 \quad F\text{-Snedecor} = 41,095$$

donde,

- ET: Empleo total (empleo remunerado más voluntarios equivalentes)
GFIN: Gastos financieros totales (en millones de pesetas)
AN: Ámbito nacional (dummy)



• Fundaciones

Modelo 1:

$$ET_i = 3,165 + 0,190 GP_i - 1,692 GPUBL_i + 19,220 CONTCA_i + 0,032 GGAF_i + 2,573 NIC_i +$$

(1,506) (12,821) (-4,991) (3,180) (4,085) (4,085)

$$+ 17,292 PKS_i + 1,475 GS_i + 4,015 NIA_i + 0,794 GPSEG_i - 0,410 GA_i - 1,464 GVIAJ_i$$

(2,918) (4,161) (3,656) (2,868) (-2,632) (-2,931)

$$R^2 = 0,825 \quad R^2 \text{ ajustado} = 0,818 \quad D-W = 1,719 \quad F\text{-Snedecor} = 104,905$$

donde,

- ET: Empleo total (empleo remunerado más voluntarios equivalentes)
- GP: Gastos de personal (en millones de pesetas)
- GPUBL: Gastos en "Publicidad y promoción" (en millones de pesetas)
- CONTCA: Contratos de colaboración con la Administración (dummy)
- GGAF: Gastos totales de gestión, administración y funcionamiento (en millones de ptas.)
- NIC: Número de inmuebles en cesión
- PKS: Participación en el capital social de alguna empresa privada (dummy)
- GS: Gastos en "Suministros" (en millones de pesetas)
- NIA: Número de inmuebles en alquiler
- GPSEG: Gastos en "Primas de seguros" (en millones de pesetas)
- GA: Gastos en "Actividades" (en millones de pesetas)
- GVIAJ: Gastos en "viajes" (en millones de pesetas)

Modelo 2:

$$ET_i = 0,813 + 50,085 PRESOS_i + 0,141 ISUBV_i + 2,725 NIP_i + 0,525 GSPI_i + 46,784 PPLAT_i +$$

(0,188) (3,423) (4,374) (3,738) (4,657) (3,089)

$$+ 24,126 PCONF_i + 15,438 CCA_i + 0,091 IPRDV_i$$

(2,537) (2,265) (5,552)

$$R^2 = 0,410 \quad R^2 \text{ ajustado} = 0,391 \quad D-W = 1,798 \quad F\text{-Snedecor} = 21,584$$

donde,

- ET: Empleo total (empleo remunerado más voluntarios equivalentes)
- PRESOS: Presos y ex reclusos como colectivo atendido (dummy)
- ISUBV: Ingresos por subvenciones públicas (en millones de pesetas)
- NIP: Número de inmuebles en propiedad
- GSPI: Gastos en “Servicios de profesionales independientes” (en millones de pesetas)
- PPLAT: Pertenencia a “Plataforma” (dummy)
- PCONF: Pertenencia a “Confederación” (dummy)
- CCA: Conciertos y convenios con la Administración (dummy)
- IPRDV: Ingresos del sector privado por donaciones y venta de bienes y servicios (en millones de pesetas)

Modelo 3:

$$ET_i = 11,084 + 2,131 GRC_i + 0,139 IPDVS_i + 5,649 NCOLECT_i$$

(2,415)
(6,629)
(4,116)
(3,148)

$R^2 = 0,220$
 R^2 ajustado = 0,210
 D-W = 1,851
 F-Snedecor= 18,946

donde,

- ET: Empleo total (empleo remunerado más voluntarios equivalentes)
- GRC: Gastos en “Reparación y conservación” (en millones de pesetas)
- IPDVS: Ingresos de la Administración por donaciones, venta de bienes y servicios y subvenciones (en millones de pesetas)
- NCOLECT: Número de colectivos atendidos



5. Conclusiones

En este artículo se han tratado de analizar los rasgos diferenciales existentes entre las fundaciones, asociaciones voluntarias y asociaciones de utilidad pública, así como de determinar su dimensión económica y los factores relativos a la estructura organizativa interna de estas entidades que influyen en su tamaño medido por medio de la dotación de recursos humanos, tanto asalariados como voluntarios.

Del análisis de los elementos esenciales o característicos de estos tres tipos de entidades es posible concluir diciendo que, pese a que comparten una serie de rasgos comunes que las hacen pertenecer a un conjunto más amplio como es el Sector no Lucrativo, poseen diferencias notorias en cuanto al grado de independencia con respecto al sector público, carácter de los fines, lógica de decisión, funcionamiento interno, tratamiento fiscal, importancia económica y nivel de cualificación y precariedad del empleo. Tales diferencias son mucho más notorias entre las asociaciones voluntarias y las fundaciones, que entre las asociaciones de utilidad pública y las fundaciones, en especial, a partir de la promulgación de una serie de normas legales que equiparan su régimen fiscal y las someten prácticamente a idénticos requisitos.

Del análisis de los factores determinantes del tamaño de las asociaciones voluntarias, asociaciones de utilidad pública y fundaciones es posible concluir diciendo que:

- Los factores que tienen que ver con la antigüedad y el grado de diversificación son independientes del tamaño, excepto en las fundaciones donde mayor grado de diversificación en cuanto a colectivos atendidos sí que revela tener influencia sobre el tamaño de la entidad.
- En lo que se refiere a los ámbitos de actuación, es muy marcada la influencia sobre el tamaño de determinados sectores de actividad clásicos de la acción no lucrativa como los “servicios sociales” y “salud”, así como de los ámbitos geográficos superiores (nacional e internacional).
- El tener algún tipo de vinculación tanto con el resto de entidades del Tercer Sector, como con el sector público y con las empresas privadas sí que tiene influencia sobre el tamaño aunque se producen diferencias notorias según el tipo de entidad que se analice (AV, AUP y F).
- Y, finalmente, el nivel de infraestructura técnica y financiera sí que muestra tener claras influencias sobre la dotación de recursos humanos.

Bibliografía

- BEN-NER, A. y VAN HOOMISSEN, T. (1992): "An empirical investigation of the joint determination of the size of the for-profit, nonprofit and government sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, nº 3, pp. 391-415.
- CARPIO, M. (coord.) (1999): *El Sector no Lucrativo en España. Especial Atención al Ámbito Social*, Ediciones Pirámide, Madrid.
- CASADO, D. (1996): *Organizaciones Voluntarias en España*, Hacer Editorial, Barcelona.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2000): "Las cooperativas en las modernas economías de mercado: perspectiva española", *Economistas*, nº 83, pp. 113-123.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2001): "Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas", *Ciriec-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 37, pp. 7-34.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (dir.) (2004): *El Tercer Sector en España*, Civitas (Próxima aparición- Estudio FONCE).
- HERRERO, J.L. y ÁLVAREZ, M.: *Guía de gestión de entidades sin ánimo de lucro*. Fundación Gestión y Participación Social (GPS) y Coordinadora infantil y Juvenil de Tiempo Libre del Vallecas. <http://www.asociaciones.org/Cm//indice.htm> Fecha de consulta: 7-08-2003.
- MARCUELLO SERVÓS, C. (1997): "Factores determinantes del tamaño del Sector no Lucrativo: estudio de la difusión del Sector no Lucrativo en las comarcas catalanas", *Hacienda Pública Española*, nº 141/142, pp. 335-349.
- MORALES, A. (1998): "Importancia económica y cumplimiento de las obligaciones contables de las fundaciones en la Comunidad de Castilla y León", *6º Congreso de Economía Regional de Castilla y León*, celebrado en Zamora del 26 al 28 de noviembre de 1998.
- OLIVA VALDÉS, J. (1999): "Las fundaciones olvidadas: experiencias de reactivación de las del Principado de Asturias". Incluido en CARPIO, M. (coord.) (1999), pp. 223-234.
- RUIZ OLABUÉNAGA, J.I. (2000): *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV. Madrid.
- SAJARDO, A. (2000): "Asociaciones y fundaciones: entre tercer sector y economía social. Materiales para el análisis". *Quaderns de Treball. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. Universitat de València*, nº 103.



- SAJARDO, A. y CHAVES, R. (1997): “El Tercer Sector como realidad institucional. Delimitación y cuantificación en España y en otros países desarrollados”, *Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía*, 3^{er} Cuatrimestre nº 39, pp. 82-107.
- SALAMON, L. y ANHEIER, H. (1992): “ In search of the nonprofit sector I: The question of definitions”, *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, nº 2.
- SALAMON, L.M. y ANHEIER, H. (1996): “Social origins of civil society: explaining the nonprofit sector cross-nationally”, *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, nº 22.
- SALAMON, L.M. y ANHEIER, H.K. (1997): *Defining the Nonprofit Sector. A Cross-National Analysis*, Manchester University Press, Manchester.
- SALAMON, L.M. y ANHEIER, H.K. (1999): *Nuevo Estudio del Sector Emergente. Resumen*, Madrid, Fundación BBV y Universidad Johns Hopkins.
- VARELA, E.J. (1998): “El Tercer Sector: una visión descriptiva de las asociaciones en España y Galicia (II)”, *Actualidad Administrativa*, nº 19, pp. 401-433.
- SALAMON, L.M.; WOJCIECH SOKOLOWSKI, S. y ANHEIER, H. (2000): “Social origins of civil society: explaining the nonprofit sector cross-nationally”, *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, nº 38.



MEDITERRANEO ECONOMICO

Economía Social.

**La actividad económica al servicio
de las personas**

- Introducción
- La Economía Social en España
- **La Economía Social y su marco legal**
- La Economía Social y los nuevos desafíos
- La experiencia de los grandes grupos cooperativos en España



LA ECONOMÍA SOCIAL Y SU MARCO LEGAL. EL NUEVO PLAN CONTABLE DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA EN ESPAÑA

Manuel Cubedo Tortonda ¹

El presente trabajo tiene como objetivos comentar cuestiones referentes a la publicación en el BOE de las Normas Contables para las Sociedades Cooperativas (en adelante NCSCOOP). La compleja y extensa normativa aprobada no puede ser abordada con la minuciosidad que ello requiere sin excederse sobradamente de los límites establecidos para esta publicación. Es por ello, que se ha intentado una exposición general del tema, incidiendo, no obstante, pormenorizadamente, en aquellos aspectos más peculiares y polémicos que sin duda plantea la norma aprobada.

1. Publicación de las Normas Contables para las Sociedades Cooperativas

Las sociedades cooperativas disponen a partir de enero de 2004 de normas específicas para la contabilización de sus operaciones.

En efecto, la ORDEN ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas (BOE núm. 310 de 27 de diciembre), establece, en su Disposición final única, su entrada en vigor para los ejercicios económicos iniciados a partir de 1 de enero de 2004.

La Orden Ministerial consta de dos artículos. El primero se limita a la aprobación de las Normas que posteriormente se insertan. El segundo a su obligatoriedad que recae sobre todas las sociedades cooperativas. No obstante las cooperativas entidades financieras (cooperativas de crédito, secciones de crédito y las aseguradoras)² se regirán por las disposiciones contables específicas que les sean de aplicación, siendo las presentes normas aplicables únicamente en lo no previsto en aquéllas.

¹ Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa (IUDESCOOP). Universidad de Valencia.

² Ley 26/1988, de 29 de julio, de disciplina e intervención de las entidades de crédito, la Orden de 31 de marzo de 1989 por la que se faculta al Banco de España para establecer y modificar normas contables y la Circular número 4/1991, de 14 de junio, de Normas de Contabilidad y Modelos de estados financieros.

Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de Seguros Privados.

El Plan General de Contabilidad (PGC) seguirá vigente para las empresas cooperativas y se aplicará con carácter supletorio en todas aquellas cuestiones no reguladas por las normas específicas cooperativas recién aprobadas. El marco normativo contable se complementa con las Adaptaciones Sectoriales y las Resoluciones que en materia contable existen, o que se dicten en el futuro, por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC).

Para la mejor comprensión de las normas contables que acaban de publicarse, el ICAC, mediante Resolución, aprobará un texto refundido, que constituirá el Plan Contable de las Sociedades Cooperativas, según se establece en la Disposición adicional única.

2. Competencias normativas

La elaboración de las NCSCOOP no ha estado exenta de una especial dificultad debido a las distintas competencias que en materia mercantil y cooperativa existen en nuestro país.

La Constitución Española delimita claramente las competencias atribuidas al Estado de las que corresponden a las Comunidades Autónomas. La legislación mercantil y contable corresponde exclusivamente al Estado, siendo competencia autonómica la legislación cooperativa.³

El ICAC, al amparo de la disposición final tercera del decreto por el que se aprobó el PGC,⁴ elaboró las normas de contabilidad para las sociedades cooperativas que se aprobaron recientemente, no sin ciertas dificultades para compatibilizar las competencias estatal y autonómicas.

3 Constitución Española de 1978.

Artículo 129.2 Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas.

Artículo 149.1. El Estado tiene competencia exclusiva sobre las siguientes materias:

6ª. La legislación mercantil...

4 La Disposición final tercera del Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad establece que el Ministro de Economía y Hacienda (competencias atribuidas hoy al Ministro de Economía), a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas y mediante Orden ministerial, podrá adaptar las normas de valoración y elaboración de las cuentas anuales a las condiciones concretas del sujeto contable.



Las trece leyes de cooperativas en vigor a fecha de la aprobación de las NCSCOOP⁵ han supuesto no solamente el trabajo de revisar cada una de ellas, sino, y quizás lo más problemático, el armonizar en una norma contable común las peculiaridades propias que cada una de aquellas contiene.

El resultado, siendo en términos generales satisfactorio, no está exento de ciertas dificultades. Por una parte, por la complejidad de las normas legales cooperativas que invaden, algunas de ellas, aspectos reservados a parcelas contables,⁶ y por otra, por la no aceptación de la norma contable de determinadas peculiaridades contempladas en la legislación cooperativa.⁷

La necesaria orientación mercantil del PGC ha supuesto obstáculos adicionales a la adaptación al sector cooperativo. Este sesgo ya fue puesto de manifiesto en el sentido de ignorar la operatoria propia de las de la sociedad cooperativa tan alejada en muchos aspectos de las de la sociedad mercantil tradicional (Juliá 2003). El efecto de la disgresión contable se manifiesta, especialmente, en la cuenta de pérdidas y ganancias (Cubedo 2003a), puesto que los resultados de las cooperativas no son plenamente coincidentes con los de las empresas mercantiles.

3. Necesidad de normas contables específicas para las cooperativas

La importancia y peso específico que la economía social ha ido adquiriendo en nuestro país, especialmente relevante en el sector cooperativo, ha supuesto a lo largo de la última década la aprobación de una serie de leyes de cooperativas en las diferentes comunidades autónomas, algunas de ellas nuevas, y, otras, reformadas, que actualizan y mejoran las leyes anteriores. También en el ámbito nacional este proceso legislativo de actualización ha culminado con la aprobación de la Ley 27/1999 de 16 de julio, de Cooperativas.

5 El panorama legislativo se compone de la Ley estatal de 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, y las siguientes leyes autonómicas:

- Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas.
- Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón.
- Ley 18/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de Cataluña.
- Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi.
- Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura.
- Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia.
- Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid.
- Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra.
- Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja.
- Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León.
- Ley 20/2002, de 14 de noviembre, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla la Mancha.
- Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana.
- Ley 1/2003, de 20 de marzo, de Cooperativas de las Illes Balears.

6 A pesar que la gran mayoría declara que la contabilidad se ajustará a lo dispuesto en el PGC y sus normas complementarias.

7 El tema más conflictivo, que ha supuesto mayor polémica, es el de los intereses al capital social.

La elaboración de normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades cooperativas, es el paso lógico siguiente para establecer un marco de referencia homogéneo para estas entidades, dentro del cual implantar sistemas de información que permitan alcanzar el objetivo de todo plan contable, es decir, que las cuentas anuales formuladas con claridad, expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

Estas Normas se han elaborado teniendo presente las características de las sociedades cooperativas. La remisión a la definición de la esencia⁸ cooperativa y a los Principios Cooperativos -como directiva filosófica- emitidos por la Alianza Cooperativa Internacional han constituido el punto de partida de los trabajos abordados por el ICAC y el grupo de expertos constituido al efecto. Hay que recordar que este sentimiento filosófico fue registrado de forma explícita, también, en la Exposición de Motivos de la Ley 20/1990, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, que entre sus principios establece el del *reconocimiento de los principios esenciales de la Institución Cooperativa*.

De esta forma la alusión directa a los principios cooperativos emitidos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) se detecta textualmente en las tres normas básicas por las que se rigen las cooperativas:

- Leyes sustantivas, estatal y autonómicas;
- Normas de contabilidad específicas para las cooperativas, y
- Normas fiscales, igualmente específicas.

4. Características de las sociedades cooperativas

Para la mejor comprensión de las NCSCOOP recientemente publicadas, y en particular en todo aquello que se refiera a los fondos propios y ajenos, fondos especiales, remuneración de las aportaciones al capital social, operaciones con socios, fiscalidad, distribución de excedentes y resultados y presentación de cuentas anuales de las sociedades cooperativas, es conveniente recordar ciertas características propias de estas entidades que las diferencian de otros tipos societarios, especialmente, de las sociedades de capitales.

8 Asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.

Inicialmente diremos que las cooperativas pertenecen al sector de la Economía Social. Las características diferenciadoras de las empresas de la Economía Social hay que buscarlas en su comportamiento en cuanto a la atribución de los resultados generados, así como en el proceso de toma de decisiones (Barea 2003). Cuando en las empresas hay una relación directa entre la distribución del excedente empresarial y el capital social, y/o cuando éste se atribuya el poder de decisión en las asambleas, estamos en presencia de empresas de corte capitalista.

Los principios y valores del movimiento cooperativo dan lugar a un tipo de sociedad que mantiene claras distancias con la empresa capitalista tradicional. El marcado carácter social, la preeminencia de los intereses del socio trabajador frente a los del socio capitalista, la defensa de los intereses del consumidor y la cultura de la cooperación y la solidaridad (Saez *et al.*, 2003).

El carácter mutualístico de las cooperativas, cuyo motivo económico de la asociación es la satisfacción de intereses socio-económicos comunes, es señalado por prestigiosos juristas Vicent Chuliá (1998), Ruíz de Velasco (1999). Para Jiménez Sánchez (1992) la mutualidad significa reciprocidad de prestaciones; se corresponde con la idea de la existencia unos servicios recíprocos que se dan entre la cooperativa y sus miembros <la doble cualidad o condición de socio-usuario>. García-Gutiérrez (1992) apela a la participación de los socios en todos los tipos de flujos que se dan en la empresa: reales, financieros y de decisión.

La motivación para ser socio no es la obtención de una rentabilidad del capital invertido, sino el poder hacer uso de la actividad cooperativa. Bien es cierto que para la consecución de los objetivos es necesario un capital, pero que su naturaleza no es la de inversión-riesgo, sino la de un instrumento imprescindible para llevar a cabo la actividad y cumplir con el objeto social, de ahí su carácter instrumental (Cubedo 2003). En la sociedad cooperativa el elemento sustantivo se sitúa en el propio desarrollo de la actividad cooperativizada, mientras que el resultado positivo del ejercicio económico tiene una función accesorio (...) y complementaria” (Faura y Grau, 2003). En la misma línea Chaves y Monzón (2001) anteponen la finalidad social de la cooperativa a su carácter lucrativo, así el objetivo de las cooperativas consiste en rendir un servicio a sus socios.

En las sociedades cooperativas el capital social no es el referente sobre el que pueda basarse la remuneración del socio; es la participación en la actividad cooperativizada (entrega de productos agroalimentarios, trabajo, etc.) la que le hará acreedor al socio a los retornos y no su aportación al capital social, y es por ello, que si éste se remunera, se hace con un interés fijo y limitado.

El carácter variable del capital social, respondiendo al principio cooperativo de libre adhesión y baja voluntaria o de *puertas abiertas*, plantea posturas divergentes en su consideración contable. Algunos autores, basándose en la inestabilidad derivada de su variabilidad, ponen en duda, e incluso niegan, la cualidad de fondo propio (Bel y Fernández, 2002:104), (Fernández, 2002:8), (Celaya, 1992: 229)⁹; otros minimizan su importancia en favor de las reservas (Domingo, 1993: 120)¹⁰.

Estas notas distintivas están recogidas, tanto en las leyes de cooperativas vigentes como en la Introducción de las normas contables, e inspiradas en los principios cooperativos. En este sentido señala Uría (1999): *La ley...ofrece un sistema completo de regulación, ajustada a los principios cooperativos proclamados por la ACI*¹¹.

El Congreso de Manchester de 1995 reformuló los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional¹². De la Resolución del Consejo a la Asamblea General destacamos: *Desde su comienzo hace más de cien años, las cooperativas se han basado en valores y principios que les diferencian de otros tipos de empresas. Deben de continuar manteniendo su identidad característica.*

Estos principios cooperativos son asumidos por la propia Ley del Estado (Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas) en su exposición de motivos “*Los valores éticos que dan vida a los principios cooperativos formulados por la alianza cooperativa internacional, especialmente en los que encarnan la solidaridad, la democracia, igualdad y vocación social tienen cabida en la nueva Ley que los consagra como elementos indispensables...*”.

Concluyendo, hay diferencias notables entre las sociedades cooperativas y las de capitales, destacamos las más notables en la Tabla 1.

9 Basándose en la variabilidad del capital social y la exigencia del mismo en caso de baja de los socios.

10 No produce la misma estabilidad financiera a la cooperativa (...), dotar el Capital Social que dotar los Fondos de Reservas. A excepción del Capital Social Mínimo, la figura del Capital Social juega un papel de convidado de piedra en la estructura financiera de la cooperativa. Aún más, en ocasiones puede constituir un verdadero peligro para la cooperativa una cifra elevada de Capital Social, ya que siempre existe la posibilidad de abandonar la empresa por parte de grupos sociales, que en buena lógica suele coincidir con épocas difíciles,...

11 Sentencia de 28 de enero de 1991.

12 Previamente, en 1937, París, y en 1966, Viena, se revisaron los principios cooperativos de finales del siglo XIX. Los principios cooperativos reformulados por la ACI son los siguientes: adhesión voluntaria y abierta; gestión democrática; participación económica; autonomía e independencia; educación, formación e información; cooperación entre cooperativas; interés por la comunidad.



Tabla 1.
Diferencias notables entre las Sociedades cooperativas y las Sociedades de capital

SOCIEDADES COOPERATIVAS	SOCIEDADES CAPITALISTAS
Sociedad de personas	Sociedades de capitales
Gestión democrática	Soberanía del capital
Capital social variable	Estabilidad del capital social
Mayor dotación a la reserva legal	Menor dotación a la reserva legal
Intereses al capital	Remuneración mediante dividendos
Fondos específicos sociales	Sin obligación de fondos sociales
Cierto patrimonio irrepartible a la liquid.	Patrimonio repartible a la liquidación

5. La regulación contable de las NCSCOOP

Siguiendo el hilo conductor de la ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (Ley del Estado), y considerando las peculiaridades propias de las distintas leyes de las Comunidades Autónomas, el ICAC elaboró el Proyecto de normas contables que, salvando los trámites reglamentarios, se elevaron a definitivas y se publicaron como Orden Ministerial en el BOE.

Las NCSCOOP regulan aquellas operaciones específicas y características en la gestión económico financiera de las sociedades cooperativas y que no encuentran plenamente su acomodo en el Plan General de Contabilidad, bien por resultar exclusivas de este tipo societario; bien por, aun siendo operaciones no exclusivas, presentar circunstancias especiales derivadas, unas veces, de su carácter mutualista, otras de ausencia de lucro al estilo de las sociedades de capitales, o de ciertas limitaciones normativas (fondo de educación, formación y promoción cooperativo, aportaciones obligatorias y voluntarias al capital social, intereses del capital, operaciones con socios, distribución de excedentes y resultados, impuesto sobre beneficios, etc.).

Característica de estas normas, al igual que el PGC que seguirá actuando supletoriamente, es su flexibilidad. Permitiendo su apertura a la evolución de los negocios, la innovación en la normativa sustantiva cooperativa, las aportaciones de expertos y profesionales, y especialmente en el futuro, de las novedades que se introduzcan en nuestro país como consecuencia de la incorporación de las normas internacionales asumidas por la Unión Europea (UE) en materia contable¹³.

¹³ Reglamento (CE) nº 1725/2003 de la Comisión de 29 de septiembre de 2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

Las quince normas que constituyen las NCSCOOP se estructuran en cinco Capítulos precedidos de una Introducción, insertándose al final los modelos de presentación de balance y memoria en sus versiones normales y abreviadas. Las normas contienen, esencialmente, el concepto, la definición o contenido de las cuentas que comprenden, sus reglas de valoración, su ubicación en el balance o en la cuenta de pérdidas y ganancias y su funcionamiento. El contenido de cada capítulo es el siguiente:

- Capítulo Primero. Delimitación de los fondos propios en las sociedades cooperativas.
- Capítulo Segundo. Delimitación del fondo de educación, formación y promoción de las sociedades cooperativas.
- Capítulo Tercero. Delimitación de los fondos ajenos en las sociedades cooperativas.
- Capítulo Cuarto. Delimitación de los conceptos integrantes de la cuenta de pérdidas y ganancias de las sociedades cooperativas.
- Capítulo Quinto. Información específica a incorporar por las sociedades cooperativas en la memoria de las cuentas anuales.

6. Fondos propios

El primer capítulo contiene las cinco primeras normas de las NCSCOOP que regulan los fondos propios de las sociedades cooperativas; se establece en la primera las características de estos recursos aportados por los socios u otros partícipes que no tengan la naturaleza de obligación exigible, así como los autogenerados por la propia cooperativa que cumplan tal condición. Se señalan las cualidades de garantía o solvencia frente a terceros.

Como partidas integrantes de los fondos propios de las cooperativas se especifican las partidas del capital social, las reservas autogeneradas, las aportadas por los socios y las procedentes, en su caso, de actualizaciones de activos y subvenciones. Figurarán con signo positivo: los excedentes positivos¹⁴ el excedente de la cooperativa, el remanente y las aportaciones de socios para compensación de pérdidas, así como los fondos capitalizados. Con signo negativo: el excedente negativo, el retorno a cuenta, las pérdidas de ejercicios anteriores y en su caso las participaciones propias adquiridas para reducción del capital.

14 Entendido como resultado total de la cooperativa, que figura como saldo acreedor de la cuenta de pérdidas y ganancias, y no como usualmente se reconoce en el ámbito cooperativo el término de excedente referido al resultado obtenido por las operaciones cooperativizadas con los socios..



Las especiales características de las sociedades cooperativas con distintas figuras asociativas¹⁵ (socios usuarios, asociados, colaboradores, inactivos, excedentes) y de aportaciones (obligatorias, voluntarias, con vinculación temporal) no facilitan, precisamente, la conceptualización del capital social cooperativo como primera partida de los fondos propios.

La ausencia de determinados derechos económicos y políticos del capital social en las sociedades cooperativas –base de reparto de resultados y derecho a voto- configuran un *status sui generis* que se acentúa con la característica de variabilidad refrendado por el cumplimiento del principio cooperativo de *puertas abiertas*.

Todo ello dificulta el encaje del capital social con las características básicas citadas en las normas que se acaban de publicar:

- *Su carácter de permanencia o estabilidad, de forma que su reembolso o reducción está sometido a una serie de limitaciones impuestas por la Ley.*
- *Esta afecta a la actividad de la sociedad y, por lo tanto, a la absorción de las posibles pérdidas sociales, en la forma establecida por la Ley.*
- *Actúa como garantía de los acreedores sociales.*

El atributo de variabilidad del capital es conceptualmente opuesto al de permanencia o estabilidad,¹⁶ con lo que la garantía frente a los acreedores queda debilitada por este concepto. Es por ello, por lo que existen mecanismos que compensan esta deficiencias: capital social mínimo, mayores porcentajes de dotación a la reserva legal, determinadas reservas voluntarias irrepartibles, imputación de pérdidas a los socios de acuerdo con el volumen de sus operaciones, cuotas de ingreso transferidas a la reserva legal, así como con igual destino las deducciones en caso de bajas no justificadas, fondos subordinados a la liquidación de la cooperativa, etc.

15 En general y con ciertas matizaciones recogidas en las distintas leyes autonómicas, las características de los distintos tipos de socios son las siguientes:

Socios colaboradores y/o asociados o adheridos. Personas físicas o jurídicas que no participan en la actividad cooperativizada –en algunos casos los colaboradores participan en actividades no principales- pero que contribuyen a su logro mediante sus aportaciones financieras al capital social. Sus aportaciones y derechos de voto están limitadas globalmente a porcentajes inferiores a los socios activos.

Los socios que por cualquier motivo justificado no ejerzan actividad cooperativizada, pero que deseen su continuidad en la cooperativa se les denomina inactivos; cuando esta inactividad es temporal su denominación es la de excedentes.

El socio colaborador está contemplado en las leyes de Andalucía Aragón, Castilla La Mancha, Castilla León, Cataluña, Euskadi, Galicia, Madrid, Navarra, la Rioja y la ley del Estado.

Los adheridos en las leyes de Andalucía Baleares, Extremadura, Madrid, Navarra y Valencia.

Los socios inactivos en las leyes de Castilla La Mancha, Castilla León y Madrid.

Los excedentes en la legislación de Aragón, Cataluña, Galicia y La Rioja.

16 Se exceptúa al capital social mínimo, por debajo del cual no puede funcionar la cooperativa.

6.1. Capital social

Las aportaciones al capital social realizadas por las distintas clases de socios se contabilizarán en las siguientes cuentas de acuerdo con su naturaleza:

- 1000. Capital social cooperativo: aportaciones obligatorias.
- 1001. Capital social cooperativo: aportaciones voluntarias.
- 1002. Capital social cooperativo: socios colaboradores y asociados o adheridos.
- 10020. Socios colaboradores.
- 10021. Asociados o adheridos.

El abandono del socio en la cooperativa supondrá dar de baja a las cuentas de capital correspondientes y el abono y posterior reembolso de sus aportaciones en los plazos convenidos. Deberán acreditarse las siguientes cuentas de pasivo exigible, en función de los plazos:

- 178. Deudas a largo plazo por reembolso de aportaciones a los socios
- 528. Deudas a corto plazo por reembolso de aportaciones a los socios

En el supuesto de bajas no justificadas se practicarán las deducciones correspondientes a las cuentas anteriores acreditadas a los socios, integrándose sus importes en el fondo de reserva obligatorio de acuerdo con la ley de cooperativas aplicable en cada caso.

6.2. Reservas específicas de las sociedades cooperativas

Como partidas específicas reguladas en las NCSCOOP consideraremos las reservas denominadas.

- 112. Fondo de Reserva Obligatorio.
- 114. Fondo de Reembolso o Actualización.
- 1140. Fondo por incorporación de beneficios.
- 1141. Fondo por revalorización de activos.

Completaremos este apartado refiriéndonos a las reservas por subvenciones contempladas en las leyes de cooperativas de Navarra y Aragón.



6.3. El Fondo de Reserva Obligatorio (FRO)

Constituye la verdadera reserva legal de las cooperativas y está regulada en cada una de las leyes sustantivas; su destino es el de servir de garantía, consolidación y desarrollo de la cooperativa. Su carácter irrepartible lo configura como fuente financiera estable de primera magnitud.

Se dota, principal e internamente, por aplicación de excedentes cooperativos y otros resultados, y, secundariamente, por otros conceptos internos o externos, siendo los más frecuentes: deducciones en caso de bajas no justificadas, cuotas de ingreso de nuevos socios, parte de las reservas procedentes de las actualizaciones de activos –en el caso de existir ley que lo autorice–, resultados intercooperativos, etc., de acuerdo con lo dispuesto en las distintas legislaciones cooperativas ricas en matizaciones.

Su aplicación se restringe a la compensación total o parcial de las pérdidas, de acuerdo con lo establecido en la Ley¹⁷.

Desde el punto de vista contable las NCSCOOP no presentan ninguna particularidad que merezca mayor comentario, limitándose a los abonos y cargos por las dotaciones y aplicaciones que se han comentado con anterioridad.

6.4. El Fondo de Reembolso o Actualización

Las leyes de cooperativas reconocen la facultad de actualización de las aportaciones al capital social de los socios por la vía de aplicar las plusvalías resultantes de la actualización del balance respetando su norma reguladora y los acuerdos de la Asamblea General.¹⁸

17 La Ley del Estado, artículo 59.2. permite *imputar como máximo, dependiendo del origen de las pérdidas, los porcentajes medios de los excedentes cooperativos o beneficios extracooperativos y extraordinarios que se hayan destinado a dicho fondo en los últimos cinco años o desde su constitución, si ésta no fuera anterior a dichos cinco años*. Los porcentajes de imputación de pérdidas al FRO varían sensiblemente de una a otra ley autonómica. Por lo general, se permite imputar hasta el 50% de las pérdidas, (Aragón, Cataluña, La Rioja, Castilla-La Mancha) con alternativas, en algunas de ellas, coincidentes con la ley estatal; en Galicia la totalidad; en Extremadura el 30% de los resultados cooperativos y el 100% de los extracooperativos y extraordinarios; en otros casos hay coincidencia absoluta con la ley estatal (País Vasco).

18 Artículo 49 de la Ley del Estado. *Actualización de las aportaciones*.

1. El balance de las cooperativas podrá ser actualizado en los mismos términos y con los mismos beneficios que se establezcan para las sociedades de derecho común, mediante acuerdo de la Asamblea General, sin perjuicio de lo establecido en la presente Ley sobre el destino de la plusvalía resultante de la actualización.
2. *Una vez se cumplan los requisitos exigidos para la disponibilidad de la plusvalía resultante, ésta se destinará por la cooperativa, en uno o más ejercicios, conforme a lo previsto en los Estatutos o, en su defecto, por acuerdo de la Asamblea General, a la actualización del valor de las aportaciones al capital social de los socios o al incremento de los fondos de reserva, obligatorios o voluntarios, en la proporción que se estime conveniente, respetando, en todo caso, las limitaciones...*

Existe otra vía para actualizar las aportaciones de los socios contemplada en varias leyes¹⁹ –no en todas, pero no vemos inconveniente que tal medida pueda aplicarse a aquellas Comunidades Autónomas que no lo regulen expresamente- cual es, la de aplicar parte de los resultados a esta finalidad; obviamente respetando las disposiciones estatutarias y decisiones de la Asamblea. En este sentido se pronuncia el artículo 58.3. de la ley estatal:

Los excedentes y beneficios extracooperativos y extraordinarios disponibles, una vez satisfechos los impuestos exigibles, se aplicarán, conforme establezcan los Estatutos o acuerdo de la Asamblea General en cada ejercicio, a retorno cooperativo a los socios, a dotación a fondos de reserva voluntarios con carácter irrepartible o repartible, o a incrementar los fondos obligatorios que se contemplan en los artículos 55 y 56 de esta Ley.

Tácitamente puede interpretarse que entre esos fondos de reserva voluntarios repartibles pueden encajar las dotaciones a los fondos de reembolso o actualización.

Y así está reconocido en las NCSCOOP (Norma 4.2.) que prevé la doble posibilidad desdoblado la cuenta 114. “Fondo de Reembolso o Actualización” en los desarrollos de cuatro dígitos:

A efectos de los registros contables en Diario hay que distinguir:

Distribución de beneficios, creando la subcuenta 1140. “Fondo por incorporación de beneficios”:

(129) Excedente de la cooperativa	a (114) Fondo de Reembolso o Actualización (1140) Fondo por incorporación de beneficios
-----------------------------------	--

2. Aplicación de la parte de la reserva de revalorización de activos que quedara libre, de acuerdo con la norma legal que permitiera dichas revalorizaciones. Se genera la subcuenta 1141. “Fondo por revalorización de activos”:

(111) Reservas de Revalorización	a (114) Fondo de Reembolso o Actualización (1141) Fondo por revalorización de activos
----------------------------------	--

¹⁹ De forma expresa se regulan en los siguientes artículos: 97 Ley Andaluza; 73 Castilla-La Mancha; 80.2. *Illes Balears* y 45.3. Navarra.



6.5. Fondos capitalizados

La Ley del Estado dice al respecto.

Artículo 53. Participaciones especiales.

Los Estatutos podrán prever la posibilidad de captar recursos financieros de socios o terceros, con el carácter de subordinados y con un plazo mínimo de vencimiento de cinco años. Cuando el vencimiento de estas participaciones no tenga lugar hasta la aprobación de la liquidación de la cooperativa, tendrán la consideración de capital social.

La Norma 5ª de las NCSCOOP denomina a estas financiaciones “Fondos subordinados con vencimiento en la liquidación de la cooperativa” habilitando la cuenta 107. “Fondo de participaciones y otros fondos subordinados con vencimiento en la liquidación”, cuya definición - “Son participaciones emitidas por las cooperativas suscritas por terceros o socios, destinadas a su financiación, cuyo vencimiento no tendrá lugar hasta la aprobación de la liquidación de la cooperativa y que, a efectos de prelación de créditos, se situarán detrás de todos los acreedores comunes. De acuerdo con lo indicado se considerarán fondos propios de la sociedad cooperativa” -es sensiblemente similar a la disposición legal, exceptuando su consideración que califica como fondos propios y no como capital social.²⁰

7. Otras financiaciones

Bajo esta denominación (art. 54) la Ley del Estado hace referencia a la posibilidad de emitir obligaciones y otros medios de financiación, bajo cualquier modalidad jurídica y con los plazos y condiciones que se establezcan. No se cita la condición de subordinación, por lo que debe de entenderse que se trata de verdaderos pasivos exigibles.

Expresamente, en el punto 2 del citado artículo, se mencionan los títulos participativos, con las siguientes características:

²⁰ Aunque a los efectos de garantía frente a terceros los fondos capitalizados puedan ser más estables que el propio capital aportado por los socios, los tenedores de estos fondos no disfrutan de los derechos inherentes al socio, por lo que su consideración contable deberá figurar, como así es, separadamente del capital social.

- Remuneración variable en función de la actividad de la cooperativa.
- Posibilidad adicional de devengar un interés fijo (remuneración mixta).
- Posibilidad de su consideración de valores mobiliarios.
- Posibilidad del derecho de asistencia a la Asamblea General con voz y sin voto.

Las normas contables sitúan en fondos ajenos (norma séptima) a estas otras financiaciones, citando expresamente *las obligaciones, la admisión de financiación voluntaria de los socios o de terceros no socios bajo cualquier modalidad jurídica y el resto de las participaciones y financiación, subordinada o no, cuyo vencimiento no se produzca en la fecha de liquidación de la sociedad cooperativa*. Concretando, en cuanto a los títulos participativos, *siendo su tratamiento contable el mismo que el establecido para los préstamos participativos regulados en el artículo 20 del Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, es decir, se consideran como deudas de la cooperativa.*²¹

Están previstas las cuentas 157. “Otras participaciones a largo plazo” y 507. “Otras participaciones a corto plazo” dentro de los subgrupos 15. “Empréstitos y otras emisiones análogas” y 50. “Empréstitos y otras emisiones análogas a corto plazo”.

21 **Artículo 20. Préstamos participativos.**

1. Se considerarán préstamos participativos aquéllos que tengan las siguientes características:

a) La entidad prestamista percibirá un interés variable que se determinará en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. El criterio para determinar dicha evolución podrá ser: el beneficio neto, el volumen de negocio, el patrimonio total o cualquier otro que libremente acuerden las partes contratantes. Además, podrán acordar un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad.

Las partes contratantes podrán acordar una cláusula penalizadora para el caso de amortización anticipada. b) En todo caso, el prestatario sólo podrá amortizar anticipadamente el préstamo participativo si dicha amortización se compensa con una ampliación de igual cuantía de sus fondos propios y siempre que éste no provenga de la actualización de activos.

c) Los préstamos participativos en orden a la prelación de créditos, se situarán después de los acreedores comunes.

d) Los préstamos participativos se considerarán patrimonio contable a los efectos de reducción del capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil.

El apartado d) del artículo anterior fue modificado por la Disposición adicional segunda de la LEY 10/1996, de 18 de diciembre, de Medidas Fiscales Urgentes sobre corrección de la Doble Imposición Interna Intersocietaria y sobre Incentivos a la Internacionalización de Empresas.. «d) *Los préstamos participativos se considerarán patrimonio contable a los efectos de reducción del capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil.*»

8. Fondo de Educación y Promoción

La Ley del Estado regula este fondo característico de las sociedades cooperativas en cuanto a sus rasgos característicos, así como, a su dotación, destino, gestión y materialización de los fondos que lo forman.

Se trata de un fondo irrepartible e inembargable, incluso en la liquidación de la cooperativa. Sólo responde de los fines para los que fue creado, citados en el artículo 56.1:

- a. *La formación y educación de sus socios y trabajadores en los principios y valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria o laboral y demás actividades cooperativas.*
- b. La difusión del cooperativismo, así como la promoción de las relaciones intercooperativas.
- c. La promoción cultural profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida y del desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental.

Su dotación se efectúa principalmente por la vía de los excedentes cooperativos, y, secundariamente, por las sanciones a los socios y otras transferencias de fondos externos: subvenciones, donaciones, rendimientos del propio fondo. En algunas leyes de cooperativas, parte de los resultados extracooperativos y extraordinarios, revierten igualmente al fondo.

Se establece en la ley que sus dotaciones figuren en el pasivo del balance con separación de otras partidas, y que el importe del fondo que no se haya aplicado o comprometido deberá materializarse en el año siguiente al de su dotación en activos financieros de Deuda Pública del Estado o de las Comunidades Autónomas.

La regulación de este fondo por las NCSCOOP cuya denominación es la de Fondo de Educación, Formación y Promoción (FEFP) está contenida en la Norma Sexta, que lo identifica con *los importes que obligatoriamente deben constituirse en las cooperativas con la finalidad de que se apliquen a determinadas actividades que benefician a los socios, trabajadores, y en su caso, a la comunidad en general, por lo que su dotación, es un gasto para la cooperativa.*²²

La norma contable sitúa al FEFP en el pasivo del balance en la agrupación creada al efecto con la denominación *Fondo de Educación, Formación y Promoción*, inmediatamente antes de la correspondiente a las *Provisiones para riesgos y gastos*, por lo que lejos de la consideración de los fondos propios y de las deudas se ubica en terreno de nadie, tal como aparece en la Tabla 2.

²² El subrayado es nuestro.

Tabla 2. Situación del FEFP en el pasivo del balance

PASIVO
A) Fondos propios
B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios
C) Fondo de educación, formación y promoción
D) Provisiones para riesgos y gastos
E) Acreedores a largo plazo
F) Acreedores a corto plazo
TOTAL GENERAL (A + B + C + D + E + F).

Fuente: Elaboración propia a partir del modelo oficial.

En cuanto a su dotación²³, se registrará en una partida con la denominación: *Dotación al Fondo de Educación, Formación y Promoción* en la agrupación creada al efecto, inmediatamente después del resultado del ejercicio, en el debe de los modelos de la cuenta de pérdidas y ganancias incluidos en la cuarta parte del Plan General de Contabilidad.

Si se obtienen subvenciones, donaciones, u otras ayudas, o se imponen sanciones a los socios que se deban imputar al *Fondo de Educación, Formación y Promoción*, se reflejará en la agrupación creada al efecto, *Ingresos imputables al "Fondo de Educación, Formación y Promoción* en el haber de los modelos de cuenta de pérdidas y ganancias incluidos en la cuarta parte del Plan General de Contabilidad, inmediatamente después del resultado del ejercicio. Dicha imputación, provocará la dotación simultánea, por igual importe al *Fondo de Educación, Formación y Promoción* de acuerdo con lo señalado anteriormente.

La situación de los gastos e ingresos del FEFP en la cuenta anual de pérdidas y ganancias es la que se presenta en la Tabla 3. Obsérvese que el modelo que incorpora las NCSCOOP respeta el del PGC hasta el *RESULTADO DEL EJERCICIO*, con objeto de que la información suministrada por las cooperativas sea comparable con el resto de las empresas, descontado ya el impuesto²⁴, y a partir de este resultado se incorporan ciertos gastos (intereses del capital y la dotación al FEFP) e ingresos específicos de las cooperativas para llegar al resultado de la cooperativa, denominado *Excedente (positivo o negativo) de la cooperativa*.

23 Recuérdese que en todas las leyes de cooperativas la vía principal por la que se dota al FEFP es la distribución de los excedentes cooperativos y otros resultados, no citándose en ningún caso que sea gasto contable.

24 Esta forma de presentación va a suponer un cierto problema por cuanto la dotación al FEFP, según la ley se dota antes de impuestos y a su vez la dotación es un gasto contable y deducible fiscalmente.



Tabla 3.
La situación de los gastos e ingresos del FEFP en la cuenta anual de pérdidas y ganancias

PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
Debe	Haber
A) GASTOS	B) INGRESOS
.....
.....
VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (BENEFICIO) (AV - A15 - A16).....	VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDAS) (BV + A16+ A1).....
17. Intereses de las aportaciones al capital social y otros fondos	
18. Dotación al fondo de educación, formación y promoción	14. Ingresos imputables al fondo de educación, formación y promoción
VII. EXCEDENTE POSITIVO DE LA COOPERATIVA (AVI- A17- A18+ B9)	VII. EXCEDENTE NEGATIVO DE LA COOPERATIVA (BV- A18+ A19 - B14)

Fuente: Elaboración propia a partir del modelo oficial.

La discrepancia existente entre las normas legales sustantivas de las cooperativas y las NCSCOOP merecen algunos comentarios a los que haremos brevemente referencia a continuación.

Toda la legislación cooperativa, estatal y autonómica, regulan la dotación del FEFP por medio de una distribución de excedentes cooperativos y, en ciertos casos, de resultados extracooperativos y extraordinarios, incorporando, además, fondos provenientes de sanciones a los socios, subvenciones, etc. como ya se ha especificado anteriormente. Ninguno de estos fondos figuran como gasto en la normativa cooperativa²⁵.

Sin embargo la Norma de contabilidad taxativamente advierte que se trata de un gasto y como tal habilita el epígrafe 18 en la cuenta de pérdidas y ganancias como ha podido observarse.

Este aspecto conflictivo ha sido ampliamente debatido en el grupo de expertos del ICAC y así se pone de manifiesto en la Introducción de las Normas que recoge la ORDEN ECO/3614/2003.

²⁵ Solamente se cita en la Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de la Rioja, aunque la dotación también se realiza con cargo a los excedentes, por lo que entendemos que lo que se quiere precisar es que es gasto fiscalmente deducible.

Las particularidades que presenta su dotación y la diferente calificación que recibe este fondo en las distintas leyes de cooperativas han dado lugar al planteamiento de dos posturas alternativas para su tratamiento contable, según se incida en su consideración como fondos propios o como fondos ajenos.

La discusión de estas alternativas, ha hecho considerar eclécticamente que la solución más adecuada para su contabilización sea crear una nueva agrupación en el pasivo del balance denominada *Fondo de Educación, Formación y Promoción*, que aparecerá situada inmediatamente después de la agrupación de *Ingresos a distribuir en varios ejercicios*, lo que facilita el análisis de las cuentas anuales por los posibles usuarios.

Sin perjuicio de lo anterior, la dotación de dicho fondo se incorporará como un gasto, en una agrupación independiente de la cuenta de pérdidas y ganancias...

En nuestra opinión, el FEFP es un fondo creado internamente ²⁶, o por fondos recibidos del exterior, que no está afecto a las actividades cooperativizadas -aunque indirectamente puedan beneficiarse-, gestionado por la cooperativa y que constituye un patrimonio separado por su carácter irrepartible e inembargable, que solamente responde de las obligaciones contraídas para el cumplimiento de sus fines, para las que asegura su cobertura con la materialización de los fondos en activos, de acuerdo con la Ley.

De tal manera que, si se cumple la legalidad cooperativa, deberán existir activos perfectamente diferenciados y separados que aseguren la realidad de los fondos. Consecuentemente, debería haberse habilitado el epígrafe *ad hoc* en el activo del balance, al igual que se ha hecho en el pasivo del balance ²⁷.

Descartado el concepto de fondo propio, pero también el de provisión de pasivo -las actividades están en función de la existencia de fondos y no a la inversa- no encaja la dotación como gasto del ejercicio, si además con ello se ignoran las disposiciones legales. Es más, al figurar después del resultado del ejercicio y del impuesto, añade una cierta complicación en el cálculo de este último.

²⁶ Siempre que existan excedentes positivos, puesto que de no existir no hay obligación legal de dotarlo, por lo que su naturaleza se aleja del concepto de provisión de pasivo.

²⁷ Bien es cierto, que esta discriminación se establece en la memoria de las cuentas anuales, mostrando los elementos significativos afectos al cumplimiento de las finalidades del fondo, las amortizaciones de dichos elementos y las provisiones y otras correcciones valorativas que les afecten.

9. La retribución del capital social cooperativo

En las cooperativas el capital social obligatorio se configura como un instrumento necesario para poder desarrollar la actividad empresarial, pero subordinado al trabajo y participación en las actividades cooperativas. El capital como *instrumento* se hace acreedor, si así se establece, a un interés limitado, pero sin que pueda equipararse a dividendos o participaciones en resultados²⁸.

La diversa tipología de socios que se dan en las cooperativas (usuarios, colaboradores, asociados, excedentes, inactivos) conduce a un tratamiento singular y diferenciado de las remuneraciones a sus aportaciones.

Los socios no usuarios tienen, por lo general, establecida una remuneración a sus aportaciones contemplada en los Estatutos de la cooperativa o determinada en la Junta General y ello es coherente en la medida en que no se benefician –una vez más debemos de decir con carácter general- de la participación en los excedentes, ni tampoco, obtengan las ventajas económicas del uso de los servicios cooperativos; pero, en sentido contrario, se les pueden imputar pérdidas que responderán por ellas con todo el capital aportado, o parte del mismo²⁹.

Todas las leyes de cooperativas reconocen el derecho de los socios a la percepción de intereses por sus aportaciones al capital social y su calificación de gasto del ejercicio; algunas lo someten a la cautela de obtención de resultados positivos. Otras³⁰, limitan esta cautela solamente a los intereses del capital obligatorio.

La cuestión se complica todavía más por la posible existencia de socios con vinculación temporal a la cooperativa (*socio temporal*), calificada como deuda, y por los fondos subordinados a la liquidación de la cooperativa, que figuran como fondos propios en fondos capitalizados y cuya remuneración se establece en la norma contable conjuntamente con el capital social.

La casuística es tan compleja que es sumamente difícil que una norma contable pueda regular satisfactoriamente todas y cada una de las situaciones que puedan darse.

Así, la Norma contable Decimotercera, *Remuneraciones de las aportaciones al capital social*, sólo admite como gasto las remuneraciones al capital social y de otros fondos propios (incluidas las de los fondos capitalizados) *siempre que una vez computado dicho gasto, el excedente de la cooperativa sea positivo o nulo*. Cuando se remuneren dichas aportaciones sin someterlas a esta condición –porque la ley autonómica correspondiente lo autorice- *se tratará, bien como una remuneración a cuenta de beneficios futuros o bien como reparto de reservas*.

28 Un estudio más extenso puede verse en Cubedo (2003b).

29 La casuística es muy diversa en las distintas leyes de cooperativas.

30 Como la Valenciana (art. 58.2); la Extremeña (art. 53.2) y la de la Rioja (art. 64.1 y 2).

Evidentemente, el reparto de reservas no tiene nada que ver con los intereses del capital social que establece la ley: ni es interés, ni es gasto contable, ni figura en la cuenta de pérdidas y ganancias. Es simplemente eso un reparto de patrimonio neto. No hay concordancia con la ley cooperativa.³¹

La remuneración a cuenta de beneficios futuros (cuenta 559. Remuneración de las aportaciones al capital social a cuenta) constituye un crédito que la cooperativa concede al socio y que cancelará en la medida que en ejercicios futuros se obtengan beneficios una vez computado el gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias. Entendemos que esta forma de proceder, dejando aparte el riesgo que entraña esta política de remuneración a cuenta de unos beneficios futuros, contablemente penaliza unos ejercicios a favor de otros.

Supongamos, a modo de ejemplo, que en los Ejercicios N, N+1 y N+2, que arrojan pérdidas, hubiere que haberse pagado intereses por 3.000 €, en cada uno de ellos, y que en el Ejercicio N+3 con beneficios suficientes para computar, tanto los intereses de ejercicios anteriores, como del ejercicio corriente, -cifrados, pongamos por caso de otros 3.000 €-, ¿serían representativas las correspondientes cuentas de pérdidas y ganancias? Creemos que no, el ejercicio N+3 soportaría un gasto en concepto de remuneraciones al capital social de 12.000 €, mientras que en los anteriores no figuraría ninguna cantidad por este concepto con la incongruencia de haberse pagado los mismos intereses en cada uno de los ejercicios citados.

Otra cuestión, aunque menor por ser menos frecuente, pero conceptualmente del mismo calado, que no encaja en buena lógica es la referente a las remuneraciones al capital temporal³². Al considerarse como deuda su remuneración figurará como gasto del ejercicio sin que le afecten las restricciones y particularidades comentadas respecto de los demás socios.

Respecto de la deuda subordinada a la liquidación de la cooperativa, que de acuerdo con las NCSCOOP (Norma Quinta) figuran como fondos propios de la cooperativa ("Fondos capitalizados"), sus remuneraciones están sujetas a las mismas condiciones impuestas a las aportaciones al capital social reguladas en la norma decimotercera. En nuestra opinión, salvo que estatutariamente o en las condiciones específicas de emisión de estas participaciones se limitaran sus remuneraciones a la obtención de resultados positivos, cuestión bastante improbable, deberían las citadas remuneraciones figurar como gastos financieros en cualquier caso.

A modo de conclusión, consideramos la compleja problemática de las distintas figuras que integran el capital social y otros fondos propios de las sociedades cooperativas por lo

31 Ni incluso con la ley fiscal. Véase el artículo 18.3 de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas.

32 Socios con vinculación societaria a la cooperativa por un plazo determinado. La normativa contable considera como fondos ajenos habilitando las cuentas 179. "Acreedores por "Capital" temporal a largo plazo" y 529. "Acreedores por "Capital" temporal a corto plazo" y cuya remuneración será el correspondiente a las deudas dentro de las agrupaciones "Gastos financieros y gastos asimilados". Sin embargo la ley concede los mismos derechos a los socios temporales que a los ordinarios con ciertas limitaciones en cuanto a su peso relativo en el conjunto de la masa social y sus aportaciones (art. 13.5. y 6 Ley Coop. del Estado).



que es realmente dificultoso el tratamiento contable de sus remuneraciones. Pero también, constatamos una posición reacia de las normas contables a considerarlas gasto contable contraviniendo lo dispuesto en las leyes sustantivas, la filosofía cooperativa y las normas fiscales. Como afirma Münkner (1988) *después de una remuneración equitativa pagada al capital social, el método más apropiado para la distribución de los resultados económicos de las actividades cooperativas entre los miembros es la distribución proporcional a sus transacciones con la empresa.*

10. La cuenta de pérdidas y ganancias y las notas de la memoria

Se ha procurado que el modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias de las sociedades cooperativas se ajuste en lo posible al modelo general del PGC, con objeto que la información que, estas entidades de la Economía Social suministren sea comparable con el resto de las empresas.

El itinerario seguido por el modelo de presentación de la información en la cuenta anual de pérdidas y ganancias en las sociedades cooperativas es coincidente con el modelo general hasta la determinación del resultado del ejercicio (VI. Resultado del ejercicio, beneficio/pérdida) con el que culmina el modelo del PGC.

En las sociedades cooperativas se añaden nuevas partidas de gastos e ingresos específicos para llegar al resultado final denominado VII. “Excedente de la cooperativa”³³. Esquemáticamente responde a la Tabla 4.

³³ De acuerdo con lo expuesto en la Introducción de las NCSCOOP. *A partir de dicha magnitud, se reflejan los importes de la remuneración a las aportaciones (capital y otros fondos propios así remunerados) y, ...el de la dotación al Fondo de Educación y Promoción, de forma separada en las dos últimas líneas del debe de la cuenta de pérdidas y ganancias, para lo que se crean agrupaciones específicas previas al excedente de la cooperativa, en la medida que son conceptos específicos establecidos en las leyes de cooperativas que responden a las características de estas sociedades.*

Tabla 4. Partidas de gastos e ingresos de las Sociedades Cooperativas

PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
<i>Debe</i>	<i>Haber</i>
A) GASTOS	B) INGRESOS
Gastos de explotación	Ingresos de explotación
I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN	I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN
Gastos financieros	Ingresos financieros
II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS	II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGAT.
III. BENEFICIOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	III. PÉRDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS
Gastos y pérdidas extraordinarios	Ingresos y beneficios extraordinarios
IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS	IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS
V. BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS
15. Impuesto sobre sociedades	
16. Otros impuestos	
VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (BENEFICIO) (AV - A15 - A16).....	VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDAS) (BV + A16+ A1).....
17. Intereses de las aportaciones al capital social y otros fondos	
18. Dotación al fondo de educación, formación y promoción	14. Ingresos imputables al fondo de educación, formación y promoción
VII. EXCEDENTE POSITIVO DE LA COOPERATIVA (AVI- A17- A18+ B9)	VII. EXCEDENTE NEGATIVO DE LA COOPERATIVA (BV- A18+ A19 - B14)

Fuente: Elaboración propia a partir del modelo oficial.

La ventaja de la comparabilidad interempresas va en detrimento, en este caso, de la relevancia de la información del modelo. Bien es cierto que la discriminación de resultados que la ley cooperativa exige (cooperativos, extracooperativos, y extraordinarios) debe explicitarse en la memoria de las cuentas anuales, pero, igualmente, cierto es, que una información presentada en un estado financiero principal destaca ventajosamente sobre su explicación como nota en la memoria. Y si a ello añadimos que no hay perfecta concordancia entre determinadas partidas integrantes de la cuenta de pérdidas y ganancias, en el ámbito de las leyes cooperativas sustantivas respecto de su ubicación en el modelo del PGC³⁴, comprenderemos que la solución adoptada quizá no sea la más factible.

³⁴ Como son lo que cita expresamente el artículo 57.3 de la Ley del Estado:

a. *Los derivados de ingresos procedentes de inversiones o participaciones financieras en sociedades cooperativas, o en sociedades no cooperativas cuando éstas realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa, que se consideran a todos los efectos resultados cooperativos.*

b. *Las plusvalías obtenidas por la enajenación de elementos del inmovilizado material destinados al cumplimiento del fin social, cuando se reinvierta la totalidad de su importe en nuevos elementos del inmovilizado, con idéntico destino, dentro del plazo comprendido entre el año anterior a la fecha de la entrega o puesta a disposición del elemento patrimonial y los tres años posteriores, siempre que permanezcan en su patrimonio, salvo pérdidas justificadas, hasta que finalice su período de amortización.*



Existen otros inconvenientes en la presentación del resultado y su distribución en el modelo contable de pérdidas y ganancias de las cooperativas que no ocurren en las empresas mercantiles. Mientras que en estas últimas el resultado contable es distribuible y parte del mismo se quedará en la sociedad incrementando las reservas repartiéndose el resto para remunerar al capital; en cambio en las sociedades cooperativas la dotación a los fondos de reservas y al específico del FEFP, así como el posible reparto de retornos cooperativos, por lo general, se realizará con cargo a los excedentes cooperativos y extracooperativos -resultados parciales específicos- que no lucen en el modelo de presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Concretamente en la Ley del Estado La dotación al FRO y al FEFP se realizará antes de impuestos, una vez deducidos éstos y las dotaciones señaladas, se determinan los excedentes netos disponibles, que podrán ser distribuidos en forma de retornos a los socios, a la dotación de reservas repartibles o irrepartibles, a incrementar, de nuevo, las dotaciones de los fondos específicos, a retribuir al personal asalariado, etc.

Es absolutamente necesario mostrar en la memoria de las cuentas anuales la información pertinente para conocer las distintas categorías de resultados (cooperativos, extracooperativos y extraordinarios), la asignación e imputación de ingresos y gastos a cada tipología de resultados, el cálculo del impuesto de sociedades con sus distintos tipos impositivos y diferencias permanentes y temporales y la distribución o destino de cada uno de los beneficios conseguidos.

11. Perspectiva de futuro

217

Al momento de redactar estas líneas existe una cierta desazón en el sector cooperativo consecuencia de las preocupantes noticias que provienen de las Normas Internacionales de Información financiera (NIIF)³⁵ que han sido adoptadas por la Unión Europea en su gran mayoría³⁶ y que en concreto la NIC 32 sobre instrumentos financieros –ya revisada y pendiente de convalidación³⁷ - plantea una situación comprometida de los fondos propios de las cooperativas.

El problema se plantea en las sociedades cooperativas, caso de convalidarse la citada norma, en cuanto que el socio tiene el derecho al reembolso del capital aportado cuando se da de baja. Estando este derecho reconocido en la totalidad de las leyes de cooperativas de

35 Antes Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), emitidas por el Accounting Standards Board (IASB).

36 El Comité de Regulación Contable (ARC3 por sus siglas en inglés), con fecha de 16 de julio de 2003, ha votado por unanimidad en favor de que la Comisión Europea efectúe la convalidación («endorsement») de todas las NIC/NIIF vigentes actualmente, excepto las NIC 32 y 39. (Nota de Prensa de la Comisión Europea de 24 de julio de 2003).

37 El IASB informó que el 17 de diciembre de 2003 hizo públicas las nuevas versiones revisadas de las NIC 32 y 39 relativas a instrumentos financieros.

nuestro país y consagrado en los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) constituye uno de los pilares básicos de la concepción filosófica de las entidades cooperativas.

Establecen las normas internacionales de contabilidad que el derecho al reembolso por parte del tomador de un instrumento financiero clasifica a éste como pasivo financiero con independencia de su forma legal.

La NIC 32 al referirse al pasivo y patrimonio neto, establece:

18. El emisor de un instrumento financiero debe clasificarlo, desde el momento en que lo reconoce por primera vez, ya sea en su totalidad o en cada una de sus partes integrantes, como de pasivo o de capital, de conformidad con la esencia del acuerdo contractual y con las definiciones de pasivo financiero y de instrumento de capital.
19. Es la esencia económica de un instrumento financiero, por encima de su forma legal, la que ha de guiar la clasificación que el emisor debe darle en el balance general. Si bien la esencia y la forma suelen habitualmente coincidir, no siempre son iguales. Por ejemplo, algunos instrumentos financieros toman la forma legal de instrumentos de capital pero son, en esencia, pasivos; ...

Vistas así las cosas y en el supuesto de convalidación de la norma por la UE sin excepciones a determinadas entidades de capital variable, el capital de las sociedades cooperativas sería clasificado como pasivo financiero, lo que acarrearía perjuicios graves en la garantía que las cooperativas ofreciesen a sus acreedores comunes e incongruencias en sus aspectos jurídico-patrimoniales. Porque de hecho, la parte del capital social calificado de pasivo exigible (deuda) no respondería de las deudas del resto de los acreedores, lo que, evidentemente resulta un absurdo.

El universo empresarial es muy amplio y variado. Ciertas reglas aplicables a sociedades mercantiles de corte capitalista resultan, en ciertos casos, poco, o nada, acordes en sociedades de marcado carácter personalista como son las cooperativas. Lamentablemente existe un cierto desconocimiento de las especificidades cooperativas en el mundo financiero, incluso en los reguladores de normas contables. Estamos en una situación de espera en las soluciones que se adopten en las negociaciones que se están llevando a cabo por el sector cooperativo, especialmente por la Asociación de la Banca Cooperativa Europea.

En reunión de 4 de febrero último entre el International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) y la European Association of Cooperative Banks se puso de manifiesto la heterogeneidad de las cooperativas, de sus participaciones sociales y la posibilidad de su calificación de fondos propios o de deudas, según casos. La posible solución del conflicto se encara en un doble sentido:



Si la solicitud, por el socio, de la baja de la cooperativa produce el reembolso de sus participaciones de forma automática, sin condiciones, estaremos en presencia de una deuda; por el contrario, si el reembolso está condicionado a la decisión del Consejo de la cooperativa, serán fondos propios.

El tema es espinoso; de momento la Comisión Europea no se ha pronunciado, previamente recabará la opinión de dos órganos asesores, el EFRAG, y el ARC³⁸.

Es preciso, como afirmaba Celaya (2003), cuando todavía no se había aprobado por el IASB la NIC/NIIF 32, y en referencia a este organismo, *que no se limite a una definición genérica del carácter de recurso propio o recurso ajeno del capital de las cooperativas o, en todo caso, a la específica presentación en Balance de este capital, sino que nos aporte referencias suficientes para que el sistema cooperativo pueda posicionarse cara al futuro de forma clara y eficaz en relación con este tema.*

No hemos querido obviar la preocupación justificada que invade al sector cooperativo. Los acontecimientos futuros despejarán las dudas. Pero, después de esta reflexión, debemos ocuparnos de cuál es la situación actual, unas normas específicas -por cierto muy recientes, tras la publicación en el BOE- que regirán la contabilidad de las cooperativas por un presumible largo período y que han sido comentadas en sus rasgos más significativos en el presente artículo.

Bibliografía

- BAREA TEJEIRO, J. (2003): "Constitución y nueva economía social", *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, extraordinario, noviembre, nº 47, pp. 137-148, Valencia.
- CELAYA ULIBARRI, A. (1992): *Capital y sociedad cooperativa*, Tecnos, Madrid.
- CELAYA ULIBARRI, A. (2003): "Capital y recursos permanentes en el proyecto de normas sobre contabilidad de cooperativas", *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 39, pp. 38-42. CIDEA, Generalitat Valenciana, Valencia.
- CUBEDO TORTONDA, M. (2003,a): "La contabilidad de las cooperativas al día", *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, agosto, nº 45, pp. 9-32, Valencia.

38 A nivel técnico el European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) y político el Accounting Regulatory Committee (ARC).

- CUBEDO TORTONDA, M. (2003b): *La contabilidad de las empresas cooperativas*, 1ª edición, CIRIEC-España editorial, Valencia.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2001): “Economía social y sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas, ”, *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, abril, nº 37, pp. 7-33, Valencia.
- DOMINGO SANZ, J. (1993): “Las necesidades de financiación de las cooperativas en la perspectiva del mercado único”, *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, mayo, nº 13, pp. 101-122, Valencia.
- FAURA VENTOSA, I. y GRAU LÓPEZ C. R. (2003): “Los resultados cooperativos y extracooperativos”, *La participación de los socios trabajadores en los resultados de la cooperativa*. Oñati: Aizega (coord.). EZAI Fundazioa, pp. 107-141.
- FERNADEZ GUADAÑO, J. (2002): “La nueva estructura financiera de acuerdo con la Ley 27/1999, de Cooperativas”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 77, pp. 7-28, Madrid.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1992): “Análisis de la rentabilidad financiera y económica de los socios de las empresas revestidas como cooperativas. La influencia de una rentabilidad en la otra y la aplicación del criterio (principio) de justicia –que no de solidaridad- en la distribución de la ganancia real”, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, nº 2, agosto, pp. 115-124.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1999): “Economía financiera de las sociedades cooperativas (y de las organizaciones de participación)”, en PRIETO JUÁREZ, J. A. (coordinador) *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión económica*, Ibídem Ediciones, pp. 229-303, Madrid.
- GONZALO ANGULO, J.A. (2003): “Principales cambios que suponen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) respecto al Plan general de Contabilidad (PGC)”, [en línea] *5 campus org, Contabilidad Internacional* (<http://www.5campus.org.leccion/niif>)
- JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G.J. (1992): *Derecho Mercantil*, 2ª edición, Ariel Derecho, Barcelona.
- JULIÁ IGUAL, J.F. (2003): “La memoria y la información económico financiera en las cooperativas. Una nueva formulación en el marco de las normas contables y las normas sustantivas cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, agosto, nº 45, pp. 81-109, Valencia.



- MÜNKNER, HANS H. (1988): *Principios cooperativos y derecho cooperativo*, Bonn, RFA, Friedrich-Ebert-Stiftung (FES), p. 72.
- RUIZ DE VELASCO, A.(1999): *Manual de Derecho mercantil*, 2ª ed., Madrid.
- SÁEZ, F. J.; GONZÁLEZ, F Y SÁNCHEZ Mª T. (2003): “Cooperativas, sociedades laborales y mutualidades de previsión social: 25 años de progreso de la economía social de mercado bajo la Constitución de 1978”, *CIRIEC-España*, noviembre, nº 47, pp. 175-198. Valencia.
- Uría, R. (1999): *Derecho Mercantil*, 26ª edición, Ed. Marcial Pons, Madrid.
- VICENT CHULIÁ, F. (1998): “Mercado, principios cooperativos y reforma de la legislación cooperativa (estudio introductorio y de síntesis)”, *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, agosto, nº 29, pp. 7-33, Valencia.
- VICENT CHULIÁ, F. (1998): *Introducción al Derecho Mercantil*, 11ª edición, Tirant lo blanch, Valencia.

Referencias legales

- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ANDALUCÍA. Ley 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, *Boletín Oficial del Estado*, nº 107, de 5 de mayo.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ARAGÓN. Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón, *Boletín Oficial de Aragón*, nº 151, de 31 de diciembre.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CASTILLA LEÓN. Ley 4/2002, de 11 de abril, de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León, *Boletín Oficial del Estado*, nº. 116, de 15 de mayo.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. Ley 8/2002, de 5 de julio, de Cooperativas de Cataluña, *Diario Oficial de la Comunidad de Cataluña*, 3679, de 17 de julio
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE EXTREMADURA. Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura, *Diario Oficial de Extremadura*, nº. 49, de 2 de mayo.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA. Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia, *Diario oficial de Galicia*, nº. 251, de 30 de diciembre.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA RIOJA. Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja, *Boletín Oficial del Estado*, nº. 112, de 19 de julio.

- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID. Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid, *Boletín oficial de la Comunidad de Madrid*, nº. 87 de 14 de abril.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE NAVARRA. Ley Foral 12/1996, de 2 de julio, de Cooperativas de Navarra, *Boletín Oficial de Navarra*, nº. 87, de 19 de julio.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE VALENCIA. Ley 8/2003, de 24 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana, *Diario Oficial de la Generalidad Valenciana*, nº. 4468, de 27 de marzo.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO. Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi, *Boletín oficial del País Vasco*, nº. 135, de 19 de julio.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO Ley 1/2000, de 29 de junio, de modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi, *Boletín oficial del País Vasco*, nº. 146, de 1 de agosto.
- ICAC. MINISTERIO DE ECONOMÍA (2002). Informe sobre la situación actual de la Contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma. *Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España*.
- LEY 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- LEY 10/1996, de 18 de diciembre, de Medidas Fiscales Urgentes sobre corrección de la Doble Imposición Interna Intersocietaria y sobre Incentivos a la Internacionalización de Empresas. *Boletín Oficial del Estado*, de 19/12/1996.
- LEY 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, *Boletín Oficial del Estado*, de 20 de diciembre.
- REAL DECRETO LEGISLATIVO 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. BOE 11/03/2002.
- REAL DECRETO-LEY 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de carácter Fiscal y de Fomento y Liberalización de la Actividad Económica.
- REGLAMENTO (CE) 1606/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de la Normas Internacionales de Contabilidad (DOCE, L 243 de 11-09-2002).
- REGLAMENTO (CE) 1725/2003 DE LA COMISIÓN, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo (DOCE, L 261 de 13-10-2003).



LA FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

Ricardo J. Server Izquierdo ¹ y M^a del Mar Marín Sánchez ²

1. Introducción

Se entiende por Economía Social (Barea, Monzón, 2002) al conjunto de empresas privadas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente al capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. Asimismo, la Economía Social también incluye a las instituciones sin fines de lucro que son productores no de mercado privados al servicio de los hogares, no controlados por las administraciones públicas y que producen servicios no destinados a la venta, para determinados grupos de hogares, procediendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.

Por lo tanto, como ha desarrollado el CIRIEC- España a través de su Comisión Científica (1989), apoyándose en los Principios Cooperativos y en la metodología del Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC) y de la Contabilidad Nacional, se identifican dos subsectores en la Economía Social: a) el subsector de mercado o empresarial, integrado por las empresas con organización democrática (una persona un voto) y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio, y b) el subsector de no mercado, que integraría a las instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de los hogares.

En el presente estudio nos limitaremos al subsector de mercado o empresarial que en definitiva está formado por aquellos agentes de la Economía Social cuyos recursos principales proceden de las ventas realizadas en el mercado. Así, vamos a centrarnos en la tributación que afecta concretamente a las cooperativas de todas clases, las sociedades agrarias de transformación, las sociedades laborales, las mutualidades así como las Cajas de Ahorros.

Así, las sociedades cooperativas, las sociedades agrarias de transformación (SAT), las sociedades laborales, las mutualidades y las Cajas de Ahorros en España, están sometidas al derecho fiscal común, si bien las sociedades cooperativas, en particular, gozan de un régimen de especialidades tributarias, la Ley 20/1990 de Régimen Fiscal de Cooperativas como veremos a lo largo del presente trabajo.

1 Catedrático de la Universidad Politécnica de Valencia. Dpto. de Economía y Ciencias Sociales.

2 Profesora Titular de la Universidad Politécnica de Valencia. Dpto. de Economía y Ciencias Sociales.

2. El Impuesto sobre el Valor Añadido y las entidades de Economía Social

En el Impuesto sobre el Valor Añadido, las entidades de Economía Social no presentan ninguna particularidad destacable, debiendo acogerse al Régimen general de este impuesto. Esta situación es lógica en este impuesto, dado que uno de sus fundamentos se basa en el principio de neutralidad, correspondiendo al consumidor final el soportar este tributo indirecto. Los sujetos pasivos, es decir los empresarios o profesionales, que en este caso serán personas jurídicas en todo caso, actúan como recaudadores de Hacienda, pudiendo a su vez recuperar los importes satisfechos como IVA soportado en los gastos efectuados para llevar a cabo su actividad empresarial.

Es evidente que en función de la actividad que realice la entidad podrá encontrarse en alguno de los casos considerados en la Ley del impuesto como exención, como es el caso por ejemplo de las operaciones financieras (art. 20.Uno.18), tanto de préstamo como de crédito, así como las operaciones de seguro(art. 20.Uno.16), que afectará en el desarrollo de su actividad tanto a las Cajas de Ahorro como a las Cooperativas de Crédito.

La única diferenciación la encontramos en lo que respecta a los servicios prestados por las cooperativas agrarias a sus socios a los que cabe aplicar el tipo del 7%, sea cual sea el tipo de servicio que le presta la cooperativa a su socio, lo cual debe ser entendido como un beneficio fiscal que persigue abaratar para el socio de este tipo de entidades la adquisición de servicios cooperativizados.

3. La tributación de las cooperativas

La Ley 20/1990 de Régimen Fiscal de Cooperativas (RFC) constituye sin duda una norma de enorme interés para el cooperativismo. Lo anterior se traduce en determinados beneficios fiscales en el Impuesto sobre Sociedades, tributos locales y del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Esta Ley, en definitiva desarrolla un conjunto de disposiciones que regulan técnicamente la aplicación de las normas tributarias de carácter general en este tipo de sociedades, atendiendo a sus especificidades que se derivan del hecho de su diferenciación en su regulación societaria, además de establecer un conjunto de bonificaciones fiscales para las cooperativas que cumplan determinados requisitos.

Por otra parte, parece lógico este tratamiento fiscal si recordamos que es España, junto a Italia y Portugal, uno de los países donde se recoge el fomento cooperativo en su constitución (art. 129.2), y que, en el conjunto de países de la Unión Europea, las cooperativas en determi-



nados supuestos y actividades gozan en mayor o menor medida de una serie de beneficios o incentivos fiscales.

La Ley de RFC establece en primer lugar una clasificación en orden al grado de protección fiscal de las cooperativas:

- a) Cooperativas protegidas, que constituyen el primer grado de protección e implican una serie de beneficios tributarios.
- b) Cooperativas especialmente protegidas, a las que se atribuye el mayor grado de protección fiscal y más ventajas fiscales.

No obstante, una parte del articulado también resulta de aplicación para las cooperativas no protegidas, que son las que incurrir en causa de pérdida de la protección; concretamente les afectan las normas contenidas en el Capítulo IV del Título II de esta Ley, que son en realidad el conjunto de normas técnicas de aplicación del Impuesto sobre Sociedades a cooperativas, aunque eso sí, al perder la protección se indica expresamente (art.6 RFC) que tributarán al tipo general por la totalidad de sus resultados.

3.1. Cooperativas protegidas

Las sociedades cooperativas, que se ajusten a los principios y disposiciones de la Ley General de Cooperativas o las de las comunidades autónomas³, tendrán la consideración de fiscalmente protegidas siempre que no incurran en ninguna de las causas de pérdida de dicha condición (art. 13 RFC), que fundamentalmente se refieren al cumplimiento del régimen económico de la legislación cooperativa, como puede ser lo referente a los Fondos de Reserva Obligatorio y Educación y Promoción, aportaciones a capital social, retornos, y causas de disolución en que toma los límites de la Ley General de Cooperativas.

Además se establece un límite a las operaciones que puede realizar la cooperativa con terceros no socios, fijándose el mismo en un 50% de las operaciones totales que realice la entidad.

Otro de los requisitos mas reseñables se refiere a la participación de la cooperativa en otras sociedades, autorizándose hasta un 10% del capital que puede ser ampliado al 40% siempre que se contemple en los Estatutos y que la sociedad en la que se participa realice actividades preparatorias o complementarias de las de la cooperativa.

3 Las Comunidades Autónomas que tiene transferidas competencias en materia de cooperativas y que hasta el momento han promulgado leyes de cooperativas son: Andalucía, Aragón, Baleares, Cataluña, Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Navarra, La Rioja, Castilla –León, Castilla La Mancha y País Vasco.

Finalmente, también es causa de pérdida de la protección la falta de auditoría, cuando esté obligada a ella. Desde la aprobación del Reglamento de Auditoría de Cuentas (RD 1636/1990, de 20 de diciembre), de acuerdo con su disposición adicional sexta, la obligatoriedad de auditoría se extiende a todas las cooperativas que superen dos de los límites señalados en el artículo 181.1 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, RD 1564/1989 (activo no superior a 2.373.997,81 euros, cifra anual de negocio no superior a 4.747.995,63 euros y número medio de trabajadores no superior a 50), si de forma consecutiva en dos ejercicios los superan⁴.

3.2. Cooperativas especialmente protegidas

Serán aquellas que cumplan los requisitos de las cooperativas protegidas y que pertenezcan a alguno de los siguientes tipos: cooperativa agraria, cooperativa de explotación comunitaria de la tierra, cooperativa del mar, cooperativa de consumidores y usuarios y cooperativa de trabajo asociado. En cada uno de ellos se establecen una serie de condiciones para poder disfrutar de la especial protección.

En definitiva, el legislador tributario pretende asegurarse de que la cooperativa a la que se le está otorgando la especial protección sirva correctamente a sus fines y beneficie en última instancia a sus socios, por lo que los requisitos para alcanzarla son más restrictivos (Juliá, Server, 1996).

3.3. Beneficios fiscales de las cooperativas

La Ley 20/1990 de Régimen Fiscal de Cooperativas contempla una serie de beneficios fiscales en su Título IV que se refieren fundamentalmente a los tributos locales, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD) y el Impuesto sobre Sociedades, que resumimos a continuación.

- a) Beneficios relativos al Impuesto sobre Sociedades.
 - Exención del beneficio que se derive de las partidas de gasto, pérdidas, ingresos y beneficios afectos al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa.

⁴ Los límites citados son los que figuran en el Real Decreto 572/1997, de 18 de abril, por el que se revisan los límites contables de los artículos 181 y 190 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el RD 1564/1989, de 22 de diciembre.

- Reducción de la base imponible con el 50 % de las cantidades destinadas obligatoriamente a dotar el Fondo de Reserva Obligatoria y del 100 % de las del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa, siempre que no excedan en este último caso, el 30% de los Excedentes netos. La obligatoriedad se refiere a las cantidades que se establezcan en los Estatutos de la entidad, que deben cumplir los límites marcados por la legislación cooperativa aplicable en cada caso.

Estos dos Fondos son propios de las cooperativas y en general son irrepartibles e inembargables según la mayor parte de las legislaciones autonómicas cooperativas aplicables actualmente. No obstante en el caso de cooperativas de crédito⁵, la inembargabilidad del Fondo de Educación y Promoción no afectará a los inmuebles propiedad de las cooperativas de crédito que estuvieran destinados a las acciones y servicios realizados con cargo a dicho fondo, y que constituya una aplicación del mismo.

- Tipo impositivo reducido del 20% para los rendimientos cooperativos, en las cooperativas de crédito el tipo reducido es del 25%. En cooperativas protegidas situadas en el País Vasco, el tipo aplicable es del 21% y en cooperativas de crédito el 28% tanto a los resultados cooperativos como a los resultados extracooperativos.
- Libertad de amortización de activos fijos nuevos amortizables, adquiridos en los tres años a partir de la inscripción de la entidad en el Registro de Cooperativas, con el límite establecido en el artículo 33 de la Ley del Régimen Fiscal de Cooperativas.
- A las especialmente protegidas se les añade la bonificación del 50% de la cuota íntegra y en el caso de que puedan calificarse como explotaciones asociativas prioritarias por la Ley 19/1995 de Modernización de Explotaciones Agrarias les será aplicable una bonificación de la cuota íntegra del 80%.

b) Beneficios relativos a los tributos locales.

- Bonificación del 95% de la cuota más recargos en el Impuesto de Bienes Inmuebles en bienes de naturaleza rústica de las cooperativas agrarias y de explotación comunitaria de la tierra.
- Bonificación de 95% de la cuota más recargos del Impuesto sobre Actividades Económicas.

⁵ Artículo 15.2 del Real Decreto 84/1993, de 22 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 13/1989, de 26 de mayo de Cooperativas de Crédito.

c) Beneficios relativos al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

- Exención total en operaciones societarias (constitución, ampliación de capital, fusión, escisión).
- Exención total en constitución y cancelación de préstamos, incluso representados por obligaciones destinadas a inversiones en activos fijos necesarios para la actividad cooperativizada.
- Exención total en adquisición de bienes y derechos que se integren en el FEP para cumplimiento de sus fines.
- A las *especialmente protegidas* se les adiciona la exención total en adquisición de bienes y derechos destinados al cumplimiento de los fines sociales y estatutarios.
- Exenciones en determinadas transmisiones establecidas en la Ley 19/1995 de Modernización de Explotaciones Agrarias.

Las cooperativas de segundo grado, constituidas exclusivamente por cooperativas protegidas o especialmente protegidas, gozarán respectivamente de los beneficios que se atribuyen a las mismas. Se indica también claramente que en el caso de estar compuestas por ambos tipos, los beneficios atribuidos a las especialmente protegidas se aplicarán únicamente a los resultados procedentes de las operaciones realizadas con éstas.

A las Uniones y Federaciones se les continúa manteniendo la exención en el Impuesto sobre Sociedades que venían disfrutando en virtud y en los términos establecidos por el art. 5.2 de la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, validado por la Disposición Final 2ª de la Ley 43/1995. Asimismo gozan de exención en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados para los mismos actos, contratos y operaciones que las cooperativas especialmente protegidas. La LIS en su art. 26.g) establece un tipo del 25% de gravamen para las rentas no exentas de las Uniones, Federaciones y Confederaciones de cooperativas, a las que es aplicable el Régimen de entidades parcialmente exentas recogido en el Capítulo XV del Título VIII de la misma.

Además la Ley 19/1995, de 4 de julio, de Modernización de Explotaciones Agrarias establece exenciones parciales en los impuestos que gravan determinadas transmisiones en las que el adquirente es una explotación asociativa agraria calificada por la Ley de prioritaria.

En cuanto al Impuesto sobre Sociedades, debe tenerse en cuenta que dadas las especiales características de esta forma jurídica, además de contemplarse en la Ley las ventajas tributarias ya resumidas, se establecen una serie de normas técnicas necesarias para el cálculo del mismo siendo éstas últimas aplicables tanto para las cooperativas protegidas y especialmente protegidas como para las cooperativas que hayan perdido la protección.

3.4. Divergencias tributarias en el Impuesto sobre Sociedades motivadas por la ubicación de la cooperativa

El hecho de que en España existan actualmente 13 leyes de cooperativas aplicables desde el punto de vista mercantil, determina importantes repercusiones en el Impuesto sobre Sociedades afectando a la presión fiscal final que soportan, que variará en función de la ubicación de la cooperativa (Server, Marín, 2001). Así, es el régimen económico definido en la Ley de cooperativas aplicable en cada caso, el que influye en parámetros que finalmente son de elevada relevancia al calcular la cuota del Impuesto sobre Sociedades.

Las cuestiones reguladas por las distintas leyes de cooperativas, de forma diferente, que determinan la presión fiscal de las cooperativas son:

1. Dotación a los Fondos obligatorios antes o después de minorar el resultado del ejercicio con el propio impuesto sobre sociedades.
2. Cuantía mínima obligatoria que debe destinarse a los citados Fondos, que se toma de la Ley de cooperativas aplicable, aunque es evidente que los Estatutos de la entidad pueden establecer una mayor.
3. El que se destine según algunas leyes de cooperativas como mínimo el 50% de los resultados extracooperativos al Fondo de Reserva Obligatorio.

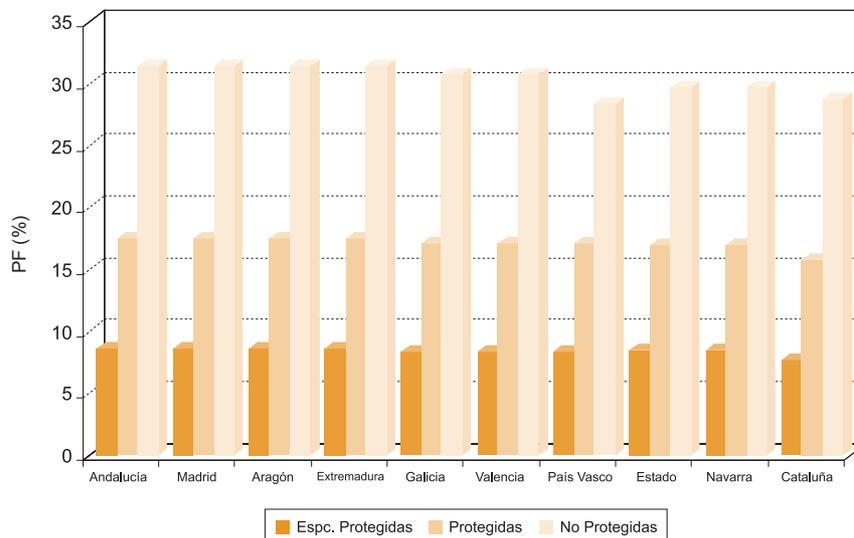
Según el estudio efectuado en 2001 a este respecto (Server, Marín, 2001), teniendo en cuenta que en aquel momento eran 10 las leyes de cooperativas aplicables en España⁶, es decir faltaría incluir en el análisis la regulación aprobada en La Rioja, Castilla La Mancha y Castilla y León, nos encontramos que la Comunidad Autónoma que menor impacto fiscal presenta en sus excedentes netos cooperativos era Cataluña (Gráfico 1), tanto en cooperativas protegidas como especialmente protegidas. Esta Comunidad era la que mayor dotación a los Fondos planteaba con origen en los resultados cooperativos, seguida del Estado y Navarra.

Asimismo la menor presión fiscal que soportan los resultados extracooperativos (Gráfico 2) es la misma para las Comunidades de Madrid, Extremadura, Valencia, Andalucía y Cataluña en cooperativas especialmente protegidas, 9,59%, mientras que en cooperativas protegidas es Andalucía la que menor presión fiscal presenta (17,72%).

En cuanto a la comparación entre el impuesto que soportan los excedentes netos cooperativos y los excedentes netos extracooperativos (Gráfico 1 y 2), según este estudio se observaba:

⁶ Estudio realizado teniendo en cuenta las leyes de cooperativas promulgadas hasta el año 2001 en Andalucía, Aragón, Cataluña, Extremadura, Galicia Madrid, Navarra, País Vasco, Valencia y la del Estado.

Gráfico 1. Presión fiscal sobre excedentes cooperativos.
FRO < 1/2 CS

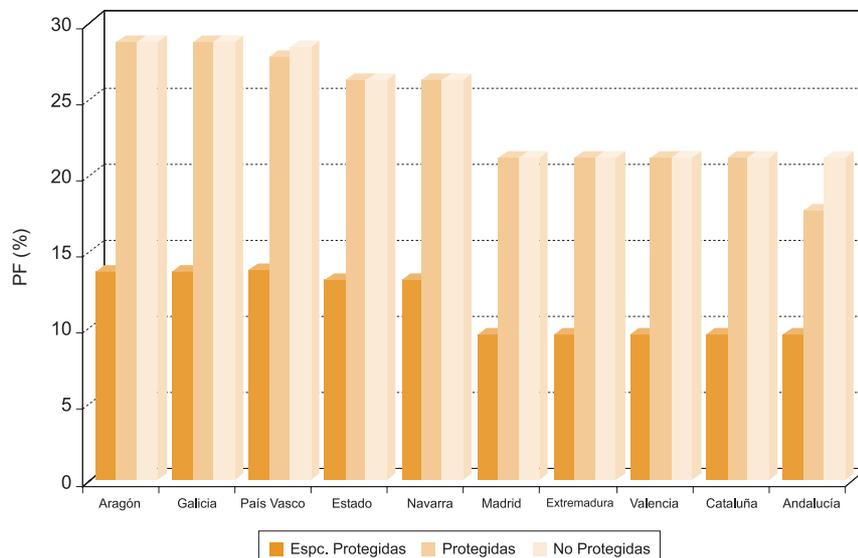


Fuente: Server y MARín, 2001. Donde PF es la presión fiscal; FRO es el Fondo de Reserva Obligatorio; CS es la cifra de Capital Social.

- En cooperativas no protegidas el nivel de presión fiscal soportado por los resultados cooperativos era muy superior al de los extracooperativos llegando a un 10,19 % la diferencia en Andalucía, Madrid y Extremadura entre el impuesto soportado por los cooperativos y el aplicable en los extracooperativos.
- Para cooperativas protegidas fiscalmente la mayor repercusión tributaria la soportaban los resultados extracooperativos. Las diferencias oscilaban entre un 11,7% de Galicia, 11,2% en Aragón, y un 0,02% en Andalucía con el impuesto derivado de los resultados cooperativos.
- Asimismo, en cooperativas especialmente protegidas el mayor impacto fiscal lo presentaban los resultados extracooperativos aunque la diferencia con los cooperativos oscila entre 5,4 % de Galicia, 5,1 % de Aragón y el 1,9 % de Cataluña.

Consecuentemente, a pesar de la existencia de un RFC que recoge importantes beneficios tributarios para esta forma jurídica, con el desarrollo normativo realizado por las distintas Comunidades Autónomas en el ámbito de sus competencias y con la legislación cooperativa promulgada por el Estado para aquellos territorios que carezcan de ley propia, se puede observar que en Comunidades Autónomas como Cataluña, según el estudio expuesto, la presión fiscal soportada en el nivel máximo de protección tanto en sus resultados cooperativos como

Gráfico 2. Presión fiscal sobre excedentes extracooperativos.
FRO < 1/2 CS



Fuente: Server y MARín, 2001. Donde PF es la presión fiscal; FRO es el Fondo de Reserva Obligatorio; CS es la cifra de Capital Social.

extracooperativos es muy inferior al de otras Comunidades como Aragón, Galicia y el País Vasco, a pesar de que el tipo de gravamen general aplicable en éste último caso es inferior al aplicable en las demás Autonomías.

Por lo tanto se han generado diferencias en la presión fiscal de las cooperativas en razón a su ubicación, lo cual afecta indudablemente a su nivel de competitividad.

4. Beneficios fiscales de las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT)

En la Ley de Régimen Fiscal de Cooperativas, ley 20/1990, se incluye curiosamente, el tratamiento fiscal de las Sociedades Agrarias de Transformación (SAT), en sus disposiciones adicionales. En ellas se les atribuye algunos beneficios fiscales, (en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto sobre Actividades Económicas e Impuesto General de Tráfico de Empresas en Canarias, Ceuta y Melilla), sin embargo su tratamiento se diferencia del de la cooperativa en cuanto al Impuesto sobre Sociedades, al remitirlas al régimen general, es decir, su tributación por este impuesto se asimila al resto de sociedades, regulándose por la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS).

Así, se zanjó definitivamente la polémica existente en su día relativa al tratamiento fiscal de las Sociedades Agrarias de Transformación, en el sentido de su equiparación o no al de las cooperativas, tema que, como es sobradamente conocido, ha sido objeto de controversia ante el confusionismo legal existente hasta la fecha, dada la procedencia, en parte, de este tipo de sociedades, de los antiguos grupos sindicales de colonización, que tenían otorgadas las ventajas fiscales de las cooperativas en virtud del Decreto de 21 de Mayo de 1970, y que la Orden del 14 de febrero de 1980 no hizo ninguna referencia a ellas (De Luis, 1990).

Los únicos beneficios fiscales reconocidos para las SAT constituidas para el cumplimiento de los fines recogidos en el Real Decreto 1776/1981 (por el que se aprueba el Estatuto de las SAT) e inscritas en su Registro en el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación son los siguientes:

- Exención total para los actos de constitución y ampliación de capital en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Bonificación del 95% en el Impuesto de Actividades Económicas, de la cuota y recargos.
- En Canarias ⁵, Ceuta y Melilla, la exención en el Impuesto General de Tráfico de Empresas (IGTE) de las operaciones sujetas realizadas con sus socios.

También les serán de aplicación las ventajas tributarias estipuladas por la Ley 19/1995 de Modernización de Explotaciones Agrarias, comentadas anteriormente, al poder tener las explotaciones agrarias prioritarias la forma societaria de SAT.

5. Tributación y beneficios fiscales de las Sociedades Laborales (SL)

Actualmente las Sociedades Laborales en España se regulan por la ley 4/1997, de 24 de marzo de Sociedades Laborales que derogó la Ley 15/1986, de 25 de abril y que respeta las líneas maestras de la anterior regulación pero permite a las empresas optar por la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral (SLL) o bien la de Sociedad Anónima Laboral (SAL). Asimismo, se recogen en el texto las bonificaciones fiscales que contribuyen a la promoción y desarrollo de este tipo de sociedad.

Por tanto, para poder acogerse a los beneficios tributarios recogidos en la Ley, las sociedades laborales habrán de reunir los siguientes requisitos:

⁴ En la actualidad en Canarias el IGTE ha quedado sustituido por el IGIC (Impuesto General Indirecto Canario), de características similares la IVA, y que no establece exención para las cooperativas y SAT en relación con sus socios.



- Tener la calificación de *Sociedad Laboral*.
- Destinar al Fondo Especial de Reserva, en el ejercicio en que se produzca el hecho imponible, el 10 por 100 de los beneficios líquidos.

Las sociedades laborales que reúnan los requisitos anteriores gozarán de los siguientes beneficios en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados:

- Exención de las cuotas devengadas por las operaciones societarias de constitución y aumento de capital y de las que se originen por la transformación de sociedades anónimas laborales ya existentes en sociedades laborales de responsabilidad limitada, así como por la adaptación de las sociedades anónimas laborales ya existentes a los preceptos de esta Ley.
- Bonificación del 99 por 100 de las cuotas que se devenguen por modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas, por la adquisición, por cualquier medio admitido en Derecho, de bienes y derechos provenientes de la empresa de la que proceda la mayoría de los socios trabajadores de la sociedad laboral.
- Bonificación del 99 por 100 de la cuota que se devengue por la modalidad gradual de actos jurídicos documentados, por la escritura notarial que documente la transformación bien de otra sociedad en sociedad anónima laboral o sociedad limitada laboral o entre éstas.
- Bonificación del 90 por 100 de las cuotas que se devenguen por la modalidad gradual de actos jurídicos documentados, por las escrituras notariales que documenten la constitución de préstamos, incluidos los representados por obligaciones o bonos, siempre que el importe se destine a la realización de inversiones en activos fijos necesarios para el desarrollo del objeto social.

En el Impuesto sobre Sociedades este tipo societario seguirá en su determinación el esquema general del impuesto (Juliá *et al*, 2003). En la determinación de la base imponible, las sociedades laborales disfrutaban de libertad de amortización en elementos de inmovilizado material e inmaterial afectos a la realización de sus actividades, adquiridos durante los cinco primeros años a partir de la fecha de calificación de la empresa como sociedad laboral. El tipo impositivo aplicable a las sociedades laborales es el general del 35%.

6. La tributación de las Mutuas

Las Mutuas de seguros en general y las Mutualidades de Previsión Social, excluidas las que se integran en el sistema de la Seguridad Social, se rigen por la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, de ordenación y supervisión de los seguros privados, y por la normativa desarrollada por las Comunidades Autónomas, siempre que desarrollen sus actividades principalmente en el territorio de una Comunidad Autónoma, pues en otro caso es de aplicación la legislación y la competencia del Estado.

Como hemos distinguido en la Introducción de este trabajo estas Mutuas no integradas en el sistema de la Seguridad Social, constituyen parte del subsector de mercado o empresarial de la Economía Social. Tienen personalidad jurídica, por lo que fiscalmente están sujetas al Impuesto sobre Sociedades y no exentas del mismo, y tributan al tipo de gravamen del 25%, tal y como establece el artículo 28.2. a) de la Ley 43/1995.

En cambio, estarán parcialmente exentas de este impuesto las entidades que hemos clasificado desde el punto de vista de la Economía Social como subsector de no mercado, tal y como establece el artículo 9 de la LIS. Esta exención parcial se extiende a las entidades sin fines lucrativos reguladas por la Ley 49/2002, de 23 de diciembre de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo, así como para las Mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social que tributarían en los términos establecidos en el capítulo XV del Título VII de la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades. Así, estas entidades aplican el tipo del 10% a aquellos resultados que no estén exentos y que son, en general los que no procedan de actividades que constituyan su objeto social o de enajenaciones de bienes afectos al mismo reinvertidos.

En cuanto al resto de disposiciones no presentan particularidades reseñables en lo que se refiere al Impuesto sobre Sociedades.

7. Las Cajas de Ahorro y su fiscalidad

Las Cajas de Ahorros tienen personalidad jurídica y por lo tanto están obligadas a tributar en el Impuesto sobre Sociedades, no estando incluidas entre las entidades que define la Ley del Impuesto como parcialmente exentas. Tampoco disfruta de un tipo de gravamen especial por lo que debe aplicar el tipo general del 35%, a diferencia de lo que sucede con las cooperativas de crédito, que como hemos visto anteriormente tributan al 25% por sus resultados cooperativos, aunque sus resultados extracooperativos se ven afectados por el tipo general.



No obstante, las Cajas de Ahorro pueden deducir fiscalmente (art. 22 LIS) las cantidades que destinen de sus resultados a la financiación de obras benéfico-sociales. Estas cantidades deberán aplicarse, al menos, en un 50%, en el mismo ejercicio al que corresponda la asignación, o en el inmediato siguiente, a la realización de las inversiones afectas, o a sufragar gastos de sostenimiento de las instituciones o establecimientos acogidas a la misma. Tampoco se integran en la base imponible del impuesto los gastos de mantenimiento de la obra benéfico social, aún cuando excedieran de las asignaciones efectuadas, sin perjuicio de que tengan la consideración de aplicación de futuras asignaciones, y las rentas derivadas de la transmisión de inversiones afectas a la obra benéfico- social.

Con estas medidas se está favoreciendo indudablemente la consecución de uno de sus fines fundamentales que es la ejecución y mantenimiento de la obra benéfico- social.

8. Conclusiones

La Constitución española en su artículo 129.2 dice textualmente: “Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.

Por tanto, nuestra Carta Magna contempla el fomento de la economía social como uno de los objetivos de los poderes públicos, con la finalidad de conseguir nuevos métodos de creación de empleo, incentivando a la vez la participación de los trabajadores en la empresa, a lo cual responde la legislación en vigor aplicable a las cooperativas, así como la normativa reguladora de las Sociedades Laborales, la de las mutuas y la de las Cajas de Ahorro.

Es evidente que una fiscalidad adecuada puede incentivar en gran medida estas formas jurídicas que en definitiva buscan obtener el máximo beneficio social para sus socios. Estos beneficios fiscales afectan a los tributos locales y al ITP y AJD como hemos visto, pero también al Impuesto sobre Sociedades que tiene un peso elevado en los resultados de cualquier empresa.

Por lo tanto, se puede observar la sensibilización que el legislador tributario tiene con respecto a las entidades de Economía Social, siendo una de las más importantes la que afecta al cálculo del Impuesto sobre Sociedades tanto en cooperativas, como en sociedades laborales, como en las mutuas, como en las Cajas de Ahorro.

Bibliografía

- BAREA J., MONZÓN J. L. (2002): *Informe de síntesis sobre la Economía Social en España en el año 2000*, Rev. CIRIEC-España, Valencia.
- DE LUIS J. M., (1990): *El nuevo Régimen Fiscal de las cooperativas*. Jornada sobre Régimen Fiscal de las Empresas de Economía Social, Barcelona, CIRIEC-España.
- JULIÁ J. F., SERVER R. J., (1996). *La fiscalidad de las cooperativas en el marco de la Unión Europea. Referencia especial al caso español*, Rev. CIRIEC-España, Valencia.
- JULIÁ J. F., SERVER R. J., (1996). *La fiscalidad de las cooperativas: Teoría y Práctica*, Pirámide, Madrid.
- JULIÁ J.F., SERVER R.J.; MARÍN M. (2003): *Gestión Fiscal de la Empresa. Teoría y Práctica*, Ed: SPUPV, Valencia.
- SERVER R.J., MARÍN M. (2001): *Repercusión fiscal de la aplicación del régimen económico regulado por la legislación general y autonómica cooperativa*. Comunicación presentada en el IV Congreso Nacional de la Asociación española de Economía Agraria, Pamplona. Publicación electrónica.

Referencias legales

- Constitución Española de 27 de diciembre de 1978. *BOE* núm. 311-1, de 29 de diciembre.
- Ley 39/1988, de 28 de diciembre, de regulación de Haciendas Locales. *BOE* núm. 313 de 30 de diciembre.
- Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las cooperativas. *BOE* núm. 304 de 20 de diciembre.
- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido. *BOE* núm. 312 de 29 de diciembre.
- Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. *BOE* núm. 251 de 20 de octubre.



- Ley 19/1995, de 4 de julio, de Modernización de Explotaciones Agrarias. *BOE* núm. 159 de 5 de julio.
- Ley 4/1997, de 24 de marzo de 1997, de Sociedades Laborales. *BOE* núm. 72 de 25 de marzo.
- Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. *BOE* núm. 307 de 24 de diciembre.
- Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. *BOE* núm. 61 de 11 de marzo.



MEDITERRANEO ECONOMICO

Economía Social.

**La actividad económica al servicio
de las personas**

- Introducción
- La Economía Social en España
- La Economía Social y su marco legal
- La Economía Social y los nuevos desafíos
- La experiencia de los grandes grupos cooperativos en España



LOS RETOS EMPRESARIALES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN UN MERCADO GLOBAL

Antonio Cancelo Alonso ¹

1. Introducción

El enfoque de este trabajo quiere ser básicamente vivencial, soportado en realidades conocidas experimentalmente que me han permitido adquirir un conocimiento derivado de la aplicación en situaciones reales de convicciones alcanzadas a través del pensamiento, la reflexión y el debate.

No pretendo por tanto describir un modelo de actuación con validez universal, sino comunicar lo aprendido y desarrollado por si mediante esta transmisión alguien pudiera obtener alguna guía para su actuación en el mundo de la economía social, sometido, como todos los demás, a inevitables procesos de adaptación.

Lo que puede dotar de algún valor a cuanto sigue no se deduce de que proceda de vivencias sino de que en su aplicación ha dado lugar al logro de objetivos estimulantes, positivamente valorados con carácter general.

Toda mi vida se ha desarrollado en el mundo de la Economía Social, con cuyos valores me siento profundamente identificado y a cuyo progreso he dedicado mis mejores esfuerzos. Hablo por tanto desde dentro, lo que indudablemente dotará a mi comunicación de algún sesgo que espero que el lector sepa disculpar.

2. Algunas cuestiones previas

Una de las primeras constataciones que se perciben al analizar la Economía Social es que, salvo algunas excepciones, la mayoría de las actividades se encuadran en sectores de bajo valor añadido, como si existiera una asunción previa que situara a las empresas personalistas en proyectos alejados de las tecnologías avanzadas, en las que el factor precio pesa excesivamente en términos competitivos.

Quizá seamos tributarios de viejos esquemas de los que todavía no hemos sabido desprendernos, algunos establecidos por imperativos legales, como aquellas viejas leyes que limi-

¹ Ex-Presidente de EROSKI y ex-Presidente de MCC.

taban la oferta de las cooperativas de consumidores a productos básicos para el hogar, impidiéndoles, en consecuencia, adaptar sus gamas de artículos a la evolución de unas familias que estaban modificando con rapidez sus hábitos de consumo.

Puede que haya influido también una percepción generalizada por parte de determinados sectores de la sociedad, sin que se libren algunos estudiosos del cooperativismo, de que la cooperativa, y por extensión, la economía social, estaba perfectamente encajada en actividades modestas, cercanas, protagonizadas por personas de buena voluntad, con indiscutibles valores, pero incapaces de embarcarse en aventuras que las sobrepasan.

Tanto peso ha tenido alguna corriente de pensamiento que cuando una empresa de economía social desarrollaba actividades de alto valor añadido, con tecnologías avanzadas y alcanzaba una talla significativa, simplemente se cuestionaba su legitimidad como cooperativa.

Pero por mucho que puedan encontrarse razonamientos exógenos que ayuden a explicar los porqués de la poca presencia de la economía social en las actividades más innovadoras, no debe ocultarse que los responsables últimos de la situación hay que buscarlos entre los directivos que, por múltiples razones, han conformado su actuación a presupuestos existentes, sin el ímpetu necesario para romper con los esquemas heredados.

Se puede afirmar con toda convicción que no existe actividad legítima alguna que no pueda ser abordada desde los esquemas que configuran a las empresas de Economía Social, dependiendo únicamente de la voluntad de sus órganos de gobierno y de la capacidad de sus dirigentes ejecutivos el que se produzca una migración deseable desde las actividades más tradicionales hacia las más innovadoras.

Otro aspecto previo que conviene retener es el relativo a los valores propios del tipo de empresas objeto de análisis, el papel del capital, el de la persona, la distribución de resultados, etc. Conforman un modelo de empresa diferenciado que, al menos para sus protagonistas, responde mejor desde una perspectiva ética a las aspiraciones individuales y sociales.

La cuestión que se plantea cuando se coincide con la supremacía del modelo respecto a otras configuraciones empresariales, es si no sería esperable de algo que responde mejor a las expectativas de las personas que obtuviera también frutos comparativamente mejores en términos de mercado.

Personas más comprometidas, que trabajan en algo propio, de cuyos resultados son protagonistas y destinatarios deberían satisfacer mejor las expectativas de los clientes y en consecuencia, alcanzar cuotas crecientes de mercado, situando a sus empresas con ventajas competitivas claramente identificables. Caso de que no se produzca el resultado esperable, habrá que reflexionar sobre la gestión que se hace del modelo.



Una característica propia de la Economía Social es su imposibilidad de acceso a la bolsa, lo que si bien cierra una fuente de financiación posible, hace factible funcionar sin la exigencia de la mejora permanente de la rentabilidad a corto que con frecuencia coarta la gestión a largo plazo de las empresas que cotizan.

Finalmente en estas cuestiones previas, cabría señalar el difícil equilibrio que hay que alcanzar entre las aspiraciones individuales y las colectivas en un sistema democrático en la que el peso de cada uno de los socios es igualitario y donde existe una cierta tendencia a buscar el beneficio a corto, como en la bolsa, relegando los intereses generales del proyecto empresarial a la satisfacción inmediata de los intereses personales.

3. El nuevo marco de actuación

El cambio no supone en sí mismo novedad alguna, ya que todas las sociedades y en todas los tiempos lo han experimentado, eso sí, en mayor o menor medida. La época que estamos viviendo se caracteriza, respecto a otras anteriores, por una profundización y una aceleración de todos los fenómenos, dando lugar a una realidad que rompe con esquemas de actuación y formas de pensar que parecían inamovibles. Pero lo instalado apenas dura, y poco después es sustituido por nuevas propuestas que incluso acortarán su tiempo de vigencia.

Si no se posee la capacidad necesaria para protagonizar el cambio, para crear escenarios de futuro, lo mínimo exigible es actuar con rapidez en la instauración de las adaptaciones para progresar en el nuevo medio. Esta sería la actitud deseable en el mundo de la Economía Social, la vigilancia atenta de lo que ocurre, su asimilación y la búsqueda de respuestas adaptadas a los nuevos entornos.

El peligro radica en comprender el cambio como protagonista del reciente pasado y del próximo futuro, pero sólo intelectualmente, buscando a continuación argumentaciones mil, incluso bien hilvanadas, para justificar el mantenimiento de posiciones y modelos que se ajustan mejor al ayer que al mañana.

Una rápida mirada al marco en el que la Economía Social tiene que desarrollar sus proyectos nos muestra que:

- La globalización de la economía camina a pasos agigantados, derribando barreras que por la sola acción política habrían permanecido durante mucho más tiempo. En un mundo tan interconexionado como el que provoca la globalización no caben posiciones aislacionistas y conviene repensar lo local, cuestión sobre la que volveremos más tarde. Determinadas posiciones aún existentes en el mundo de la Economía Social relativas a analizar la globalización desde una perspectiva ética resultan

entendibles a la luz de los valores que la informan, pero resultarían equivocadas si supusieran un rechazo de lo que constituye una realidad insoslayable, negando la evidencia de un modo de hacer que determina el espacio en el que tienen que actuar las empresas de la Economía Social.

- Lo esperable es que los países hoy excluidos de la globalización comiencen poco a poco a incorporarse alcanzando el fenómeno un grado de universalidad sin barreras excluyentes.
- La construcción europea camina a un ritmo aceptable a nivel general con la incorporación de nuevos países que no hace mucho tiempo formaban parte de bloques que parecían irreconciliables.
- Nuevos países con poblaciones ingentes, China, India..., salen de un aletargamiento que parecía secular, generando demandas crecientes, pero ofertando a la vez a los mercados internacionales productos que no utilizan exclusivamente el precio como factor competitivo, ya que aplican tecnologías cada vez más avanzadas.
- La democracia como sistema de gobierno va ganando posiciones, y, con mayor o menor lentitud e imperfecciones, ocupa espacios cada vez más amplios.
- La economía de mercado se ha impuesto como sistema económico, sin que exista alternativa alguna previsible.
- Los logros en el terreno económico han avanzado con mayor ritmo y hoy sería un suicidio desarrollar cualquier proyecto empresarial en España desconociendo nuestra pertenencia al mercado europeo.
- Uno de los elementos que caracterizan a un mundo crecientemente global es la implantación, sin debate político de una única lengua, aceptada universalmente en el terreno de los negocios.
- Los medios de comunicación, ya sean físicos, de imagen, palabra o combinados, acercan a las distintas partes del mundo cada vez más rápidamente y con menor costo. El acceso ilimitado a montañas de información exige nuevos aprendizajes para no sucumbir en tal mar de datos y teorías.
- Se reproducen hábitos generalizados, principalmente en el terreno del consumo, en todo el universo, conviviendo, al mismo tiempo, con el refuerzo de rasgos culturales diferenciadores en las distintas comunidades. Esta pugna entre lo homogéneo y lo heterogéneo sufre vaivenes temporales que hay que interpretar con precisión en el desarrollo de los proyectos empresariales.



- Los fenómenos se manifiestan mediante fórmulas de complejidad creciente, en gran medida paradójica, lo que dificulta sobremanera su comprensión. Con frecuencia hay que aceptar lo contradictorio, haciendo compatibles términos casi antagónicos.
- La intervención de los Estados decrece, introduciendo en el mercado, a través de las privatizaciones, actividades que ofrecen nuevas oportunidades para la empresa privada.
- Al tiempo que la demanda mundial crece, generando nuevas opciones, se incrementa la competencia, ahora ampliada a empresas procedentes de cualquier parte del mundo, con el mercado como único definidor de la validez de la oferta realizada.
- Como consecuencia de la visión global del mundo y de la respuesta a las oportunidades que ofrece, las empresas crecen de tamaño, no sólo a través del desarrollo autónomo sino mediante procesos de compra, participación, alianzas, implantaciones en el exterior, etc, es decir, actuaciones de la más variada tipología.
- La innovación se convierte en clave para la competitividad de las empresas y los grandes desarrollos tecnológicos permiten transformaciones insospechadas en todos los ámbitos, no sólo en el tan repetido de la información y la comunicación.

Estas breves pinceladas sobre algunas de las cuestiones que configuran el marco en el que tienen inevitablemente que desarrollarse las actividades empresariales, también las de la Economía Social, muestran elocuentemente la magnitud del cambio y en consecuencia de las adaptaciones mínimas necesarias para progresar en tal escenario.

Se suele rechazar el diagnóstico efectuado, pero si se acepta al menos en parte, deberían producirse decisiones de gran calado en el mundo de la economía social, porque hay cuestiones que se imponen por su evidencia y exigen respuestas nuevas que no busquen en el pasado sino en las demandas del futuro porque:

- Las respuestas ya no están en la historia y todo, hasta los principios, deberán ser revisados, incluso para quienes deseen mantenerse fieles al espíritu constituyente. De hecho, cualquier proyecto debe estar en permanente estado constituyente, de tal manera que tanto vale el pensamiento de los fundadores como el de los actuales protagonistas. Aunque resulte demasiado contundente, me atrevo a afirmar que la repetición del pasado conduce inevitablemente al fracaso, incluso cuando el pasado se haya saldado con resultado positivo.
- Conocimientos, habilidades y experiencias envejecen a ritmos acelerados, por tanto, lo que sirvió para ayer, a estas horas está superado.

- No basta con trabajar duro y mantenerse más o menos al día sobre la evolución del sector, hay que trabajar mejor, con nuevos modelos organizativos y con ofertas manifiestamente mejoradas.
- La independencia, el aislamiento, el no tener que dar cuentas a nadie, es un concepto trasnochado, aunque resulte cómodo, y resulta además contrario al principio de intercooperación, amplia y teóricamente defendido en una parte importante de la economía social y cada vez más practicado entre las empresas de capital.
- Los esquemas tradicionales funcionaban cuando el negocio era simple: pocos productos, clientes cercanos y situación competitiva conocida y constante.

Cuando tantas cosas se han modificado es necesario un esfuerzo de imaginación para concebir nuevos modelos de respuesta y una sacudida de la voluntad de quienes detentan el poder para aplicarlos en la práctica.

4. Lo específico y lo común

Al hablar de las empresas de economía social conviene hacerlo sin obviar ninguno de los términos que encierra, es decir, el empresarial, o asimilado, común a cualquier otro tipo de formulaciones jurídicas, y el social, que en el caso de las entidades que nos ocupan, constituye algo específico, inserto en su propia naturaleza y cuya gestión resulta inexcusable.

Si bien la separación puede parecer algo artificial porque ambas cuestiones, las genéricas y las específicas, forman parte de un todo, interactúan, y a veces lo propio no es sino una forma de hacer lo genérico, el análisis diferenciado quizá ayude a destacar facetas de la gestión que de otro modo pervivirían con un cierto automatismo, desaprovechando su capacidad de aportación al éxito de los proyectos.

Puede incluso que el olvido de lo que caracteriza y diferencia a la Economía Social deje en los mercados espacios abiertos que acaben por llenar otro tipo de organizaciones, relegando a los creadores a un espacio marginal, que incluso con el tiempo llega prácticamente a desaparecer. El ejemplo de lo que ha ocurrido con las organizaciones de defensa de los consumidores resulta harto elocuente, existiendo un riesgo similar en áreas tan trascendentes como la participación de los trabajadores en la gestión operativa de las empresas.

Es lo que sucede cuando no se percibe el valor integral de un modelo, o, simplemente, no se actualiza su contenido para adecuarse a los tiempos, limitándose año tras año a repetir el ritual hasta convertirlo en algo enmohecido que sólo emociona a los más veteranos, en el mejor de los casos, pero que deja absolutamente indiferente a los jóvenes.



Hacer frente al mundo que nos espera; mejor dicho, ocupar un espacio destacado en el futuro exige repensar el modo de hacer heredado, tanto en lo propio como en lo común. Analizaremos algunos de los comportamientos necesarios en elementos destacados del todo que constituye la Economía Social.

4.1. Lo específico

Aquello que es intrínseco a una organización debe proporcionarle un impulso que favorezca su progreso, si se gestiona eficientemente. En este terreno esbozaremos algunas ideas sobre la:

- Democracia.
- División de poderes.
- Distribución de la riqueza.
- Responsabilidad social.
- Organización.
- Intercooperación.

4.1.1. Democracia

Las únicas organizaciones empresariales en las que el poder no es consecuencia directa de la participación en el capital son las de economía social. Este hecho pone de relieve una singularidad especialmente relevante, que sitúa a la persona en el eje del poder separándose rotundamente de la cultura mayoritaria.

Sin embargo, pese a constituir algo que bien podría considerarse revolucionario, en el mejor sentido del término, que tiene un claro componente trasgresor de lo establecido, que sitúa el capital como un simple, aunque importante instrumento, ilusiona escasamente.

Es más, la participación en las asambleas no es precisamente una de las características destacables en estas empresas. Tener la capacidad de decidir sobre las cuestiones más importantes en la vida de la organización, situando el peso del voto del recién llegado en el mismo rango del más veterano o de los directivos de mayor nivel, hace a todos coparticipes del futuro de la empresa.

Si no produce los efectos de integración en el proyecto, de comunión con un modo de hacer, cuyos resultados a todos nos afectan, habrá que concluir en que algo falla. Quizá, seguro en muchos casos, los propios directivos se muestren incómodos con el modelo, esperen los actos participativos como una carga que hay que asumir, como un mal trago que hay que pasar porque lo exige la norma.

Entonces la comunicación se limita a un descargo monótono de cifras y sólo cifras, en general ya conocidas, sin que se añadan reflexiones que den valor al acto, que pongan en evidencia su importancia y la diferencia respecto a otros sistemas en los que el trabajador es sólo un asalariado.

Explicar los desafíos a los que se deberá hacer frente a largo plazo, los cambios producidos en el entorno y los que se avecinan, las decisiones adoptadas por los líderes en el sector de que se trate, es una buena manera de preparar las mentes para las decisiones que inevitablemente deberán adoptarse. Convendrá además transmitir la idea de que si bien las cosas no resultarán fáciles, tenemos la posibilidad de adquirir los conocimientos necesarios para, unidos a la fe en nuestra propia capacidad, abordar los desafíos de mayor entidad.

Un sistema democrático ofrece mayores posibilidades que otro cualquiera, e incluso los defectos que se le atribuyen, por ejemplo, la lentitud en las decisiones, no son inherentes a la fórmula sino a la manera de gestionarla. Para medir la agilidad en la toma de decisiones hay que tener en cuenta el tiempo que transcurre entre la decisión y los efectos expresados, y utilizando este baremo no creo que la gestión democrática sea más lenta.

Es verdad que para que funcione bien un sistema democrático hay que dedicarle tiempo, empezando por la alta dirección, ya que, para ver respaldadas las decisiones, es preciso mucha y buena información, junto a una acción que no se limite a las reuniones de los órganos y contemple el trabajo personalizado con los miembros que los componen.

La bondad del sistema democrático se prueba con la aceptación de las decisiones cuando no coinciden con nuestras propuestas, lo que resulta duro para los directivos, y para cualquier discrepante. Pero el rechazo de una propuesta, si se cree firmemente en ella, debe llevar aparejada lógicamente la aceptación pero no la renuncia, porque si se explica mejor, si se argumenta más acertadamente, el mismo órgano que la rechazó puede más tarde aprobarla.

Quede por último la idea de que la vida democrática necesita normas, siendo su definición una, si no la primera de las exigencias de un auténtico sistema democrático, sin caer en el desorden y la anarquía.

4.1.2. División de poderes

La configuración del poder desde el punto de vista formal no ofrece duda alguna; el Consejo Rector elegido por la Asamblea General, nombra a su vez al Director General y a los altos ejecutivos, en quienes delega la gestión ordinaria de los negocios, controlando los resultados de su labor mediante los procedimientos establecidos.



Unos y otros, miembros de los órganos de representación y del equipo directivo, deben asumir las facultades que se les otorgan desde una posición de absoluto respeto a la otra parte, concededores por tanto de sus limitaciones, es decir, que no todo está dentro de su ámbito de actuación, y de que el equilibrio y la división de poderes, la especialización, es absolutamente necesaria para el buen funcionamiento del proyecto.

Aunque por su propia naturaleza se puede separar con nitidez las facultades de los dos órganos, resulta más relevante que estén claramente definidas, puesto que nada es más nocivo que la indeterminación para la actuación armónica de quienes deben cooperar para la consecución de los objetivos de la organización que dirigen.

La claridad, el respeto, la cooperación, son más fáciles de conseguir si se ha optado por las personas adecuadas para el desempeño de funciones de tan alto rango, y aquí hay que admitir que en general se pone mayor énfasis en la selección de los directivos que en la de los rectores. Los sistemas de selección responden a baremos universales, e incluso el error, la equivocación, pueden resolverse mediante la rescisión del contrato.

No ocurre lo mismo en el caso de los miembros de los Consejos Rectores, ya que no se aplica ningún procedimiento más o menos científico para conocer su idoneidad para el desempeño de tan alta función y cualquier error es solamente achacable a la libre voluntad de los electores, sin que exista corrección posible, salvo en casos muy graves, hasta la culminación de su mandato.

Si afirmamos que la democracia hay que gestionarla, aquí se nos ofrece un bonito ejemplo de lo que queremos decir, porque no debieran acceder a cargos de tanta responsabilidad quienes carezcan de la preparación necesaria; ¿cómo conciliar esta necesidad con el principio de que todos los socios son elegibles? En mi opinión debe prevalecer el criterio de idoneidad y trabajar para que todos los elegibles hayan adquirido una base suficiente de partida, estableciendo más tarde programas específicos que complementan la formación necesaria. En todo caso, siempre habrá personas más capaces que otras y los socios deben saber que lo mejor para sus intereses es la elección de los más capacitados.

Un Consejo Rector preparado, con visión de futuro, sin miedos paralizantes, capaz de tomar decisiones y un equipo directivo que presente y defienda proyectos ilusionantes, gestionándolos con eficacia, y ambos órganos admitiéndose como parte de un todo en el que son necesarios, constituye una buena base para afrontar el futuro.

4.1.3. Distribución de la riqueza

Todavía tiene cierto peso en la Empresa Social, y particularmente en las cooperativas, las corrientes de opinión que ponen demasiado énfasis en señalar la falta de lucro como una de las características básicas y diferenciadas de este tipo de economía. El concepto tiene un cierto sabor a rancio, y además, ha generado una cierta prevención hacia el beneficio, como si éste fuera un signo identificador de la empresa capitalista.

El debate hay que actualizarlo, desprendiéndolo de contenidos que hoy, salvo para los historiadores, carecen de interés, pudiendo, por si fuera poco, generar conductas que en nada favorecen el desarrollo de las empresas. La rentabilidad es no sólo la consecuencia de una buena gestión, sino que resulta imprescindible tanto para garantizar la pervivencia de los proyectos como para cumplir con las finalidades sociales que el modelo persigue.

Lo que resulta relevante es el modo en que las ganancias legítimamente obtenidas son distribuidas, y, en particular, cuál es el porcentaje destinado a capitalización y cual el dedicado a consumo. La prevalencia de los recursos destinados a capitalización, en sus diversos formatos, debe manifestarse con claridad, si de verdad existe una preocupación por el largo plazo y por extender a otras personas las opciones de desarrollo que ya disfrutan los socios.

Capitalizar un alto porcentaje de los beneficios obtenidos se hace más preciso debido a la debilidad financiera de los socios, cuya capacidad para hacer frente a ampliaciones de capital resulta, por razones obvias, harto limitada.

El papel tan determinante que juegan los beneficios, excedentes para tranquilizar a algunos, debería conducir a una configuración de la cuenta de explotación en que aparecieran como el primer concepto de gasto fijo, deducido el cual restaría un monto con el que retribuir el resto de los factores productivos.

Que las asambleas lleguen a asumir criterios como los esbozados es sin duda una tarea compleja, a la que no se llega más que a través de la reflexión conjunta, el análisis sereno y la comprensión, al fin, de la naturaleza de un modelo en el que a la par de unos derechos aparecen unos deberes insoslayables.

4.1.4. Personas-Organización

Existe el gran riesgo de que en empresas participativas, en las que por su propia esencia el poder radica en las personas, se produzca una ruptura al pasar del plano orgánico al de la gestión, estableciendo mecanismos de funcionamiento en los que imperen criterios tradicionales en la organización de la empresa. Si las empresas más avanzadas caminan hacia modelos



organizacionales en los que las personas tengan un mayor grado de implicación, en la Economía Social éste es una exigencia consustancial con su naturaleza.

El carácter democrático no se puede agotar en la vertiente societaria y debe trasladarse al ámbito de la gestión empresarial, dando respuesta a la aspiración profunda de los individuos a participar, tomar parte, en aquellas decisiones que les competen, aportando su inteligencia, creatividad, capacidad de decisión y compromiso.

Las empresas de Economía Social no pueden aplicar cualquier sistema de gestión, estando obligadas a implantar organizaciones coherentes con el modelo societario que las inspiran y los valores que las sustentan. Todas las personas son protagonistas y partícipes de un proyecto común al que enriquecen con sus aportaciones, y la no utilización de tan inmenso potencial sería no sólo una incoherencia inaceptable, sino también un despilfarro de recursos culpable.

La organización que haga posible que la persona asuma cuotas de poder creciente, para contribuir activamente a su realización y al cumplimiento de los fines empresariales, se caracterizará por:

- Su apertura al entorno, aprendiendo constantemente de lo que acontece, interpretando correctamente la realidad, e incluso los signos aún poco visibles, orientadores de tendencias futuras. Vivir abiertos, explorar lo que ocurre, interpretarlo, comunicarlo y reaccionar, consume tiempo, lo que deberá estar previsto.
- Organización adaptable, flexible, sin límites rígidos ni respuestas para todo, estructurada en función de las estrategias definidas, los procesos y las personas, sabiendo que lo que es válido en cada momento perderá su vigencia mañana.
- Definición de los sistemas de trabajo con la participación de las personas implicadas en los procesos, las cuales pueden definir perfectamente sus objetivos, modos de organización y medición de los resultados.
- La comunicación ocupará un espacio vital en el entramado organizativo, fluyendo en todas direcciones, favoreciendo a través del conocimiento el compromiso de las personas. La acumulación de la información no constituirá un privilegio, e incluirá la referencia tanto a los éxitos como a los fracasos, ya que ambos forman parte de la realidad empresarial y son fuente de aprendizaje.
- La formación será asumida como parte esencial para la adaptación de las personas y la mejora de las capacidades, suponiendo a la vez un enriquecimiento individual. El tiempo dedicado a la formación será necesariamente creciente, a medida que se acelera el grado de caducidad de los conocimientos.

- El reconocimiento será asumido como un deber, obligación, independientemente de que constituya un estímulo para la participación y el aprendizaje continuado. Reconocer el esfuerzo y la aportación de las personas se considerará una cuestión de justicia, una especie de *salario moral* al que se tiene derecho. En la actuación de los directivos producirá mayor satisfacción el reconocimiento que la reconvención.
- El enriquecimiento del trabajo y la revalorización del papel de la persona en la empresa permitirá superar la paradoja de los esquemas tradicionales, cuya configuración organizativa conduce a que los ciudadanos realicen sus trabajos más complejos, de mayor calidad, en sus actividades extralaborales.
- El trabajo será apreciado no sólo como fuente de obtención de recursos económicos sino como espacio de creación en el que se contribuye al desarrollo de las capacidades humanas y al progreso de la sociedad.

4.1.5. Responsabilidad social

Las entidades a las que nos referimos deberán dar a la responsabilidad social un carácter acorde con su propia naturaleza, y trascendiendo, por tanto, las concepciones hoy de moda relativas a la responsabilidad corporativa, o cualquier otro calificativo al uso, que está adquiriendo una cierta notoriedad en la empresa moderna.

El compromiso de mayor rango que deben asumir y gestionar las empresas de la Economía Social tiene que ver con su reproducción y crecimiento. Efectivamente, si sus protagonistas están convencidos de las ventajas que el sistema aporta para las personas, parece lógico que deseen ampliar los efectos beneficiosos al mayor número posible de ciudadanos.

Constituir una empresa y limitar su acción benéfica al núcleo reducido de los constituyentes, alcanzando mejoras permanentes volcadas hacia el interior, mostraría una actitud de cuasi accionista, de propietario que crece sin que le preocupe lo que ocurre en su entorno.

Aunque existen multitud de compromisos derivados del concepto de responsabilidad social, ninguno alcanza la entidad de esa obligación de intentar extender a otros lo alcanzado para los fundadores. Aparece así una doble razón que situaría al desarrollo como un imperativo básico de la economía social, la primera, común a cualquier tipo de empresa, proveniente de las exigencias del mercado, y, la segunda, específica, que quiere ampliar a otras personas la acción de un modelo de empresa con diferenciales que la hacen más rica y apetecible desde el punto de vista humano.



Desde esta perspectiva, el engarce de la responsabilidad social con la distribución de la riqueza es evidente, ya que el desarrollo se produce mediante la inversión, la cual exige a su vez la existencia de recursos financieros en la cuantía necesaria para un crecimiento equilibrado.

La transparencia es otra exigencia de la responsabilidad social, ya que la ciudadanía tiene derecho a conocer lo que hacemos y cómo lo hacemos. Comunicar los valores que inspiran a este tipo de empresas, expresar públicamente los objetivos que se pretenden alcanzar y dar cuenta de los logros conseguidos no es sólo una obligación hacia adentro, también lo es hacia el conjunto de los ciudadanos. En último término, es saludable que la rendición de cuentas se haga no sólo ante los socios sino también ante la sociedad.

Mencionar solamente las cuestiones relativas al respecto y mejora medioambiental, a la utilización de fondos que por Ley se dedican a tareas sociales, demasiado volcados hacia capítulos de gastos internos, para concluir con la obligación de transmitir el saber hacer y el conocimiento acumulado a la sociedad en general.

Puede que para alguno sea causa de escándalo esta última afirmación, al considerar el conocimiento como algo propio de cada organización que debería ser preservado, ya que constituye una de las ventajas competitivas. Sin tener en cuenta razones ideológicas, que ciertamente existen, baste afirmar que el conocimiento sólo progresa cuando se confronta, nunca cuando se guarda, y que sólo la pérdida, el compartir, obliga a la sustitución, es decir, a la creatividad.

4.1.6. Intercooperación

Siendo la intercooperación un valor arraigado, al menos es una de las ramas importantes de la Economía Social, el cooperativismo, sus manifestaciones prácticas, se han limitado al ámbito del asociacionismo y de la defensa o promoción de los intereses generales, dejando prácticamente huérfano el terreno de la cooperación interempresarial.

La falta de predisposición para poner cosas en común es poco coherente con los principios inspiradores y pone de relieve la dificultad que existe para superar el individualismo inscrito en los comportamientos más generalizados, incluso cuando voluntariamente se construye un modelo de empresa basado en fundamentos claramente solidarios.

La intercooperación deberá tomar como base de partida la misma motivación que lleva a la constitución de una empresa de Economía Social; tenemos una necesidad común, material, espiritual o ideológica, que no podemos satisfacer individualmente, por lo que agrupamos nuestras capacidades y nuestros compromisos en aras al logro de los objetivos deseados.

El futuro exige trasladar esa motivación a la relación interempresarial, porque sigue siendo válido el que solos no podemos, o podemos menos, alcanzar los fines constituyentes. Mejor sería incluso que aunque pudiéramos igual, en un determinado momento, se entendiera que se responde mejor a la lógica, que se es más coherente, cuando la cooperación desborda el campo de lo individual, y se amplía a la actuación intersocietaria.

Conviene también desterrar una imagen falsa, todavía muy extendida, de la intercooperación, aunque algunos la fundamentan en la solidaridad, que consiste en pensar que por el hecho de ser empresas de la misma naturaleza existe una cierta obligación de realizar operaciones comerciales. Basta afirmar que son lógicas distintas y que es bueno para todos dejar que el mercado cumpla su función, ya que a la postre resultará dramático para cualquier empresa perder la referencia competitiva.

La intercooperación debe buscar otros horizontes de mayor calado y más acordes con las exigencias del futuro, sobre los que volveremos al presentar los rasgos de un modelo de respuesta a los desafíos pendientes.

4.2. Lo común

Hasta ahora nos hemos referido a lo adjetivo, a lo que tiene que ver con las características propias de la Economía Social, pero existe también un sustantivo que sitúa en el mismo plano a todas las empresas, sean estas de capital o de personas. Esos elementos comunes son probablemente los que más se ven afectados por la multitud de modificaciones que han cambiado el entorno competitivo y los que, con toda seguridad, van a demandar un esfuerzo de adaptación de mayor entidad.

Gestionar diferenciadamente los elementos comunes constituye la base que permitiría apostar por una Economía Social pujante, capaz de ocupar un espacio creciente en los mercados, ganarse el reconocimiento social y contribuir a mejorar la vida de las personas.

En una elección que deja fuera algunas cuestiones importantes, analizaremos las siguientes variables:

- Competitividad.
- Internacionalización.
- Formación.
- Innovación.
- Financiación.
- Colaboración público-privada.



4.2.1. Competitividad

Lo único que garantiza la pervivencia de un proyecto empresarial, sea de la naturaleza que fuere, es su competitividad, es decir, la capacidad de situar en el mercado cualquier producto o servicio que provoque la decisión favorable de clientes o consumidores en condiciones de rentabilidad.

No hay otra clave ni otra garantía de éxito que la que procede del mercado, lo cual debe ser aceptado con toda su crudeza, sin justificaciones ni paliativos como los que a veces se producen en el mundo al que nos referimos, en un intento vano de trasladar responsabilidades de las que sólo nosotros somos sujetos.

Competir hoy, y mucho más mañana, se hace cada vez más complicado, porque la elección es más amplia, participando en la oferta empresas procedentes de cualquier parte del mundo, con condiciones de partida ciertamente heterogéneas. Esta circunstancia provoca la necesidad de repensar constantemente el modo en que se hacen las cosas, buscando la mejora diaria y convirtiendo en eslogan de la gestión el hacer más y mejor con menos, y ello permanentemente.

En ese más y mejor con menos, las empresas recurren frecuentemente en la práctica, es la medida más habitual, a los recortes de plantilla, lo que no muestra una gran dosis de creatividad y además sacrifica lo que, por otra parte, dicen ser el bien máspreciado, las personas. La Economía Social deberá crear fórmulas para que las imprescindibles mejoras de la productividad se logren sin comprometer el nivel de empleo. Mejorar la productividad y crear empleo pueden aparentemente resultar términos antagónicos a la luz de lo que ocurre en el mundo, donde cada día nos despertamos con nuevos anuncios de recorte de plantillas como camino para la mejora de la rentabilidad. La doble propuesta no es, sin embargo, inviable, siempre que se considere a la persona algo más que un instrumento y exista la voluntad de compatibilizar la mejora de la productividad y el crecimiento del empleo.

El reconocimiento del valor de la persona, y a la vez de la mejora de la productividad, sólo podrán armonizarse mediante el desarrollo de una vocación rotunda orientada a la búsqueda de la generación de nuevas actividades que den cabida a los posibles excedentes y permitan la creación de empleos adicionales.

Si la Economía Social quiere mantener y mejorar su capacidad competitiva, y a la vez ser respetuosa con el empleo, no tendrá más remedio que impulsar la tarea de promoción de nuevos proyectos empresariales, lo que ciertamente no se produce por generación espontánea, sino creando los instrumentos y estructuras necesarias.

Otro aspecto de la competitividad es el relativo al tamaño de las empresas, cuya evolución no ha hecho sino realzar la escasa dimensión relativa, al entrar en línea empresas provenientes de cualquier parte del mundo. La concentración empresarial ha venido impulsada por la globalización, puesto que empresas bien dimensionadas para competir en mercados reducidos se han visto en la necesidad de crecer a marchas forzadas para expandirse por el mundo o simplemente para defenderse.

El crecimiento de las empresas líderes en todos los sectores se ha realizado recurriendo a los procedimientos más diversos: compra, participación, alianzas, etc. Convencidos de que el desarrollo *natural* resultaba insuficiente, considerándose que no era una respuesta válida a las profundas mutaciones que la globalización acarrea.

Las empresas de Economía Social se encuadran en su mayoría dentro de lo que se denomina pequeña y mediana empresa, y eso medido en términos anteriores al incremento de la globalización y por tanto obsoletos. Nuestras empresas carecen del tamaño necesario para ocupar un papel destacado en los mercados abiertos, por lo que tendrán que hacer frente a este déficit, so pena de verse relegadas a actividades altamente marginales.

Es cierto que no se puede definir en abstracto una talla mínima generalizada que permita asegurar que la empresa está bien dimensionada, pero sin duda existe, siendo una buena referencia el comparar el tamaño propio con el de los competidores, clientes y proveedores.

Aunque exista en la Economía Social un cierto rechazo a plantearse estas cuestiones, lo cierto es que siempre se habla de ellas, aunque en términos de queja, al utilizar expresiones como las que los grandes se comen a los pequeños, los aplastan, imponen sus condiciones, etc. Lo natural sería, reconocer que el tamaño juega un papel importante en términos competitivos y que también nosotros aceptamos las reglas del juego y nos disponemos a alcanzar la dimensión necesaria.

Orientar la acción de la empresa al cliente, sabiendo que de su satisfacción depende nuestro futuro, midiendo y mejorando la percepción que tiene de nuestra oferta, constituye, al lado de la gestión con las personas, modelo organizativo, dirección, estrategia, etc, otra de las bases para ser cada vez más competitivos.

4.2.2. Internacionalización

Los mercados han cambiado de forma irreversible, y de ese cambio ya se derivan multitud de retos a los que hay que hacer frente. Podemos tener clientes en cualquier parte del mundo y los competidores se acercan a lo que eran mercados locales, trastocando equilibrios que parecían establecidos de una vez para siempre. A los trastornos, a las inquietudes y a las



zozobras que la irrupción de nuevos competidores, casi siempre de mayor tamaño, provoca, habrá que contraponerle la oportunidad que nos ofrece la amplitud de los mercados y aprovechar las aportaciones que nos brindan.

Nadie puede escapar a los influjos del fenómeno de la internacionalización y su menor repercusión actual en determinados sectores tiene un carácter de pura temporalidad, y no de sectorización. La falta de respuesta, una actitud pasiva, no evitarán sufrir los efectos, porque serán otros los que tomen la iniciativa, identificando lo que en su día pudieron ser nuestros mercados como espacios favorables para situar sus productos o sus instalaciones productivas.

Sólo la confianza en nuestro buen hacer, el convencimiento de que el éxito alcanzado en los mercados próximos radica no en una circunstancia geográfica sino en nuestra capacidad para realizar una oferta atractiva, permitirá contemplar los mercados lejanos como una opción que facilite el desarrollo.

Quizá sea el ajuste mental, la comprensión de que los viejos postulados han desaparecido, la tarea más compleja, pero también la más urgente. Las posiciones morales sobre realidades que han llegado sin nuestro consentimiento pueden ser entendibles, pero también rechazables, porque durante ese periodo de reflexión sobre la bondad o maldad de lo acontecido, se pierde lastimosamente un tiempo que habría sido necesario para definir los objetivos y poner en marcha las estrategias que nos conducirán al lugar deseado.

La exportación, fase primaria de la internacionalización, debe responder a una estrategia claramente definida y no a oportunidades que posibiliten la colocación de parte de los productos en otros países como vía complementaria a las estrecheces de los mercados locales. Debe asentarse en una visión positiva sustentada en el éxito alcanzado en lo próximo y en la capacidad para reproducirlo en el exterior, siempre que se dediquen los esfuerzos adecuados y se oriente la organización hacia el objetivo planteado.

La segunda fase del proceso conduce a las implantaciones productivas en el exterior, pues existen mercados que no son abordables desde la actividad exportadora, ya que se precisa la cercanía para atender debidamente las aspiraciones de los clientes. La creación de plantas productivas en el exterior debe entenderse como una tarea de posicionamiento en los mercados a largo plazo, por lo que conviene afrontarla con un cierto sosiego, sin esperar que de las inversiones realizadas se produzcan retornos inmediatos.

Por muy bien que se hayan estudiado las implantaciones, por muy bien que se conozcan los mercados y aunque se haya puesto al frente a los mejores, lo que no siempre se hace, casi siempre se producirá un desfase entre los objetivos de los planes y la realidad. La complejidad de lo desconocido no debe minusvalorarse y todas las circunstancias que rodean al funcionamiento de cualquier sector en nuevos mercados solo se descubren cuando se está presente. Esta argumentación no pretende desanimar a instalarse en el exterior, cuestión sobre cuya

conveniencia no me cabe la menor duda, pero sí alertar sobre el tiempo necesario para alcanzar el posicionamiento previsto y la rentabilidad esperada, evitándose así situaciones incómodas en el descargo de la gestión.

El equipo humano se convierte en la clave de todo proceso de internacionalización, ya que actuar en los mercados exteriores exige una readecuación del pensamiento, una disposición a la movilidad, a la permanencia fuera del ámbito tradicional, la asunción de otras culturas, e indudablemente, la capacidad de comunicación y el dominio de otras lenguas.

Los mercados exteriores constituyen asimismo una privilegiada fuente de aprovisionamientos que debe tenerse en cuenta si se quiere mantener la capacidad competitiva de las empresas.

A las consideraciones expuestas, comunes a todas las empresas, hay que añadir algunos elementos propios de la Economía Social que influyen en la respuesta de uno u otro signo que se puede dar ante la internacionalización. Hay que recordar que las empresas de la Economía Social tienen en su nacimiento un marcado carácter local, de asentamiento en el entorno, de compromiso con lo cercano, de cuya posición se enorgullece, contraponiéndola con frecuencia a la actuación de las multinacionales que, por su falta de arraigo, consideran el territorio como un lugar de estancia y no de vida, del que emigrarán en el momento en que haya condiciones más apetecibles en cualquier otra parte del mundo.

Salir fuera, invertir en el exterior, es considerado por muchos socios como un detrimento de recursos del lugar donde se producen, lo que se interpretaría como una especie de traición a la vocación originaria. Pues bien, empresas de economía social o no, se encontrarán con hechos económicos insobornables, como el de que determinados costes salariales o de inversión, fruto del éxito alcanzado, hace inviable la producción de escaso valor añadido en los lugares en los que se inició, por el cambio en el coste relativo de los factores.

Mantener el éxito alcanzado en los mercados locales sólo será posible mediante una evolución de las actividades, desplazando al exterior lo que en las condiciones futuras no resultará competitivo, y ayudando además, de este modo, a que países terceros encuentren una vía para iniciar su desarrollo.

Situarse productivamente en el exterior tendrá que hacerse mediante empresas de capital, lo que tampoco será fácil de aceptar, siendo preciso estudiar fórmulas, que indudablemente existen, para aplicar los valores de la Economía Social en realidades empresariales de otra naturaleza.

Con toda la complejidad que encierra, no existe más alternativa que la de tomar parte activa en los mercados, y éstos han dejado de ser locales para hacerse internacionales.



4.2.3. Formación

Partiendo de la base de que las personas son la única fuente de la creatividad, iniciativa, responsabilidad y generosidad, todo ello necesario para alcanzar el éxito, bueno será propiciar el desarrollo máximo del potencial implícito en cada uno, para lo cual la herramienta indispensable es la formación.

Las empresas de Economía Social deben asumir un papel de agente de primer orden en el terreno formativo-educacional, porque se juegan en ello su futuro y porque constituye un derecho de las personas que aportan trabajo el acceso a los conocimientos que les ayuden a progresar individual y colectivamente.

Es necesario tener en cuenta que los acontecimientos se suceden a ritmos vertiginosos, los avances científicos y tecnológicos, los nuevos desarrollos sociales y organizacionales, etc, hacen envejecer los conocimientos a ritmos acelerados. La falta de conciencia sobre esta evolución que convierte lo nuevo en viejo, que desgasta lo sabido, que obliga con harta frecuencia a desaprender con tanto ahínco como a aprender, conducirá a la pérdida de eficacia de las personas por el desajuste entre sus conocimientos y los requerimientos del puesto de trabajo.

Aprender durante toda la vida es ya una exigencia ineludible, lo que obliga a cambios en las actitudes de las personas y de las organizaciones. Si hay que aprender sin interrupción, es preciso querer y además disponer de las condiciones que lo hagan posible, entre ellas del tiempo necesario.

La formación deberá tener un carácter anticipativo, adelantándose a las modificaciones que se van a producir en la organización, y en el contenido de los puestos de trabajo, ya que la adecuación a posteriori es mucho más costosa que la anticipativa.

La empresa es un ser vivo que intenta crecer, abrirse a nuevos mercados, explorar nuevas oportunidades, desarrollar otras opciones, en definitiva, abordar con éxito nuevos retos, lo que exigen contar con las personas capaces de protagonizarlas. Una buena idea si no existe quien la asuma, o si quien lo hace carece de los conocimientos, competencias y actitudes adecuadas, o bien fracasa o al menos, el coste del aprendizaje lastra con fuerza y durante demasiado tiempo el logro de los objetivos perseguidos.

El contenido de la formación que debe gestionarse en la empresa de Economía Social puede ser agrupada en dos grandes áreas.

- La primera se refiere al área de los conocimientos prácticos, que actúan como puente entre los conceptos aprendidos en la formación reglada y la realidad donde van a ser aplicados, es decir, la actividad empresarial concreta, con sus productos o servicios, clientes y procesos

- La segunda se refiere a contenidos cuya categorización es menos precisa y que, generalmente, no son objeto de aprendizaje en la fase de formación reglada, aunque resulten tanto o más importantes que los anteriores, e incluye los valores, habilidades personales y las actitudes.

La primera de las áreas citadas es más conocida, y se ha desarrollado ampliamente, existiendo herramientas que posibilitan, si se es consciente de su importancia, una puesta en acción con plenas garantías de conseguir los resultados necesarios. No ocurre lo mismo con el segundo grupo, más incipiente y al que las empresas no conceden la importancia que realmente tiene.

Las empresas de Economía Social tienen el reto de situar en el lugar privilegiado que le corresponde la preocupación por los valores y las actitudes, por la simple razón de que los recursos más valiosos en relación con la competitividad no son los conocimientos en sí mismos, como objetos conceptuales, ya que hoy están al alcance de todos y pueden transmitirse rápida y fácilmente a través de las tecnologías de la comunicación. Lo más valioso e intransferible de una empresa, incomprable en los mercados y a la vez fuente de ventajas competitivas sostenibles, es su cultura, es decir:

- Sus valores compartidos, que son como la argamasa que da cohesión, consistencia y fuerza a una organización.
- Sus estilos de comunicación y liderazgo.
- Sus sistemas vivos de trabajo.

Para la Economía Social resulta imprescindible gestionar este tipo de formación no sólo por el diferencial competitivo que aporta, sino porque de otra forma todo lo relativo a lo que hemos señalado como parte específica de la gestión, democracia, división de poderes, etc., lo necesita como sustrato indispensable para no agostarse y progresar.

Debe descartarse el enfoque de la formación como si se tratara de una continuidad de la educación reglada en sus contenidos y, sobre todo, en su metodología. Los cursos en el aula puede ser un complemento, a veces muy conveniente, pero la esencia de la formación en la empresa consiste en aprovechar al máximo la dinámica de las relaciones en el trabajo.

Gestionar el conocimiento consiste principalmente en aprovechar los canales y las redes de comunicación existentes, o creados con tal fin, para que las informaciones y los conocimientos relacionados con el trabajo lleguen a todos y puedan ser asimilados por el mayor número de personas posible.



En último término, un buen enfoque de la formación permite actualizar conocimientos para ajustarse al entorno con agilidad, eficacia y carácter de permanencia, por un lado, y construir y desarrollar una cultura fuerte para crear y adaptarse proactivamente a los nuevos escenarios competitivos, por otro.

La Economía Social tiene los mimbres necesarios para gestionar adecuadamente la formación, ya que parte de una concepción de la persona que supera el concepto restringido del contrato de trabajo, haciendo compatible la convergencia de los intereses de la persona y de la empresa de la que es protagonista. El óptimo perseguible sería lograr que la persona recuperara para su vida la actividad y el tiempo que dedica al trabajo, sin tener que esperar a la finalización de la jornada laboral para satisfacer sus ilusiones. Comprender el papel de la empresa en la sociedad y en la vida, a través de la formación, ayudaría en tan laudable empeño.

4.2.4. Innovación

En este contexto se entiende la innovación como una actitud permanente de búsqueda de nuevas formas de hacer en todos los ámbitos que afectan a la gestión empresarial, por lo que no debe limitarse al campo específico de la aplicación de los conocimientos tecnológicos.

Las empresas se ven permanentemente confrontadas a exigencias que no pueden ser atendidas mediante la repetición sistemática del pasado, incluso cuando ese pasado haya estado presidido por el éxito. Es necesario buscar nuevas maneras de hacer, y de pensar, combinar los elementos de forma diferente, aportar nuevas soluciones, crear, innovar, porque la búsqueda y el encuentro de respuestas diferenciadas es clave para la aceptación de nuestra oferta por parte de clientes y consumidores.

Dotar a la empresa de un espíritu innovador precisa de una actitud abierta por parte de todos sus componentes y particularmente de la dirección, con escaso apego al pasado si no es como testigo de la historia, a la que se reconoce, pero no como guía de un futuro que todavía no existe y que debe ser construido anticipando situaciones que no son extrapolaciones del pasado.

Gestionar el cambio como elemento capaz de ilusionar, incorporar la búsqueda como una parte importante de la cultura empresarial, envenenar a la gente con la pasión por el descubrimiento, es más fácil si la innovación aparece en el frontispicio de las preocupaciones empresariales, situándola, seguramente con mayúscula, entre los valores de la entidad.

El espíritu abierto e innovador casa mal con las organizaciones demasiado formalizadas, en las que todo el mundo sabe con precisión la tarea que le corresponde, dónde comienza y dónde termina su labor y a qué y en qué cuantía tiene que dedicar su tiempo. Es necesario

compatibilizar el rigor preciso con un marco de libertades, sin el cual la creación se reduce a un nuevo enunciado.

La innovación debe ser una responsabilidad que afecta al conjunto de la empresa y no a algún departamento especializado, por lo que el mayor número de personas posibles debe estar imbuido del espíritu innovador, con todos los sentidos atentos, predispuestos a captar cualquier idea de mejora, proceda ésta de proveedores, clientes, competidores, del mismo o de otro sector, y también, claro está, de las propias ideas.

Todo es perfectible, podría constituir un eslogan, y sólo lo que mejora, lo que nos hace relativamente mejores, es decir, en comparación con los demás, garantiza el progreso de la empresa y la proyecta hacia el futuro con garantía de éxito.

Además de estar atento, de percibir lo que ocurre, dentro y fuera del sector, dentro y fuera de los mercados próximos, hay que dejar un espacio para el pensamiento. A partir del conocimiento existente hay que poner en juego la capacidad reflexiva, el pensamiento propio, a través de cuya acción es posible traducir lo que se sabe en mejoras trasladables al mercado.

Si uno preguntase por el tiempo que se dedica a pensar en las empresas en general, también en las de Economía Social, puede que la respuesta no fuera demasiado alentadora. Los propios directivos confiesan que no tienen tiempo, que el día a día les come, en una expresión que ha hecho fortuna, lo que sin duda condiciona la práctica de la búsqueda, del pensamiento, de la reflexión.

Pensar es una actividad dura hacia la que no existe una predisposición abundante, dado que la mayoría parece preferir, a pesar de las quejas al respecto, esa vorágine de acontecimientos a los que hay que dar respuestas elaboradas, porque no hay tiempo para otra cosa. El tiempo lo necesito para tenerlo ocupado y si no es tiempo perdido, implica la creencia de que el pensamiento es holganza y no una ocupación rentable, para el individuo y para la empresa.

Modificar estos esquemas heredados que ni explican lo mejor del pasado ni sirven para afrontar el futuro es tarea que deberán acometer, empezando por sus máximos responsables, todas las empresas que pretendan actualizar permanentemente su oferta, satisfaciendo las expectativas de clientes y consumidores.

La innovación debe comenzar, en consecuencia, por el propio pensamiento, por los valores y la cultura de las organizaciones, acabando finalmente en una renovación permanente de la oferta, con mejoras continuadas de productos o servicios, organización, actitudes, comportamientos, etc.



4.2.5. Financiación

Aunque se ha incluido la financiación en el capítulo de elementos comunes de la gestión, hay que reconocer que, en el caso de las empresas de Economía Social, reúne algunas características singulares, al coincidir, por lo menos en gran parte de aquellas, la figura del trabajador con la del aportador de capital. Esta circunstancia, que constituye una de las características más propias y destacadas de este tipo de empresas, es a su vez causa de algunas limitaciones en el terreno financiero.

Pese a que el capital tenga un carácter subsidiario, despojado de toda cuota de poder, no por ello deja de ser un instrumento de primordial importancia, tanto en el momento del nacimiento de la empresa como en su etapa de desarrollo. La debilidad financiera de los propietarios de la sociedad da lugar a balances con una débil capitalización, viéndose obligadas a índices de endeudamiento altos y no siempre posibles, o a vivir con tensiones que añaden incertidumbres a las provenientes de los mercados.

Si, además, por todo lo señalado sobre internacionalización, globalización, concentración empresarial, etc., la necesidad de recursos financieros se acrecienta, esa debilidad congénita de déficit de capital tiende a acrecentarse, dificultando o haciendo renunciar a desarrollos convenientes, cuando no necesarios.

La política de capitalización de beneficios es una obligación, pero por sí sola únicamente puede contribuir a paliar el problema, que no a resolverlo. Será precisa una extraordinaria dosis de creatividad, y no poca voluntad y empeño, para encontrar fórmulas que sin romper las esencialidades del modelo permitan incorporar los recursos necesarios.

De no afrontar esta cuestión estructural con energía y acierto, se condenará a la Economía Social a buscar el desarrollo únicamente en sectores intensivos en trabajo, renunciando a aquellos otros que ofrecen grandes oportunidades pero cuyas exigencias financieras desbordan las capacidades de aportación de los trabajadores. Ésta parece ser la tendencia observada en los últimos tiempos, en los que aquellos que vocacionalmente quieren desarrollar empresas de Economía Social, se refugian mayoritariamente en el sector de los servicios.

Una Economía Social vigorosa debería tener una presencia sectorial acorde con la economía del país, pero está claro que, con los instrumentos financieros existentes, a nadie se le ocurre ni siquiera pensar en actividades en las que, en el mejor de los casos, sólo se podría financiar con recursos propios el 10% del costo del puesto de trabajo.

El desarrollo tecnológico viene a complicar aún más la situación, al incrementar notable y crecientemente la inversión por puesto de trabajo. Dado que esta evolución continuará acelerándose en el próximo futuro, la cuestión financiera no hace sino acrecentar lo que siempre ha constituido un déficit histórico. El asunto desborda, como tantos otros, la capacidad de respuesta de cualquier grupo promotor, así como el de las empresas de Economía Social, consideradas individualmente.

4.2.6. Colaboración público-privada

Respetando el principio de neutralidad política, sin manifestarse ni a favor ni en contra de ninguna ideología, conviene analizar la capacidad de cooperar con las Administraciones públicas para la consecución de objetivos que convengan a las partes. La Economía Social desea mejorar las condiciones de vida, desarrollar el entorno en el que se ubica, etc., en lo que suele existir coincidencia con lo que los gobiernos de cualquier ámbito se proponen realizar, si nos atenemos al menos a sus programas electorales.

Pero muchos de los objetivos de mayor calado político, en los que además coinciden todos los partidos, como la creación de empleo, por ejemplo, son irrealizables por sus propios medios, ya que lo único que tienen a su alcance es la mejora de las condiciones que propicien esa creación. El empleo se genera a través del desarrollo de ideas empresariales factibles, con protagonistas que asumen el compromiso de su desarrollo.

Aquí se ofrece un espacio para la acción de la Economía Social que puede actuar como instrumento para alcanzar fines de carácter más general, a la vez que contribuye a su propio desarrollo y a adquirir una mayor y más notoria presencia en su entorno. La suma de esfuerzos entre lo público y lo privado ayuda a la mejora de lo uno y de lo otro, obteniendo resultados superiores a los que se habrían alcanzado individualmente.

El ejemplo del empleo es sólo eso, un ejemplo, que podría ampliarse a proyectos de I+D+i, formación, culturales, etc., así como extender su campo de acción a otras entidades, públicas o no, como Universidades, Escuelas de Formación profesional, Fundaciones, etc. La idea central radica en la percepción de que para alcanzar grandes objetivos todas las fuerzas son insuficientes, por lo que la puesta en común de recursos con otras entidades contribuye mejor al logro de las respectivas finalidades.

Para que cuaje esta orientación hace falta un espíritu de acercamiento, de búsqueda de coincidencias más que de acentuación de las discrepancias o las diferencias, lo que a veces parece constituir un hobby en la Economía Social, empeñado cada uno en representar lo auténtico, lo genuino, a diferencia de los demás, que siempre aparecen mistificados.



Las colaboraciones deseadas deben quedar reflejadas en un marco formal, convenio, en el que se explicita con claridad los compromisos de cada parte, objetivos y recursos, creando los mecanismos de seguimiento y de exigencia que impidan que el documento se quede en una manifestación teórica de voluntades.

5. A la búsqueda de un modelo

Cualquiera que haya leído, aún con escasa atención, las doce cuestiones expuestas, voluntariamente acotadas, y coincida con su contenido al menos en un 40%, concluirá que el reto al que se enfrentan las empresas de Economía Social es de una gran envergadura y que hacerle frente para triunfar está lejos del alcance de actuaciones aisladas.

Frecuentemente pienso en los gerentes o directores generales de empresa de veinte, treinta o cien o mil trabajadores, teniendo que afrontar tantas variables y recuerdo mi propia situación, bastante semejante por cierto, aunque de ello hace ya casi cuarenta años y comprendo perfectamente la incertidumbre y el desasosiego que debe embargarles. Claro que más me preocupa los que se sienten tranquilos, porque lo que ocurre en el mundo es siempre algo que les sucede a los otros.

Los dirigentes de la Economía Social tienen frente a sí, sean representativos o ejecutivos, un futuro apasionante que deberían afrontar a través de modelos que superen el individualismo tradicional y buscando en la suma, en la puesta en común, la superación de las limitaciones existentes.

En la búsqueda del modelo conviene descartar opciones ya utilizadas, como centrales de compras, consorcios de exportación, clusters sectoriales, etc. por su empeño en contemplar la empresa como una serie de parcelas aisladas y no abordar la gestión de un modo integral. La solución que se propone es la creación de Grupos Empresariales, de carácter plurisectorial, que pongan en común elementos claves de la gestión, en particular aquello que es imposible de realizar, o se realiza mejor desde el todo que desde las partes. Se trataría de Grupos que se diferencian de los clásicos en que la clave no está en el dominio financiero, inexistente, sino en la voluntad explícita de las partes.

Si se señala la plurisectorialidad del Grupo es no sólo por el escaso peso de la Economía Social sectorialmente hablando, sino por la riqueza que la pluralidad aporta y que permite conseguir ventajas competitivas de la explotación de las sinergias tanto verticales como horizontales. Si bien lo más frecuente es percibir los potenciales existentes en el terreno de la verticalidad, es preciso hacer hincapié en la importancia desde una visión moderna de la gestión que tiene cuanto se relaciona con la horizontalidad. A título de ejemplo:

- Creación de marca.
- Comunicación.
- Relaciones.
- Imagen Corporativa.
- Financiación.
- Formación.
- Nuevos proyectos.
- Gestión de personas.
- Planificación estratégica.
- Modelos de gestión, etc.

Son todas ellas cuestiones que convienen a las empresas independientemente de la actividad que realicen y del sector al que pertenezcan. Claro que percibir esta realidad y esta necesidad no resultará fácil, dado el criterio extendido de que con los que no son de mi misma actividad, nada tengo en común y con los que sí lo son más vale mantenerse distante, no sea que acabemos compitiendo por los mismos clientes.

Pero a pesar de las dificultades, que no deben olvidarse, pesan más las necesidades y debe primar el éxito de cada proyecto, para lo que resulta irrenunciable sumar, hasta alcanzar cifras que en conjunto nos sitúan en pie de igualdad con competidores, clientes y proveedores. Aunque sea de todo lo dicho lo más discutible, no quiero dejar de comprometerme y señalar al día de hoy la cifra referencial deseable en el entorno de los 10.000 millones de euros.

6. Elementos mínimos definidores de un grupo empresarial

De un modo esquemático, porque el espacio acordado se agota, haré referencia a los elementos mínimos necesarios en la configuración de un verdadero Grupo Empresarial, con unidad de dirección estratégica y autonomía operativa de los negocios.

Un grupo tiene que contar con:

- Fuerzas de cohesión.
- Principios de gestión.
- Estilo de gestión directiva.



6.1. Fuerzas de cohesión

Imprescindibles para conseguir la homogeneidad y la solidez necesarias, se pueden agrupar en seis apartados:

- Ideología, cultura, filosofía.
- Imagen y marca.
- Económicas.
- Gestión y estructura del Grupo.
- Dirección Estratégica.
- Normas organizativas.

6.1.1. Ideología, cultura, filosofía

Tienen que reflejar las creencias, la manera de ser y de hacer las cosas que diferencia al Grupo de otras organizaciones, dotándola de una personalidad propia. Su definición debe hacerse mediante un amplio debate que conduzca al establecimiento de la visión, misión, fijación de metas comunes y formas de medir el progreso en la dirección deseada.

6.1.2. Imagen y marca

Como elementos identificables, se trata de conseguir una imagen global reconocida empresarial y socialmente y crear una marca paraguas que de cobertura a las de carácter sectorial o de empresa.

6.1.3. Económicas

Dentro de este ámbito las actuaciones más destacadas serían:

- Creación de un fondo de inversión con aportaciones de todos los miembros del Grupo, cuya actuación básica consistiría en la participación financiera del conjunto en los proyectos de las partes.
- Establecimiento de un fondo común para financiar programas de formación e innovación.

- Implantación de un sistema de reconversión de resultados que propicie el ejercicio de la solidaridad interna, sin por ello desvirtuar los logros individuales.
- Actuar como instrumento de intermediación financiera, tanto desde la perspectiva de la gestión de condiciones básicas como del afianzamiento mutuo.

6.1.4. Gestión y estructura

Con carácter general, adaptable a las diferentes circunstancias, la estructura estaría compuesta por un Congreso, para el debate y aprobación de las cuestiones de mayor trascendencia, una Asamblea General, un Órgano representativo (Consejo o similar) y la Dirección General con su correspondiente equipo.

En el terreno de la gestión debería establecerse normas, aprobadas por los órganos preceptivos, para homogeneizar los elementos básicos relativos a aspectos como el tratamiento del capital, la distribución de resultados, la reconversión, política retributiva, tiempo de trabajo, etc.

6.1.5. Dirección Estratégica

Hay que definir la política empresarial del Grupo y las líneas estratégicas de carácter general, base de partida para la elaboración de los planes estratégicos y de gestión de los miembros del Grupo. Dentro de este marco la gestión de los negocios se realizará con el máximo nivel de autonomía.

La estructura de servicios generales o departamentos centrales responderá al principio de máxima eficiencia, contando con un reducido número de personas de alta calidad. En todo caso su dimensión estará relacionada con los objetivos que a su través se deseen alcanzar.

6.1.6. Otras normas

Quedan otros ámbitos en los que conviene establecer referencias comunes de aplicación generalizada como, por ejemplo:

- Gestión de directivos
- Gestión de empleo.
- Estatutos básicos.



- Promoción empresarial.
- Etc.

6.2. Principios de gestión

En el campo más específico de la gestión los elementos que deben informar el desenvolvimiento del Grupo son:

- Desarrollo empresarial.
- Grupo auto sostenido.
- Intercooperación.
- Compromiso con el entorno.
- Personas y conocimiento.

6.2.1. Desarrollo empresarial

El crecimiento estará basado en la competitividad, sabedores de que la fidelidad del cliente es transitoria y se termina cuando encuentre una oferta alternativa que le parezca ventajosa. En el camino de la competitividad se potenciarán las asociaciones y alianzas con otras empresas que contribuyan al progreso mutuo.

Los mercados exteriores se considerarán del mismo modo que el mercado interior, sabedores sin embargo del enorme potencial que encierran y de la necesidad de seguir a nuestros clientes allí donde se establezcan.

Hay que elaborar un modelo de gestión propio que recoja los métodos modernos de gestión compatibilizándolos con los principios y valores del Grupo. El modelo elegido tiene que permitir la comparación con otro tipo de empresas, en particular con las de mayor éxito.

6.2.2. Grupo autosostenido

Los recursos, las fuerzas y el saber hacer tienen que radicar en el interior, lo que puede complementarse con las colaboraciones y asesoramientos externos, pero siempre con ese grado de complementariedad.

El crecimiento, que hay que impulsar, debe realizarse de modo equilibrado y armónico, no solo desde la perspectiva financiera, si bien de cuando en cuando ciertos desajustes transitorios, debidamente medidos, sean signos de buena salud.

6.2.3. Intercooperación

Es la fuerza motriz básica del Grupo, pues sin la existencia de una voluntad de puesta en común, sin altos grados de cesión de poder, de soberanía, simplemente no hay grupo. El objetivo es la optimización de cada parte y del conjunto, pero los ritmos de mejora no son simétricos, por lo que siempre habrá algunos en cada periodo que aporten más que los otros.

Estar durante largos periodos del lado de los dadores y no de los receptores tiende a generar actitudes egoístas, sin comprender que dar es siempre un privilegio mucho mayor que recibir.

6.2.4. Compromiso con el entorno

Aunque la aportación más importante en relación al entorno sea la creación de actividad económica y empleo, se debe también tomar parte en el desarrollo de iniciativas tendentes a la articulación de la sociedad y a la identificación con los valores culturales que le son propios.

6.2.5. Personas y conocimiento

Como ya se ha hablado de esta cuestión, enumero algunos compromisos necesarios:

- Participación societaria.
- Integración en la gestión.
- Participación en la definición de los valores.
- Transparencia interna. Comunicación.
- Participación en el capital y en los resultados.
- Apertura al cambio. Innovación.
- Satisfacción de las personas.



6.3. Estilo de gestión directiva

El estilo de dirección debe acomodarse al tipo de empresas que componen el Grupo, ya que de otro modo quedaría sin gestionar alguno de los ámbitos de la organización, o, en el mejor de los casos, se pondría el acento en lo común o en lo específico, en detrimento del otro campo.

Gestionar la empresa como un todo en el que los valores y los clientes, la competitividad y la democracia, ocupan el espacio debido, indica el camino que debe seguirse, independientemente de la complejidad que encierra. La dificultad de encontrar directivos que reúnan las cualidades necesarias para este tipo de gestión se acrecienta porque en ninguna Universidad o Escuela de Negocios se da la preparación precisa para dirigir empresas de naturaleza democrática y participativa.

Los directivos tienen que sentirse a gusto en el juego democrático, participando y defendiendo con energía las posiciones que les parezcan mejores para el futuro de la empresa. Pero cuando las decisiones sean contrarias a sus tesis tienen que tener la humildad necesaria para hacer suyas las conclusiones adoptadas.

Al mismo tiempo es verdad que un directivo del máximo nivel tiene que conseguir que sus propuestas sean aprobadas la mayor parte de las veces, ya que si ocurriera de otro modo, querría decir que no se ha acertado en la elección. El modelo democrático, más que ningún otro, necesita directivos líderes en los que se confíe, que transmitan fiabilidad, que actúen honradamente y que acierten con frecuencia.

La fe en las personas, la distribución del poder, la confianza en los demás, en sus capacidades, en su potencial de crecimiento, tiene que correr pareja con la pasión por el futuro, la orientación al cliente, la asunción de riesgos y el progreso como norte. Esta amalgama, simplemente enunciativa, señala una dirección que no por compleja deja de ser deseada.

7. A modo de conclusión

El futuro es un horizonte abierto cargado de posibilidades ya que todo está por hacer, y en ese futuro la Economía Social tiene su espacio, de mayor o menor dimensión en función de la fe de sus protagonistas en el modelo de empresa que han constituido y en su capacidad de desarrollo.

Cada época presenta cambios, más o menos profundos, más o menos veloces, en relación a las anteriores, siendo las empresas uno de los más importantes agentes de cambio. Si no se tiene capacidad para construir el futuro, al menos hay que desarrollar la virtud de la adaptación, mejor cuanto más rápida.

Las responsabilidades personales existen, más allá de los agentes externos condicionadores, por lo que las respuestas que hay que buscar y su puesta en práctica dependen fundamentalmente del grado de apertura al cambio que quieran asumir los directivos de la Economía Social.

Las respuestas válidas, las que hagan progresar a las empresas, nunca se van a encontrar mirando hacia atrás, por lo que sería acertado rechazar el dicho de que cualquier tiempo pasado fue mejor, sustituyéndolo por el de cualquier tiempo futuro lo haremos mejor.

Descubrir la opción correcta, para mí la que se propone en este trabajo, resultará siempre más sencillo que implementarla porque, a pesar de nuestras declaraciones, el ser humano se aferra con fuerza a lo conocido, mientras que lo desconocido le produce un cierto vértigo, a lo que se añade el temor específico de los directivos a poner en riesgo su posición.

A pesar de las dificultades, quiero creer que muchas personas y muchos responsables de la Economía Social sabrán poner por encima de todo los intereses de los proyectos en los que participan y hallarán la forma de contribuir con mayor presencia al progreso de la sociedad y, consecuentemente, a su propio progreso.



LA ECONOMÍA SOCIAL Y LA NUEVA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

Juan Fco. Juliá Igual y Gabriel García-Martínez ¹

1. Introducción

La aparición de Internet y el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, en base a un crecimiento sin precedentes, ha generado enormes expectativas y provocado grandes cambios, dando lugar a la denominada *sociedad de la información*. Se considera como un nuevo paradigma social que ofrece una gran oportunidad, en la medida que la mayoría de las personas se encuentren conectadas a través de cualquier dispositivo electrónico a los sistemas de telecomunicaciones, y más concretamente a Internet, la red de redes (Banegas, 2001). Esta situación potencia de una manera casi ilimitada la posibilidad de disponer de información, y lo que aún es más importante, compartir el conocimiento. Dicha posibilidad afecta a todos los ámbitos, tanto social como económico, convirtiéndose en la expresión suma de la globalización, de toda modernidad y de todo progreso (Suárez, 2001).

Al hilo de lo comentado anteriormente, también las empresas evolucionarán, en este sentido, a través de diferentes estadios creados por Internet (Laso e Iglesias, 2002). Se parte de un primer posicionamiento a través de una página *web*, requisito previo y fundamental para el desarrollo del comercio electrónico, hasta el máximo aprovechamiento de todas las herramientas y oportunidades que la Red ofrece, en gran medida, aún por aplicar, e incluso por definir.

En este escenario, en constante evolución, la Economía Social entendemos que no debe quedarse al margen y trasladar a Internet el lugar que ocupa en la sociedad actual, y la alternativa que representa en el presente y para el futuro. Por tanto, consideramos de enorme interés la presencia en Internet de las entidades que la componen, dando a conocer en un medio cada vez más determinante, sus propias características y especificidades.

Es preciso destacar que la posesión de una *web* en una empresa es un indicador de la implantación de la *sociedad de la información*. Según el último informe de la Asociación Española de Empresas de Tecnologías de la Información (SEDISI, 2003), un 29,3% del total de las empresas españolas poseen una *web* corporativa, muy por debajo de los principales países europeos, como Alemania (85%), Reino Unido (80%), Italia (58%) y Francia (56%).

¹ Red Española Interuniversitaria de Institutos y Centros de Investigación en Economía Social (REDENUIES).

A continuación, nos referiremos a los dos grandes subsectores de la Economía Social, diferenciados respecto a su posición frente al mercado (Barea y Monzón, 2002). Por un parte, el subsector de mercado, o empresarial, constituido por aquellos agentes de la Economía Social cuyos recursos principales proceden de las ventas realizadas en el mercado que denominaremos empresas (cooperativas, sociedades laborales, mutuas...). Por otra, el subsector de productores no de mercado privados, formado por las Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLH), dotadas de personalidad jurídica, que desarrollan una actividad productiva y no distribuyen beneficios, obteniendo sus recursos principales de contribuciones voluntarias de los hogares, de pagos de las administraciones públicas no vinculadas al volumen o valor de la producción y de rentas de la propiedad. En este subsector existe una amplísima variedad de actividades desarrolladas (culturales, recreativas, deportivas, políticas, religiosas...) mayoritariamente realizadas por asociaciones y fundaciones.

Dada la amplitud del sector y la diversidad de entidades que en él se aglutinan, consideraremos sólo aspectos particulares relacionados con las cooperativas y las organizaciones no lucrativas de acción social. En cualquier caso, ambas son lo suficientemente representativas de los subsectores comentados anteriormente.

2. La economía social en la red

Desde la aparición del *World Wide Web* a finales de los ochenta se ha producido un incremento espectacular del número de sitios *web*, que se cuantifica actualmente en 50 millones (Netcraft, 2004). Sin embargo, no es difícil encontrar páginas *web* que no reúnen las condiciones demandadas por los usuarios, tanto en diseño como en lo relacionado con los contenidos, sobre los que nos vamos a centrar fundamentalmente.

Respecto al diseño, sólo destacar dos aspectos a considerar específicamente como son la *usabilidad* y la accesibilidad. Por *usabilidad* se entiende el grado de facilidad en el uso de los distintos elementos de un documento *web*, y aunque no influye en el número de visitantes que llegan a un sitio Web, si que juega un papel importante en la rapidez de acceso del usuario a la información demandada. En cuanto a la accesibilidad, se trata de un aspecto relacionado con el diseño basado en facilitar la disponibilidad de los contenidos del documento al mayor número de usuarios, con especial referencia a las personas discapacitadas. Es condición imprescindible en el desarrollo de una Red que podamos considerar universal e igual para todos, aspecto por el cual las entidades de la Economía Social deberían velar especialmente.

Por otra parte, la información financiera es uno de los contenidos que ha evolucionado en mayor medida dentro de Internet, no sólo respecto a los suministrados por las propias empresas a través de sus páginas *web*, sino también a través de los servicios ofrecidos en



portales especializados. Recientemente, la denominada Ley de Transparencia², establece entre otras obligaciones para las empresas cotizadas, disponer de una página *web*, con unos contenidos que define expresamente para que los accionistas puedan ejercer su derecho de información, y para difundir la información relevante. Según AECA (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas) la página *web* de una empresa que cotiza en bolsa debe ofrecer, al menos, la información financiera que se le obliga a remitir a la Comisión Nacional del Mercado de Valores y respecto a las empresas no cotizadas, como mínimo, la información financiera que debe depositar en el Registro Mercantil (AECA, 2002). En esta línea, consideramos que también las entidades de la Economía Social deberían trasladar a su página *web* la información financiera que está obligada a depositar en los registros públicos correspondientes.

En cualquier caso, no cabe duda que lo anterior parece lógico exigirlo a todas las organizaciones que desarrollen una actividad con o sin ánimo de lucro. De esta forma, garantizamos el acceso a cualquier interesado sobre la misma, aprovechando un medio como es Internet. Pero, más allá de la información económica, respecto a la Economía Social y las entidades que la componen, nos preguntamos: ¿Es suficiente y representativa para trasladar a Internet su realidad? Pensamos que no. Debe saber adaptarla a sus peculiaridades, sin renunciar a su diferencia, y reflejar así lo sustancial de la misma, su dimensión social.

En este sentido, y concretamente respecto a las cooperativas, ya apuntamos en anteriores trabajos (García-Martínez y Polo, 2003) algunos aspectos a considerar y que pueden dar una primera respuesta y aproximación a la cuestión planteada. En primer lugar, es imprescindible realizar una referencia clara a su condición de cooperativa, e incluso a los principios que definen el movimiento cooperativo. Además, valoramos positivamente la disposición de información sobre la aplicación de excedentes, o la referencia a la dotación al Fondo de Educación y Promoción (FEP) y su uso, que lo diferencian radicalmente de las sociedades mercantiles que ejercen su misma actividad. Lo anterior aún es más relevante en la medida en que el cooperativismo dispone de un dominio específico, que a continuación comentaremos.

2 Ley 26/2003, de 17 de julio, denominada "Ley de Transparencia", por la que se modifica la Ley 24/1998, de 28 de julio, del Mercado de Valores y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, donde se pretende reforzar la transparencia de las sociedades anónimas cotizadas, estableciendo ciertas especialidades que afectan a estas entidades en lo que concierne a la transmisión de información al mercado de las prácticas de gobierno corporativo.

3. Internet y el cooperativismo

Para regular la asignación de nombres a nivel internacional se ha creado el ICANN (*Internet Corporation for Assigned Names and Numbers*). Se trata de una entidad sin ánimo de lucro que controla los dominios genéricos mediante la habilitación de determinadas empresas, denominadas registradores, que pueden asignarlas en distintas partes del mundo. Además cada país posee una entidad autorizada para controlar sus propios dominios.

Consideramos que un dominio es el principal identificador de una empresa en la Red, por lo que es esencial que toda organización que desee iniciar actividades en el mundo digital, se plantee la necesidad de registrar un dominio propio. En definitiva, un dominio se debe entender como un nombre o dirección de Internet, que identifica una empresa o un determinado producto en el ciberespacio, y facilita su localización, proporcionando información a millones de potenciales usuarios (Solé-Moro, 2000).

A finales del año 2000, el ICANN se reunió con el objetivo de aprobar una serie de dominios genéricos para descongestionar a los ya existentes ('.com', '.net' y '.org'). Se pretendía así dar respuesta a la necesidad manifiesta de incorporar nuevas terminaciones para cubrir la gran demanda de este tipo de dominio por el crecimiento desbordante de la Red.

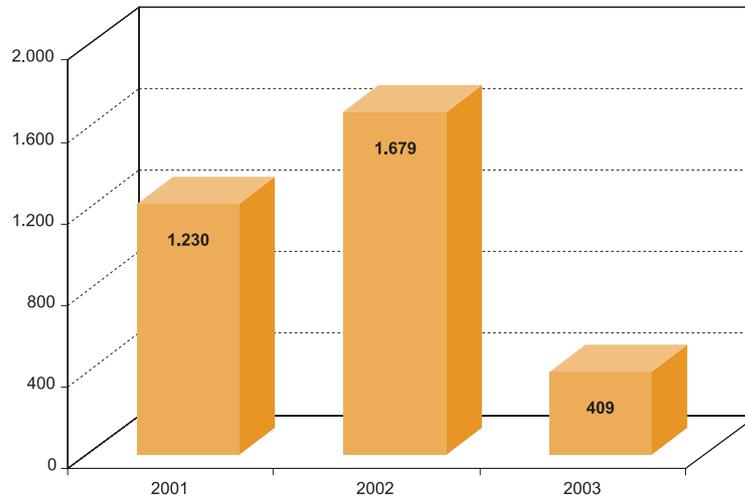
Uno de los factores que influyeron en la elección fue la asignación de las terminaciones por sectores o ramas de actividad, quedando los dominios especializados de la siguiente manera: '.biz' (abreviatura de *business* en inglés) para los negocios, '.info' para páginas informativas, '.pro' para profesionales, '.name' para páginas personales, '.museum' para museos, '.aero' para compañías de la industria aeronáutica, y '.coop' para cooperativas. Matizar que los dominios '.coop', '.museum', y '.aero' se plantearon como restrictivos, es decir, únicamente podrán ser registrados por empresas específicas del sector al que representan.

El nuevo dominio '.coop' es patrocinado por la Asociación Nacional de Empresas Cooperativas de Estados Unidos (NCBA, *National Cooperative Business Association*), con el respaldo de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y otras organizaciones cooperativas.

En cualquier caso, su implantación no responde actualmente a las expectativas, y tras los tres primeros años se han contabilizado sólo 3.368 dominios '.coop' activos, rompiéndose la tendencia creciente en el año 2003, y comprometiéndose así su futuro desarrollo (Gráfico 1).

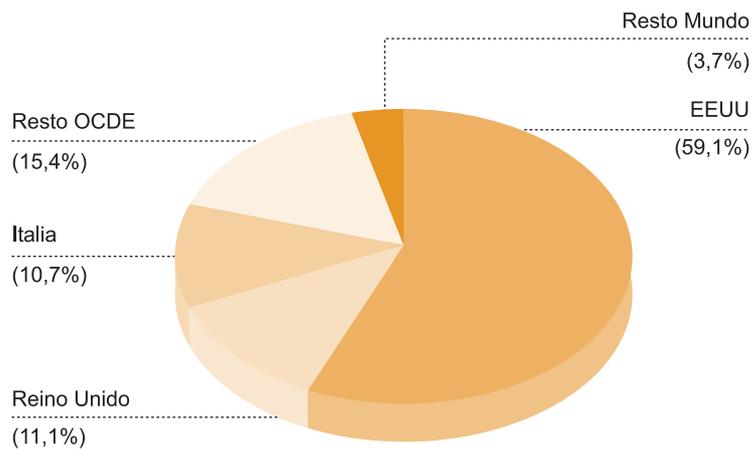
Comentar que los dominios más populares (.com, .net, .org) se encuentran especialmente concentrados en determinados países. Al igual que indican otras variables de la *geografía* de Internet (distribución de las líneas de telecomunicaciones, número de usuarios por países,...), el desarrollo y uso de la Red, es paralelo a la *geografía* de la riqueza, la tecnología y el poder político (Castells, 2001). A finales del año 2000, Estados Unidos contaba con la mayor parte de los dominios de Internet (50% del total), seguido de Alemania y el Reino Unido, entre un 8 y 9 por ciento.

Gráfico 1. Implantación temporal dominios '.coop' activos



Fuente: DotCoop Alliance, 2004.

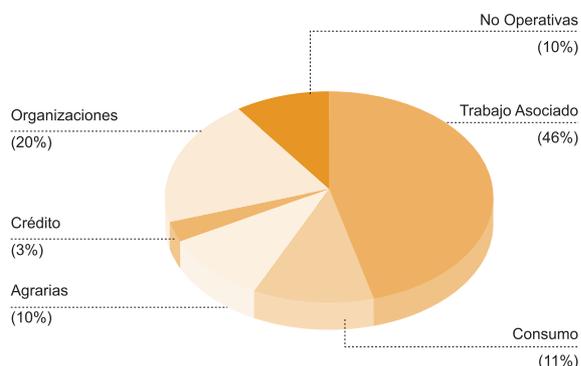
Gráfico 2. Implantación geográfica dominios '.coop' activos



Fuente: DotCoop Alliance, 2004.

Gráfico 3.

Dominios '.coop' en España según clases de cooperativas



Fuente: DotCoop Alliance, 2004.

En cuanto al dominio '.coop' señalar que la situación en la actualidad es similar (Gráfico 2), ubicándose la inmensa mayoría de los dominios activos (96,3%) en países de la OCDE, es decir, los de rentas más altas.

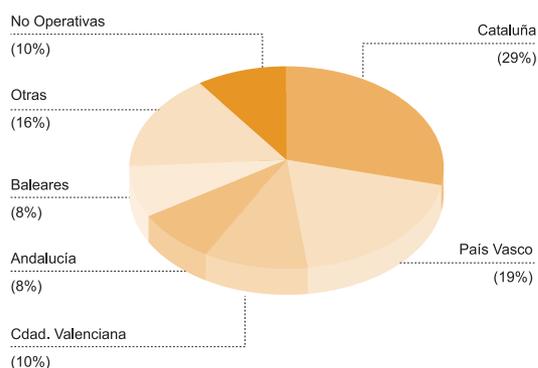
El grado de implantación en España es bastante limitado (2,3%) con 79 dominios '.coop' activos, de los cuales 71 están operativos, y mayoritariamente son cooperativas de trabajo asociado (Gráfico 3).

Recientemente contrastamos el uso del dominio '.coop' en un grupo de cooperativas extraídas del ranking de empresas del Anuario de la Economía Social 2002, siendo su utilización inferior al 10% (Juliá y García-Martínez, 2004).

En cuanto a la distribución geográfica de las cooperativas que disponen de dominio '.coop', tal y como se puede comprobar en el gráfico dispuesto a continuación (Gráfico 4) la mayoría se encuentran en Cataluña, País Vasco, Valencia, Andalucía y Baleares.

Gráfico 4.

Dominios '.coop' en España por distribución territorial



Fuente: DotCoop Alliance, 2004.

En cualquier caso, más preocupante es constatar que sólo 24 sociedades cooperativas, de las que disponían del dominio '.coop' en España, realizaban una referencia clara a su condición de cooperativa, y sólo 7 (incluidas en las anteriores) aportaban algún comentario o información sobre la aplicación de sus excedentes, o alguna referencia a la dotación y uso de los fondos cooperativos (García-Martínez y Polo, 2003).

Consecuentemente, estimamos que las cooperativas que utilizan el dominio '.coop' no aprovechan las oportunidades que ofrece la tecnología de Internet para atender, entre otros, al quinto principio cooperativo³, con especial incidencia en la información. Dichos niveles los consideramos poco satisfactorios, puesto que parece más razonable pensar que las cooperativas que utilizan dicho dominio específico debieran ser las que más profundizasen en esta línea.

3 Educación, formación e información.

4. Presencia de las cooperativas en la Red

A continuación analizaremos la situación de las cooperativas en diferentes ámbitos (agrario, crédito y consumo) en base a los resultados obtenidos en un trabajo desarrollado recientemente (Juliá *et al.*, 2004). Sobre las cooperativas de trabajo asociado no disponemos de ningún estudio, y a pesar de su importancia no las incluimos en el anterior, dada su magnitud y complejidad, y considerar que se deberían abordar individualmente en otro trabajo.

Se partió de la definición de una serie de criterios internos (centrándonos en la estructura y el contenido) y externos (considerando aspectos básicos sobre la gestión y hospedaje), que a continuación pasamos a concretar.

En principio, sobre los criterios externos, se consideró la disponibilidad de dominio propio⁴ y su tipo ('.com', '.es' y/o '.coop'), sobre lo que avanzamos la baja utilización del dominio '.coop' en las cooperativas analizadas, que se presenta sólo en casos puntuales. También se tuvo en cuenta la popularidad de dichas páginas *web*, es decir, la cantidad de sitios en Internet de los que dicha página se encuentra referenciada a través de un enlace o *link*, aplicando para ello una utilidad específica disponible en el buscador *Google*. Con ello, se pretende contrastar si el desarrollo de las páginas *web* existentes responde a una política activa o, por el contrario, testimonial.

Respecto a los contenidos mínimos generales que consideramos deberían reflejarse en las páginas *web* de las empresas, y, por supuesto, de las cooperativas en los diferentes sectores, además de la información de las principales actividades y un servicio propio de noticias recientes, se debería disponer de información sobre las diferentes políticas en cuanto a investigación, calidad, medioambiente y recursos humanos.

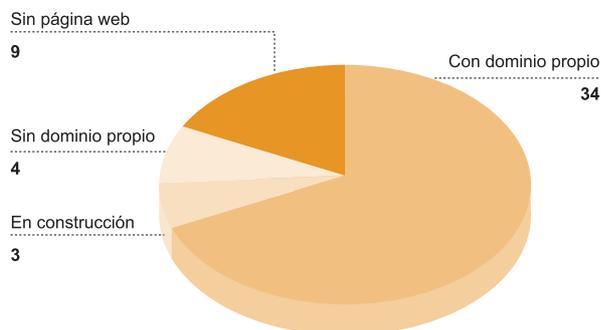
Por último, en lo relativo a los contenidos específicos, y en consonancia con lo expuesto anteriormente, para reflejar la dimensión social de las cooperativas se consideraba necesaria una referencia clara a su condición, e información sobre la aplicación de excedentes o referencia a la dotación al Fondo de Educación y Promoción (FEP) y su uso.

Como preámbulo, señalar que el cooperativismo agrario dentro de la agricultura de la Unión Europea representa más del 65% de la transformación y comercialización de productos agrarios (COGECA, 2000). En España, la actividad de mercado que poseen en la actualidad las cooperativas se estima en un 40% de la producción final agraria (CCAE, 2002).

4 Se diferenciaron las empresas que se localizan en Internet a través de un dominio propio del tipo *www.cooperativa.dominio*, de las empresas cuya dirección de Internet integra la de un proveedor de servicios de Internet, denominado por sus siglas en inglés como ISP, siendo su dirección del tipo *www.ISP.dominio/cooperativas.htm*.

Gráfico 5.

Presencia de las mayores cooperativas agrarias en la Red



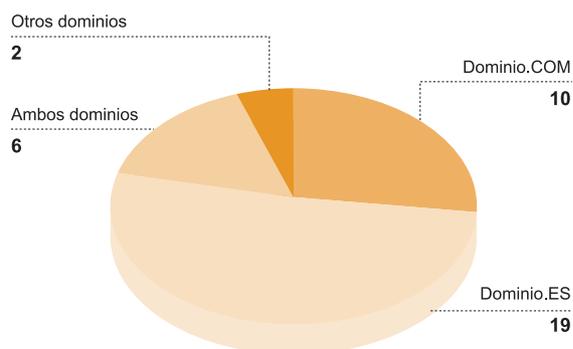
Fuente: JULIÁ et al., 2004.

Para analizar su situación en la Red, se seleccionaron las 50 mayores cooperativas agrarias en España durante el año 2002, según el criterio de volumen de ventas, a partir de los datos publicados en el Anuario Alimarket (2003), y en primer término se contrastó que la mayoría de las cooperativas dispusieran de páginas *web* (Gráfico 5).

Según un estudio sobre *e-business* realizado por la Unión Europea (e-Business Watch, 2003), el 45% de las empresas del sector agroalimentario confirman disponer de página *web* en 2002, aunque el porcentaje aumenta en función del tamaño de dichas empresas, y para las grandes se sitúa en un 73%. En España, dentro del sector, el 46% de las empresas disponen de página *web*, por detrás de Italia (54%) y Reino Unido (47%), pero con cifras superiores a Alemania (23%) y Francia (13%).

Gráfico 6.

Tipos de dominios de las mayores cooperativas agrarias



Fuente: JULIÁ et al., 2004.

Además, se pudieron distinguir tres grupos claramente diferenciados en cuanto a la gestión que realizan de sus dominios en Internet. De las 37 páginas *web* analizadas (incluidas las 3 que se encontraban en construcción) 19 disponen de sólo el dominio *'es'*, de las cuales 11 tienen el dominio equivalente *'com'* ocupado por otra empresa, generalmente extranjera y no relacionada con el sector. Otras 10 sólo disponen del dominio *'com'*, y ninguna tiene el dominio equivalente *'es'* ocupado, por lo que parecen prescindir del dominio geográfico que le corresponde, por ser de nacionalidad española. Tan sólo 6 disponen de ambos dominios, de las cuales únicamente una cooperativa además dispone del dominio *'coop'*, lo cual consideramos que se trata de la gestión más adecuada y conveniente para que ninguna empresa pueda interferir con su imagen en Internet.

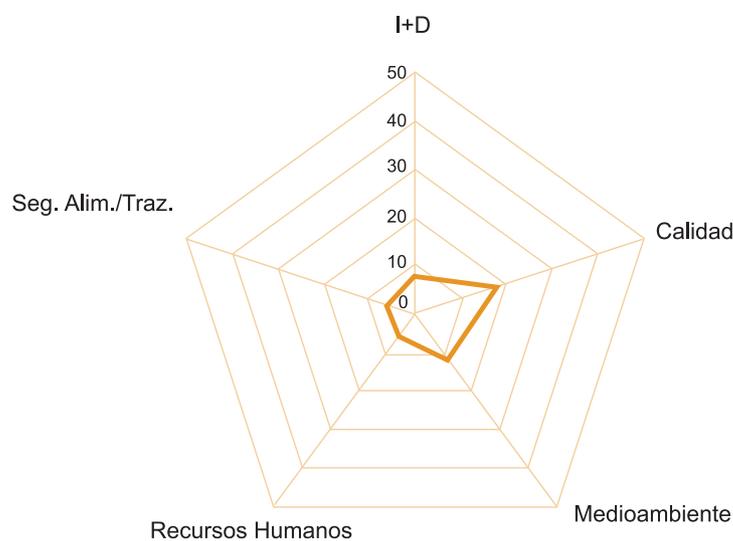
En cualquier caso, sólo 14 están relacionadas con otras a través de enlaces, y, además, excepto en un caso, a un nivel que se puede considerar bajo (menos de 20 *links*).

Respecto a los contenidos analizados en las páginas *web* de las cooperativas agrarias, se consideró también la inclusión de información sobre la política de seguridad alimentaria y aplicación de sistemas de trazabilidad, por responder a una problemática específica, pero a la vez de enorme importancia dentro del sector agroalimentario.

Los resultados obtenidos apuntaban que todas presentan información sobre la actividad empresarial, y la mayoría disponen de un servicio propio de noticias relacionado con la empresa o el sector, más o menos actualizado. En cuanto al resto de contenidos (Gráfico 7), los más comúnmente desarrollados son los relacionados con la calidad. De una manera más puntual, encontramos los vinculados al medio ambiente, la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) y los recursos humanos, e incluso los relacionados con la seguridad alimentaria y la trazabilidad, a pesar de la trascendencia que se le reconoce a estos aspectos en el presente y futuro del sector.

Por último, la totalidad de las organizaciones señalan claramente su condición de cooperativa, pero sólo 2 informan sobre la aplicación de excedentes o se refieren a la dotación al Fondo de Educación y Promoción (FEP) y su uso, por lo que también en este sentido parece aconsejable incidir en el desarrollo de estos contenidos específicos, que consideramos necesarios para trasladar a la Red una realidad diferenciada dentro del sector con sus propios valores y principios.

Gráfico 7. Contenidos de las páginas Web de las mayores cooperativas agrarias



Fuente: JULIÁ et al., 2004.

A continuación, comentaremos la situación de las cooperativas de crédito, cuya actividad sabemos que se ha transformado en las últimas décadas, en paralelo a los cambios sufridos fundamentalmente en el sector agrario. Conocemos el importante peso de las cajas rurales dentro del cooperativismo de crédito y su tradicional compromiso y relación con el medio rural, pero su crecimiento ha requerido ampliar y diversificar su actividad a otros ámbitos económicos (Palomo y Valor, 2001).

Además, con especial incidencia desde 1999, la incorporación de las nuevas tecnologías de la información al sector, lideradas por la banca en Internet, ha sido creciente en los bancos y cajas de ahorro, dando lugar a la denominada *banca electrónica*. En este contexto, las cajas rurales han decidido mantener su tradicional cercanía, integrando también en su actividad los nuevos medios que Internet pone a su disposición (Palomo, 2000).

Para analizar la presencia en la Red del cooperativismo de crédito, se seleccionaron las 50 mayores cajas rurales en España durante el año 2002, según sus activos totales, a partir de los datos publicados en el Anuario de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC, 2003). El conjunto de las cooperativas disponen de página *web* pero sólo 15 con dominio propio, que son las que se analizaron más profundamente.

Esta situación responde a que el impacto de las nuevas tecnologías ha contribuido a impulsar la cooperación entre las cajas rurales, a partir de lo cual se desarrolló el portal del grupo www.cajarural.com. A través de dicho portal se puede acceder a un sitio de información general de cada cooperativa, o en su caso, enlazar con su propio dominio.

Además, los servicios de banca electrónica se centralizan a través del sitio www.ruralvia.com, aunque en algunos casos se desarrollan individualmente.

Mediante el análisis de la popularidad observamos que la totalidad se encuentran relacionadas con otras páginas a través de enlaces, pero sólo a un nivel bajo (menos de 20 *links*), excepto en un caso (79 *links*).

Sobre los contenidos de carácter general, comentar que también en su conjunto presentan información sobre su actividad, más o menos elaborada, y una gran parte dispone de un servicio propio de noticias. El desarrollo del resto de contenidos es bastante limitado, destacando los relacionados concretamente con la investigación e innovación.

Por último, la totalidad de las cajas rurales señalan claramente su condición de cooperativa, y casi la mitad de las estudiadas (7) informan sobre la aplicación de excedentes o se refieren a la dotación al Fondo de Educación y Promoción (FEP) y su uso.

En cuanto al cooperativismo de consumo, las cooperativas líderes en sus respectivos sectores, Eroski y Consum en gran distribución, Abacus en distribución cultural, Scias en sani-



dad y San Francisco de Asís en distribución eléctrica concentran los principales crecimientos en facturación y acaparan la mayor parte de las cooperativas del sector con presencia en Internet.

A partir de las 30 mayores cooperativas en España durante el año 2002, según su volumen de facturación, a partir de los datos publicados por la Confederación Española de Cooperativas de Consumidores y Usuarios (HISPACCOOP, 2004). Menos de la mitad de las cooperativas disponen de página *web*, y se corresponden fundamentalmente, como hemos dicho, con las más representativas en cada ámbito de actuación.

Mediante el análisis de la popularidad observamos que, excepto dos cooperativas, el resto se encuentran relacionadas a un nivel bajo (menos de 20 *links*).

En cuanto a los contenidos de carácter general, siempre encontramos alguna información relacionada con su actividad, sobre el resto (calidad, recursos humanos...), salvo algún caso, las referencias son bastante reducidas. La situación es similar en relación al desarrollo de los contenidos financieros.

Por último, se presenta claramente señalada su condición de cooperativa en todas las páginas *web* estudiadas, de las que sólo la mitad informan sobre la aplicación de excedentes o se refieren a la dotación al Fondo de Educación y Promoción (FEP) y su uso.

Por último, y en general, señalar la escasa disponibilidad en la selección de idiomas extranjeros en los diferentes tipos de cooperativas considerados, de alguna manera justificada, en las organizaciones donde la orientación de su actividad es exclusivamente local, pero que convendría revisar.

5. El tercer sector en Internet

Según un análisis efectuado a partir de la encuesta realizada a 200 Organizaciones No Gubernamentales españolas dedicadas a la defensa de los derechos humanos y la cooperación al desarrollo (Franco, 2002) nos muestra que han incorporado mayoritariamente las nuevas tecnologías a su actividad cotidiana, aunque en general, aún falta un aprovechamiento óptimo de las posibilidades que ofrecen.

Prácticamente la totalidad dispone de al menos un ordenador (98%) con conexión a Internet (96%). Además, la cantidad de equipos informáticos se presenta claramente correlacionada con el volumen de trabajadores contratados, aunque no ocurre lo mismo con los voluntarios.

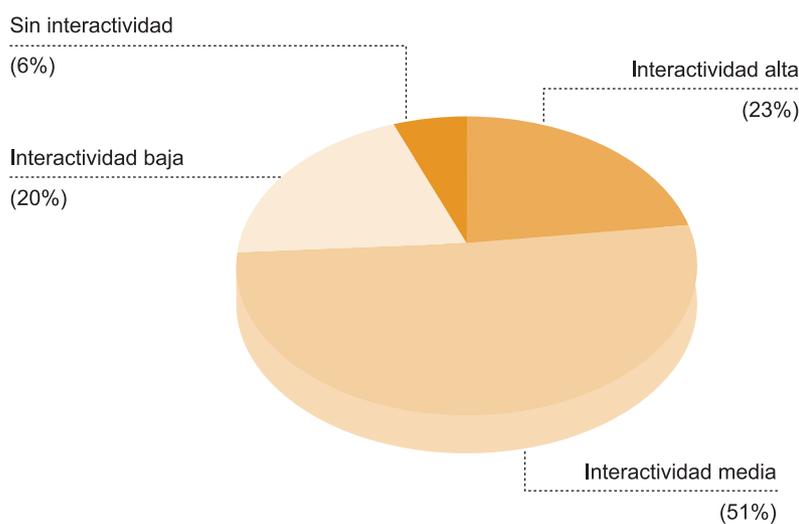
En lo que respecta a la comunicación dentro de las propias organizaciones, después del contacto personal, el correo electrónico es el más utilizado, que por su inmediatez y bajo coste se sitúa por delante del teléfono.

Los materiales impresos y la página *web* son los medios más utilizados para la comunicación con la sociedad. El 85% de las organizaciones analizadas dispone de un sitio *web* propio, creado mayoritariamente por voluntarios (48%) y trabajadores en plantilla (30%), y en el resto de los casos por una empresa externa. Su objetivo fundamentalmente es informativo, para dar a conocer sus proyectos. En cualquier caso, el mantenimiento del sitio *web* por parte de las organizaciones suele ser deficitario, siendo la falta de recursos humanos y las limitaciones presupuestarias los principales obstáculos para la mejora de este aspecto.

Para conocer más profundamente el nivel de aprovechamiento de Internet por parte de las anteriores Organizaciones No Gubernamentales (ONG), se realizó un análisis cualitativo de las páginas *web* de las 40 organizaciones más representativas (Fundación Auna, 2003). Dicho análisis nos permite clasificar a las entidades en cuatro grandes grupos, claramente diferenciados.

En primer lugar, encontramos las organizaciones que disponen de una página Web con interactividad alta (23%) que han apostado abiertamente por la utilización de Internet, organizando comunidades virtuales (intranets y extranets) y promoviendo la formación *on-line* y el voluntariado virtual.

Gráfico 8. Clasificación de las páginas web de las ONG



Fuente: Fundación Auna, 2003.



La mayoría (51%) utilizan recursos de transacción o incorporan elementos de interactividad avanzada como el pago electrónico y las tiendas virtuales de comercio justo. También fomentan la participación mediante encuestas, sugerencias, campañas, foros, etc.

Otras entidades (20%) disponen de las herramientas más básicas de Internet, como la inclusión de enlaces, descarga de documentos digitales, fichas de captación de socios, etc.

Por último, encontramos a las entidades cuya página *web* no incorpora ningún elemento de interactividad (6%), siendo simples tarjetas de visita de sus organizaciones.

6. La economía social frente a la brecha digital

Como sabemos, las nuevas tecnologías, y especialmente Internet, están teniendo un continuo impacto en el desarrollo económico y social. No obstante, las oportunidades que ofrece no son iguales para todos. Es lo que se viene en llamar la *brecha digital*. Se trata de uno de los aspectos negativos de la Red, ya que su potencialidad parece patrimonio exclusivo de los más ricos, ahondando en las diferencias entre éstos y los más pobres. Se manifiesta en el ámbito internacional, donde zonas como África, Oriente Medio e Iberoamérica presentan una incorporación de las nuevas tecnologías muy lenta o casi inexistente. Pero también en el ámbito nacional, puesto que se puede comprobar que determinados grupos de población, como los de las áreas rurales, ven dificultado su acceso a este motor de desarrollo.

Para el análisis de este fenómeno, se viene proponiendo una serie de variables (Ballestero, 2002), entre las que destacamos el grado de distribución entre los distintos colectivos de la sociedad, nivel de equipamiento y acceso a Internet, capacidad o potencialidad de aprovechamiento... En cualquier caso, se puede constatar que la población del medio rural se está incorporando a las nuevas tecnologías con más retraso que la del medio urbano. Según datos del Instituto Nacional de Estadística de la Encuesta sobre equipamiento y uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares (INE, 2003), podemos observar que las viviendas que disponen de acceso a Internet, en los núcleos urbanos de más de 100.000 habitantes, se sitúan en el 30% (30,37%), y en los entornos rurales (núcleos de menos de 10.000 habitantes) sólo en la mitad (16,06%).

Todas las organizaciones englobadas en la Economía Social pensamos que deben ser conscientes del papel fundamental a desarrollar para combatir este riesgo, al trasladar desde el ámbito estrictamente económico, la sensibilidad social necesaria, que desde sus múltiples campos y actividades puede ejercer en este sentido.

Cabe recordar que el dominio '.coop' nace con la pretensión de promover y proteger los valores cooperativos en Internet, facilitando el desarrollo económico y otras relaciones mutuamente beneficiosas entre organizaciones cooperativas, con el propósito de lograr un mayor progreso económico y social de sus miembros. En un planteamiento inicial se pretendía contrarrestar en la medida de lo posible la *brecha digital* ayudando a las cooperativas de recursos limitados a acceder y utilizar las nuevas tecnologías de la información y comunicación (Juliá y García-Martínez, 2002).

7. Conclusiones

Las nuevas tecnologías son un recurso con un fuerte potencial democrático y muy útil para la gestión y eficacia de las entidades de la Economía Social. Provoca constantemente cambios en las formas de compartir información, aunque se suelen empezar a incorporar de forma tradicional. En cualquier caso, se deben intentar aprovechar sus múltiples posibilidades para generar nuevos modos de participación social, en los que la página *web* es una herramienta fundamental (Franco, 2002).

En general, pensamos que las entidades de la Economía Social pueden y deben aprovechar mejor las oportunidades que ofrece la tecnología de Internet, tratándose de un reto que se debe asumir de una manera activa y permanente. Sobre la información divulgada, parece necesario incidir en el desarrollo de los contenidos generales sobre la actividad, y especialmente en trasladar a la Red los relacionados con su realidad y dimensión social. En este sentido, también sería necesario promocionar los enlaces a las páginas *web* del sector, comenzando por los portales especializados y las organizaciones representativas. Es necesario recalcar que el desarrollo de un sitio *web* no termina cuando se hospeda en un servidor, sino que se debe promover el mismo, ya que el 70% de los usuarios utilizan los buscadores para localizarlos (Puccini y Briz, 2003).

Recientemente la Comisión Europea ha adoptado una comunicación sobre promoción de las sociedades cooperativas en Europa⁵, donde se manifiesta que el potencial de estas organizaciones no ha sido aprovechado suficientemente. Se propone impulsar su imagen a nivel nacional y europeo, mejorando la divulgación y el conocimiento de las mismas. Para ello, vertebradas en tres líneas principales, se disponen diferentes actuaciones a desarrollar. Dentro de éstas, aunque no se recoge ninguna referencia explícita al uso de Internet, y el desarrollo de páginas *web* en las cooperativas, entendemos que dada la potencialidad de transmisión de información que la utilización de dicha herramienta supone, las acciones finales contarán con este medio. Este apoyo puede ser un punto de inflexión en el uso de estas tecnologías en el ámbito del cooperativismo, y de la Economía Social en general, que como hemos visto es deseable y sustancialmente mejorable.

5 http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/cnc/2004/com2004_0018en01.pdf



Bibliografía

- ALIMARKET (2003): *Informe Anual Alimentación Perecedera*, ed: Ediciones Alimarket S.A.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS - AECA- (2002): *Código de buenas prácticas para la divulgación de información financiera en Internet*. Serie Nuevas Tecnologías y Contabilidad, ed. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN - SEDISI- (2003): *Las tecnologías de la sociedad de la información en la empresa española*, ed. Asociación Española de Empresas de Tecnologías de la información.
- BALLESTERO, F. (2002): *La brecha digital. El riesgo de exclusión en la Sociedad de la Información*, ed. Fundación Retevisión, Madrid.
- BANEGAS, J. (2001): "Efectos de las tecnologías de la información y comunicación en la vida empresarial". *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 1 y 2.
- BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (2002): *Informe de síntesis sobre la Economía Social en España en el año 2000*, ed. CIRIEC-España.
- CASTELLS, M. (2001): *La Galaxia Internet*, 1ª edición, Plaza & Janés Editores, Madrid.
- CONFEDERACIÓN GENERAL DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS DE LA UNIÓN EUROPEA (COGECA) (2000): *La cooperación agraria en la Unión Europea*.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (CCA) (2002): *Informe del Cooperativismo Agrario en España*.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COOPERATIVAS DE CONSUMIDORES DE USUARIOS -HISPACOO- (2004): *Cifras del Cooperativismo de Consumo en el 2002*, en www.hispacoop.es
- DOTCOOP ALLIANCE (2004): *Active Internet Addresses by Country*, en www.coop.org
- E-BUSINESS WATCH (2003): *The European e-Business Report. A portrait of e-business in 15 sectors of the EU economy*. European Commission.
- FRANCO, C. (2002): *¿Conectadas? Las ONG españolas en la red*. Fundació Un Sol Món.
- FUNDACIÓN AUNA (2003): *eEspaña2003: Informe anual sobre el desarrollo de la Sociedad de la Información en España*, ed. Fundación Auna. Madrid.
- GARCÍA-MARTÍNEZ, G., JULIÁ, J.F. y POLO, F. (2003): "Presencia en Internet de las empresas comercializadoras de la horticultura almeriense" *II Congreso Internacional de Horticultura Mediterránea*, Almería, pp. 171.

- GARCÍA-MARTÍNEZ, G. y POLO, F. (2003): "Análisis de la situación actual de la implantación del dominio .coop en las cooperativas a nivel nacional", *IX Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativas*, Valladolid.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (2003): *Encuesta sobre equipamiento y uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares*, en www.ine.es.
- JULIÁ, J.F.; GARCÍA-MARTÍNEZ, G. (2002): El dominio .coop. Un instrumento de intercooperación en la red de redes, en *VIII Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativas*, Tenerife.
- JULIÁ, J.F.; GARCÍA-MARTÍNEZ, G. (2004): The presence of Spanish co-operatives on the Internet and '.coop' domain, en *International Cooperative Alliance – Research Committee*. Segorbe (Castellón).
- JULIÁ, J.F., GARCÍA-MARTÍNEZ, G. POLO, F. (2004): "La información divulgada a través de Internet por las cooperativas", CIRIEC-España, Monográfico "Nuevas Tecnologías" (en prensa).
- NETCRAFT (2004): *Web Server Survey*, en www.netcraft.com.
- LASO, I., e IGLESIAS, M. (2002): *Internet, Comercio colaborativo y Comercio: nuevos modleos de negocio*, 1ª ed, MundiPrensa, Madrid, pp. 72-74.
- PALOMO, R. (2000): *Pasado, presente y futuro de la banca cooperativa en España*, ed. CIRIEC-España, pp.184-189.
- PALOMO, R., VALOR, C. (2001): *Banca Cooperativa. Entorno financiero y proyección social*. ed. Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC), pp. 59-61.
- PUCCINI, D., BRIZ, J. (2003): "Modelos de negocios en la era de Internet: Aplicaciones a la Cadena Alimentaria", en BRIZ, J. (Coordinador): *Internet, Trazabilidad y Seguridad Alimentaria*, ed. Mundiprensa, pp 447-486.
- SOLÉ-MORO, M.L. (2000): *Comercio Electrónico: Un mercado en expansión*, ed. ESIC, pp. 241-247.
- SUÁREZ, A. (2001): *Nueva Economía y Nueva Sociedad*, ed. Prentice Hall.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO -UNACC- (2003): *Anuario 2002. Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, ed. Unión Nacional de Cooperativas de Crédito.



ECONOMÍA SOCIAL Y NUEVO ESTADO DE BIENESTAR. LOS SERVICIOS ASISTENCIALES Y LA INTEGRACIÓN SOCIO-LABORAL

Antonia Sajardo Moreno ¹

1. Marco introductorio: Economía Social y Estado de bienestar

En la actualidad las sociedades desarrolladas están asistiendo a una revalorización de la Economía Social en el ámbito del bienestar social desde una perspectiva económica, pero también social y política. La redefinición de los Estados de bienestar originada por cambios socio-políticos (mutación de las estructuras sociales y familiares y nuevos problemas y necesidades sociales) y por la irrupción de la crisis económica, así como la profunda segmentación experimentada por el mercado, se hallan sobre la base de esta nueva mirada hacia una serie de entidades que tradicionalmente han contribuido a resolver necesidades humanas.

Históricamente, y a la par del desarrollo del sistema capitalista de mercado, numerosas entidades religiosas de carácter altruista constituyeron en muchas ocasiones, junto a la acción de las redes familiares y comunitarias, el pilar básico de atención de las necesidades sociales. Posteriormente esta idea caritativa de la acción social se amplió con la dimensión solidaria, dando cabida a las entidades de tipo laico.

Junto a la abstencionista acción del Estado (en el orden equitativo y redistributivo) limitándose a actuar como mero garante del funcionamiento mercantil y del orden público, el mercado y la Economía Social coexistían pacíficamente con una relación hegemónica por parte del primero y de subordinación de la segunda, la cual se limitó a generar un ámbito selectivo de actuación en el terreno político (reivindicativo) y económico (productivo y de consumo).

Las prontas limitaciones del mercado como mecanismo asignador de recursos, generando fallos, y sus fracasos respecto a la satisfacción de las necesidades sociales y el desarrollo de la solidaridad, propició una innovadora implicación del Estado en la economía y la sociedad con el advenimiento de los Estados de bienestar. No obstante, el desarrollo mercantil no se verá limitado sino que transformará su actuación mediante un potente aparato institucional de protección social solidaria y legitimidad política democrática, relegando a la Economía Social a un segundo plano en la provisión del bienestar social.

1 Profesora de Economía Aplicada, Universidad de Valencia y Directora de Investigaciones en economía social y sector no lucrativo del CIRIEC-España.

La crisis de los setenta supuso el agotamiento del modelo keynesiano-fordista de relativa estabilidad social y económica, iniciándose un proceso de transformación económica, institucional y político profundo, en cuyo seno reemergió con nueva identidad propia la Economía Social. En este resurgimiento confluyen de manera desigual la recurrente y cada vez más notoria inseguridad y carencia de extroversión hacia lo social por parte del mercado, y el profundo cuestionamiento del patrón público de bienestar ante su incapacidad para dar oportunas respuestas a las nuevas demandas sociales en el orden político y económico, fundamentalmente de empleo, participación y protección social.

En este contexto se genera un proceso de cambio en el diseño institucional concretado en tres vectores mutuamente interrelacionados: 1) reestructuración, repliegue y externalización de la actividad pública con objetivos de racionalización, economía y desburocratización (semiprivatización); 2) remercantilización de las relaciones socioeconómicas, y 3) recomposición de la sociedad civil. La política de bienestar social comienza a concebirse desde un enfoque de producción del bienestar social, que defiende un modelo mixto de implementación, donde el Estado asuma las funciones de financiación, regulación y control y el Sector Privado (Economía Social fundamentalmente) y se encargue de las tareas de producción y distribución. Este modelo que plantea un retorno a la sociedad civil, bajo la centralidad de la exclusión social y mediatizado por el factor laboral (desempleo e inserción), se está traduciendo, de un lado, en una rápida expansión de la Economía Social, reflejado en la oportunidad que ello supone para su expansión y también en las posibilidades que este sector ostenta en la realización eficaz y eficiente de estas tareas. Pero, asimismo, irrumpe con fuerza el mercado, el cual, constatada la rentabilidad del sector de bienestar social, reintroduce y refuerza la disciplina mercantil en el ámbito público (bajo los principios de elección y soberanía del consumidor), generando cuasimercados en los Estados de bienestar.

La Economía Social se concibe como una alternativa óptima ante los fallos del mercado y los fallos del Estado. Así, en contextos donde el Sector Público no puede asegurar una provisión de *outputs* eficiente por limitaciones burocráticas o presupuestarias, donde el mercado no está dispuesto a promover bienes dirigidos a colectivos desfavorecidos, de bajo nivel económico, o con externalidades, la Economía Social puede satisfacer estas demandas generando una oferta económica ágil, flexible, eficiente, adaptada a las circunstancias creativa e innovadora, a la vez que favorece la cultura democrática, la igualdad social y política y los valores de la solidaridad, el pluralismo, la cohesión social y el voluntariado. Ello es especialmente cierto en el ámbito del bienestar social, donde junto a un nuevo enfoque que tiende a primar los aspectos de prevención y postula la implicación comunitaria, se adicionan las características socio-económicamente desfavorables de la demanda, la naturaleza de los propios *outputs* socialmente necesarios (características complejas o inobservables), o las situaciones en las que éstos se demandan y ofertan (separación entre oferentes y demandantes), que los torna no rentables para el sector capitalista y no asumibles políticamente por el Estado.



En España, la edificación tardía de un Estado de bienestar a fines de los setenta, y de incipiente desarrollo durante los ochenta, determina que éste entre en proceso de crisis y revisión aun cuando no se han alcanzado los niveles de protección de otros países. Este carácter diferencial ubica a España en lo que se ha dado en llamar *patrón latino de Estado de bienestar*, edificado en un contexto de crisis económica y cambio político. Sus rasgos característicos son: 1) el carácter paradójico y ambivalente de la adhesión social al sistema público de bienestar, junto a una profunda crítica a su eficacia protectora, aun sin haberse completado la universalización de los derechos sociales; 2) la aceptación pasiva ante la contención o recorte selectivo del gasto social público; 3) el desarrollo de un mercado en gran medida protegido y especializado para el ejercicio de actividades sociales a través de figuras contractuales (concertos y convenios), y una interrelacionada evolución del Estado y de la Economía Social, reconstruida bajo unas marcas propias: dependencia financiera estatal, fuerte crecimiento organizativo en un contexto de segmentación y atomización social, dificultades de coordinación en un sector de alta fragmentación interna y fuerte competencia inter e intra-institucional.

Planteado el contexto en el que actualmente se desenvuelve la Economía Social en el Estado de bienestar, este trabajo continúa abordando los aspectos más relevantes que definen la realidad de la Economía Social en dos ámbitos concretos, la acción social y la inserción laboral de colectivos marginados o excluidos, ámbitos de especial centralidad en nuestras sociedades. El primero, la acción social, por la confluencia del intenso bagaje histórico desarrollado en el mismo por la Economía Social, y el continuo afloramiento de necesidades sociales de nuevo cuño, y el segundo, la inserción socio-laboral, por constituir un tema de relevancia primordial en nuestras economías, donde el desempeño de una actividad laboral, más allá de una mera fuente de obtención de ingresos, constituye un factor de integración social, de desarrollo personal y de cauce para el ejercicio de la ciudadanía. En ambos ámbitos la Economía Social adquiere un papel activo de intervención que permite aliviar al Estado de sus antiguas responsabilidades adquiridas, hoy difícilmente asumibles, compartiendo con la sociedad civil los costes de la crisis y sus potenciales riesgos.

El capítulo concluye explorando los retos y las debilidades de la Economía Social en la nueva reconfiguración de los Estados de bienestar, una nueva época que intuye remitirnos a un nuevo orden social y económico, mediatizado por la diversidad de realidades socio-institucionales y en éstas la propia naturaleza y rol jugado por el sector de la Economía Social, y gobernado por los vectores de la globalización en pro de una nueva sociedad del bienestar.

2. La Economía Social en la acción social

2.1. Las asociaciones y fundaciones de acción social: análisis macroeconómico

Muy recientemente ha sido modificada la regulación de las asociaciones sometidas al régimen general, en virtud de la Ley Orgánica 1/2002 de 22 de marzo reguladora del derecho de asociación. Junto a esta normativa genérica existen normativas especiales que regulan otros tipos de asociaciones específicas como las de tercera edad, de mujeres, juveniles, religiosas, deportivas, de consumidores y usuarios². Consultando los datos del Registro Nacional del Asociaciones del Ministerio del Interior, a 31-12-2002 existían censadas 259.359 entidades asociativas activas en España³, de las cuales 256.258 son asociaciones y 3.101 son federaciones. El 92,4% de éste son de ámbito inferior al nacional (autonómico, regional y provincial -236.856 entidades-), y el 7,6% restante ejercen su actividad al lo largo de todo el territorio nacional (22.471 entidades).

A nivel de distribución geográfica existe una densidad asociativa superior en las cuatro Comunidades Autónomas con una mayor población, que son, por este orden, Andalucía, Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana, concentrando más del 50% del conjunto asociativo nacional. Por provincias las que computan un mayor número de asociaciones son, ordenadamente, Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla y Alicante.

El estudio de la evolución de la tasa media de creación de asociaciones revela la gran juventud del conjunto asociativo español, resultando ser un claro producto de la democracia (Tabla 1). Así, durante el régimen franquista se crearon alrededor de 1.000 asociaciones anuales entre 1968 y 1976. El advenimiento democrático supuso la gran explosión asociativa española, en gran parte debido a la instauración de un nuevo y amplio régimen de libertades que propició la activación de las energías sociales inhibidas durante la dictadura, y también, y en menor medida como reflejo mimético de la multiplicación asociativa mundial de fines del pasado siglo. De esta manera la tasa de creación asociativa se incrementó en más de un 500% durante el periodo 1973-1983, duplicándose de nuevo esa misma tasa a fines de los ochenta y principios de los noventa, para estabilizarse en una media de 14.000 asociaciones creadas hasta el año 2000, a lo largo del cual se inscribieron 16.266 entidades. A partir de este año se ha producido un decrecimiento progresivo anual en el número de asociaciones inscritas, disminuyendo a 15.005 entidades en 2001 y pasando a 13.343 en 2002. Las razón explicativa de este hecho deben hallarse en las mayores restricciones burocráticas que supone para la creación de asociaciones y su funcionamiento la nueva legislación introducida por la Ley 1/2002 (como la necesidad de contabilidad analítica).

2 A nivel autonómico dos comunidades han dictado su propia norma, Cataluña a través de la Ley 7/1997 de asociaciones de 18 de junio, y el País Vasco, mediante la Ley 3/1998 de asociaciones de 12 de febrero.

3 Se incluyen las asociaciones sometidas al régimen general (Ley 1/2002), y las asociaciones juveniles reguladas por el Real decreto 397/1988 de 22 de abril.

Tabla 1. Media de Asociaciones inscritas por periodos en España

Periodos temporales	Nº Asociaciones
1968-1971	746
1972-1976	1.157
1977-1983	5.797
1984-1989	6.524
1990-1994	10.967
1995-1999	14.135
2000-2003	14.871

*Nota: Asociaciones incluye las Asociaciones y las Asociaciones juveniles.
 Fuente: Elaboración propia a partir de las Memorias del Ministerio del Interior.*

La distribución por actividades económicas de las asociaciones españolas nos permite realizar una aproximación al ámbito específico de la acción social (Tabla 2). Este ámbito lo conforman las asociaciones pertenecientes a los grupos de *Disminuidos físicos y Psíquicos y Filantrópicas*, y parte de las correspondientes a *Familiares, consumidores y tercera edad y Femeninas*, que en conjunto representan el 15,7% del total de asociaciones, con una elevada tasa relativa de federaciones del 29,1%. No obstante son las actividades teóricamente de mayor contenido lúdico y de encuentro, como los de *Culturales e ideológicas y Deportivas, recreativas y juveniles* las que concentran la mitad del asociacionismo de nuestro país (54,3%). En cambio presentan un menor número relativo de federaciones (33,6%), explicable en principio, por su reducida necesidad de estructura organizativa profesional y de recursos para el adecuado cumplimiento de sus fines fundacionales. Cuantitativamente, a distancia se sitúan las asociaciones *Educativas* y de *Vecinos*.

**Tabla 2.
 Asociaciones y federaciones activas clasificadas por Grupos de Actividad a 31-12-2002**

Grupos de Actividades Económicas	Asociaciones	%	Federaciones	%
0. Varias	2.236	0,9	9	0,3
1. Culturales e ideológicas	97.725	37,7	608	19,6
2. Deportivas, recreativas y juveniles	43.143	16,6	437	15,4
3. Disminuidos físicos y psíquicos	5.486	2,1	277	8,9
4. Económicas y profesionales	18.803	7,2	201	6,4
5. Familiares, consumidores y tercera edad	12.138	4,7	221	7,1
6. Femeninas	8.412	3,2	134	4,3
7. Filantrópicas	14.799	5,7	271	8,7
8. Educativas	29.313	11,2	527	17,0
9. Vecinos	27.300	10,5	416	13,4
Totales	259.354	100,0	3.101	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Memoria del Ministerio de Interior.

En términos dinámicos a lo largo de la década de los noventa y principios de la presente las asociaciones que más significativamente han aumentado, tanto en entidades como en federaciones, han sido los grupos que trabajan en la acción social, en concreto, las de *Disminuidos físicos y psíquicos* con un 154% de aumento, seguidas de las *Filantrópicas*, con un 123%, las *Deportivas, recreativas y juveniles*, con un 95%, y las *Culturales e ideológicas* con un 62,6%. El incremento experimentado por los otros dos grupos que participan en la acción social como son las *Femeninas y Familiares, consumidores y tercera edad*, ha sido más reducido el 44,0% y el 6,4% respectivamente.

Las asociaciones pueden acceder a la declaración de *utilidad pública* (incluida dentro de las medidas de fomento asociativo en la Ley 1/2002, Título VI), cumpliendo una serie de requisitos (-art.35-carecer de ánimo de lucro, extroversión de su actividad, en caso de disolución afectar su patrimonio a actividades de interés general...), en virtud de lo cual pueden disfrutar de una serie de beneficios económicos, asistencia jurídica gratuita, y exenciones y beneficios fiscales establecidos en la Ley 49/2002 de 23 de diciembre de Régimen Fiscal de las Entidades Sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al mecenazgo, bajo unas condiciones, como la realización de actividades de interés general, que al menos el 70% de sus ventas o ingresos se dediquen a tales fines, no realizar actividades económicas o gratuidad de cargos de gobierno y representación (art.3). El desarrollo reglamentario de esta ley viene dado por el Real decreto 1270/2003 de 10 de octubre. El número total de estas asociaciones representa menos del 2% del total de las mismas.

Las *fundaciones* cuentan con una regulación general, recientemente modificada en virtud de la Ley 50/2002 de 26 de diciembre de Fundaciones, y también el Real decreto 384/1996 de 1 de marzo que aprueba el Registro de fundaciones de competencia Estatal⁴. La fiscalidad de las fundaciones se halla regulada en la Ley 49/2002 y en su reglamento dado por el R.D.1270/2003, en idénticos términos a los establecidos para las asociaciones declaradas de utilidad pública.

4 A nivel de las Comunidades Autónomas, y en virtud de sus respectivas competencias, se han venido promulgando determinadas leyes de fundaciones: Ley 5/2001 de 2 de mayo de Fundaciones de Cataluña; Ley 2/1998 de 6 de abril de Fundaciones Canarias; Ley 1/1998 de 2 de marzo de Fundaciones de la Comunidad de Madrid; Ley 7/1983 de 22 de junio de Régimen de las Fundaciones de Interés Gallego; Ley 1/1973 (arts.42 a 47) de Compilación del derecho Civil Foral de Navarra, y Ley Foral 12/1996 de 2 de julio reguladora del Régimen Tributario de las Fundaciones y las Actividades de Patrocinio; Ley 12/1994 de 17 de junio de Fundaciones del país Vasco; Ley 8/1998 de 9 de diciembre de Fundaciones de la Comunidad Valenciana, y Ley 13/2002 de 15 de julio de Fundaciones de Castilla-León.



En España en el año 2003 existían 1.683 fundaciones que trabajaban en la acción social sobre un total de 5.500, del cual el 21% son de ámbito estatal, y el 79% restante de ámbito autonómico (Tabla 3 y CF). Estas entidades se concentran muy acusadamente en la comunidad de Cataluña (24,8%), Madrid (20,3%) y Andalucía (11,5%). En el extremo opuesto son las Comunidades de Canarias (0,7%), La Rioja (0,9%), Extremadura y Cantabria (1,4% cada una) y Navarra (1,2%), las que poseen una menor densidad fundacional. Por provincias destacan, sobradamente, Barcelona con 348 fundaciones y Madrid que contabiliza 341. Según los datos de la Confederación Española de Fundaciones las fundaciones asistenciales de ámbito nacional realizan el 18,37% del gasto total en actividades de interés general del conjunto de las mismas, después de las docentes (67,5%) y seguidas de las culturales (14,05%).

Tabla 3. Distribución geográfica de las fundaciones de acción social

	Asociaciones	%
Andalucía	193	11,5
Aragón	70	4,2
Pdo. Asturias	37	2,2
Islas Baleares	62	3,7
Canarias	11	0,7
Cantabria	22	1,4
Castilla-La Mancha	71	4,2
Castilla-León	138	8,2
Cataluña	417	24,8
Extremadura	21	1,4
Galicia	61	3,6
Madrid	341	20,3
Foral de Navarra	19	1,2
País Vasco	117	7,0
Murcia	27	1,6
Rioja (La)	14	0,9
C. Valenciana	62	3,7
TOTALES	1.683	100,0

Fuente: Directorio de fundaciones de acción social, 2003.

2.2. Las asociaciones y fundaciones de acción social: perspectiva microeconómica

1. La naturaleza trabajo-intensiva del sector de la acción social, así como el carácter decisivo del factor humano para definir la calidad del *output*, resultan básicos para el análisis de los *recursos humanos* implicados en este ámbito: empleo remunerado y voluntario.

Para el estudio del *trabajo remunerado* de las entidades de Economía Social en la acción social pueden emplearse métodos *proxi* o a estudios *ad hoc*. Entre los primeros se encuentra la encuesta mensual del CIS, que habitualmente incluye una pregunta sobre la situación laboral de los españoles. En este contexto, y como media en los últimos seis meses la tasa de personas mayores de 18 años en situación de asalariado fijo o eventual (el 77,1% de los entrevistados) que han afirmado trabajar en entidades no lucrativas se sitúa en el 0'4%, lo que se traduce en unas 125.000 personas ocupadas⁵. Esta magnitud es significativamente más reducida que la que ofrecida por los principales estudios realizados *ad hoc* en los últimos años en nuestro país⁶.

5 Barómetro del CIS de febrero del 2004.

6 Es probable que exista un sesgo a la baja de modo análogo al que se produce con los trabajadores de las cooperativas, los cuales presentan una tasa próxima a las ISFL en la encuesta del CIS, pero su realidad es mucho mayor.

Por su parte, el DIRCE no ofrece datos agregados de empleo pero sí estratifica el número de *Asociaciones y otros tipos* por tramos de trabajadores. Aun con estas limitaciones y los sesgos ya mencionados que incorpora el campo en cuestión, es posible estimar entre 230.986 y 671.889 el empleo en este sector para el año 2001⁷.

Los estudios empíricos más importantes realizados hasta la fecha ofrecen realidades dispares sobre esta cuestión (Tabla 4). En primer lugar, el trabajo de Ruiz Olabuénaga (2000) estima, tomando como base el año 1995, que el total del Tercer Sector español (identificado como Sector No Lucrativo) emplea a 475.179 trabajadores remunerados equivalentes a tiempo completo y 161.224 trabajadores en su subsector de *servicios sociales*. En segundo lugar, el estudio de Barea y Pulido (2001) computa, con la misma base 1995, 118.575 los asalariados en este Sector (identificado como *Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares-ISFSH-*), de los que 72.675 pertenecer al subsector *Asociaciones y fundaciones*⁸. Un tercer estudio, llevado a cabo por la Fundación Tomillo (Martínez et al, 2000), calcula para 1999 en 215.307 los asalariados equivalentes a tiempo completo en el Tercer Sector en la acción social (denominado como *organizaciones no lucrativas –ONL-*). Por su lado, el estudio dirigido por Pérez-Díaz, cifra en 197.988 el número de trabajadores asalariados el Tercer Sector de acción social (Pérez-Díaz y López Novo, 2003). Asimismo el Observatorio Ocupacional del INEM (2000) calcula 175.929 trabajadores en las ONGs y fundaciones de acción social. Por último, Marbán (2003) calcula 24.135 trabajadores en términos equivalentes utilizando 6.049 entidades del 0,52 del IRPF. Ello, extrapolado a un supuesto conjunto mínimo de 11.000 *Organizaciones voluntarias de acción social*, supone la cifra, considerablemente menor, de 46.643 trabajadores; alternativamente con una extrapolación ampliada al supuesto conjunto máximo de 19.500 entidades, se manejaría el dato de 77.795 empleos para la totalidad del sector de acción social español.

Como aproximación global, y en términos relativos, puede estimarse que las asociaciones y fundaciones aglutinan al 40% del empleo total del país en el "Sector de actividades sanitarias y veterinarias, servicios sociales" (Martínez *et al*, 2000).

7 Excluyendo el empleo correspondiente a las cajas de ahorro.

8 Ambos estudios centrados en el ámbito de los servicios sociales, pero definiendo de distinta manera el campo de las entidades del Tercer Sector siendo el del primero más amplio.



Tabla 4. Estimaciones de recursos humanos de la Economía Social en la acción social (ETC)

Campo referencia	Estudio	Año	Trabajadores	
			remunerados	voluntarios
ISFL	Barea y Pulido (1998)	1995	118.575	--
S.No Lucrativo Subsector ser.soc.	Ruiz Olabuénaga (2000)	1995	161.224	496.793
ONL acción social	Martínez <i>et al.</i> (2000)	1999	215.307	230.356
ONGs –fundaciones acción social	Observatorio ocupacional INEM (2000)	1999	175.920	184.868
ISFL	CIS-2004, estimación propia	2001	125.000	--
Asoc.y otros tipos	DIRCE-2001 estimación propia	2001	Mín. 230.986	--
Tercer sector social	Peréz-Díaz-López novo (2003)	1999	197.988	733.709
Entidades 0,52IRPF	Marbán (2003)	1997	Mín. 24.135	Mín.56.017

El análisis de los estudios señalados permite identificar las principales características de este empleo: su *predominancia femenina* con independencia del tamaño de la entidad y del nivel geográfico de actuación de la entidad; alta proporción de *jóvenes*, entre 20 y 35 años (creciendo en edad cuanto mayor es la entidad); con una mayoría de *estudios universitarios*; con una dedicación mayoritaria media de 5 años de antigüedad (Pérez-Díaz, 2003), y con unas *peores condiciones de trabajo* en las entidades de Economía Social que en la media del *Sector sanitario y de servicios sociales* (CNAE-93, grupo 83). Esta afirmación se constata por la mayor temporalidad del empleo, mayor extensión de la jornada a tiempo parcial, de los contratos por obra o servicio y de formas de voluntarios susceptibles de ser contratados como *empleo encubierto* (voluntarios gratificados). Este panorama difiere entre las asociaciones y fundaciones y las cooperativas, dado que en las primeras impera el contrato a tiempo parcial (78% frente al 45% en los asalariados y el 8% de los socios de las cooperativas) y el recurso al empleo encubierto de voluntarios, mientras que en las segundas la inestabilidad laboral se aprecia en el hecho de que el 68% de sus contratos son eventuales frente al 45% en las asociaciones y fundaciones (Martínez *et al.*, 2000).

El *trabajo voluntario* constituye una de las características distintivas de las entidades de Economía Social que trabajan en la acción social. Aporta apoyo y sostén organizativo (único en muchos casos), sustenta el valor moral que supone la solidaridad de este tipo de altruismo, lo que les diferencia del resto de organizaciones, a la vez que constituye un rasgo definitorio del propio sector, el cual es también denominado como *Sector Voluntario*.

Los estudios *ad hoc* revelan un significativo abanico en el número de voluntarios que trabajan en el ámbito de la acción social (Tabla 4). Las estimaciones más amplias proceden de los trabajos de Pérez-Díaz y López-Novo (2003) y Ruiz-Olabuénaga (2000) con 733.709 y 496.793 voluntarios respectivamente; en un nivel intermedio se sitúa el estudio de Martínez *et al.* (2000) con 230.356 y el del Observatorio Ocupacional del INEM con 184.868. Las menores estimaciones, dado el universo considerado, son las procedentes del trabajo de Marbán (2003) el cual computa un mínimo de 56.017, cuyas extrapolaciones máximas y mínimas, identifica-

rían un intervalo situado entre los 101.812 y 180.560 voluntarios. De los estudios manejados puede afirmarse que se trata de personas mayoritariamente de género femenino (rondando el 60%), mayoritariamente jóvenes menores de 35 años (tasas superiores al 60%, con menor proporción en las entidades de carácter religioso), con una formación superior a la media nacional, en concreto media y media-alta, mayor para las fundaciones (47%) que para las asociaciones (27%), con una dedicación horaria mayoritariamente inferior a las 5 horas semanales (casi un 50%) y colaborando un breve periodo tiempo, dado que 1/3 de los mismos participa desde hace 1 ó 2 años, y sólo prácticamente la mitad colaboran desde hace un periodo comprendido entre los 2 y 5 años (47%) (Pérez-Díaz, 2003).

Consultando datos del CIS (2002) se señala que el 17,2% de los españoles mayores de 18 años afirman haber realizado trabajos voluntarios en *organizaciones de caridad o ayuda social*. No obstante, la extensión de este voluntariado presenta un límite sociológico significativo en la medida en que un 34,1% de los que han respondido no haber trabajado con anterioridad como voluntarios, no están interesados en participar en ningún tipo de entidad asociativa. De igual forma son las entidades dedicadas al campo de la acción social, a distancia de las de carácter deportivo (30,8%), las que ostentan las más altas tasas de pertenencia (11,8%), y una mayor tendencia a mantener ésta con el paso del tiempo, indicando una mayor estabilidad de su base social.

2. El estudio de la *estructura financiera* de las entidades de Economía Social en la acción social revela la vinculación hegemónica de las mismas con la actuación económica pública. Así, a la luz de los principales estudios analizados (Tabla 5) puede constatarse que la mayoría de sus *ingresos* proceden de la esfera pública, alrededor del 50%, bajo ciertas modalidades aunque predominando la subvención. El estudio de Pérez-Díaz (2003) establece una diferenciación por formas jurídicas que permite afirmar que son las asociaciones más dependientes de la financiación pública que las fundaciones, con el 47,4% y el 20,6% respectivamente de media. Esta dependencia en las asociaciones se acentúa a medida que crece su tamaño, llegando a representar los 2/3 en las asociaciones de mayor tamaño. En las fundaciones también se observa esta dinámica, pero aunque para las de mayor tamaño esta financiación sea la primera partida de ingresos, su peso en los ingresos totales es algo menos de la mitad del que supone para las asociaciones. Asimismo el 82,5% de estas entidades tienen establecido convenio o acuerdo de gestión de servicios con algún organismo público, elevándose al 85,9% para el caso de las asociaciones.

El recurso financiero más genuino de estas entidades, las *donaciones privadas* ostenta una importancia muy reducida, oscilando entre el 20% en el estudio de Ruiz-Olabuénaga (2000) y el 10,8% en el de Martínez et al (2000); para Pérez-Díaz (2003) las estimaciones son menores alcanzando un reducido 4,1% en las asociaciones y un 11,2% en las fundaciones.



Tabla 5. Estimaciones estructura financiera de la Economía Social en la acción social

Estudio	Año	INGRESOS			GASTOS	
		A. públicas	Donaciones	Cuotas-ventas	Corrientes	De capital
Ruiz Olabuénaga(2000)	1995	48,6%	20,0%	31,4%	90,3%	9,7%
Martínez, <i>et al.</i> (2000)	1999	52,8%	10,8%	33,9%	83,0%	17,0 % ⁹
Pérez- Díaz, <i>et al.</i> (2000)	1999	47,4-20,6%	4,1-11,2%	51,5-68,2% ¹⁰	95,0%	5,0%

En relación a los gastos, puede apreciarse que con determinados matices los gastos corrientes se llevan la parte del león del conjunto, siendo la partida principal los gastos de personal y la adquisición de servicios externos, no existiendo diferencias significativas por formas jurídicas.

2.3. Las cooperativas de iniciativa social

En el ámbito de la acción social también participan las *cooperativas de iniciativa social*, figura situada entre el movimiento cooperativo y las entidades no lucrativas de la Economía Social, que es introducida explícitamente por la nueva Ley 27/1999 de 16 de julio General de Cooperativas.

El art. 106.1 de la citada Ley establece que serán calificadas como tales aquellas “que no tengan ánimo de lucro y cuenten con un objeto social, con independencia de su clase, tratándose, bien de la prestación de servicios asistenciales de carácter sanitario, educativo, cultural o cualquier otro de naturaleza social, bien de la realización de actividades económicas en pro de la integración laboral de colectivos socialmente excluidos, y genéricamente la satisfacción de necesidades no resueltas por el mercado”. Asimismo, la Disposición Adicional 1ª de la Ley 27/1999 introduce la posibilidad de que la cooperativa adopte la calificación de *sin ánimo de lucro*¹¹, para aquellas que gestionen servicios colectivos, de titularidad pública o actividades económicas en pro de la integración laboral de grupos socialmente excluidos, siempre que (y estatutariamente se determine) no se distribuyan los posibles rendimientos positivos entre sus socios, y se desempeñen gratuitamente los cargos del Consejo Rector¹².

9 Se incluyen gastos de infraestructura (mantenimiento), pero también de gestión, como dirección y administración.

10 Se incluyen en este apartado junto a las cuotas de los socios y los servicios de la actividad propia, las rentas del patrimonio y las actividades mercantiles.

11 Esta calificación es explícitamente reconocida por la práctica totalidad legislación de las leyes autonómicas de cooperativas salvo por Extremadura, Navarra y Castilla-León.

12 A pesar del marcado carácter social de estas entidades han quedado al margen de la posibilidad de obtener la declaración de utilidad pública, y por lo tanto las donaciones privadas, patrocinios o mecenazgos no pueden ser objeto de deducción para el donante en el IRPF o ISS.

La legislación cooperativa autonómica previa a esta norma ya había recogido esta figura jurídica, aunque con diferente profusión y denominaciones¹³. Es la Comunidad de Cataluña la que no contempla ningún tipo de cooperativa de específica intervención en la acción social, y la Comunidad Autónoma del País Vasco la que presenta un mayor desarrollo legislativo¹⁴.

Consultando los datos de la Dirección General para el Fomento de la Economía Social¹⁵ se observa una clara evolución de las cooperativas de iniciativa social en el quinquenio contemplando con un crecimiento del 21,1% en el número de entidades y un 25,2% en el volumen de trabajadores.

De este conjunto de cooperativas, una parte importante toma la forma de trabajo asociado, en concreto un 92% para el grupo de *Actividades sanitarias y veterinarias. Servicios sociales*, y un 51% para las dedicadas a las “Actividades asociativas”. Este hecho contrasta con las pioneras cooperativas sociales, más próximas a las cooperativas de consumidores, creadas en los años setenta en las Comunidades catalana y valenciana por padres de discapacitados ante la ausencia de otros recursos institucionales idóneos. En relación a su estructura financiera, el estudio de Martínez et al (2000) señala que el 75% de la facturación global de las cooperativas sociales se realiza con las administraciones públicas y afines, y el 57% de estas entidades desarrollan más del 75% de su facturación con la Administración.

Tabla 6. Cooperativas de iniciativa social y número de trabajadores

	Cooperativas			Nº de Trabajadores		
	A. Ssoc	A.A.	Total	A. Ssoc	A.A.	Total
1999	480	187	667	8.339	1.651	9.990
2000	516	187	703	9.050	1.559	10.609
2001	550	182	732	9.552	1.770	11.322
2002	596	187	783	10.798	1.738	12.536
2003	622	186	808	10.782	1.735	12.517

Nota: A. Ssoc. = *Actividades sanitarias y veterinarias. Servicios sociales*; A.A. = *Actividades Asociativas*.
Fuente: Dirección General para el Fomento de la Economía Social.

13 Así se habla de cooperativas de iniciativa social (leyes de Madrid, Aragón, La Rioja y Castilla -León), de integración social (leyes de Madrid, Comunidad Valenciana, Galicia y La Rioja), de servicios sociales (leyes de Galicia y Aragón) , o de bienestar social (leyes de Extremadura y Navarra).

14 La Ley de Cooperativas de Euskadi (Ley 4/1993 de 24 de junio) que recogía en su artículo 127 a las cooperativas de integración social ha sido modificada en virtud de la Ley 1/2000 de 29 de junio, sin alterar los preceptos relativos a la mencionada tipología de cooperativas. Posteriormente en virtud del Real Decreto 64/1999 de 2 de febrero se aprobó el Reglamento sobre Procedimientos relativos a las Sociedades Cooperativas de Utilidad Pública. Finalmente el Decreto 61/2000 de 4 de abril se dedica a la regulación de las cooperativas de iniciativa social.

15 Los datos consultados se hallan clasificados por ramas de actividad según el CNAE-93, estando agrupadas las actividades M,N,O, relativas a “Educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales”, y dentro de éstos, y a los efectos de este trabajo, se han considerado los subgrupos de “Actividades sanitarias y veterinarias. Servicios sociales” (nº 85) y “Actividades asociativas” (nº 91).

3. La Economía Social en la inserción por la economía

En el ámbito de la inserción por la economía de colectivos con dificultades de empleo, la Economía Social participa a través de los denominados Centros Especiales de Empleo (CEE) y las Empresas de Inserción (EI), formas éstas que trabajan respectivamente con personas discapacitadas y colectivos en situación de exclusión social.

La normativa vigente¹⁶ concibe a los CEE y las EI como empresas que despliegan su actividad económica en el mercado, presentando un marcado carácter laboralista, que se concreta en la necesidad de computar en su plantilla de trabajadores con altos porcentajes de personas con dificultades laborales en el mercado de trabajo ordinario (un mínimo de un 70 por 100 de personas con discapacidad para el caso de los CEE, y al menos el 30 por 100 de trabajadores desempleados en situación de exclusión para el caso de las EI). Por otro lado, estos dos tipos de entidades no conforman figuras jurídicas sustantivas, adoptando las tipologías existentes de las empresas y entidades de Economía Social, principalmente asociaciones y fundaciones, o de las formas mercantiles (SRL y SA), a la vez que en el caso de los CEE su titularidad puede tener un carácter mixto (público-privado), o ser del propio sector público.

1. Durante los años sesenta y setenta, y desde la propia sociedad civil, aparecen los *Centros Especiales de Empleo* como escisiones de los denominados *Centros Ocupacionales*, con el objeto de integrar en el mercado laboral a aquellos discapacitados que tuviesen un grado de minusvalía relativa, y que por lo tanto fuesen laboralmente más eficientes. Ambas iniciativas fueron reconocidas jurídicamente en virtud de la Ley 13/1982 de Integración Social de Minusválidos (LISMI).

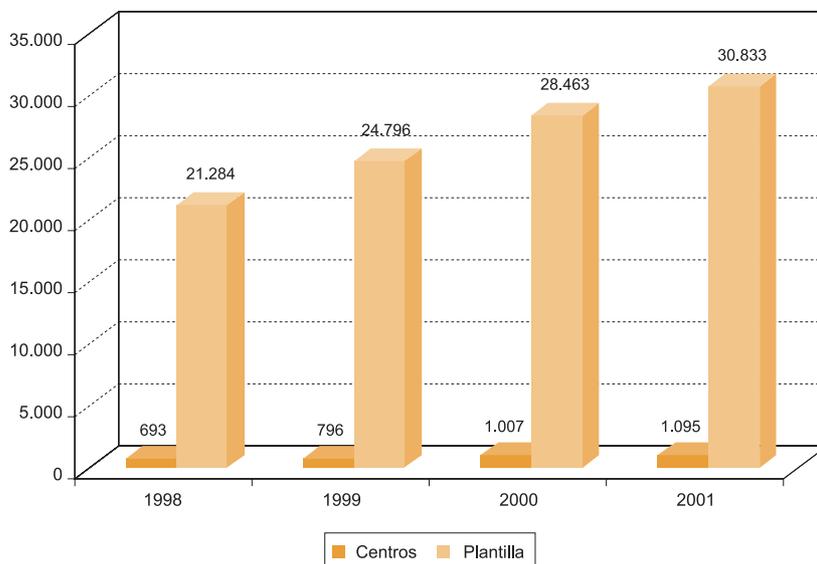
Bajo una estructura organizativa similar a la de las empresas ordinarias, los CEE tienen por objeto asegurar el empleo remunerado y la prestación de servicios de ajuste personal y social que requieran los colectivos objeto a través de la realización de un trabajo productivo y la participación regular en operaciones de mercado. Jurídicamente se conciben como un puente de integración de estos colectivos en el mercado ordinario de trabajo. Las personas discapacitadas trabajan bajo contrato laboral y afiliación a la seguridad social, percibiendo al menos el salario mínimo interprofesional, siendo éste subvencionado en un 50% por el Ministerio de Trabajo.

En España se estima que operaban 1.095 CEE, dando empleo a 34.163 personas, de las cuales 30.833 presentaban algún tipo de discapacidad centrándose en las Comunidades de Andalucía, Comunidad Valenciana, y Madrid.

16 Los Centros Especiales de Empleo se hallan regulados por el Art. 42 de la Ley 13/1982 de 7 de abril, de integración social de minusválidos, por el RD 2273/1985 de 4 de diciembre relativo al reglamento de estos Centros, y por la Disposición adicional 39 de la Ley 66/1997.

Las Empresas de Inserción presentan mayores carencias normativas, dado que a nivel estatal están reguladas por la Disposición adicional 9ª de la Ley 12/2001 de 9 de julio, de medidas urgentes de reforma del mercado de trabajo para el incremento del empleo y la mejora de su calidad. A nivel autonómico, sólo la Comunidad de Cataluña tiene una Ley específica al respecto: la Ley 27/2002, de 20 de diciembre, de las empresas de inserción sociolaboral de Cataluña.

Gráfico 1. Evolución de los CEE y de sus plantillas



Fuente: Anuario de estadísticas laborales, varios años.

El Gráfico 1 muestra la evolución reciente de los CEE, constatándose una clara evolución, tanto en número de centros, pasando de 693 en 1998 a 1.095 en el 2001, lo cual supone un aumento del 58%, como en plantilla de trabajadores, con un incremento del 44,8%, de 21.284 a 30.833 en el mismo cuatrienio. En esta dinámica evolutiva confluyen varios factores: la reducción en el porcentaje exigido de personas con discapacidad sobre el total de la plantilla de los CEE, la aprobación de medidas alternativas a la *cuota de reserva del 2%* en las plantillas de los sectores público y privado, en particular las relativas a la contratación de servicios y la compra de bienes producidos por los CEE, y la cooperación institucional entre Administraciones, asociaciones y federaciones de discapacitados y la ONCE, siendo uno de sus frutos la fundación ONCE, y más precisamente Fundosa-Grupo.

En términos de empleo existe una concentración geográfica muy acusada de los CEE, destacando Cataluña, que detenta la cuarta parte del mismo, seguida del País Vasco, con un 15,5%. Asimismo la información suministrada por el INEM y el INE permite constatar la eficacia de los CEE a la hora de integrar laboralmente a los colectivos con discapacidad, en la medida en que sus plantillas cuentan con más de un 90% de este tipo de trabajadores (respetando, por consiguiente, la legislación vigente). El *Observatorio Ocupacional 2001* del INEM revela que la modalidad de contrato *Discapacitados en CEE* es la mayoritariamente utilizada, representando en valores absolutos 16.916 contratos anuales, el 46% sobre el total de contratos firmados por este tipo de trabajadores. De otro lado, la *Encuesta sobre discapacidades, deficiencias y estado de salud (1999)* del INE reveló que 11.300 personas con discapacidad (7.855 hombres y



3.444 mujeres) afirmaban haberse beneficiado, en su ocupación actual, del llamado *Empleo protegido en CEE* como incentivo para su contratación laboral, siendo éste el incentivo más extendido para este colectivo en España, superando, p.ej. a las *cuotas de reserva de puestos de trabajo en el sector público o privado*. En este sentido, los CEE han demostrado, además, dar empleo al segmento más vulnerable de las personas con discapacidad (sin alcanzar a aquellas con elevado grado de minusvalía, las cuales integran los Centros Ocupacionales), al proporcionar mayoritariamente empleo a los discapacitados psíquicos, los cuales representan el 50,5% del total de discapacitados empleadas en estos centros.

2. Desde comienzos de los ochenta, y con una pluralidad de orígenes, formas jurídicas y organizativas y modalidades de financiación, aparecen las *Empresas de Inserción* como respuesta a la problemática de la integración de colectivos socialmente excluidos y de alta inempleabilidad, consolidándose a lo largo de las siguientes décadas. Bajo un estatuto jurídico asociativo, cooperativo (de iniciativa social y de trabajo asociado) o como fundaciones estas iniciativas cuentan con el hecho común de reclamarse *Empresas Sociales* y de la *Economía Social y Solidaria*.

Las EI hacen del propio trabajo un mecanismo específico de inserción social, proporcionando a los colectivos laboralmente desfavorecidos la oportunidad de participar en una actividad productiva real con el fin de recuperar aptitudes formativas, habilidades personales y actitudes, los tres componentes básicos y necesarios que posibilitan superar el umbral de empleabilidad. Combinan, pues, la lógica empresarial con la lógica de la utilidad social, lo cual significa, por un lado, que se trata de auténticas empresas, ubicadas en el mercado, en el que ofertan bienes y servicios con criterios de rentabilidad y viabilidad económica, y, por otro lado, en el que realizan una función social como es la integración social a través del trabajo.

En función de la iniciativa que motiva la creación de las EI pueden diferenciarse dos tipos de estructuras. En primer lugar, se localizan las Empresas de Inserción procedentes de la transformación de, o promovidas por, organizaciones sociales preexistentes, constituyendo ambas iniciativas una misma entidad con naturaleza jurídica única. En segundo lugar se sitúan las Empresas de Inserción tuteladas por organizaciones sociales, las cuales presentan un estatuto jurídico diferente al de la organización que las promueve.

Los rasgos distintivos de las EI por lo económico se concretan en su carácter *privado*, su objetivo consistente en la realización de una *actividad de interés social*, como es la inserción socio-laboral de colectivos desfavorecidos mediante el desempeño de actividades económicas, y su finalidad sin *ánimo de lucro*, es decir, que no distribuyen beneficios sino que reinvierten los excedentes generados en pro del fomento de la actividad objetivo, o en reservas irrepartibles con el objeto de edificar un patrimonio colectivo.

La inserción laboral que realizan estas entidades se efectúa en función de las posibilidades efectivas de empleo de los trabajadores en proceso de inserción, bien internamente en la propia empresa de inserción, o externamente, cuando los trabajadores en proceso de inserción se integran en el mercado ordinario de trabajo. Atendiendo a ambas modalidades de inserción laboral se distinguen dos tipos de empresas. Las *Empresas de Inserción de tránsito*, o Empresas de Inserción en sentido estricto, que actúan como puente con el mercado ordinario de trabajo, concibiéndose como auténticos centros de formación y orientación pedagógica dirigida a capacitar el acceso y el desempeño pleno de un trabajo. Las *Empresas de Inserción finalistas* tienen, en cambio, por objeto insertar directamente en su interior a los colectivos excluidos, proporcionándoles un puesto de trabajo estable, dado que se trata de trabajadores con una permanente reducida productividad laboral, siendo su estructura económica más próxima a la del sector empresarial propiamente mercantil¹⁷.

El colectivo humano implicado en las EI se halla integrado por trabajadores en inserción, junto con trabajadores sin esa condición y formadores, o alternativamente asistentes, según los casos. Desarrollan su actividad productiva en ramas de actividad de marcado carácter trabajo-intensivo y baja intensidad de capital, como la recogida, reciclaje y venta de objetos usados, jardinería y viveros...

Consultando los datos de la FEEDEI, en España se estima que existen 147 EI en el 2002, las cuales dan empleo a 3.550 trabajadores. Se concentran fundamentalmente en la Comunidad de Cataluña (27,9%), seguida, a distancia, de Andalucía (17%) y Madrid (12,2). Respecto al colectivo laboral en el seno de las EI puede afirmarse que éstas cumplen eficazmente con su cometido social, dado que la mayoría de sus trabajadores (el 61,8% de media) son personas en proceso de inserción, siendo empresas de tamaño mediano, con 24 trabajadores de media por empresa.. El análisis por forma jurídica revela que son las Asociaciones y Fundaciones (46,5%) las tipologías más extendidas, seguidas de la sociedad mercantil (SRL) con un 45,5% y, a cierta distancia, la Cooperativa, con un 5,7%. Finalmente, el 78% de las EI españolas se declaran *de tránsito*, mientras un 22 por 100 se declaran *finalistas* ¹⁸.

17 Aunque en la carta de principios fundacionales los CEE quedan facultados para actuar como Empresas de Inserción de tránsito en la práctica lo hacen como Empresas de Inserción finalistas. A ello contribuyen el sentimiento de seguridad que estas iniciativas generan y las escasas posibilidades de empleo en el mercado laboral ordinario externo que poseen las personas con discapacidad.

18 La primacía de las Asociaciones y Fundaciones es un hecho especialmente relevante para Cataluña, donde su nueva ley en esta materia sólo reconoce como Empresas de Inserción a las sociedades mercantiles, sociedades laborales y cooperativas. Este hecho está obligando a la transformación jurídica de muchas de estas empresas en las figuras legalmente contempladas.



Tabla 7. Empleo en las Empresas de Inserción por Comunidades Autónomas, 2002

CC.AA.	Media trabajadores / empresa	% Mujeres	% Trabajadores jornada completa	% Trabajadores en inserción
Andalucía	33	27,7	48,9	60,3
Aragón	25	46,8	46,9	63,7
Asturias	16	46,2	70,0	54,2
Canarias	11	70,6	64,2	54,6
Castilla y León	9	23,7	67,0	55,4
Cataluña	32	63,9	70,5	57,0
Comunidad Valenciana	17	25,8	100,0	53,0
Madrid	31	85,3	49,5	84,0
Navarra	21	29,2	90,3	71,4
País Vasco	18	37,5	98,5	44,0
La Rioja	22	53,3	69,3	31,8
Media	24	53,5	60,5	61,8

Fuente: Elaborado con datos de FEEDEI.

4. A modo de conclusión: Los desafíos de la Economía Social en el nuevo Estado de bienestar

La Economía Social ha participado tradicionalmente en el bienestar social, formando parte de la génesis y posterior desarrollo de los Estados de bienestar europeos. Este sector ha constituido el paso previo en el establecimiento de los sistemas de seguridad social (mutualismo) primero, y, posteriormente, de la configuración de los Estados de Bienestar tal y como actualmente son definidos. Su evolución ha corrido paralela y mutuamente interconectada con la evolución histórica de los sistemas mixtos de bienestar, determinándose en la actualidad como un híbrido resultante de la interacción de la economía de mercado, de la economía no mercantil y de la economía no monetaria.

España ha edificado un tardío Estado de bienestar de carácter débil y en relativo declive que, tras un breve periodo de crecimiento y consolidación incompleta, entra en un proceso de cuestionamiento y crisis a la par de los Estados de bienestar del contexto internacional bajo el nuevo escenario de la globalización.

La crisis del Estado de bienestar reclama no sólo el repliegue del Estado en su vertiente estrictamente económica (contención del gasto social a través de la reducción en la intensidad protectora, disminución en la provisión de servicios públicos, descentralización, minimización institucional y transferencia de servicios y funciones hacia el sector privado), sino también un nuevo diseño interinstitucional que comienza por una reducción del protagonismo político público a través de un incremento de la denominada *democracia participativa* como vehículo de extensión de la ciudadanía social. Asistimos a un proceso de reestructuración del Estado de

bienestar que plantea la generación de un modelo mixto de bienestar, donde el Estado ostente de manera hegemónica las funciones de regulación y financiación para transferir al sector privado (Economía Social, prioritariamente, y mercado) la producción, gestión y distribución de los *outputs* de bienestar social.

En este contexto la Economía Social reemerge y se revitaliza ampliando su espacio material, experimentando nuevas formas de producción colectiva sobre un amplio abanico de relaciones de autonomía, dependencia o colaboración con el Sector Público, y también su espacio ideológico expansionando así la esfera pública. También el mercado refuerza su papel introduciendo la lógica mercantil en la dinámica pública, generando cuasi-mercados en el Estado de Bienestar en concurrencia con la Economía Social.

La propia naturaleza, estructura y modo de de operación de la Economía Social son aspectos determinantes para que este sector lidere el nuevo modelo mixto de bienestar. Tales aspectos se concretan en: 1) su mayor capacidad para responder rápidamente, innovar y dar cobertura a nuevas demandas sociales, y para satisfacer necesidades sociales específicas o nuevas (*pionerismo*), en la medida en que son entidades que nacen de y para la propia sociedad; 2) su más amplia flexibilidad de intervención por la ausencia de trabas burocráticas y costreñimientos legales, en virtud de lo cual se logra una más fluida relación interpersonal y una mayor proyección y dedicación social; 3) frente al carácter universal y de amplio alcance de las actuaciones públicas, su capacidad para ubicarse en cualquier ambiente y situación, pudiendo acudir a las más tenues demandas sociales; 4) su menor tamaño permite actuaciones más individualizadas y de menor estandarización; 5) sus ventajas de eficiencia concretadas en su capacidad para captar recursos ociosos o infrautilizados (voluntariado y donaciones), y en la posibilidad de funcionar con unos costes operativos inferiores a los del Sector Público (por la propia naturaleza del trabajo voluntario y la tipología más precaria de los contratos utilizados); 6) en contextos de información asimétrica, muy comunes en el ámbito del bienestar social, las entidades de Economía Social implementan una oferta de *outputs* en condiciones cuantitativa y cualitativamente más óptimas que una firma capitalista, en virtud de su carácter no lucrativo y su vocación y sensibilidad social (carácter altruista y voluntario de los efectivos laborales), a la par que ello fundamentaría la mayor confianza en el Sector no sólo por parte de los propios colectivos demandantes sino también del Sector Público, facilitando el establecimiento y reforzamiento de modelos de colaboración interinstitucional; 7) por último la Economía Social desarrolla roles que mejoran el funcionamiento del sistema como la integración socio-laboral de colectivos excluidos social y laboralmente y el desarrollo personal de los propios implicados y de los voluntarios, además de constituir un perfecto mecanismo de canalización de las demandas desde la sociedad civil hacia las autoridades públicas.

No obstante la consolidación de este modelo mixto de bienestar social plantea una serie de limitaciones y retos que es necesario considerar. Las limitaciones proceden de las propias debilidades de la Economía Social como oferente de bienestar social, y los retos de los riesgos que este modelo implica para los sectores implicados.



Una de las principales debilidades del sector de la Economía Social se localiza en el terreno financiero, y estriba en su incapacidad práctica para compatibilizar una oferta de recursos financieros consistente y suficiente para articular una respuesta satisfactoria a las necesidades de bienestar social de una sociedad desarrollada. Como factores explicativos inciden la potencial aparición de problemas de *free-rider* inherentes a la oferta de *outputs* de naturaleza pública y de demanda no solvente, bajo un sistema de financiación voluntario que constituye el bienestar social, y su alta aleatoriedad determinada por la alta correlación existente entre las fluctuaciones económicas, las actividades filantrópicas privadas y las ayudas públicas.

Frente a una financiación propia débil y poco diversificada, queda el recurso a la ayuda pública, afectada por problemas de incertidumbre financiera y dependencia, mayor cuanto menor es el tamaño de la entidad. Ello tiende a generar una debilidad institucional, condicionada por la incierta recepción de fondos, que afecta negativamente a la continuidad de los programas y actividades, a las posibilidades de formación y establecimiento de equipos técnicos y humanos y al acomentimiento de nuevos proyectos.

Asimismo, la dependencia financiera pública plantea el riesgo de *control público* sobre la práctica totalidad de las facetas del Sector de la Economía Social, con importantes implicaciones para su carácter y funcionamiento. La implicación más importante estriba en la pérdida de autonomía del Sector, que irá en aumento a medida que el modelo de financiación se consolide. Este control se manifiesta en un desplazamiento o distorsión de sus objetivos en favor de aquellos que son proritariamente financiados por el Estado, en una reubicación arbitraria o artificial de sus actuaciones, poco consistente con las demandas sociales y en función de la planificación pública, y en el abandono de sus actividades propias o genuinas, o incluso en la realización de objetivos antitéticos a sus misiones organizacionales.

En este contexto la Economía Social se ve forzada a planificar más activamente en respuesta a las nuevas políticas, prioridades y necesidades sociales, bajo el riesgo de veto público. Se propiciará un incremento de la institucionalización, burocratización, formalización y profesionalismo, que si bien puede derivar en mayor eficacia y eficiencia, podría ir en detrimento de sus atributos más valiosos como su flexibilidad, innovación o rapidez de respuesta.

Sin embargo el mayor riesgo al que se enfrenta la Economía Social en este modelo es la *estatalización* o grado absoluto de control público, tanto en su funcionamiento diario, como en su estructura interna, en su concepción o en sus objetivos, en virtud del cual la Economía Social iría situándose en una posición cada vez más pasiva, inactiva y dependiente, arriesgando su asimilación o apropiación por parte del Sector Público.

Pero la afluencia de ayuda financiera pública también propicia una *competencia entre las propias entidades*, tanto para la consecución de fondos públicos como de otras fuentes financieras, que desvirtúa sus actividades más genuinas para implicarlas en estrategias unidireccionales de búsqueda de recursos sobre bases asimétricas, donde la batalla la ganan

las entidades de mayor tamaño. Además esta competencia entre entidades puede determinar un mayor énfasis en el uso por las actividades mercantiles, u *opción por el mercado*, agravando más el problema de pérdida de idiosincrasia o carácter del Sector.

Esta competencia no sólo ocurre en el propio sector de la Economía Social sino que se genera también con las entidades mercantiles. La participación del mercado en el ámbito del bienestar social se ha ido produciendo lenta pero selectivamente, de manera que sólo tras la participación de la Economía Social, y constatada su rentabilidad, las entidades mercantiles se han ido implicado, concentrándose en los huecos de mayor beneficio (residencias de tercera edad y minusvalías e inserción socio-laboral de discapacitados), y casi al abrigo público. Esta competencia se hace especialmente dura para las entidades de Economía Social no sólo en el terreno de la oferta, donde se hallan en inferiores condiciones técnicas y laborales, sino en el terreno financiero, en cuyo contexto compiten por la ayuda pública en posiciones no de igualdad, sino asimétricas, dado que la variable precio resulta determinante para la consecución de los concursos públicos (caso de los contratos públicos amparados por el R.D.L 2/2002). La iniciativa mercantil llega a convertirse en ocasiones en una seria amenaza competitiva para las entidades de Economía Social, pudiendo quedar literalmente expulsadas de estos mercados.

Por último es de remarcar también la *reducida profesionalidad*, capacidad administrativa y de gestión de que adolecen generalmente las acciones de la Economía Social. En este contexto confluyen su estilo de dirección poco sistemático y planificado, que conduce a una estructura de funcionamiento limitativo, y la tipología del factor humano con que cuenta el Sector, conformada, de un lado, por el voluntariado, en notables ocasiones con mucha disposición pero poca instrucción, y de otro, por el trabajo remunerado, empleado sobre bases de notable precariedad. Ambos aspectos que se agudizan en las entidades de menor tamaño, determinan una menor eficiencia del Sector de la Economía Social y por lo tanto una posición de debilidad respecto a las entidades de mercado.

En el terreno de los retos es preciso señalar que en este modelo mixto de bienestar, donde junto a la tradicional producción pública se apuesta por una notable participación de la iniciativa privada, se genera una mayor interacción interinstitucional que reclama como punto de partida un *nuevo marco de relaciones* entre los distintos agentes implicados. Un marco que clarifique el espacio que pueda corresponder a cada sector, basado en la colaboración y la mutua complementariedad, y bajo la garantía de derecho universal que el bienestar social debe representar para todos los ciudadanos.

En este sentido es necesario profundizar en la búsqueda de una identidad propia y común para todas las entidades de Economía Social, sobre la base de su *carácter no lucrativo*, su *vocación* y su *experiencia social*. En virtud de ello se debe plantear el establecimiento de prerrogativas en favor de estas entidades, que las discrimine positivamente a través de tratos de preferencia en el seno de las convocatorias de ayudas, concursos públicos, y adjudicación de contratos con el Estado. Pero todo ello en el seno de modelos de colaboración que permitan



además una diversificación financiera, apostando por la técnica subvencional para las acciones de no mercado (sin contrapartida) y por la contractual para las actividades productivas de mercado, contribuyendo con ello a una mayor independencia pública.

Por último señalar que uno de los retos a que se enfrenta el Sector Público en el ámbito de este modelo mixto estriba en superar potenciales problemas de fragmentación, excesiva especialización, y merma de racionalización y de coordinación de las intervenciones de bienestar. Ello debido a la propia estrategia de operación basada en la descentralización de la producción a través de múltiples entidades con rasgos, dimensiones, estructuras y procedencias diferentes, que obliga al Sector Público a una especialización y separación de programas, a una multiplicidad de instrumentos de acción y a una diversificación de sus intervenciones. En este contexto se plantean dificultades de dirección y coordinación, que complica e incrementa los costes de implementación del bienestar, reduciendo la posibilidad de cumplimiento de las responsabilidades públicas e incluso arriesgando el propio control de la política social. Ello impele al Sector Público a implementar nuevos patrones de gestión y planificación; una nueva cultura de trabajo en las Administraciones Públicas, sobre procesos exigentes de valoración de propuestas, y evaluación de resultados, no de mera fiscalización administrativa, coordinación de actuaciones, valorización de metodologías, y de medición del impacto económico y social alcanzado.

Bibliografía

- BAREA, J. y PULIDO, A. (2001). “El sector de instituciones sin fines de lucro en España”, *CIRIEC-España*, nº 37, pp.7-33.
- FEDDEI (2003): *Identificación y diagnóstico integral de las Empresas de Inserción en España*, Popular, Madrid.
- MARBÁN, V. (2000): “Estructura económica y organizativa de las estructuras voluntarias en España”, *Economistas*, nº 83, pp 183-187.
- MARTÍNEZ, M.I. *et al.* (2000): *Empleo y trabajo voluntario en las ONGs de acción social*, ed. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid.
- PÉREZ-DÍAZ, V. y LÓPEZ-NOVO, J. (2003): *El Tercer Sector Social en España*, ed. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- RODRÍGUEZ CABRERO, G. (Coord) (2003): *Las entidades voluntarias de acción social en España*, ed. Fundación Foessa, Madrid.



- RUIZ-OLABUÉNAGA, J.I. (2000): *El Sector No Lucrativo en España*, Fundación BBV, Madrid.
- SAJARDO, A., LAVILLE, J.L. y NYSSSENS, M. (2001): *Economía Social y servicios sociales*, Ed. CIRIEC-España, Valencia.
- SAJARDO, A. (1996): “Economía Social y Sociedad del Bienestar”, en Barea, J. y Monzón, J.L. (1996): *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*, CIRIEC-España_INFES, Valencia, pp. 245-311.
- SAJARDO, A. (1996): *Análisis económico del Sector No Lucrativo*, ed. Tirant lo Blanc, Valencia.
- SAJARDO, A. y CHAVES, R. (1999): “Politique sociale et économie sociale en Espagne”, *Nouvelles Pratiques Sociales*, Vol.11, nº 2, Québec-Canadá, pp. 83-104.
- SAJARDO, A. (2000): “Asociaciones y fundaciones de Acción Social”, en Barea, J. Monzón, J.L. y Juliá, J. *Informe-Memoria de la Economía Social 1999*, ed. CIRIEC-España-CEPES-MTAS.
- SECRETARIO DE ESTADO DE RELACIONES CON LAS CORTES, *respuesta parlamentaria sobre Centros Especiales de Empleo*, 28-4-2003.



BALANCE SOCIAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

Aitziber Mugarra ¹

1. Responsabilidad social en España hoy

Los términos *responsabilidad social* y *balance social* están nuevamente de moda. No es la primera vez: ya ocurrió en la década de los 70 y 80 en España, y asistimos ahora a un relanzamiento de estos términos.

Son innumerables los síntomas: basta ojear la prensa económica para que aparezcan frecuentes noticias de actuaciones empresariales y referencias de conferencias, premios y otros actos que giran en torno a estas cuestiones. Hasta tal punto que, por poner un sólo ejemplo, el diario *Expansión* publica secciones fijas semanales dedicadas al *buen gobierno* y al *medioambiente*, además de una sección quincenal dedicada a la *acción social empresarial*.

Y no es un fenómeno sólo español: es más, como puede observarse en el anexo, las propuestas pioneras se han iniciado fuera de nuestras fronteras y empiezan a hacerse habituales entre nosotros, tanto en el ámbito de la empresa² como de las organizaciones representantes de la sociedad civil³. A este respecto y por su novedad, merece destacarse la presentación en este pasado mes de marzo de 2004 en España del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, como “plataforma de pensamiento, investigación y generación de opinión de la sociedad civil para la comunicación y sensibilización sobre Responsabilidad Social Corporativa”. Así la han definido sus promotores, entre los que se encuentran ONG⁴, sindicatos⁵ y organizaciones de consumidores⁶.

1 Profesora de Economía de la Universidad de Deusto. Directora del Instituto de Estudios Cooperativos de Deusto.
2 Véase en el anexo las referencias a organizaciones tales como ETNOR, Forética, el Foro de Empresa y Desarrollo Sostenible, el Foro de Reputación Corporativa, o la Fundación Empresa y Sociedad, por poner algunos ejemplos a nivel estatal.
3 Al respecto, en una primera aproximación podemos mencionar ONGs como Economistas Sin Fronteras o Amnistía Internacional.
4 Economistas Sin Fronteras, Setem, Intermon Oxfam, Ingeniería Sin Fronteras, Grupo Nizkor, Cáritas, Ipade...
5 Comisiones Obreras.
6 Confederación de Consumidores y Usuarios CECU.

Y a este fenómeno no son ajenas las administraciones públicas, que en los diversos ámbitos geográficos promueven y subvencionan iniciativas de responsabilidad social empresarial. No es el objetivo de este artículo presentar el variado abanico de iniciativas puestas en marcha. Nos limitaremos a señalar a este respecto el compromiso hecho público este mes de mayo de 2004 por parte del Gobierno central de presentar para 2006 una ley que impulse y desarrolle las medidas de responsabilidad social corporativa de las empresas⁷. Al respecto, Ramón Jauregui⁸ ha defendido la intervención legislativa en estas cuestiones frente a la postura que aboga por la autoregulación de las propias empresas, señalando que esa ley será promotora e impulsora, pero no impositiva.

Y es precisamente esa discusión entre la obligatoriedad legal y la autorregulación uno de los principales puntos de conflicto entre las organizaciones empresariales y civiles, tanto en el ámbito estatal como en el europeo, donde se mantienen abiertas una serie de iniciativas puestas en marcha en 2001 con el Libro Verde de la Responsabilidad Social Corporativa: *Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas*.

Ahora bien, bajo ese paraguas de la responsabilidad social corporativa coexisten toda una serie de denominaciones con matices muy diversos⁹, que no deben inducir a error y sobre los que debemos poner sobre aviso al lector: Ciertamente, tenemos un amplio espectro de interpretaciones, desde las más cercanas a la *cosmética empresarial* hasta las más comprometidas con la idea de una *empresa ciudadana*.

No es nuestro objetivo ahora entrar a perfilar estos matices, por lo que nos remitiremos a la definición general de *responsabilidad social* recogida precisamente en el Libro Verde Europeo: “integración voluntaria por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores”.

Y en su sentido más amplio, entendemos por *balance social* toda aquella iniciativa que directa o indirectamente busque reflejar la actuación empresarial en el ámbito de su responsabilidad social, demostrando precisamente que se trata de una *empresa ciudadana*.

7 Como precedente, podemos mencionar la publicación en el Boletín Oficial de las Cortes Generales del Congreso de los Diputados el 10 de mayo de 2002 de una proposición de ley presentada por el Grupo Parlamentario Socialista sobre Responsabilidad social de las empresas. Esta propuesta establecía la obligatoriedad de contar con un balance social para todas aquellas empresas que acudiesen o bien a la financiación en mercados organizados o a través de ofertas públicas de venta, o bien a procesos de adjudicación en concurrencia competitiva o a la obtención de créditos públicos.

8 Como Diputado socialista en las Jornadas organizadas el 27 de mayo de 2004 en Bilbao por PricewaterhouseCoopers y Gizartek (iniciativa promovida por grandes empresas radicadas en Bizkaia como Grupo Artech, Euskaltel, Gamesa o Corporación IBV).

9 Sin ánimo de ser exhaustivos, podemos citar entre otros: acción social, filantropía, marketing con causa, mecenazgo empresarial, patrocinio, reputación social, ...



Si bien el término de *responsabilidad social* ha sido plenamente adoptado por todos, no ocurre así con *balance social*, al que se han propuesto términos sustitutivos con mejor poder descriptivo. Aunque no es la única propuesta presentada, a mi modo de ver está siendo paulatinamente sustituido por la expresión Memoria o Informe de Sostenibilidad, pues es precisamente éste un término de gran aceptación social.

2. Responsabilidad social y economía social

Demostrado ya el interés despertado en el mundo empresarial por estas cuestiones, debemos ahora preguntarnos por las organizaciones de la Economía Social.

En primer lugar, debemos reconocer que si las empresas de capital empiezan a aceptar responsabilidades más allá de las clásicamente aceptadas para con sus accionistas, y a buscar consecuentes mejoras en sus mecanismos de rendición de cuentas, esta tarea es aún más urgente en aquellas organizaciones que se definen desde un principio como sociales y que recogen explícitamente sus compromisos socioecológicos. Este es el caso de las organizaciones de la economía social, tanto de mercado como de no mercado.

Lamentablemente, esta ventaja temporal en la asunción de compromisos no se ha visto completada, en general, con una gestión sistemática de esas cuestiones. Ciertamente, existen meritorias excepciones, pero debemos reconocer que en el ámbito de la responsabilidad social las organizaciones de la Economía Social no están siendo reconocidas como punteras en la experimentación y en el diseño de modelos a emular¹⁰.

En parte, existe un factor de tamaño. No olvidemos que las grandes iniciativas a nivel mundial de presión sobre las organizaciones empresariales han concentrado sus esfuerzos en un primer momento en las grandes multinacionales. Así, por ejemplo, el Pacto Mundial/Global Compact lanzado en 2000 por las Naciones Unidas se ha planteado como objetivo fomentar el compromiso empresarial de respeto a los derechos humanos en sus normas laborales y también la defensa de un desarrollo sostenible. Tampoco debemos olvidar las *Directrices para empresas multinacionales* diseñadas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

10 Así lo ha reconocido, por poner un ejemplo reducido al ámbito cooperativo, la Comisión europea, al señalar que "en una cooperativa, las acciones socialmente responsables no vienen determinadas sólo por motivos comerciales (de hecho, se afirma con frecuencia que las cooperativas en general no han sabido comercializar bien su responsabilidad social). No obstante, cuando, gracias a sus estructuras de propiedad, tienen unos objetivos sociales o económicos más amplios, éstos sólo pueden alcanzarse si se dispone de unos mecanismos de gobernanza eficaces que actúen en favor de todos los interesados" (DOCUMENTO DE CONSULTA *Las cooperativas en la Europa de las empresas*: COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS Bruselas, 7 de diciembre de 2001).

Y en ese ámbito de la gran empresa tenemos ejemplos meritorios de organizaciones de la economía social que están siendo reconocidas como ejemplos a seguir y premiadas en diversos ámbitos. Por poner un ejemplo, en Gran Bretaña The Co-operative Bank publica desde el año 1996 sus *Partnership Report*, que le han permitido recibir los *UK Social Reporting Awards* en el año 2000, ser nombrados *Company of the Year* en los *Business in the Community Awards* y recibir el premio a la mejor *Memoria de Sostenibilidad* en 2001. Y en ese mismo año, Corporate Insurance Society -perteneciente también al grupo Co-op británico- obtuvo el premio al mejor informe social y al mejor informe medioambiental. Es más, de los 11 premios¹¹ concedidos por AccountAbility y la Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) en ese año, 4 recayeron en organizaciones de la economía social británica, lo que nos presenta un porcentaje esperanzador.

Esa incentivación a través de premios también está siendo desarrollada en algunos casos por el propio movimiento cooperativo. Así, Legacoop patrocina junto con la Associazione Italiana Revisori Contabili dell'Economia Sociale (AIRCES) los *Premios Quadrofedele*¹², al mejor balance cooperativo.

Pero los esfuerzos por incorporar las organizaciones empresariales a las buenas prácticas de la responsabilidad social se dirigen ahora a las pequeñas y medianas empresas, considerando que la RSC no puede ser entendida como un *lujo* sólo al alcance de las grandes organizaciones. Son ya varias las iniciativas que empiezan a desarrollar modelos simplificados dirigidos específicamente a la PYME, y así lo propone también una resolución del Consejo de la Unión Europea en febrero de 2003: "atención a las necesidades específicas y a las características de la pequeña y mediana empresa (PYME)". Es en ese colectivo donde se enclavan la gran mayoría de nuestras organizaciones de economía social.

Es clara la preocupación de todas ellas por estas cuestiones. En algunos casos, con una clara consecuencia comercial, en la medida en que el balance social se convierte en el instrumento que permita aflorar la distinción de las organizaciones de economía social a la hora de ofrecer determinados servicios de calidad, para no tener que competir por precio en concursos públicos¹³ de prestación de servicios sociales, por poner un ejemplo. En otros casos, se espera del balance social el instrumento que permita gestionar con eficiencia en un proceso de mejora continua el grado de implicación y la salud de la organización como tal. Algunos buscan en este instrumento una palanca que permita visibilizar la importancia y las aportaciones de las organizaciones de economía social, para poder -entre otras cosas- obtener el puesto que merecen en las diversas mesas y foros en los que se deciden cuestiones que les afectarán.

11 Distribuidos en tres categorías: Sustainability Reporting Awards, Environmental Reporting Awards y Social Reporting Awards.

12 Desde 1999, valorando la transparencia, la legibilidad, la visión completa, la presentación formal, la eficacia comunicacional y la responsabilidad social peculiar de la cooperativa.

13 Aunque esas mismas organizaciones se quejan de la falta de sensibilidad de las administraciones públicas a estas cuestiones en sus políticas de contratación

3. Propuestas en la economía social

Como resultado de esta inquietud ya contamos con variadas iniciativas de balance social que comparten un mismo punto de partida: la identificación de las características sociales diferenciales de la organización. Presentemos algunas de estas propuestas:

La Red de Economía Alternativa Solidaria (REAS) está trabajando en un Modelo de Indicadores de Economía Solidaria, como una herramienta de Auditoría Social “que ayude a sus distintas entidades integrantes a evaluar en qué medida llevan a cabo sus criterios u objetivos sociales, y, concretamente, los de la Economía Solidaria”. Y todo ello en dos niveles de información: por un lado, información relevante para REAS, y, por otro, aquella específicamente relevante para cada entidad participante.

Tabla 1. La Carta Emprender por un mundo solidario

IGUALDAD	Satisfacer de manera equilibrada los intereses respectivos de todos los protagonistas interesados por las actividades de la empresa o de la organización.
EMPLEO	El objetivo es crear empleos estables y favorecer el acceso a personas desfavorecidas o poco cualificadas. Asegurar a cada miembro del personal condiciones de trabajo y una remuneración digna, estimulando su desarrollo personal y su toma de responsabilidades.
MEDIOAMBIENTE	Favorecer acciones, productos y métodos de producción no perjudiciales para el medioambiente a corto y a largo plazo.
COOPERACIÓN	Favorecer la cooperación en lugar de la competencia dentro y fuera de la organización.
SIN CARÁCTER LUCRATIVO	Las iniciativas solidarias no tendrán por fin la obtención de beneficios, sino la promoción humana y social, lo cual no obsta para que sea imprescindible el equilibrar la cuenta de ingresos y gastos, e incluso, si es posible, la obtención de beneficios. Ahora bien, los posibles beneficios no se repartirán para beneficio particular, sino que se revertirán a la sociedad mediante el apoyo a proyectos sociales, a nuevas iniciativas solidarias o a programas de cooperación al desarrollo, entre otros.
COMPROMISO CON EL ENTORNO	Las iniciativas solidarias estarán plenamente incardinadas en el entorno social en el que se desarrollan, lo cual exige la cooperación con otras organizaciones que afrontan diversos problemas del territorio y la implicación en redes como único camino para que experiencias solidarias concretas puedan generar un modelo socio-económico alternativo.

Fuente: REAS.

Basandose en la *Carta Emprender por un Mundo Solidario*, han determinado 6 criterios, con propuesta de indicadores tanto cuantitativos como cualitativos.

Tabla 2.
Criterios y subcriterios del Modelo de Indicadores de Economía Solidaria

CRITERIO	SUBCRITERIO
EQUIDAD	Respeto Transparencia Participación
TRABAJO	Creación empleo estable Colectivos en riesgo o en exclusión social Desarrollo de trabajadore/as Política salarial y condiciones laborales
MEDIO AMBIENTE	Impacto de la actividad Actuación en gestión medioambiental Actuación: Aplicación Políticas
COOPERACIÓN	Polivalencia Relevo Horizontalidad Participación en redes Recursos compartidos Relaciones comerciales justas
SIN CARACTER LUCRATIVO	Independencia financiera Control del gasto Destino de beneficios económicos Beneficios sociales
COMPROMISO CON EL ENTORNO	

Fuente: REAS: *Modelo de Indicadores de Economía Solidaria*.

Así como REAS se ha dirigido a la *Carta Emprender por un Mundo Solidario* en busca de las fuentes de su compromiso social, las cooperativas cuentan con su propia definición: los principios cooperativos.

Tabla 3. Principios cooperativos y sus dimensiones

<p>1</p> <p>Adhesión voluntaria y abierta</p>	<p><i>Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio, sin discriminación social, política, religiosa, racial o de sexo.</i></p>
<p>2</p> <p>Gestión democrática por parte de los socios</p>	<p><i>Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los socios. En las cooperativas de primer grado, los socios tienen iguales derechos de voto (un socio, un voto), y las cooperativas de otros grados están también organizadas de forma democrática.</i></p>
<p>3</p> <p>Participación económica de los socios</p>	<p><i>Los socios contribuyen equitativamente al capital de sus cooperativas y lo gestionan de forma democrática. Por lo menos parte de ese capital normalmente es propiedad común de la cooperativa. Normalmente, los socios reciben una compensación, si la hay, limitada sobre el capital entregado como condición para ser socio. Los socios asignan los excedentes para todos o alguno de los siguientes fines: el desarrollo de su cooperativa, posiblemente mediante el establecimiento de reservas, parte de las cuales por lo menos serían indivisibles; el beneficio de los socios en proporción a sus operaciones con la cooperativa; y el apoyo de otras actividades aprobadas por los socios.</i></p>
<p>4</p> <p>Autonomía e independencia</p>	<p><i>Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa.</i></p>
<p>5</p> <p>Educación, formación e información</p>	<p><i>Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. Informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación.</i></p>
<p>6</p> <p>Cooperación entre cooperativas</p>	<p><i>Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.</i></p>
<p>7</p> <p>Interés por la comunidad</p>	<p><i>Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios.</i></p>

Fuente: ACI: Declaración de Identidad Cooperativa. 1995.

Y en base a ellos la Oficina de las Américas de la Alianza Cooperativa Internacional desarrolló en 1998 una propuesta de indicadores para medir la mejora en el cumplimiento de esos principios cooperativos.

Tabla 4. Principios cooperativos y sus dimensiones

1 Adhesión voluntaria y abierta	Apertura cooperativa Salida voluntaria No discriminación
2 Gestión democrática por parte de los socios	Participación en asambleas Accesibilidad a cargos sociales Participación en uso de servicios cooperativos
3 Participación económica de los socios	Capital como propiedad común Compensación limitada al capital Asignación de excedentes Distribución Valor Añadido Cooperativo (VAC) Esfuerzo económico exigido a socios
4 Autonomía e independencia	Independencia financiera Hipotética cesión derechos políticos
5 Educación, formación e información	Destinatarios Fondo de Educación Tipo de educación Incidencia promovidas directamente No discriminación
6 Cooperación entre cooperativas	Cooperación empresarial cooperativa Interrelación de capital Cooperación educativa cooperativa Cooperación aspecto representativo
7 Interés por la comunidad	Preocupación medioambiental Influencia comunidad cercana Responsabilidad con los trabajadores

Fuente: ACI-Américas: Proyecto de Balance de Identidad Cooperativa.

También desde la economía social, el Centre des Jeunes Dirigeants et des Acteurs de l'Economie Sociale propone un Balance Societal, con indicadores ajustados a los siguientes 9 aspectos:

Tabla 5. Aspectos y subaspectos a medir

ASPECTOS	SUBASPECTOS (nº)
Activité et relations clients	4
Gestion économique	12
Anticipation, innovation, prospective	6
Production, organisation du travail	6
Ressources humaines	14
Acteurs internes, citoyens de l'entreprise	11
Environnement humain, social et institutionnel	24
Environnement bio-physique	14
Finalités, valeurs, éthique	8

Fuente: CJDES: Balance Societal.

Son muchas más las propuestas sobre la mesa provenientes de la economía social, con variado nivel de desarrollo. No es el objetivo de este artículo exponer un catálogo completo de todas. Reconocemos que tienen en común diseñar un modelo específico y adaptado desde sus inicios a las peculiaridades de este tipo de organizaciones.

Ahora bien, eso supone apartarnos de los modelos generales que se van desarrollando. Es más, puede suponer la renuncia a influir en dichos modelos, con el consiguiente peligro que supone cara al futuro si se llegan a implantar obligatoriamente.

319

4. Propuestas europeas: Libro Verde de la Responsabilidad Social

Ciertamente, a nivel europeo la responsabilidad social está adquiriendo un papel preponderante. Si bien en 1997 ya encontramos ciertos posicionamientos a su favor, con un dictamen desde el Parlamento Europeo seguido de una resolución relativa al tema, tenemos que esperar hasta marzo de 2000, cuando el Consejo Europeo de Lisboa introduce este concepto en la Agenda Social Europea.

La propia Comisión Europea insta a las empresas de la Unión a que refuercen su responsabilidad social como fórmula para generar una actividad más productiva y rentable, para lo que presenta en julio de 2001 un Libro Verde, titulado *Fomentar un marco europeo para la*

responsabilidad social de las empresas, donde habla del informe social entendido como documento que comunica los resultados de una evaluación del impacto social.

Este Libro Verde abrió un proceso de consulta y comunicación y ha generado una serie de respuestas institucionales en el ámbito de la Unión, donde podemos destacar el Dictamen del Comité Económico y Social al respecto aprobado en marzo de 2002, y la Comunicación de la Comisión relativa a *la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*, con fecha de julio de 2002.

En dicha comunicación, la Comisión parece decantarse por los informes denominados de «triple balance» -relativos a los resultados económicos, sociales y medioambientales- como ejemplo de prácticas correctas, y se remite a las directrices definidas por la *Global Reporting Initiative (GRI)*¹⁴ como un buen ejemplo de orientaciones a partir de las cuales se puede desarrollar un consenso para la elaboración de dichos informes. Es más, ya en su comunicación sobre una estrategia comunitaria en favor del desarrollo sostenible, de 15 de mayo de 2001, la Comisión invitó a todas las empresas con un mínimo de 500 empleados y que cotizaran en bolsa a publicar en sus informes anuales a los accionistas un «triple balance» que midiera sus resultados con arreglo tanto a criterios económicos, como ecológicos y sociales.

La Comisión se fijó un plazo de dos años más, hasta mediados de 2004, para establecer directrices y criterios comunes en materia de medición, elaboración de informes y su validación. Para esta fecha se ha comprometido a publicar un informe sobre los avances en la responsabilidad social empresarial a nivel europeo y su integración en todas las políticas de la Unión Europea, informe que aún no ha visto la luz.

En esta tarea creó el 16 de octubre de 2002 un *Foro europeo multilateral sobre la Responsabilidad Social Empresarial*¹⁵, como respuesta a la petición de facilitar el diálogo entre las empresas y sus interlocutores, petición realizada por diversos participantes en el proceso de consulta abierto con el Libro Verde. Presidido por la Comisión, dicho foro reúne a cerca de cuarenta organizaciones europeas de representantes de los empresarios, los trabajadores, los consumidores y la sociedad civil, así como a asociaciones profesionales y redes de empresas, siendo el resto invitadas en calidad de observadoras. Y fija un triple objetivo: el intercambio de experiencia y prácticas correctas entre los agentes a nivel europeo, la asociación de las iniciativas existentes en la UE y el posible establecimiento de un enfoque europeo y unas directrices comunes que faciliten el diálogo a escala internacional con terceros países, y la identificación y exploración de los ámbitos en los que es necesario reforzar la acción a nivel europeo.

14 Iniciativa Mundial de Publicación de Información: Con sede en Amsterdam, dicha iniciativa ha sido promovida desde 1997 por la Coalition for Environmentally Responsible Economies (CERES) y por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), y se ha convertido en abril de 2002 en una institución internacional independiente, dotada de una estructura de gobierno propia en la que participan todo tipo de grupos interesados, desde empresas e instituciones internacionales hasta organizaciones de la sociedad civil, consultores, etc.

15 European Multi-Stakeholder Forum (EMS Forum): <http://europa.eu.int/comm/enterprise/csr/forum.htm>.



Por su parte, y en cumplimiento de lo acordado en una proposición no de ley aprobada a finales de 2002 en el Parlamento, el Ministerio de Trabajo español constituyó en junio de 2003 la Comisión Técnica española de Expertos sobre Responsabilidad Social de la empresa¹⁶ para la elaboración de un informe que oriente a las empresas y a los legisladores en esta materia, informe que debe ser presentado antes de que finalice este año 2004.

En consecuencia, podemos afirmar que la Unión Europea parece fijar su atención en el modelo GRI, por lo que es lógico esperar que esta propuesta influya en gran medida en la solución que sugiera o imponga la Unión Europea en un futuro cercano a sus organizaciones empresariales, también a las pertenecientes a la Economía Social.

El Global Reporting Initiative propone en su último borrador¹⁷ una jerarquía de indicadores según el siguiente orden: En el capítulo destinado a lo económico, se centra en el análisis del impacto económico directo, referido a clientes, proveedores, empleados, proveedores de capital y sector público. En el capítulo medioambiental, se detiene en aspectos relacionados con los materiales, la energía, el agua, la biodiversidad, las emisiones, efluentes y residuos, los proveedores, los productos y servicios, el cumplimiento y el transporte. Y, por último, en el capítulo social, distingue cuatro subapartados: El primero, referido a las prácticas laborales (empleo, relaciones laborales, salud y seguridad, formación y diversidad e igualdad), el segundo al respeto de los derechos humanos (estrategia y gestión, libertad de asociación, no discriminación, trabajo infantil, trabajos forzados, prácticas disciplinarias, y derechos de los pueblos indígenas), el tercero a la sociedad en general (comunidad, soborno y corrupción, contribuciones políticas y competición y política de precios), y el cuarto a lo relacionado con la responsabilidad de productos (salud y seguridad del cliente, productos y servicios, marketing y privacidad).

Pero GRI insiste en la necesidad de incorporar algunos puntos previos e imprescindibles. Seleccionando aquellos más relevantes y manteniendo la denominación numérica que propone el GRI, obtenemos el siguiente cuadro:

16 En dicha comisión hay específicamente dos representantes de la economía social: Marcos de Castro, en calidad de presidente de la Confederación Española de la Economía Social (CEPES) y Josetxo Hernández Duñabeitia, en calidad de director-gerente de la Asociación de Sociedades Laborales de Euskadi (ASLE).

17 El modelo aún está desarrollándose.

Tabla 6. Índice seleccionado de contenidos GRI

VISIÓN Y ESTRATEGIA	
1.1	Exposición de la visión y la estrategia de la organización con respecto a su contribución al desarrollo sostenible.
1.2	Declaración del presidente (o de un directivo equivalente) que describe los elementos principales de la memoria de sostenibilidad.
PERFIL	
2.9.	Lista de partes interesadas, características principales de cada una, y relación con la organización informante: comunidades, clientes, accionistas y proveedores de capital, sindicatos, trabajadores directos e indirectos y otras partes interesadas.
ESTRUCTURA DE GOBIERNO	
3.3.	Proceso para determinar la necesidad de los miembros del grupo de expertos de guiar las estrategias de la organización en temas como las oportunidades y los riesgos ambientales y sociales.
3.4.	Procesos directivos para supervisar la identificación y la gestión de las oportunidades y los riesgos económicos, ambientales y sociales de la organización.
3.6.	Estructura de la organización y miembros fundamentales responsables de la supervisión, puesta en práctica y auditoría de políticas económicas, ambientales y sociales.
3.7.	Declaraciones de la misión y valores, principios o códigos de conducta internos, y políticas referentes al desempeño económico, ambiental y social, así como su nivel de implementación.
COMPROMISO CON LAS PARTES INTERESADAS	
3.9.	Bases para la identificación y la selección de las principales partes interesadas.
3.10.	Métodos de consulta a las partes interesadas expresados en términos de frecuencia de las consultas según el tipo y el grupo de partes interesadas.
3.11.	Tipo de información generada por las consultas de las partes interesadas.
3.12.	Empleo de la información obtenida como resultado de los compromisos con las partes interesadas.
POLÍTICAS DE GLOBALES Y SISTEMAS DE GESTIÓN	
3.13.	Explicación sobre si el principio o enfoque de precaución es tenido en cuenta por la organización y de qué modo.
3.14.	Compromisos, series de principios u otras iniciativas voluntarias de tipo económico, ambiental o social desarrolladas fuera de la organización que ésta suscribe o apoya.
3.19.	Programas y procedimientos relativos al desempeño económico, ambiental y social.
3.20.	Estado de la certificación de sistemas de gestión económica, ambiental y social.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de GRI.

A modo de ejemplo dentro de la Economía Social, en su primera Memoria de Sostenibilidad¹⁸ el Grupo Eroski reconoce la influencia del esquema GRI y así en su primer anexo presenta la correspondencia de las informaciones recogidas con los requisitos fijados por Global Reporting Initiative, en su triple balance: económico, social y medioambiental¹⁹.

Tabla 7. Índice de contenidos GRI

Visión y estrategia		Económico				Social					
1.1	C. 3	Aspecto	Central		Adicional		Aspecto	Central		Adicional	
1.2	C. 2	Clientes	EC1	C. 3			Empleo	LA1	C. 3/5.4	LA1	C. 5.4
			EC2	C. 3.2/3.3				LA2	C. 3/5.4		
Perfil											
2.1	C. 3.2	Proveedores	EC3	C. 4			Relaciones empresa trabajadores	LA3	C. 3.1/5.4	LA13	C. 3.1
2.2	C. 3.2/3.3		EC4	*				LA4	C. 4.3/3.1/5.4		
2.3	C. 4.1	Empleados	EC5	C. 4			Salud y seguridad	LA5	C. 4.2		
2.4	C. 4.1/4.2		EC6	C. 3/4				LA6	C. 4.2		
2.5	C. 3.3	Proveedores de capital	EC7	C. 3/4			Formación y Educación	LA7	C. 5.4		
2.6	C. 3.2		EC8	C. 4				LA8	*		
2.7	C. 3.3	Sector público	EC9	C. 5/4			Diversidad y Oportunidad	LA9	C. 5.4		
2.8	C. 3		EC10	C. 4				LA10	C. 4.2		
2.9	C. 4.3	Impactos económicos indirectos	EC13	C. 4			Estrategia y gestión	HR1	C. 4.2		
								HR2	C. 4.2/5.5		
								HR3	C. 5.6		
2.10	C. 1	Medio Ambiente				No discriminación	HR4	C. 4.2/5.5			
2.11	C. 1	Aspecto	Central		Adicional		Libertad de asociación	HR5	C. 4.2		
2.12	N.A. *	Materias primas	EN1	C. 5.5 *			Trabajo infantil	HR6	C. 4.2		
2.13	C. 1/3.3/5		EN2	*			Trabajo forzoso	HR7	C. 4.2		
2.14	N.A. *	Energía	EN3	C. 5.5	EN17	C. 5.5	Medidas disciplinarias				
2.15	*		EN4	N.A. *			Medidas de seguridad				
2.16	N.A. *	Agua	EN5	C. 5.5 *			Dchos. de los indígenas				
2.17	Anexo I	Biodiversidad	EN6	*	EN27	C. 5.5	Comunidad	SO1	C. 5.3		
2.18	C. 5/5.3		EN7	*							
2.19	N.A. *	Emissiones, vertidos y residuos	EN8	*			Corrupción	SO2			
2.20	C. 4.2		EN9	*			Contribuciones políticas	SO3			
2.21	Anexo II		EN10	*			Competencia y precios				
2.22	C. 1	Estructura de Gobierno y Sistema de Gestión	EN11	C. 5.5 *			Salud y Seguridad del cliente	PR1			
			EN12	*			Productos y servicios	PR2	*	PRS	C. 4.2/4.3
			EN13	*			Publicidad	PR3	*		
3.1	C. 3.1	Proveedores			EN33	C. 5.5	Respeto a la intimidad	PR3	*		
3.2	C. 4.1	Productos y servicios	EN14	C. 5.5							
3.3	C. 4.2		EN15	*							
3.4	C. 3.1/4.1/4.2	Cumplimiento	EN16	*							
3.5	C. 4.1	Transporte	EN34	C. 5.5							
3.6	C. 4.1										
3.7	C. 4.2										
3.8	C. 3.1										
3.9	*										
3.10	C. 4.3										
3.11	*										
3.12	*										
3.13	C. 4.2/5.2/5.4										
3.14	C. 4.2/5.5										
3.15	C. 5.2										
3.16	C. 5										
3.17	C. 4.2										
3.18	*										
3.19	C. 4.2										
3.20	C. 4.2/5.2/5.3										
4.1	Anexo I										

Fuente: Grupo Eroski; Memoria de Sostenibilidad 2002.

18 Presentada recientemente, en base a los datos de 2002. Véase: www.grupoeroski.es.

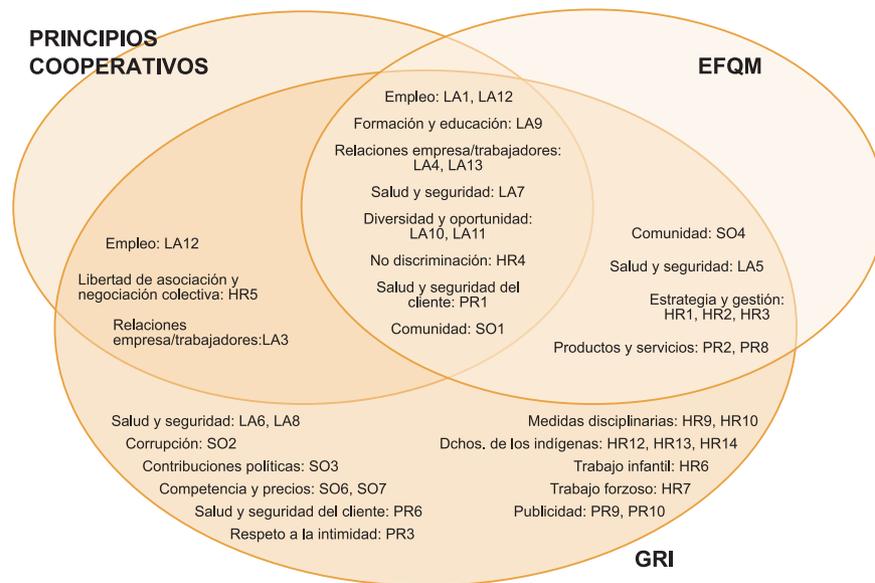
19 Más conocido por las tres 'p' en su versión inglesa: profit, people and planet.

Pero nuevamente las organizaciones de economía social deben plantearse si es suficiente con aplicar esa batería de indicadores propuestos por GRI o si habrá que completarlos para hacer resaltar las especificidades de estas organizaciones en el campo de la responsabilidad social.

En una investigación realizada en 2003 por el Instituto de Estudios Cooperativos de la Universidad de Deusto para el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi²⁰, analizamos los tres grandes ejes de influencia en esta materia para las cooperativas vascas: Principios Cooperativos, Global Reporting Initiative y Modelo EFQM de Calidad. El objetivo del estudio fue poder observar las áreas de coincidencia entre estas fuentes, áreas que constituyen en la actualidad el núcleo de dimensiones e indicadores que pueden ser considerados ya consensuados y, por tanto, tienen prioridad para su inclusión en un modelo para las cooperativas vascas.

Y a modo de resumen, presentamos unos gráficos que nos permitieran ver la extensión de esas concordancias:

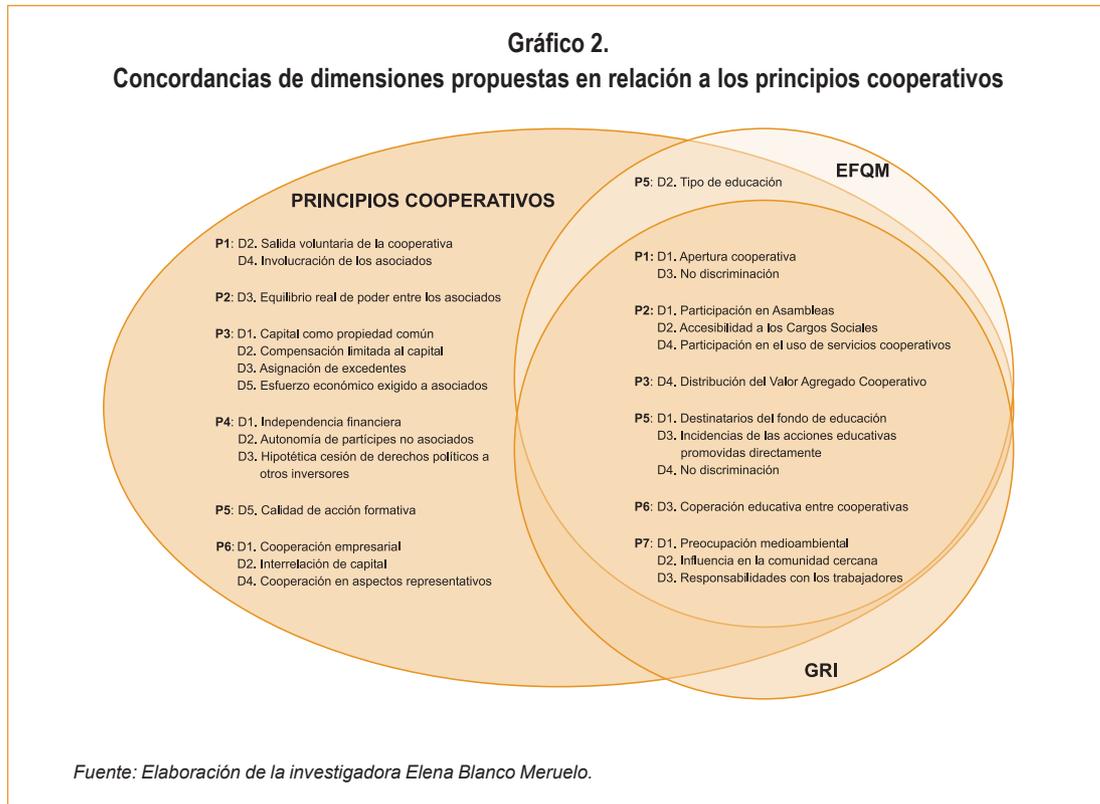
Gráfico 1. Concordancias de dimensiones de desempeño social propuestas por GRI



Fuente: Elaboración de la investigadora Elena Blanco Meruelo.

20 MUGARRA, A. & BLANCO, E. (2004): "Propuestas de contenidos de un Balance Social para aplicar a las cooperativas vascas", Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi (pendiente de publicación).

Pero, sobre todo, buscamos detectar aquellos espacios de responsabilidad social cooperativa no adecuadamente cubiertos por las propuestas del GRI:



De lo anterior podemos deducir que no es suficiente con aplicar los modelos diseñados hasta ahora pensando fundamentalmente en las grandes empresas, sino que debemos adaptarlos a las especificidades de las organizaciones de la economía social. Aún más, la economía social debe hacer un premeditado esfuerzo para participar en el diseño y mejora de estos modelos generales propuestos, de manera tal que se puedan amoldar con más facilidad a su aplicación posterior en este tipo de organizaciones.

Bibliografía

- BLOMQUIST, K. (1997): “Desarrollo del balance social en las cooperativas”, *Revista de la Cooperación Internacional*, Nº 1, pp. 115-125.
- CABRA DE LUNA, M.A. (2001): “Propuesta de balance social para fundaciones”, en *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, noviembre.
- Canadian Co-operative Association (1996): *Auditoría Social en las Cooperativas*, Asociación Colombiana de Cooperativas (ASCOOP), Santafé de Bogotá.
- CAPRON, Michel et LESEUL, Gerard (1997): “Pour un bilan sociétal des entreprises”, *RECMA*, Nº 266, pp. 28-41.
- CARLSON, E. (1999): “The Social Audit” en *Credit Union Way*, enero-febrero págs.14-17.
- CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS ET DES ACTEURS DE L’ECONOMIE SOCIALE (CJDES): *Le Bilan Societal*, www.cjdes.org
- COLOMBIA COOPERATIVA (1995): “El Balance social prioridad para el sector”, nº 49, pp. 4-5.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001): *Libro verde: Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas* en http://europa.eu.int/comm/off/green/index_es.htm también http://europa.eu.int/comm/employment_social/soc-dial/csr/greenpaper_es.pdf
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2002): “Comunicación de la Comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible”, COM(2002) 347 final, Bruselas, 2.7.2002.
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL (2002): “Dictamen del Comité Económico y Social sobre el Libro Verde”, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, 27/5/2002.
- CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2001): “Resolución del Consejo de 3 de diciembre de 2001 relativa al seguimiento del Libro Verde”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, DOC 86 de 10/IV/2002.
- CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2003): “Resolución del Consejo de 6 de febrero de 2003 relativa a la responsabilidad social de las empresas”, *Diario Oficial de la Unión Europea*, 18/III/2003, 2003/C 39/02.



- CO-OPERATIVE BANK (2003): *Partnership Report 2002* www.co-operativebank.co.uk/ethics/partnership2002/pr/index.html
- CO-OPERATIVE INSURANCE SOCIETY (CIS): *Environmental Report 2001*, www.cis.co.uk
- CO-OPERATIVE INSURANCE SOCIETY (CIS): *Community Report 2001*, www.cis.co.uk
- CO-OPERATIVE INSURANCE SOCIETY (CIS): *Social Accountability Report 2002*, www.cis.co.uk/sar2002
- FAZZI, Luca (1998): “Una o più forme di bilancio sociale per le organizzazioni senza fine di lucro?”, *Economia Pubblica*, nº 1, pp. 39-66.
- FERNANDEZ LORENZO, L.; GEBA, N.; MONTES, V. & SCHAPOSNIK, R.(1998): *Balance Social Cooperativo Integral: Un Modelo Argentino basado en la Identidad Cooperativa* en Cuadernos del IPAC nº 5, Buenos Aires.
- FERNÁNDEZ LORENZO, Liliana Edith, y GEBA, Norma Beatriz (1999): “Alcances y limitaciones del denominado balance social”. *Nueva Visión del Cooperativismo Argentino, Homenaje al 80º Aniversario del Primer Congreso Argentino de la Cooperación*. Buenos Aires. pp. 177-190.
- FUNDACION ECOLOGIA Y DESARROLLO (2003): *Anuario sobre Responsabilidad Social Corporativa en España*, Fundación Avina, <http://www.ecodes.org/pages/areas/rsc/anuario2003pf.asp>.
- GARCIA JANE, J. (2001): “Una Proposta de Balanç Social” en *Nexe* nº8, junio.
- GRUPO EROSKI (2004): *Memoria de Sostenibilidad 2002*, www.grupoeroski.es
- HISPACOOOP (1998): “Líneas básicas para establecer un modelo de balance social cooperativo” en *Cooperativas de Consumidores y Usuarios: Consumidores Activos*, pp. 20-29.
- IENGO, M. (1997): “Il Bilancio Sociale nelle Società Cooperative”, *Anuario de Estudios Cooperativos 1996*, pp. 373-378.
- KURYMOTO, A. (2000): “Evaluating Performance by Co-operative Values and Efficiency”, *Review of International Co-operation*. Marzo 2000, pp. 13-21.
- MCC (2001): “Balance Social 2000” en *T.U. Lankide*, nº456, abril.

- MUGARRA, A. (1996): *Balance Social en Cooperativas*, Tesis Doctoral microfichada, Universidad de Deusto.
- MUGARRA, A. (1999): “Proyecto de Balance de Identidad Cooperativa”, en *Anuario de Estudios Cooperativos 1998*, Universidad de Deusto, pp.303-390.
- MUGARRA, A. (1999): “Balance Social en Cooperativas: Bibliografía orientativa (hasta 1995)”, en *Anuario de Estudios Cooperativos 1998*, Universidad de Deusto, págs.391-451.
- MUGARRA, A. (2000): “Projecte Balanc d’Identitat Cooperativa” en *Nexe, Quaderns d’Autogestió y Economía Cooperativa* nº6, junio, pp.77-91.
- MUGARRA, A. (2001): “Planteamiento de un Modelo de Balance Cooperativo: Aplicación a Mondragón Corporación Cooperativa”, en *Anuario de Estudios Cooperativos 2000*, Universidad de Deusto, pp.211-275.
- MUGARRA, A. (2002): “El Balance Social para las Cooperativas de Iniciativa Social Vascas”, en *Temas de Economía Social*, GEZKI & Marcial Pons, pp.61-87.
- MUGARRA, A. (2002): “Responsabilidad y Balance Social: un reto para las cooperativas”, en *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa* nº35, Valencia, CIDEDEC, pp.30-34.
- MUGARRA, A. (2002): “Balance Social para el movimiento cooperativo vasco: Propuestas posibles”, en *Anuario 2001* del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, pp.105-135.
- MUGARRA, A. (2003): “Responsabilidad Social, Balance Social y Empresa Social” en *Responsabilidad Social de las Empresas y Balance Social*, Universidad Católica de Ávila, pp.137-150. Ávila
- MUGARRA, A. (2003): “Balance Social y Cooperativas” en *El Cooperativismo y la Economía Social en la Sociedad del Conocimiento: 1963-2003: Cuarenta Años de Formación en Cooperativismo y Economía Social en Aragón*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza (PUZ), pp.319-326.
- MUGARRA, A. & BLANCO, E. (2004): “Propuestas de contenidos de un Balance Social para aplicar a las cooperativas vascas”, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi (pendiente de publicación).
- NOVARESE DE NIETO, T. y FERNÁNDEZ LORENZO, L. (1997): “El Balance social”, *Cuadernos de Economía Social*, nº 5, pp. 51-66.



- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE): *Directrices para empresas multinacionales*.
http://www.oecd.org/document/1/0,2340,en_2649_33765_1897921_1_1_1_1,00.html.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (1998): *Principios para la Gobernanza Corporativa*.
<http://www.worldbank.org/html/fpd/privatesector/cg/docs/oecd-principles.pdf>.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT): *ILO's Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy*
<http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/gb/docs/gb280/mne-1-1.htm>.
- PARLAMENTO EUROPEO: *Resolución sobre la adopción de normas por la Unión Europea para las empresas europeas que operan en países en desarrollo: Hacia un código de conducta europeo* <http://www.multinationals.law.eur.nl/documents/cmp/coc99.txt>.
- PESTOFF, V. A. (1996): "Desviación de objetivos, fracaso de organizaciones voluntarias y contabilidad social para las cooperativas y organizaciones sin ánimo de lucro". *Anuario de Estudios cooperativos 1995*, pp. 321-354.
- RED DE ECONOMÍA ALTERNATIVA SOLIDARIA (REAS) (2003): *Indicadores de la Economía Solidaria* (mimeo).
- RICART, J.E. *et al.* (2002). *Código de Buen Gobierno para la Empresa Sostenible*, Escuela de Negocios IESE, Fundación Entorno y PricewaterhouseCoopers.
- TUDELA, C.; TUDELA, V. & MADUEÑO, V. (1998): *Manual de Balance Social*. Organización Internacional del Trabajo (OIT), Equipo Técnico Países Andinos, Lima, www.oit.org.pe/spanish/mdtima/publ/
- URIBE GARZON, C. (1997): *El Balance Social Cooperativo*, Fundación Social COOPDESARROLLO (FUNDESARROLLO), Santafé de Bogotá
- VACCARI, A. (1997): "Bilancio Sociale: il caso COOP", *Anuario de Estudios cooperativos 1996*, pp. 463-477.

Páginas web

- Acción Empresarial: www.accionempresarial.cl
- AccountAbility: www.accountability.org.uk
- Amnistía Internacional: www.amnesty.org
- Business Action for Sustainable Development: www.basd-action.net
- Business Ethics Magazine: www.business-ethics.com
- Business for Social Responsibility: www.bsr.org
- Business in the Community: www.bitc.org.uk
- Centre des Jeunes Dirigeants et des Acteurs de l'Economie Sociale (CJDES): www.cjdes.org
- Coalition for Environmentally Responsible Economies (CERES): www.ceres.org
- Consejo Empresarial Argentino para el Desarrollo Sostenible (CEADS): www.ceads.org.ar
- Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible (CECODES): www.cecodes.org.co
- Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible de América Latina (CEDSAL): www.bcsdla.org/texto/cedsal/consejo.htm
- CORE: www.corporate-responsibility.org
- Corporate Social Responsibility Europe (CSR Europe): www.csreurope.org
- Desarrollo de la Responsabilidad Social Empresaria (DERES): www.deres.org.uy
- Economistas Sin Fronteras: www.ecosfron.org
- ECORES: www.ecores.org/blog/blog.html
- Empresa: Responsabilidad Social en las Américas: www.empresa.org
- Ethical Investment Research Services (EIRIS): www.eiris.org
- Ethical Performance Online: www.ethicalperformance.com
- Fundación para la Etica de los Negocios y de las Organizaciones (ETNOR): www.etnor.org
- European Business Ethics Network (EBEN): www.eben.org
- Foro para la Evaluación de la Gestión Etica (Forética): www.foretica.es
- Foro Empresa y Desarrollo Sostenible: www.empresasostenible.org
- Foro europeo multilateral sobre la Responsabilidad Social Empresarial: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/csr/forum.htm>



- Foro de Reputación Corporativa: www.reputacioncorporativa.org
- Fundación Avina: www.avina.net
- Fundación Ecología y Desarrollo: www.ecodes.org
- Fundación Empresa y Sociedad: www.empresaysociedad.com
- Fundación Entorno: www.fundacion-entorno.org
- Fundación Novia Salcedo: www.noviasalcedo.es
- Global Compact: www.unglobalcompact.org
- Global Reporting Initiative (GRI): www.globalreporting.org
- Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria: www.iarse.org
- Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (iBase): www.balancosocial.org.br
- Instituto Persona, Empresa y Sociedad (IPES): www.esade.es
- Instituto Ethos: www.ethos.org.br
- Legacoop: www.legacoop.it/bilanciosociale/bilanciosociale.htm
- New Academy of Business: www.new-academy.ac.uk
- New Economics Foundation: www.neweconomics.org
- Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa: www.obrsc.org
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE): www.oecd.org
- Sustainable Investment Research International Group (SIRI): www.siricompany.com
- Social Accountability International (SAI): www.cepaa.org www.sa-intl.org/CCA.htm
- Social Venture Network: www.svn.org
- Society and Business: www.societyandbusiness.gov.uk
- Sustainability: www.sustainability.com
- The Cooperative Bank: www.co-operativebank.co.uk/ethics/
- The Conference Board: www.conference-board.org
- The Copenhagen Centre: www.copenhagencentre.org
- World Business Council for Sustainable Development (WBCSD): www.wbcd.org
- Xertatu: Responsabilidad social de las Empresas en Bizkaia: www.xertatu.net



MEDITERRANEO ECONOMICO

Economía Social.

**La actividad económica al servicio
de las personas**

- Introducción
- La Economía Social en España
- La Economía Social y su marco legal
- La Economía Social y los nuevos desafíos
- La experiencia de los grandes grupos cooperativos en España



MCC, EL PARADIGMA DEL DESARROLLO DEL PRIMER GRUPO INDUSTRIAL EN ESPAÑA A TRAVÉS DEL COOPERATIVISMO DE TRABAJO ASOCIADO

Eunate Elio ¹

1. La experiencia cooperativa de Mondragón

Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) es el primer grupo empresarial del País Vasco y el octavo de España, además del resultado visible de 50 años de trayectoria cooperativa. La *experiencia cooperativa* de Mondragón, que comenzó en 1956 con los 5 socios que constituyeron Talleres Ulgor (actualmente, Fagor Electrodomésticos), agrupa hoy en día a cerca de 70.000 personas en más de 100 empresas, y con presencia en 4 continentes. Sin embargo, MCC es algo más que expansión empresarial multinacional: el Grupo Cooperativo cuenta con una identidad social y unos valores cooperativos propios y una visión dedicada al servicio de la comunidad arraigada en la sociedad vasca.

MCC se ha convertido en el paradigma del desarrollo industrial en España gracias a una fórmula poco convencional: el cooperativismo de trabajo asociado. Don José María Arizmendiarieta, principal impulsor del proyecto, supo dotar de una particular idiosincrasia al movimiento cooperativo de Mondragón, cuyo último fin siempre fue una empresa más justa y solidaria a partir del respeto a la libertad, dignidad y desarrollo del individuo y la comunidad.

Es difícil explicar las razones del éxito empresarial y social del cooperativismo de trabajo asociado en Mondragón y su comarca. Sin embargo, un esbozo de las posibles causas de este desarrollo constante y equilibrado debería tener en cuenta las siguientes cuestiones:

- 1) La educación como motor del desarrollo.
- 2) Participación institucional y operativa del trabajador en la empresa cooperativa.
- 3) Solidaridad intercooperativa y el desarrollo de una red intercooperativa.
- 4) Búsqueda constante de la eficacia empresarial y tecnológica.

Al proyecto gestado en Mondragón se le considera una *experiencia cooperativa*: experiencia en sí misma, por basarse en una continua experimentación de nuevas fórmulas sociales y empresariales; y experiencia para los demás porque pretende ser una referencia y no una solución definitiva.

1 Técnico del Departamento de Secretaría General de MCC.

La satisfacción por lo que se ha conseguido y la humildad por lo que aún se puede mejorar y desarrollar se entremezclan en el pasado, presente y futuro del cooperativismo de Mondragón.

2. Una mirada histórica

En este capítulo se recrea la evolución histórica en la que se originó el cooperativismo de Mondragón y las claves de su desarrollo, porque entender toda transformación económica y social exige conocer el contexto del que se nutrió y en el que creció.

En el inicio de la *experiencia cooperativa* de Mondragón confluyen tres factores básicos para crear el particular contexto histórico que propició su aparición: una sociedad de posguerra con necesidad de terminar con las desigualdades sociales y económicas, una figura propulsora de este cambio, como fue Don José María Arizmendiarieta, y una comunidad que creyó en sus ideas y las puso en práctica.

2.1. Industria cerrajera de Mondragón

Mondragón ha sido una localidad de gran tradición industrial a lo largo de la historia. Desde la Edad Media la comarca del Valle de Léniz contaba con una pujante actividad ferretera; tradición, que a finales del siglo XIX, dio lugar a una importante industria cerrajera. En el año 1906 se fusionaron las empresas Vergarajaúregui Resusta y Cía y La Cerrajera Guipuzcoana creando Unión Cerrajera, una de las empresas más importantes de la época en Mondragón (junto con Elma que fabricaba *fittings*). La Unión Cerrajera contaba con más de 1.200 trabajadores ya por los años 20, a los que aportó numerosos beneficios sociales.

Sin embargo, la preeminencia de una sola empresa en la sociedad mondragonesa, que apenas contaba con 8.000 habitantes, fue fuente de constantes conflictos entre patronos y trabajadores. Una sociedad muy tradicional que generaba un modelo de empresa paternalista en el que la ocupación laboral pasaba de padres a hijos y en el que se dificultaba el desarrollo social y laboral de gran parte de los trabajadores y sus posibilidades de iniciativa y progreso.

El desarrollo económico e industrial se vio truncado con el inicio de la Guerra Civil española en el año 1936. Tres años de guerra dejaron un pueblo roto, viudas, huérfanos, tuberculosis y escasez de alimentos, acrecentando las desigualdades sociales precedentes. Los bandos políticos opositores se convirtieron en vencedores y vencidos. A los pocos meses del final de la Guerra Civil española, dio comienzo la II Guerra Mundial, y a pesar de la no implicación española, el contexto mundial no favoreció la, de por sí, precaria situación de la población.



Ésta es la imagen de posguerra con la que se encontró don José María Arizmendiarieta a su llegada a Mondragón en el año 1941. Arizmendiarieta había sido enviado como Consejero de Juventud a la Parroquia de Mondragón y como sacerdote que era pronto asumió la responsabilidad que le correspondía de curar la fractura social de la localidad.²

2.2. La Escuela Profesional

Desde su llegada a Mondragón y con el objetivo de impulsar un desarrollo social endógeno, Don José María centró su trabajo en los jóvenes de Mondragón. Había que preparar a la juventud para que fueran capaces ellos mismos de gestionar el desarrollo de su entorno económico y social. De esta manera, impulsó la asociación juvenil Acción Católica, con la que realizó cabalgatas, rifas y equipos deportivos. Sin embargo, su aportación más importante la realizó en el ámbito de la educación con la creación de la Escuela Profesional, hoy en día Escuela Politécnica Superior.

Hasta la llegada de Arizmendiarieta a Mondragón, la Escuela de Aprendices de La Unión Cerrajera era la única opción para continuar estudiando a partir de los 14 años. Sin embargo, esta escuela admitía sólo 12 alumnos al año, que debían ser hijos de trabajadores de la empresa, norma que no se modificó a pesar de las peticiones de don José María. La Escuela Profesional, por su parte, ofertaba estudios superiores y estaba abierta a todos los jóvenes de la comarca. Su gestión democrática tuvo una gran aceptación y para el año 1964 eran 1.000 los alumnos que cursaban en ella. La Escuela Profesional desempeñó un papel decisivo en el nacimiento y desarrollo de la Experiencia Cooperativa de Mondragón, tanto a nivel empresarial como en la definición de los valores cooperativos propios.

337

2.3. Primeros pasos cooperativos

La primera empresa del movimiento cooperativo de Mondragón fue Talleres Ulgor, la actual Fagor Electrodomésticos, una cooperativa que en sus inicios se dedicaba a la fabricación de estufas y cocinas de petróleo. Ulgor fue fundada en el año 1956 por cinco estudiantes de la Escuela Profesional a instancias de Arizmendiarieta: Luis Usatorre, Jesús Larrañaga, Alfonso Gorroñoigoitia, José María Ormaetxea y Javier Ortubay -con cuyas iniciales se configu-

² Don José María Arizmendiarieta nació en Markina (Bizkaia) en 1915. Siguiendo a su vocación religiosa, estudió en el Seminario de Vitoria durante la época de la II. República. Conoció el ambiente distendido e intelectual de aquellos años en los que se dedicó a la poesía, teatro, traducción... Sus vivencias en la guerra le dieron una visión diferente de la vida y la realidad, condicionando desde entonces sus actitudes y valores. En y por Mondragón trabajó toda su vida, siendo el principal dinamizador de la Experiencia Cooperativa de Mondragón y constituyó un modelo para todos los cooperativistas hasta su fallecimiento en 1976.

ra el nombre de la primera cooperativa-. El objetivo de estos cinco jóvenes y Don José María era crear un tipo de empresa que se asentara sobre unas estructuras más democráticas, dignas y solidarias que las que conocían del sistema capitalista del momento. Después de varios rechazos y modificaciones estatutarias, se percataron de que sus necesidades se ajustaban a la legislación y reglamentación cooperativa. Tomando como base dicha legislación y dotándola de propuestas propias, se comenzó a gestar el posterior movimiento cooperativo. Debido a ello, la experiencia de Mondragón es un movimiento original y fruto del desarrollo endógeno: no comenzó desde la imitación de otras prácticas cooperativas ni fue consecuencia de otro movimiento anterior que se expandía.

Teniendo a Ulgor como punto de referencia, durante la década de los 50 y 60 se crearon diversas cooperativas por toda la comarca del Alto Deba: Arrasate y Caja Laboral Popular en 1959, Copreci en 1962, Ederlan en 1963, Danobat y Alecop en 1966... Para el año 1970 ya existían 41 cooperativas. Estas cooperativas se caracterizaron por un rápido crecimiento, puesto que aprovecharon aquella coyuntura económica en la que el mercado autárquico absorbía todo lo que se producía. De esta manera sus ventas se dirigían básicamente al mercado interior y, en general, obtuvieron grandes excedentes.

Sin embargo, las cooperativas individualmente no tenían el futuro asegurado en ese mercado de rápido crecimiento, pero siempre inestable y desequilibrado. Las cooperativas obtenían por aquella época excelentes beneficios, pero la política estabilizadora del Gobierno y la restricción del crédito por parte del Banco de España no favorecían la capacidad de inversión. Debido a ello, era importante captar el ahorro popular y canalizar esos recursos hacia el desarrollo cooperativo. Además, para que las cooperativas cumplieran con su cometido social era imprescindible que se creara una estructura intercooperativa que reforzara los lazos entre las empresas y volcara sus actividades sociales a la comunidad. De esta necesidad Ulgor, Funcor, Arrasate y la Cooperativa de Consumo San José (hoy Eroski) constituyeron la cooperativa de crédito Caja Laboral Popular en 1959. El objetivo de Caja Laboral Popular era intermediar en la captación de recursos, administrarlos y aplicarlos a la promoción comunitaria a través del cooperativismo; por lo que, además de cubrir las necesidades financieras de las cooperativas fue incubadora de las nuevas propuestas empresariales que fueron surgiendo.

También en 1959 y en el seno de Caja Laboral se creó el Servicio de Previsión Social, que con los años se convirtió en una entidad autónoma: Lagun-Aro, Entidad de Previsión Social Voluntaria. La creación de este servicio fue la respuesta del colectivo cooperativo a la desprotección social que sufrían, después de la orden del Ministerio de Trabajo por la que los socios cooperativistas quedaban excluidos del sistema General de la Seguridad Social.



2.4. Consolidación de las cooperativas

La década de los 70, a pesar de los años de la crisis del petróleo, fue una etapa de creación de nuevas empresas y consolidación de las existentes. Los instrumentos de solidaridad intercooperativa hicieron posible que el número de cooperativas asociadas al Grupo creciera a pesar de aquella incierta coyuntura sociopolítica y económica. Las cooperativas que fueron surgiendo se organizaron en grupos comarcales, cuyo nexo de unión era Caja Laboral. Para finales de los 70, eran 10 los grupos comarcales y 6.000 los cooperativistas que conformaban el emergente Grupo Cooperativo Mondragón.

Durante estos años fue muy importante el avance tecnológico, siendo el mayor exponente la creación del Centro de Investigaciones Tecnológicas Ikerlan en 1976 y la modernización e innovación de tecnología y productos de las cooperativas.

La década de los 80 se caracteriza por el desarrollo organizativo del Grupo. El 1 de marzo de 1985 se constituyó el Consejo de Grupos, embrión de la actual Mondragón Corporación Cooperativa, en respuesta al desafío que planteaba la adhesión de España a la Comunidad Europea. En el año 1987 se celebró el I Congreso del Grupo Cooperativo Mondragón, órgano soberano del Grupo, comenzando a gestionar y definir la estructura orgánica y organizativa del Grupo.

Durante los primeros años de la década de los 90, culminó el proceso de reorganización del Grupo Cooperativo Mondragón. El III Congreso celebrado en 1991 aprobó el nuevo Proyecto Organizativo, donde las cooperativas, antes agrupadas comarcilmente atendiendo a razones de proximidad, se estructuraron sectorialmente de acuerdo a sus afinidades productivas. Nace, en este momento, Mondragón Corporación Cooperativa.

El año 1996 se creó Mondragon Unibertsitatea, propiciada por MCC, a raíz de la fusión de las escuelas universitarias existentes en el valle (hoy en día, la conforman la Escuela Politécnica de Mondragón, la Facultad de Empresariales de Oñati y la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de Eskoriatza). Mondragon Unibertsitatea es una universidad privada de carácter cooperativo, orientada a satisfacer las necesidades de la empresa y de la sociedad donde se integra. Hoy en día, cuenta con más de 4.000 alumnos y unas 50 titulaciones.

2.5. En la actualidad

Durante estos últimos años se ha producido un espectacular aumento de la cifra de negocio, propiciado, en gran medida, por el incremento de la presencia internacional de las cooperativas. Hoy en día MCC cuenta con 38 plantas industriales en el mundo que aglutinan el 11% de los más 70.000 puestos de trabajo que ha generado la Corporación.

MCC es un grupo cooperativo que cuenta con una amplia variedad de sectores y actividades, entre las que se encuentran empresas de gran prestigio por su gestión empresarial e innovación tecnológica: Fagor Electrodomésticos, Irizar, Eroski, Caja Laboral, Orona... convirtiéndola en referente del desarrollo empresarial a través del cooperativismo de trabajo asociado.

3. Pensamiento social de Don José María

La Experiencia Cooperativa de Mondragón es una experiencia eminentemente práctica. Sin embargo, subyace una filosofía personalista muy desarrollada con la que se justifican todas las decisiones que se han ido tomando a lo largo de los años. En este capítulo se ha resumido la filosofía social de don José María como muestra del gran pensador que fue.

Don José María Arizmendiarieta no recogió su pensamiento social en un libro o manual. Sus ideas han quedado plasmadas en artículos, documentos y en las personas que lo conocieron, pero sin llegar a sistematizar su particular filosofía y visión del trabajo, empresa y sociedad. Ésta es una de las cuestiones que lo diferencian de otros pensadores: Arizmendiarieta asumió y llevó a cabo la necesidad de materializar en la práctica sus ideas. Debido a ello, su mejor legado es la red intercooperativa y el desarrollo comarcal que lideró y desarrolló junto a la sociedad del Alto Deba.

3.1. Sobre la persona y la comunidad

Analizando su trayectoria desde la capacidad retrospectiva que nos da la perspectiva histórica, se descubre un pensamiento social personalista que tuvo un gran desarrollo a lo largo de los 35 años que vivió don José María en Mondragón.

La base de su pensamiento comienza con un diagnóstico muy crítico de la modernidad. El mundo ha vivido en pocos años la crueldad de dos guerras mundiales y España una larga guerra civil: la humanidad y sus valores están en crisis. Los dos sistemas socioeconómicos que dividían Europa, el liberalismo y el socialismo, no han sabido dar salida a la crisis económica y social en la que está sumergida. A partir de esta lectura de la realidad, Arizmendiarieta irá desarrollando un pensamiento social próximo al personalismo (con autores como Mounier o Maritain), que lo complementará con la Doctrina Social de la Iglesia, la tradición cooperativa y la tradición social vasca³: su pensamiento y la práctica de sus ideas son abiertas, dinámicas y

3 Como otras comunidades humanas, el País Vasco ha desarrollado a lo largo de su historia diversas actividades económicas en régimen de cooperación, como los trabajos vecinales o *auzo lan*, las cofradías de pescadores o el aprovechamiento organizado de tierras comunales.



en constante desarrollo. Según Arizmendiarieta la clave para acabar con la crisis es la búsqueda del equilibrio entre persona y comunidad, dos caras de la misma moneda que se complementan y se retroalimentan. Una persona, para que pueda tener un trabajo digno, ser solidario, maduro, práctico e idealista, debe convivir en una comunidad que respete estos valores. Y a su vez, una comunidad libre y solidaria necesita de individuos que alimenten esos valores.

Sin embargo, el marco económico y social del momento no posibilitaba este tipo de desarrollo. Es por ello, que el objetivo de Arizmendiarieta se centra en superar el actual sistema de relaciones laborales y conseguir una transformación auténtica de la estructura empresarial. Sus herramientas para ello son la educación, el trabajo, la solidaridad y la participación. La empresa cooperativa arizmendiana es el logro más importante de Don José María y su aportación más conocida y reconocida: una puesta en práctica, un gran ejemplo de esta particular búsqueda de un mundo más justo y solidario. Sin embargo, su proyecto era la transformación integral de la sociedad. Un proyecto que perseguía un cambio y desarrollo educacional, empresarial, social y cultural.

3.2. La educación

Arizmendiarieta consideraba la educación el pilar básico sobre el que se asentaría la transformación social. Socializar la educación era imprescindible para salir de la crisis y desarrollar valores de cooperación, autogestión y democracia, al tiempo que garantizaba la viabilidad y la eficacia de la empresa cooperativa. La enseñanza cumplía un objetivo de justicia social, pero además su impulso era cada vez más necesario para las cada vez mayores exigencias empresariales de eficacia. La educación que Arizmendiarieta impulsaba se acercaba a las tesis constructivistas y era una educación integral, es decir, debía englobar el ámbito técnico (en el año 1966 se constituyó Alecop, S. Coop. en la que los alumnos compaginaban su trabajo con los estudios) y el espiritual y de valores (paralelamente a la Escuela Profesional Arizmendiarieta puso en marcha la Academia de Sociología, donde durante dos años los alumnos analizaban y debatían sobre los problemas sociales y los diferentes sistemas sociales).

“Saber es poder y para democratizar el poder hay que socializar el saber” es probablemente una de las frases más célebres de Arizmendiarieta, que resume de magnífica manera su idea de la educación.

3.3. Trabajo y empresa según don José María

Arizmendiarieta rechaza la concepción bíblica del trabajo, no considera el trabajo como un castigo divino. La persona y la comunidad necesitan del trabajo para su propio desarrollo y para asegurarse un futuro digno. Don José María entiende el trabajo como servicio a la comunidad, necesario para la autorrealización del individuo, el desarrollo social y la transformación de la naturaleza: el trabajo es cooperación con Dios.

Las empresas existentes en la época no cumplían con las condiciones básicas que para Arizmendiarieta debía tener un trabajo digno: el trabajador estaba obligado a vender su trabajo y estaba alienado por la supremacía del capital sobre el factor productivo del trabajo. De esta manera, Arizmendiarieta trabajará a favor de un nuevo modelo de empresa acorde con el individuo y que respete sus derechos y su dignidad. Siguiendo las tesis de Arizmendiarieta la comunidad de trabajo deberá estar guiada por los principios de cooperación y participación, solidaridad y espíritu de trabajo y superación. La empresa cooperativa es el resultado de estas reflexiones, el instrumento que permitirá a través de la autoemancipación del trabajador, la transformación empresarial, social y personal hacia un sistema más equilibrado y justo.

La comunidad de trabajo o empresa cooperativa que diseña y pone en marcha Arizmendiarieta cumple las siguientes características:

- Capital al servicio del trabajo: Era imprescindible devolver la propiedad del trabajo a su dueño, es decir, al trabajador. Es el capital –y no el trabajo– el factor productivo que debe tener carácter instrumental.
- Figura del trabajador-empresario: Al conseguir la propiedad de su trabajo, el trabajador asume nuevas responsabilidades y funciones relacionadas con la gestión empresarial. La igualdad entre trabajadores y la gestión democrática le permiten tomar decisiones sobre el futuro de su empresa. Ello exige a los trabajadores un esfuerzo formativo y actitudes maduras y responsables.
- Modelo de gestión participativa: Las bases de la gestión democrática son la autogestión y la cooperación. Sin embargo, para hacer factible y viable la participación de todos los trabajadores, se establecen órganos de gobierno y sociales (Asamblea General, Consejo Rector y Consejo Social) que funcionan por representación, repartiendo las decisiones y responsabilidades empresariales.
- Financiación: La empresa necesita del capital como medio para el desarrollo empresarial y la inversión en nuevos puestos de trabajo y en la mejora de los actuales. Por un lado, cuenta con la autofinanciación a través de las aportaciones de los socios y los excedentes de su actividad, y, por el otro, se pone en marcha el crédito comunitario a través de Caja Laboral Popular.



- Democracia cooperativa: La fórmula democrática es el medio para conseguir la transformación de la sociedad, no el fin en sí mismo. Los trabajadores, socios y propietarios de la cooperativa, participan en su gestión a través de la representación en los órganos y mediante su participación institucional y operativa.

Arizmendiarieta considera estas cuestiones como principios de su propuesta, pero insiste en que son principios susceptibles al cambio y a la crítica. Los principios de las cooperativas se deberán adecuar al momento concreto y evolucionar con las necesidades de la comunidad de trabajo.

4. Configuración de la corporación

4.1. Creando Grupo

Las cooperativas que surgieron durante los primeros años de la década de los 60 en el entorno de Mondragón se agruparon gracias a Caja Laboral Popular, que en aquel entonces era el semillero de nuevas iniciativas y el motor de la inversión cooperativa. Sin embargo, Arizmendiarieta y los promotores de las cooperativas sabían que las cooperativas individualmente, y sin crear una estructura intercooperativa que las fortaleciera, no cumplirían de manera correcta su cometido social. De esta manera, en el año 1964 se dio el primer paso en la creación de lo que hoy es MCC: la constitución del Complejo Industrial Cooperativo Ularco. El Grupo Ularco (hoy en día Grupo Fagor) reunía a Ulgor, Ederlan, Arrasate y Copreci y su objetivo era la integración social y económica de aquellas incipientes cooperativas. A partir de Ularco, la eclosión de las cooperativas durante las décadas de los 60 y 70 por todo el territorio vasco dio lugar al nacimiento de diversos Grupos Cooperativos: Debako, Learko, Goilan... Los grupos cooperativos fueron un motor de desarrollo cooperativo muy importante debido a su labor en los contextos de crisis gracias a la reconversión de resultados y la gestión del desempleo a través de la transferencia de socios.

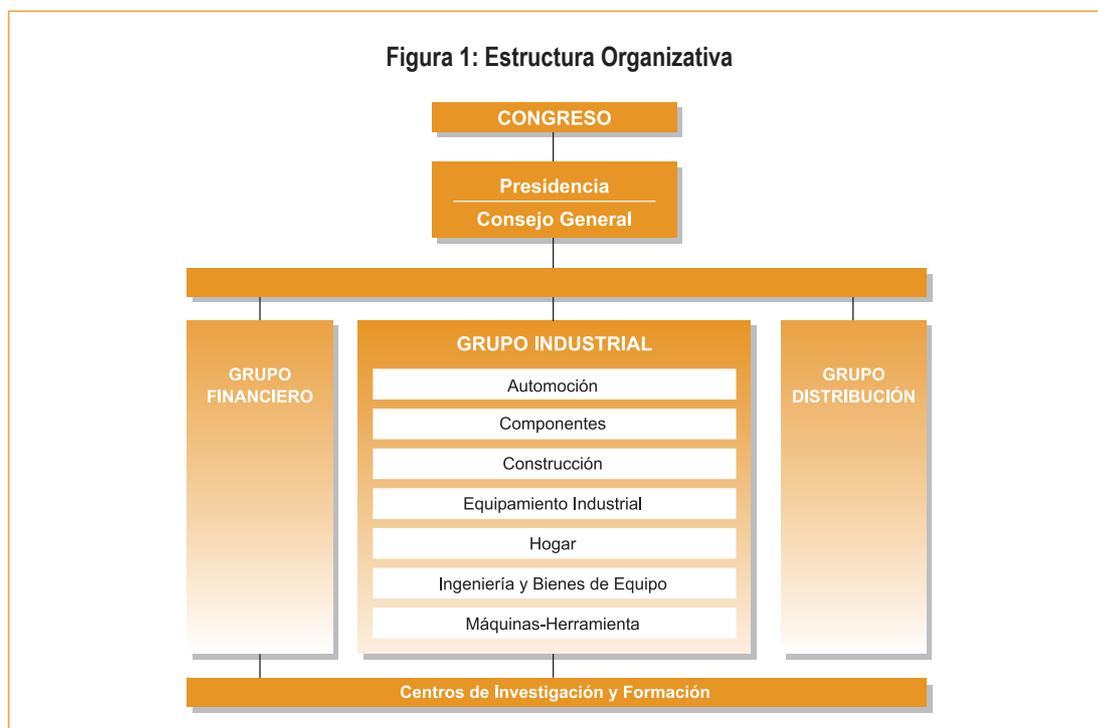
El 1 de marzo de 1985 se constituyó el Consejo de Grupos, reuniendo a los Grupos Comarcales surgidos en torno a Caja Laboral. El Consejo de Grupos fue el primer paso para la futura creación de MCC. En el año 1987 se celebró el I Congreso del Grupo Cooperativo Mondragón, órgano soberano del Grupo, aprobándose los Principios Básicos de la Experiencia Cooperativa y las bases para la constitución del Fondo Intercooperativo de Solidaridad. La consolidación institucional del Grupo permitió homogeneizar el régimen básico de la retribución al trabajo y al capital, creando instrumentos intercooperativos para hacerle frente al problema del desempleo.

A principios de la década de los noventa las dimensiones del Grupo exigían una organización fuerte y ordenada. Después de una larga reflexión estratégica, las cooperativas decidieron configurarse en base a agrupaciones por actividades, dando lugar a la actual estructura de Mondragón Corporación Cooperativa.

4.2. Estructura organizativa

Las cooperativas de base que conforman Mondragón Corporación Cooperativa mantienen su soberanía y capacidad de decisión autónoma, pero se estructuran en divisiones y agrupaciones creando una red intercooperativa de solidaridad, en la que la gestión común se sustenta en una serie de funciones y recursos administrados por las agrupaciones sectoriales y en la propia Corporación (Departamentos Centrales de MCC). Este tipo de gestión, descentralizada al máximo, es la que permite que cada unidad empresarial mantenga un nivel de motivación elevado y se centre en la búsqueda de sus propios objetivos y explica el dinamismo del conjunto de una Corporación de características tan variadas.

La amplia variedad de actividades se organiza en tres grupos, Financiero, Industrial y Distribución, que a su vez, se dividen en varias divisiones. Por último, las divisiones se estructuran en agrupaciones, que son el verdadero eje intercooperativo de la Corporación. Las Agrupaciones Sectoriales ponen en marcha los instrumentos de solidaridad entre las cooperativas, como por el ejemplo la reconversión de resultados y la transferencia de los socios en épocas de crisis.





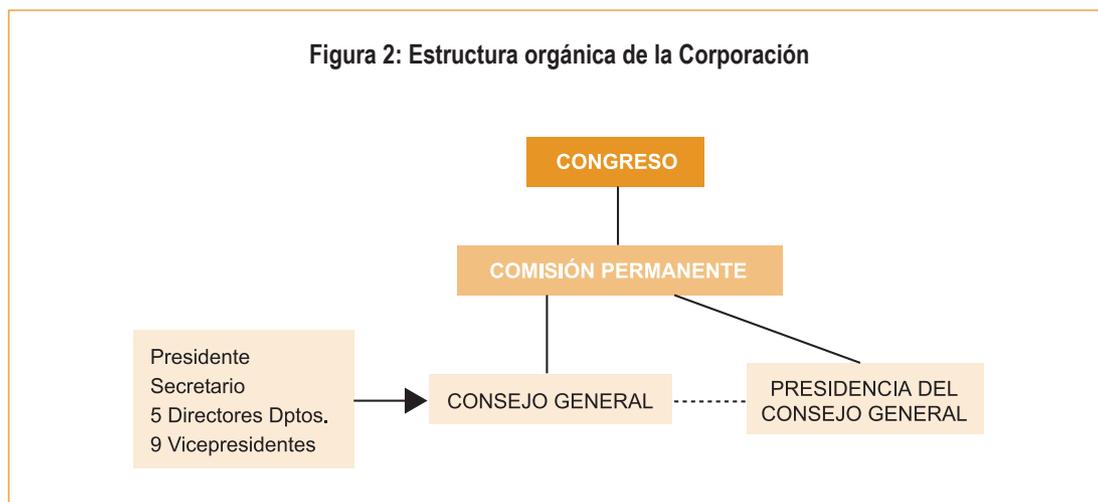
El Grupo Financiero incluye las actividades de banca (Caja Laboral), previsión social (Lagun-Aro) y seguros. El Grupo Industrial, por su parte, agrupa a siete divisiones que se dedican a la producción de bienes y servicios. El Grupo Distribución reúne la distribución comercial (Grupo Eroski) y la actividad agroalimentaria en sendas agrupaciones. Por último, las actividades corporativas engloban la investigación y la formación.

4.3. Estructura orgánica de la Corporación

El Congreso es el órgano soberano de la Corporación donde están representadas todas las cooperativas que conforman formalmente MCC (650 representantes). La función del Congreso es determinar las pautas o criterios generales por los que se regirá MCC, a la luz de los principios básicos de la *experiencia cooperativa* y contrastados con las necesidades detectadas en cada momento. Este órgano tiene facultad para decidir los criterios básicos sobre trabajo, capital y las políticas generales que regirán la Corporación y la ratificación de la adhesión de nuevas cooperativas.

El Congreso de MCC, como norma general, se reúne como máximo una vez al año. Debido a ello, para agilizar la gestión congresual se constituye una Comisión Permanente de MCC, que opera entre las sesiones plenarias del mismo en las funciones que le han sido delegadas por el Congreso. La Comisión Permanente está formada por representantes electos que son designados a través de circunscripciones divisionales y le corresponde, entre otras funciones, impulsar y controlar la ejecución de las políticas y acuerdos adoptados por el Congreso, la evolución empresarial de MCC, y la gestión de la Presidencia del Consejo General y aprobar la definición de las estrategias y objetivos corporativos propuestos por el Presidente del Consejo General.

Por su parte, el Consejo General es el órgano de dirección y coordinación de la Corporación. Está compuesto por el Presidente, los Vicepresidentes (como responsables de las Divisiones), los Directores de los Departamentos Centrales de MCC y el Secretario General de MCC. Sus funciones básicas se refieren a la elaboración, control y coordinación de políticas, el fomento del desarrollo empresarial y la constitución de agrupaciones e infraestructura, la intervención en las nuevas cooperativas o situaciones de crisis y aspectos institucionales, como la conformación del régimen funcional interno y la actualización de Estatutos o Reglamentos.



4.4. Filosofía inspiradora

La filosofía que inspira Mondragón Corporación Cooperativa se estructura sobre tres ejes, fruto de la reflexión continuada y democrática de todos los actores que participan y han participado en la *experiencia*: los Principios Básicos, la Misión y los Valores Corporativos.

Los **Principios Básicos** de MCC asumen y aglutinan en su proclamación los Principios Cooperativos Universales actualizados por la Alianza Cooperativa Internacional, la experiencia acumulada durante los 50 años de recorrido cooperativo y el carácter abierto y dinámico de dichos Principios, sujetos a la evolución de las circunstancias objetivas y a las aportaciones enriquecedoras de los cooperativistas del futuro:

1. Libre adhesión: La *experiencia cooperativa* de Mondragón se declara abierta y sin ningún tipo de discriminación a todos los hombres y mujeres que acepten estos Principios Básicos.
2. Organización democrática: La igualdad básica de los socios trabajadores en lo que respecta a sus derechos a ser, poseer y conocer, lo que implica la aceptación de una organización democrática de la empresa, concretada en la soberanía de la Asamblea General, la elección de los órganos de gobierno y la colaboración con los órganos directivos.
3. Soberanía del Trabajo: El trabajo es el principal factor transformador de la naturaleza, de la sociedad, y del propio ser humano, por lo que se renuncia a la contratación sistemática de trabajadores asalariados, se adjudica al trabajo plena soberanía, se le considera acreedor esencial en la distribución de la riqueza producida y se manifiesta la voluntad de ampliar las opciones de trabajo a todos los miembros de la sociedad.



4. Carácter instrumental y subordinado del capital: El factor capital se considera como un instrumento, subordinado al trabajo, necesario para el desarrollo empresarial, y acreedor por tanto a una remuneración justa, adecuada, limitada y no directamente vinculada a los resultados obtenidos y a una disponibilidad subordinada a la continuidad y desarrollo de la cooperativa.
5. Participación en la gestión: Desarrollo progresivo de la autogestión y consecuentemente de la participación de los socios en el ámbito de la gestión empresarial, lo que, a su vez, requiere el desarrollo de los mecanismos de participación adecuados, transparencia informativa, consulta y negociación de las decisiones, aplicación de planes de formación y promoción interna.
6. Solidaridad retributiva: La retribución del trabajo suficiente y solidaria como un principio básico de su gestión, sustentada en una permanente vocación de promoción social colectiva y suficiente, acorde con las posibilidades reales de la cooperativa y solidaria en el ámbito interno, externo y a nivel de MCC.
7. Intercooperación: Como aplicación concreta de solidaridad y requisito de eficacia empresarial, el Principio de Intercooperación debe manifestarse: entre cooperativas individualmente consideradas, entre Agrupaciones y entre la *experiencia cooperativa* de Mondragón y organizaciones cooperativas vascas y movimientos cooperativos del Estado, europeos y del resto del mundo.
8. Transformación social: Voluntad de transformación social solidaria con la de otros pueblos, a través de su actuación en un proceso de expansión que colabore con su reconstrucción económica y social y con la edificación de una sociedad vasca más libre, justa y solidaria.
9. Carácter universal: Su solidaridad con todos los que laboran por la democracia económica en el ámbito de la Economía Social, haciendo suyos los objetivos de Paz, Justicia y Desarrollo, propios del Cooperativismo Internacional.
10. Educación: Para promover la implantación de los anteriores Principios es fundamental la dedicación de suficientes recursos humanos y económicos a la Educación cooperativa, profesional y de la juventud.

La Misión de MCC, por su parte, aglutina los objetivos básicos de una organización empresarial que compite en los mercados internacionales, con la utilización de métodos democráticos en su organización societaria, la creación de empleo, la promoción humana y profesional de sus trabajadores y el compromiso de desarrollo con su entorno social. Esta misión, la base teórica desde donde se comienza a construir la empresa cooperativa, se define en el



Congreso, por lo que cuenta con la aprobación de todas las cooperativas que conforman la Corporación. La **Misión** de MCC se define de la siguiente manera:

Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) es una realidad socioeconómica de carácter empresarial, con hondas raíces culturales en el País Vasco, creada por y para las personas, inspirada en los Principios Básicos de nuestra Experiencia Cooperativa, comprometida con el entorno, la mejora competitiva y la satisfacción del cliente, para generar riqueza en la sociedad mediante el desarrollo empresarial y la creación de empleo preferentemente cooperativo, que: 1) se sustenta en compromisos de solidaridad y utiliza métodos democráticos para su organización y dirección; 2) impulsa la participación y la integración de las personas en la gestión, resultados y propiedad de sus empresas, que desarrollan un proyecto común armonizador del progreso social, empresarial y personal; 3) promueve la formación e innovación desde el desarrollo de las capacidades humanas y tecnológicas, y 4) aplica un Modelo de Gestión propio para alcanzar posiciones de liderazgo y fomentar la Cooperación.

Por último, los **valores corporativos** son el núcleo central de la cultura empresarial de toda organización. En ellos se aporta una dirección a seguir y se le otorga un sentido a esa dirección común. Los valores corporativos de MCC son los siguientes:

- Cooperación: propietarios y protagonistas del proyecto.
- Participación: compromiso en la gestión de todos los trabajadores de la cooperativa.
- Responsabilidad Social: distribución solidaria de la riqueza.
- Innovación: renovación permanente.



5. Cifras más reseñables de MCC

En este quinto apartado se recogen las cifras más importantes de la Corporación, el resultado económico y financiero del movimiento cooperativo de Mondragón.

5.1. Evolución de las cifras más reseñables

Tabla 1: Cifras más reseñables (millones de Euros)

Concepto	2001	2002	Variación anual
Activo Total MCC	14.137	15.337	8,5
Recursos Propios MCC	2.688	3.102	15,4
Resultados Consolidados MCC	335	370	10,4
Recursos Intermediados Caja Laboral	7.891	8.474	7,4
Fondo Patrimonial Lagun-Aro	2.425	2.549	5,1
Ventas Totales (Industrial y Distribución)	8.106	9.232	14
Inversiones Totales MCC	872	683	-22

5.2. Distribución de excedentes

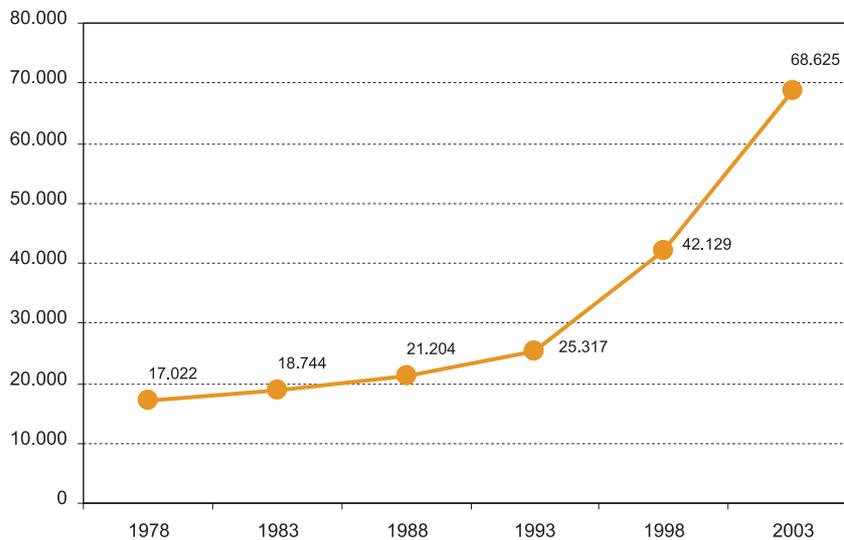
Tabla 2: Excedentes. (millones de euros)

Concepto	31.12.01		31.12.02	
	Importe	% distr.	Importe	% distr.
Impuesto de Sociedades	28	8,4	20	5,4
Fondo de Educación y Prom. Coop.	27	8,0	38	10,3
Ints. Aport. y Retor. Monetarizados	75	22,4	101	27,3
Resultados Capitalizados	205	61,2	211	57,0
Total Excedentes del Ejercicio	335	100,0	370	100,0

5.3 Evolución de empleo

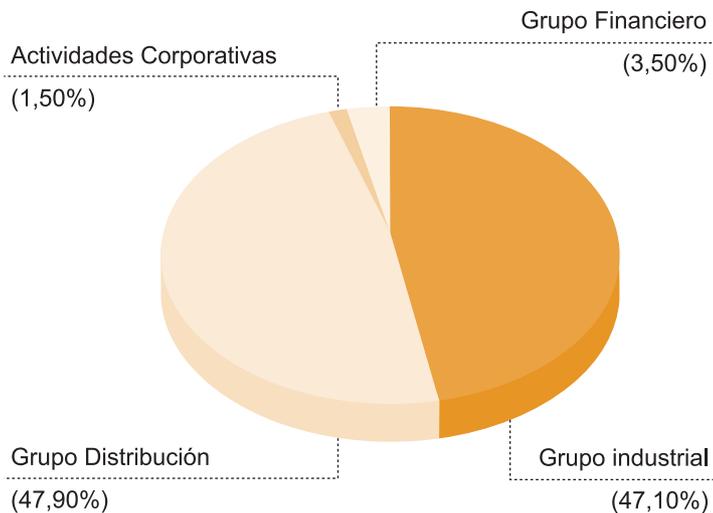
La experiencia que comenzó con 5 socios en 1956 agrupa en el año 2004 a más de 70.000 personas, como una prueba más del espectacular desarrollo del Grupo Cooperativo. De estos puestos, el 46,20% son puestos de trabajo en la Comunidad Autónoma del País Vasco, en el resto de España se concentra el 42,11% de los trabajadores. El resto, el 11,69%, corresponde a puestos de trabajo internacionales.

Gráfico 1. Evolución del empleo



Fuente: Mondragón Corporación Cooperativa.

Gráfico 2. Distribución del empleo por actividades



Fuente: Mondragón Corporación Cooperativa.



6. El futuro de Mondragón Corporación Cooperativa

Mondragón Corporación Cooperativa no es una estructura *holding* sino que responde a una estructura federativa en la que la soberanía está asentada en cada una de las unidades empresariales cooperativas. Esta realidad organizativa y la amplísima diversificación sectorial de las actividades de MCC dificultan un diagnóstico de futuro sobre la evolución empresarial de MCC a muy largo plazo y que sea común a toda la Corporación. Cada uno de los sectores en los que está presente MCC plantea retos diferentes en cuanto a posicionamiento tecnológico, comercial, dimensión, etc., y es en cada uno de estos sectores donde la Corporación MCC deberá actuar con la máxima competitividad. Sin embargo, existen una serie de retos de futuro de carácter institucional que pueden generalizarse para el conjunto de cooperativas que conforman MCC. Se trata de aquellos retos que plantea el propio mantenimiento del sistema cooperativo en una estructura empresarialmente tan compleja y desarrollada como la de esta Corporación:

- La Experiencia Cooperativa de Mondragón deberá realizar un gran esfuerzo en el mantenimiento y promoción de sus principios y valores cooperativos, intentando compatibilizar su esencia fundacional con la adaptación a las necesidades de las nuevas condiciones sociales y económicas. La transmisión del espíritu cooperativo que Arizmendiarieta promovió debe continuar con la llegada de las nuevas generaciones que no conocieron los inicios y desarrollo del Grupo Cooperativo.
- MCC deberá abordar el proceso de internacionalización con el objetivo de mantener la coherencia con el sistema cooperativo de las filiales que se implanten en el extranjero. Para ello, se deberán analizar los distintos mecanismos de integración de los trabajadores de dichas filiales que puedan dar una lógica institucional de conjunto al desarrollo empresarial.
- Las tendencias empresariales actuales de una progresiva implicación del factor trabajo en la empresa, a través de mecanismos de participación y de capacidad de decisión cada vez mayores en el respectivo puesto de trabajo o grupo de trabajo, plantean un reto institucional de primer orden. Se trata del reto de demostrar que las cooperativas no sólo son capaces de dar capacidad de decisión al trabajador en los órganos sociales (Asamblea General, Consejo Rector, ...) con capacidad de gestión global en la cooperativa, sino también de maximizar la capacidad de decisión del trabajador sobre su puesto de trabajo y el entorno empresarial que le rodea.
- Finalmente, la realidad de los retos institucionales y de coherencia del sistema que plantean los procesos de desarrollo seguidos en los últimos años, obligarán a plantear estrategias de *desarrollo sostenible* o *desarrollo armónico*, que aseguren la compatibilidad de los procesos de crecimiento e internacionalización con el sistema institucional cooperativo.



Bibliografía

- AGIRRE, AZKARRAGA, ELIO, GARCÍA, SARASUA y UDAONDO (2000): *Lankidetza. Arizmendiarietaren eraldaketa proiektua*. 1ª Edición, Lanki, Eskoriatza (Gipuzkoa).
- AZURMENDI, J. (1992): *El hombre cooperativo. Pensamiento de Arizmendiarieta*. 1ª Edición, Azatza, Aretxabaleta (Gipuzkoa).
- LARRAÑAGA, J. (1998): *El cooperativismo de Mondragón*. 1ª Edición, Azatza, Aretxabaleta (Gipuzkoa).
- MCC (2000): *1956-2000. La Experiencia Cooperativa de Mondragón*. 1ª Edición, Mondragón Corporación Cooperativa, Mondragón (Gipuzkoa)
- ORMAETXEA, J.M (1997): *Orígenes y claves del cooperativismo de Mondragón*. 1ª Edición, Caja Laboral, Mondragón (Gipuzkoa).
- ORMAETXEA, J.M. (2003): *Didáctica de una experiencia empresarial. El cooperativismo de Mondragón*. 1ª Edición, Caja Laboral, Mondragón (Gipuzkoa).
- OTALORA (1997): *Introducción a la Experiencia Cooperativa de Mondragón*. 1ª Edición, Azatza, Aretxabaleta (Gipuzkoa).
- OTALORA (1999): *Pensamientos de Don José María Arizmendiarieta*. 1ª Edición, Azatza, Aretxabaleta (Gipuzkoa).



LA FUNDACIÓN ONCE Y SU GRUPO EMPRESARIAL. UNA ORGANIZACIÓN SINGULAR

Carlos Rubén Fernández Gutiérrez ¹

1. Empleo, accesibilidad e igualdad de oportunidades

Resulta difícil entender por qué un número importante de personas con discapacidad en edad de trabajar no accede al mercado laboral en igualdad de oportunidades si el entorno reúne las condiciones necesarias para su integración, su productividad es equiparable a la del resto de empleados, y, por lo general, su nivel de motivación es mucho mayor.

A pesar de que en los últimos cuatro años el crecimiento del empleo entre las personas con discapacidad ha sido incluso superior al experimentado por la población en general, la realidad es que este crecimiento resulta insuficiente para garantizar tasas próximas a la media de la población en general. Todavía hoy, dos de cada tres personas con discapacidad en edad de trabajar no tienen empleo.

En la Fundación ONCE llevamos más de quince años trabajando con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad e impulsar su acceso al mercado laboral. La Fundación ONCE nació con el firme convencimiento de que el empleo para las personas con discapacidad era la mejor vía hacia la integración social y que éste debía ser impulsado de una forma consecuente con el desarrollo económico y social. A día de hoy, contamos con los instrumentos necesarios para llevar a cabo nuestro objetivo, sin embargo, alcanzar la meta de plena ciudadanía de los más de tres millones y medio de ciudadanos con discapacidad de nuestro país es un asunto que nos concierne a todos y en el que todos debemos contribuir.

1.1. Medidas de acción positiva

La discapacidad es el resultado de la interacción de circunstancias personales y de factores sociales, siendo más notoria la desventaja social que la propia deficiencia. En este contexto, las *medidas de discriminación positiva* pueden lograr que los integrantes de los grupos que están en desventaja tengan una igualdad de oportunidades real, no sólo formal. La acción

¹ Presidente de Fundación ONCE y Grupo Fundosa. Vicepresidente de CEPES. Secretario General del CERMI.

positiva se concreta, por consiguiente, en la eliminación de barreras, impedimentos, obstáculos o cualquier circunstancia que limite o restrinja la igualdad de oportunidades de las personas con discapacidad. Equiparar a las personas en oportunidades significa, ni más ni menos, que las personas con discapacidad puedan llevar una vida digna, plena y sin impedimentos, sin tener que renunciar, no sólo al trabajo, sino también a la cultura, al ocio y a la sociedad de la información.

Como se ha puesto de manifiesto en Norteamérica, una legislación de no discriminación en el campo del empleo por sí sola resulta insuficiente para mejorar la tasa de empleo de las personas con discapacidad. No es fácil poder demostrar que una empresa que no ha contratado a una persona con discapacidad lo ha hecho por su discapacidad o porque la persona contratada en su lugar estaba mejor preparada. Más aún, hay personas con discapacidad cuya productividad media es menor a la de las personas sin discapacidad, con lo que siempre quedarían fuera de un proceso de selección.

Para dar sus frutos, las normas de legislación básica de no discriminación han de ser complementadas con medidas de acción positiva: subvenciones a empresas, entidades especializadas en empleo para personas con discapacidad o el establecimiento de sistemas de cuotas de reserva son algunos ejemplos de medidas que han dado resultados.

A pesar de los esfuerzos desplegados, según la *Encuesta Comunitaria de Fuerza de Trabajo* (EFT) de 2002, incluida en nuestra *Encuesta de Población Activa*, la tasa de empleo del colectivo de personas con discapacidad apenas alcanza el 28%, veinte puntos por debajo de la registrada por el conjunto de la población en edad laboral. Colaborar con otros agentes sociales para reducir este diferencial se ha convertido en una de las prioridades de la Fundación ONCE.

Con las medidas de adaptación necesarias, las personas con discapacidad pueden ser tan eficientes para el trabajo y la creación de riqueza como las no discapacitadas. En la práctica, la baja tasa de empleo de las personas con discapacidad no es producto de su deficiencia sino de la existencia de múltiples barreras físicas, psicológicas y sociales. Las limitaciones o carencia de ciertas capacidades de algunas personas no son relevantes para su integración laboral y, en la mayoría de los casos, pueden paliarse o eliminarse, sin que ello influya negativamente en los resultados empresariales.



1.2. Ciudadanos de pleno derecho

Como reza el Artículo I de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, “todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos [...]” y como matiza la Constitución Española,² “corresponde a los poderes públicos [...] remover los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud y facilitar la participación de todos los ciudadanos en la vida política, económica, cultural y social.”

Las personas con discapacidad tienen los mismos derechos que los demás ciudadanos pero, en la práctica, no los disfrutan. Un informe reciente³ elaborado a instancias del Foro Europeo de Personas Discapacitadas indica que los principales factores que generan la exclusión de las personas con discapacidad son el acceso restringido o nulo al entorno social y a los servicios, el desempleo, la falta de enseñanza adecuada, la estigmatización que padecen y la compensación insuficiente de los costes adicionales derivados de la discapacidad.

Con respecto a este último punto, según Bárbara Murria, de la Organización Internacional del Trabajo, las políticas pasivas destinadas a las personas con discapacidad consistentes en prestaciones sustitutivas de ingresos suponen un elevado coste para los Estados. En los Países Bajos, por ejemplo, absorben el 6% del PIB, un 3,5% del PIB en Alemania y el 2,5% en Francia⁴. Otro coste asociado a las prestaciones es el que deriva del hecho de que muchas personas con discapacidad que pueden trabajar quedan excluidas del mercado de trabajo. Un estudio llevado a cabo por el Banco Mundial cifró entre 1,37 y 1,94 billones de dólares (Metts, 2000) la pérdida del PIB total anual del mundo por las discapacidades.

2. Empleo y papel del tercer sector

Las políticas de empleo a favor de las personas con discapacidad, gracias sobre todo al impulso del movimiento asociativo, han experimentado un notable avance en los últimos años. Cada vez se hacen más esfuerzos y se dedican más recursos para mejorar las oportunidades de acceso al mercado de trabajo ordinario y protegido.

La crisis del Estado del bienestar obligó a un replanteamiento de la función social y se demostró que muchas actividades atribuidas a aquél se podían hacer con más eficacia desde el tejido social, lo cual no supone dejarlas en manos del mercado ya que la regulación y control de los resultados sigue siendo de los poderes públicos.

2 Constitución Española de 1978, Título Preliminar, Art. 9, punto 2.

3 *Disability and social exclusion in the European Union: time for change, tools for change*, informe elaborado por ocho organizaciones de discapacitados a instancias del Foro Europeo de Personas Minusválidas y realizado por la Universidad de Atenas.

4 LORENZO GARCÍA, R. (2003): “El futuro de las personas con discapacidad en el mundo. Desarrollo humano y discapacidad”, *Informe al Club de Roma*, Fundación ONCE.

Entró así en juego el sector no lucrativo o Tercer Sector, cuyo campo de actuación se ha ido incrementando con el tiempo, abarcando ámbitos como el empleo -incluyendo educación y formación-, los servicios sociales, el medio ambiente, la atención de colectivos desfavorecidos, la sanidad, el deporte o la cultura, entre otros. Y en todos estos campos, la gestión solidaria y participativa se han convertido en una alternativa a la gestión estatal, a veces menos ágil y siempre insuficiente.

La intervención del Tercer Sector se ha convertido, además, en fuente generadora de empleo puesto que enlaza con los esfuerzos por generar nuevas oportunidades laborales que constituye la aparición de nuevos yacimientos o nichos de empleo, tal como puso de manifiesto el Libro Blanco de Delors a principios de la pasada década. En dicho informe, se seleccionaron cuatro grandes campos de actuación en los que el Tercer Sector podía cumplir un papel central: servicios a la vida diaria, mejora de las condiciones de vida, cultura y tiempo libre y servicios al medio ambiente.

Según algunos estudios ⁵, el Tercer Sector ha sido un gran creador de empleo desde la década de los años 80. En países como Alemania, Francia o el Reino Unido, dicho sector genera alrededor del 4% del empleo total y el 10% de la ocupación en el área de los servicios. En nuestro país, se estima que las Organizaciones No Gubernamentales de servicios sociales ocupan a unas 450.000 personas, el 3,5% de la población activa.

El Tercer Sector actual puede decirse que es tanto un producto como una necesidad de las economías y sociedades adelantadas, cada vez más abiertas y plurales. Ocupa una posición relevante para encarar los problemas básicos derivados de las economías desarrolladas por cuanto conjuga los intereses individuales con los intereses colectivos, defendiendo y aplicando los principios de solidaridad, participación y responsabilidad con los de rentabilidad y eficacia empresarial.

Y éste es precisamente el mayor desafío de las empresas del Tercer Sector; combinar valores con visión empresarial, es decir, hacer compatible solidaridad y eficiencia; aunar función social y viabilidad económica.

5 Universidad John Hopkins University Baltimore, 1994, citado por la Comunicación de la Comisión Europea sobre el papel de Asociaciones y Fundaciones en Europa.



3. La Fundación ONCE para la cooperación e integración social de las personas con discapacidad

Bajo estos valores de participación, eficacia, transparencia y apertura a la sociedad por los que se caracteriza el Tercer Sector, lleva a cabo su actividad la Fundación ONCE. Valores, sin duda, que vienen a garantizar una gestión eficiente de los recursos en beneficio de las personas con discapacidad, que son los verdaderos destinatarios de la labor de la Fundación ONCE.

La Fundación ONCE para la Cooperación e Integración Social de las Personas con Discapacidad, nació en febrero de 1988, por acuerdo del Consejo General de la ONCE y se presentó ante la sociedad como un instrumento de cooperación y solidaridad de la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) hacia el resto de colectivos de personas con discapacidad.

El objetivo con el que se fundó y que permanece en el tiempo es la realización a favor de las personas con discapacidad de programas de integración laboral y de accesibilidad universal. Con este fin, a lo largo de estos quince años, hemos dedicado más de 940 millones de euros a programas y acciones en campos como la formación, el empleo, la eliminación de barreras de todo tipo, la cooperación con entidades públicas y privadas con intereses afines, siempre en colaboración con los poderes públicos en su compromiso y obligaciones específicas (señaladas por la Constitución y las Leyes) de atención a los discapacitados ⁶.

Para cumplir con nuestros objetivos, la Fundación ONCE cuenta en cada ejercicio con una financiación de alrededor de un tercio de los recursos de la ONCE dedicados a servicios sociales, unos 75 millones de euros anuales aproximadamente. En estos últimos años, nuestro presupuesto se ha visto incrementado gracias a fondos procedentes de la Unión Europea (FEDER y Fondo Social Europeo), los cuales hemos empleado para acometer programas de *Lucha contra la Discriminación* de las personas con discapacidad.

Desde 1999, en nuestro objetivo de crear empleo como vía indispensable hacia la integración social de las personas con discapacidad, la Fundación ONCE ha venido participando en el desarrollo del Plan 20.000/40.000. Un plan a diez años (1999-2008) para todo el Grupo ONCE cuyo propósito era crear y/o consolidar 20.000 nuevos empleos y plazas ocupacionales para discapacitados, así como impartir 40.000 acciones formativas como puente hacia la integración de las personas con discapacidad al mercado laboral.

6 "Informe anual 2002. Fundación ONCE".

En tan sólo cuatro años cumplimos con este objetivo, fijándonos un nuevo reto a partir de enero de 2004; la creación de 8.000 nuevos puestos de trabajo y plazas ocupacionales a favor de personas con discapacidad con una media de 1.000 por año, así como el impulso y desarrollo de cursos de formación para 16.000 discapacitados, a un promedio de 2.000 beneficiarios por año.

4. Grupo FUNDOSA: Un modelo empresarial a favor de las personas con discapacidad

En 1989 la Fundación ONCE, creó el Grupo Fundosa, un grupo empresarial singular, en las que más del 70% de su plantilla presenta algún tipo de discapacidad, cuyo objetivo primordial es la gestión y creación de empleo para personas con discapacidad, bien directamente, bien mediante acuerdos con instituciones o empresas.

En este contexto podemos afirmar, por tanto, que la actividad empresarial del Grupo Fundosa no constituye un fin en sí mismo, sino que es un vehículo hacia la integración social de las personas con discapacidad.

4.1. Actividades empresariales del Grupo Fundosa

En la actualidad, el Grupo Fundosa agrupa a 70 empresas, 34 filiales y 36 sociedades participadas no mayoritariamente por Fundación ONCE, con más de 150 centros de trabajo distribuidos por toda la geografía española, muchos de ellos Centros Especiales de Empleo (CEE).

Estas empresas operan en cinco sectores: industrial, nuevas tecnologías, servicios, socio-sanitario y accesibilidad.

- Dentro del sector industrial, cabe destacar su presencia en alimentación, medios informáticos, lavandería y textil.
- En el sector de nuevas tecnologías; está presente en el área de planes de urgencia y emergencia, telemarketing, digitalización, diseños y mantenimiento de páginas Web.
- En el sector servicios la empresa más relevante es *Fundosa Social Consulting* (FSC) ya que constituye el instrumento más útil que tiene la Fundación ONCE para cumplir el objetivo de integración laboral. FSC opera por todo el territorio nacional a través de bases de datos y servicios de intermediación laboral para la integración de las perso-



nas con discapacidad. Otra de las empresas del sector servicios es *Galenas* que agrupa tiendas de conveniencia presentes principalmente en hospitales y universidades.

- En el área de accesibilidad, destaca *Fundosa Accesibilidad* encargada del desarrollo de ayudas técnicas, ortopedia, adaptaciones de vehículos para personas discapacitadas y planes de eliminación de barreras en edificios y ciudades. Cabe destacar también *Sport y Ocio*, empresa dedicada a la integración y normalización de la vida de las personas con discapacidad a través del ocio
- Recientemente el Grupo Fundosa ha entrado en el sector socio-sanitario con dos sociedades: *Sistemas Integrales Sanitarios (SIS)*, dedicada al tratamiento de residuos sanitarios y *Personalía S.A.*, que trata de promover y gestionar proyectos relacionados con la tercera edad y/o discapacidad, tanto residencias como asistencia domiciliaria.

En el caso de las sociedades participadas, para que el Grupo Fundosa entre a formar parte del accionariado de otras empresas, es condición indispensable que dichos proyectos sirvan para generar empleo para personas con discapacidad. Los sectores en los que operan las empresas participadas son, principalmente, el sector de la alimentación y de fabricación de apoyo a la industria del automóvil. En este segundo caso, el socio de referencia es Ford España. Otros socios destacados son, por ejemplo, el Grupo SIRO, con el que se participa en dos proyectos, y la empresa Gallina Blanca.

La trayectoria recorrida hasta el momento por el Grupo de empresas de la Fundación ONCE se caracteriza por un importante crecimiento en términos cuantitativos. Los resultados sociales se concretan en disponer de una plantilla que supera los 11.600 trabajadores, de las cuales el 71% tiene algún tipo de discapacidad. En términos económicos, la facturación en 2003 ascendió a 163 millones de euros en las empresas filiales y 160 millones en las participadas, cerrando el ejercicio con un resultado consolidado de 50.000 euros, lo que nos sitúa en el quinto año consecutivo que se salda con un resultado consolidado positivo. Estos resultados vienen indudablemente a demostrar que *la eficacia y la rentabilidad económica son compatibles con el compromiso social*.

Desde principios de la década de los noventa teníamos claro que la creación de puestos de trabajo y, por supuesto, su mantenimiento, no debía hacerse en solitario dentro del propio grupo, sino que se debía abrir a la colaboración empresarial ordinaria. Para ello, primero era necesario convencer al tejido empresarial de que *eficacia y rentabilidad económica eran compatibles con compromiso social*, es decir, que las personas con discapacidad, con las adaptaciones necesarias al puesto de trabajo, podíamos trabajar y ser igual de rentables. Y bien, en la actualidad, el Grupo cuenta con experiencias de éxito que se pueden demostrar y con un equipo humano de profesionales capaz de desarrollar eficazmente los proyectos y poner en marcha nuevas oportunidades empresariales generadoras de empleo. Ahora sólo queda el compromiso de la empresa de insertar personas con discapacidad en sus plantillas.

5. Responsabilidad social corporativa

En este campo de la integración laboral de personas con discapacidad en la empresa ordinaria, tiene mucho que ver la Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

El Libro Verde presentado por la Comisión Europea, titulado *Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, señala acertadamente qué se entiende por responsabilidad social: “*la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores*”. Con esta idea, que involucra a las empresas y a su dimensión interna -sus propios trabajadores-, se trata de conciliar el cambio con una mayor calidad en el empleo, un mayor equilibrio entre trabajo, familia y ocio, una mayor salud laboral y un mayor desarrollo de prácticas no discriminatorias que favorezcan el mantenimiento y la creación de empleo hacia colectivos en riesgo de exclusión, como es el caso del colectivo de discapacitados.

5.1. ¿Por qué esta idea puede ser atractiva para las empresas?

Estamos convencidos de que la incorporación de personas con discapacidad a muchas actividades productivas no sólo no le resta competitividad a las empresas sino que, por el contrario, contribuye a estabilizarlas y les genera un valor añadido. No se trata de recordarles a las empresas que tienen obligaciones legales (integrar el 2% de la plantilla con personas con discapacidad en empresas de más de 50 empleados), sino que también tienen mucho que ganar incorporando a personas con discapacidad, o personas de otros grupos con riesgo de exclusión social.

Las prácticas de responsabilidad social de las empresas ofrecen además una dimensión externa que abarca a los consumidores, a las comunidades locales o a las organizaciones no gubernamentales. Las empresas que integran en su gestión valores respetuosos con los derechos humanos -como la no discriminación laboral y el fomento del empleo de personas en riesgo de exclusión-, mejoran su imagen social hacia los propios consumidores y hacia el entorno donde trabajan, integrándose mejor en el tejido social y económico de las comunidades en las que desarrollan su actividad. Cada vez se da más importancia a la imagen, al prestigio y al compromiso social de las empresas, lo cual implica que las empresas adopten medidas de igualdad de oportunidades y no discriminación y, por tanto, una actitud positiva hacia el empleo de personas con discapacidad.

En este marco, desde la Fundación ONCE, se vienen desarrollando proyectos que han recibido diferentes nombres con el paso del tiempo (“Colaboración con Grandes Empresas”, “Inserción laboral en Grandes Empresas”, “Joint Ventures”) y que hoy se denomina Programa INSERTA. Básicamente, el objetivo de dichos programas es conseguir que los empresarios se



comprometan, al menos en nuevos proyectos y con los apoyos y ayudas que sean necesarias, a la creación de empleo para personas con discapacidad al igual que lo hacen con personas no discapacitadas. De este modo, las posibilidades de integración laboral no se limitan al Grupo empresarial FUNDOSA, sino que se amplían a todo el sector empresarial sensibilizado.

Para materializar esta idea en la práctica, habría que hacer al empresariado una propuesta que no pudiera rechazar, que fuera realmente atractiva y que no supusiera prácticamente ningún riesgo empresarial añadido. Al mismo tiempo, el Grupo FUNDOSA debía erigirse como un modelo de experimentación del cual se pudieran obtener indicadores, resultados, reflexiones ..., que sirvieran para volver a repetir la experiencia de forma más generalizada.

El primer proyecto de colaboración se firmó en 1994 con una empresa líder en el sector de la repostería industrial, *La Bella Easo*. Dicho acuerdo suponía la creación inicial de 47 puestos de trabajo para personas con discapacidad. Al tiempo, FUNDOSA participaba en el capital de aquella sociedad. Mientras que el Grupo Siro aportaba su *know how* en el negocio de los *snacks*, la Fundación ONCE incorporaba las condiciones idóneas desde el colectivo de la discapacidad para desarrollar el proyecto participando accionarialmente en la sociedad.

5.2. Programa INSERTA

El programa INSERTA, una vía más para la creación de empleo que ya estaba recogido en el Plan 5000 ⁷, cuyo objetivo es la inserción de empleados con alguna discapacidad en empresas solventes ajenas al entorno de la Fundación ONCE, sigue dando los mejores resultados como instrumento para la creación de empleo.

El concepto de fondo del Programa INSERTA es llegar a un acuerdo de colaboración entre la Fundación ONCE y una empresa cuyo propósito sea crear nuevos empleos, siendo siempre nosotros los que nos adaptamos a las necesidades del empresario. Podemos hablar de tres niveles.

- En el primero, cuando un empresario o director de Recursos Humanos tiene una vacante, nosotros seleccionamos un candidato con discapacidad que posteriormente el empresario seleccionará o no.

⁷ Plan de integración laboral puesto en marcha por la Fundación ONCE dirigido a crear 5.000 puestos de trabajo para discapacitados, así como realizar 10.000 acciones formativas para personas con discapacidad en el período comprendido entre 1997-2000. Los resultados del Plan desbordaron las previsiones más optimistas y en solo dos años (1997-1998) se rebasaron los objetivos establecidos.

- En un segundo nivel, de mayor compromiso, formamos a los candidatos con discapacidad en la materia específica que nos solicite el empresario y de nuevo, él mismo elige entre el/los candidatos que nosotros le ofrecemos los más idóneos al puesto.
- Y una tercera modalidad de participación conjunta, en el que la Fundación ONCE entra a formar parte minoritariamente con otro empresario en un nuevo proyecto empresarial que éste decide emprender. El empresario aporta su *saber hacer* y la Fundación ONCE se encarga de la formación y selección de las personas con discapacidad adecuadas a los distintos puestos de trabajo.

Se trata en todos los casos de un plan hecho *a medida*, en el que los empresarios pueden elegir el grado de participación y colaboración con la Fundación ONCE.

El Programa INSERTA facilita asimismo el cumplimiento de las obligaciones empresariales de reserva de puestos de trabajo para personas con discapacidad, mediante la aplicación de las Medidas Alternativas a dicha obligación y que están reguladas en el Real Decreto 27/2000. Se trata de facilitar la creación indirecta de empleo para el colectivo mediante la compra de bienes y/o servicios producidos o prestados por Centros Especiales de Empleo. Con el fin de impulsar esta otra vía de empleo, el Grupo Fundosa puso en marcha la unidad de Medidas Alternativas en el año 2001.

Es cierto que generar puestos de trabajo en una empresa requiere de una inversión económica. Para afrontar este coste, en el caso de contratación de personas con discapacidad, las empresas cuentan con recursos que aporta el Estado en forma de subvenciones e incentivos para fomentar el empleo. Además, las empresas disponen de los recursos materiales y técnicos que aporta la propia Fundación ONCE para la adaptación de puestos de trabajo. Por último, se hace necesario un inversor particular que se convierta en gestor de empleo, garantice la continuidad de los puestos de trabajo y genere el retorno económico esperado. Cuando analizamos los convenios INSERTA, vemos que el éxito de los mismos es mayor cuando el inversor particular se implica en el objetivo social. En este contexto, son las PYMES y las empresas familiares los inversores más involucrados. De hecho, este tipo de empresas son las que han creado el 54% de los puestos de trabajo para personas con discapacidad en los últimos años. Los resultados del plan INSERTA han sido muy notables: hasta el momento estos convenios han generado más de 1.300 contratos para trabajadores con discapacidad.



5.3. Centros Especiales de Empleo

Otra vía de éxito en la creación de empleo a favor del colectivo de la discapacidad y que sirve de auténtico puente entre el trabajo protegido y las empresas que operan en el marco del sistema ordinario, son los Centros Especiales de Empleo (CEE), una opción más de participación de las empresas del Grupo Fundosa. Estos centros constituyen, además, una realidad para aquellas personas con discapacidad, que por la naturaleza o consecuencias de su minusvalía, no van a poder ejercer una actividad laboral en la empresa ordinaria.

En este contexto, disponemos de una bien desarrollada normativa que contempla las particularidades de la regulación laboral del colectivo de la discapacidad tales como subvenciones salariales de hasta el 50% del salario mínimo interprofesional, exenciones en sus cotizaciones sociales, subvenciones de capital o para la adaptación de los puestos de trabajo, etc.

No obstante, y a pesar de la importante creación de empleo por esta vía, su regulación requeriría de una mayor adaptación a las nuevas realidades del mercado de trabajo y a las necesidades de los trabajadores con discapacidad. Por ello, el Acuerdo del CERMI con el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales para los años 2003-2004 ha incluido dos nuevas líneas de trabajo:

- La primera es la modernización de los servicios de ajuste personal y social y el empleo con apoyo en los centros especiales de empleo destinados a personas con retraso o enfermedad mental, parálisis cerebral y personas con graves discapacidades (igual o superior al 65%).
- La segunda línea de trabajo es la regulación estatal de los *enclaves laborales* que permiten implantar, en un tejido productivo ordinario, unidades de producción dependientes directamente de un centro especial de empleo mediante contratos de arrendamiento de servicios. En dichas unidades, prestarían servicio trabajadores con discapacidad pertenecientes a un centro especial de empleo que gozarían de todas sus garantías y derechos laborales. La experiencia resulta de gran interés, por un lado para ampliar el empleo de estas personas y, probablemente, para que muchos trabajadores pasen a incorporarse a la empresa ordinaria, y, por otro, para que la empresa cumpla la reserva de empleo del 2%. Ya existen experiencias en algunas Comunidades Autónomas que están teniendo bastante éxito, aunque la medida necesita de un impulso definitivo con la regulación estatal.

Los CEE han sido una fórmula criticada en algunas ocasiones, llegándose a hablar incluso de competencia desleal. La realidad es que estos centros dan empleo a más de 40.000 trabajadores con discapacidad, cifra difícil de alcanzar de otra manera. *¿Cuántas empresas, cuantos responsables de Recursos Humanos, contratarían hoy a una persona tetrapléjica?*

6. Un nuevo paradigma, el diseño para todos

Para una persona con discapacidad, el que su entorno inmediato no sea perfectamente accesible ya es una merma en su capacidad de integración y, por tanto, una vulneración de sus derechos básicos. El acceso al empleo por parte de las personas con discapacidad implica, no sólo la propia adaptación al puesto de trabajo, sino el itinerario a seguir para acceder a su lugar de trabajo, el acceso a la información y demás recursos a utilizar. En este sentido, la Fundación ONCE dedica parte de su presupuesto a programas de eliminación de barreras y potenciación de la accesibilidad. Estos programas se dirigen fundamentalmente a cuatro ámbitos:

1. Eliminación de barreras arquitectónicas.
2. Potenciación de la comunicación de las personas sordas en sus entornos familiares, laborales, etc.
3. Eliminación de barreras mentales y psicosociales.
4. Accesibilidad a la Sociedad de la Información.

El Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y la Fundación ONCE firmaron en julio de 2001 un Convenio Marco por el que el Ministerio, a través del IMSERSO y la Fundación ONCE, colaborarían en el desarrollo de un programa de accesibilidad global. En dicho programa, a desarrollar en tres años (2001, 2002 y 2003), se han invertido 44,47 millones de euros y se han llevado a cabo acciones que inciden en la accesibilidad arquitectónica, urbanística, en la comunicación sensorial, en el transporte, en el taxi accesible, en la sociedad de la información y las nuevas tecnologías. El acuerdo se ha trasladado a las diferentes comunidades autónomas y corporaciones locales para que puedan adherirse al mismo en el desarrollo de programas de accesibilidad global.

En julio de 2003 se presentó el I Plan Nacional de Accesibilidad 2004-2012, desarrollado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales a través del IMSERSO, que tiene como meta superar los muchos obstáculos que todavía hoy impiden conseguir la plena igualdad de oportunidades y una mayor calidad de vida para todos, desde la perspectiva y el paradigma del *Diseño para todos*.

Tabla 1. Población con discapacidades de 16 a 64 años por actividad económica (%)

	Ambos sexos	Varones	Mujeres
Activos	32,19	40,37	23,59
Trabajando	23,80	31,52	15,86
Parados	8,29	8,85	7,72
Inactivos	67,80	59,52	76,31
No Consta	0,10	0,11	0,10
TOTAL	100,00	100,00	100,00
Tasa de Paro	25,84	21,91	32,74

Tabla 2. Nivel de estudios de las personas con discapacidades y de la población en general (%)

	General	Con discapacidades
Estudios Superiores	16,9	5,2
Secundaria, 2º ciclo	20,3	9,2
Secundaria, 1º ciclo	19,3	13,7
Primarios	32,6	37,0
Sin estudios	9,7	24,1
Analfabetos	1,3	10,8

Tabla 3. Personas con discapacidad por Comunidad Autónoma

Comunidad	Varones	Mujeres	Total
Andalucía	300.601	408.230	708.831
Aragón	34.995	61.052	96.047
Principado de Asturias	45.830	55.173	101.003
Islas Baleares	26.480	30.469	56.949
Canarias	46.175	60.110	106.285
Cantabria	20.162	27.988	48.150
Castilla y León	116.665	158.645	275.300
Castilla-La Mancha	70.005	94.891	164.896
Cataluña	231.842	332.671	564.513
Comunidad Valenciana	133.446	179.429	312.875
Extremadura	40.724	61.567	102.291
Galicia	113.103	158.302	272.190
Comunidad de Madrid	48.185	215.697	347.800
Región de Murcia	48.185	63.074	11.259
Comunidad Foral de Navarra	18.380	21.995	40.375
País Vasco	57.862	85.739	143.601
La Rioja	6.197	7.906	14.103
Ceuta y Melilla	4.719	7.459	12.178
Total de 6 años y más	1.448.247	2.030.399	3.478.646
Total de 0 a 6 años	24.723	24.853	3.528.222
TOTAL NACIONAL	1.472.970	2.055.252	3.528.222

7. Conclusiones

Sin duda, a lo largo de los últimos años hemos conseguido importantes avances para las personas con discapacidad en diferentes ámbitos. El pasado año 2003, declarado el Año Europeo de las Personas con Discapacidad, ha supuesto un paso adelante en la lucha por superar el *déficit de ciudadanía* que siempre ha acontecido al colectivo de personas con discapacidad. Esta conmemoración ha producido, por un lado, un cambio a la hora de abordar políticamente la discapacidad; hemos incorporado la discapacidad en las agendas políticas y hemos incrementado el grado de sensibilización de la sociedad en general en cuanto a la realidad de la discapacidad, modificando ese concepto de atención desde un punto de vista asistencialista, para pasar a un nuevo concepto, el de los derechos fundamentales del ciudadano. Además, durante este pasado año, se han experimentado importantes avances normativos. Destaca la aprobación de La ley de Igualdad de Oportunidades, No Discriminación y Accesibilidad Universal, que viene a complementar a la antigua LISMI que data de 1982, y que nos conforma un marco incomparable de actuación. A partir de aquí nos queda un largo desarrollo normativo que acometer.

En los más de quince años que la Fundación ONCE lleva trabajando para lograr la plena integración y normalización de las personas con discapacidad en todos los ámbitos de la sociedad, hemos creado cerca de 50.000 empleos y plazas ocupacionales, de las que el 90% han sido para personas con discapacidad, hemos impartido formación a casi 40.000 beneficiarios con discapacidad, y hemos destinado más de 290 millones de euros a la eliminación de barreras de todo tipo, físicas, sociales y de comunicación.

Pese a todo, la realidad de la discapacidad en España sigue llena de obstáculos y necesidades sin cubrir. En este sentido, la Fundación ONCE como una entidad ágil, dinámica y atenta a la realidad y a las necesidades de las personas con discapacidad, continuará en su empeño llevando a cabo sus acciones bajo los criterios de eficacia, transparencia, participación y apertura a la sociedad, mediante una gestión eficaz que contribuya a la estabilidad de los empleos generados y a una mejora, no sólo cuantitativa, sino también cualitativa, del empleo generado para las personas con discapacidad.

El Grupo Fundosa, por su parte, se plantea el establecimiento de metodologías de planificación que permitan compatibilizar sus objetivos sociales con la consolidación de las empresas actuales, *posicionarse* en nuevos mercados y sectores con potencial económico y de creación de empleo para discapacitados. En términos cualitativos, la meta es alcanzar tasas de creación de empleo para personas con discapacidad más altas, centrando esfuerzos en promover acciones orientadas a mujeres, colectivos de edades con mayores dificultades de inserción y de discapacitados gravemente afectados.



Estos retos tienen el denominador común de situar a la discapacidad en la esfera de los derechos humanos, la igualdad de oportunidades y la no discriminación, considerando a cada una de las personas afectadas como ciudadanos de pleno derecho.

En un país en el que tres millones y medio de ciudadanos y ciudadanas se ven afectados por algún tipo de discapacidad, hay que hacer un esfuerzo entre todos para permitir que ese colectivo pueda acceder al mercado laboral. Porque, como ciudadanos, tenemos garantizado este derecho y porque la sociedad no se puede permitir prescindir de un colectivo de población activa de más de un millón de personas.

Retomando las palabras del filósofo francés René Descartes, *“Dos cosas contribuyen a avanzar: ir más deprisa que los otros, o ir por el buen camino”*. Las personas con discapacidad no siempre podemos ir más rápido que los demás, pero sí que podemos ir por el camino correcto.



EL SISTEMA MAPFRE. DESARROLLO DE UNA ORGANIZACIÓN MUTUALISTA LÍDER EN EL SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL

Marina García del Val¹

1. Orígenes y evolución histórica del Sistema Mapfre

El Sistema Mapfre es un grupo empresarial español independiente que desarrolla sus negocios principalmente en el marco asegurador, pero además realiza actividades en los ámbitos financiero, inmobiliario y de servicios. Opera en España y en otros treinta y seis países, ubicados, principalmente, en Sudamérica.

Desde el punto de vista histórico, el origen del Sistema Mapfre se encuentra en la Mutua-
lidad de Seguros de la Agrupación de Propietarios de Fincas Rústicas de España (MAPFRE), entidad creada en 1933 para dar cumplimiento a las disposiciones legales en materia de aseguramiento de accidentes laborales en la agricultura. Posteriormente, la Mutua extendió sus operaciones a otros ramos de riesgos eventuales, tales como incendios, pedrisco, accidentes individuales y robo.

Tras la entrada en vigor de la Ley de 14 de diciembre de 1943, que instituyó el seguro obligatorio de enfermedad, Mapfre suscribe con el Ministerio de Trabajo un acuerdo a diez años por el que se compromete a colaborar en la gestión de dicho seguro. Las deficiencias técnicas y administrativas que registró esta parcela del negocio, agravadas con el paso del tiempo, colocaron a Mapfre, a lo largo de 1955, en una situación próxima a la quiebra.

Estas críticas circunstancias provocaron el relevo de los administradores de la Mutua. El equipo directivo que se incorporó realizó una profunda labor de saneamiento y reestructuración de la misma. Al frente de los nuevos gestores se encontraba Ignacio Hernando de Larramendi, cuya singular personalidad ha marcado una etapa significativa de la historia de Mapfre. Ignacio Hernando de Larramendi, inspirador de los principios sobre los que se construye el sistema empresarial, supo prever la evolución de seguro en España y la creciente importancia del ramo de automóviles en el sector.

La Ley de Bases de la Seguridad Social, de 28 de diciembre de 1963, y su posterior Texto Refundido, de 21 de abril de 1966, provocaron una enorme convulsión en el seguro español, pues suponían el cese automático de las compañías de seguros privados en el ramo de accidentes laborales, causando graves daños a numerosas entidades.

¹ Profesora de Macroeconomía del seguro, Universidad Pontificia de Salamanca y Técnico de la Dirección General de Seguros.



La aplicación de estas normas llevó a Mapfre a la escisión en dos entidades jurídica y económicamente independientes: Mapfre Mutua Patronal de Accidentes de Trabajo (hoy Fremap), dedicada exclusivamente a la gestión de los seguros de accidentes laborales y enfermedades profesionales, y Mapfre Mutualidad de Seguros y Reaseguros a Prima Fija, cuyo objeto social consistía en el ejercicio de los seguros privados.

Para Mapfre Mutualidad, la escisión puso de manifiesto los interesantes efectos de la especialización en las condiciones del mercado asegurador del momento, pero también trajo consigo una elevación de los gastos generales que, sólo desde una mayor dimensión, podían colocarse en límites adecuados. Ambas circunstancias inspiraron a la Mutualidad una línea estratégica centrada en la especialización como clave del crecimiento, y su primera manifestación se materializó en la creación del Grupo Mapfre en 1970.

Este Grupo se componía inicialmente de tres entidades: Mapfre Mutualidad, entidad especializada en riesgos sencillos (seguros generales), y sus dos filiales: Mapfre Vida para el ejercicio exclusivo de los seguros de personas (vida, accidentes y enfermedad) y Mapfre Industrial que cubría este tipo de riesgos. Seguidamente se procedió a una reestructuración: Mapfre Mutualidad se centró en el desarrollo exclusivo del ramo de automóviles, Mapfre Vida se especializó en las operaciones de los seguros vida y Mapfre Industrial asumió el ejercicio de los ramos no vida.

Desde el momento de la creación del Grupo se incluye, entre los principios básicos que habrían de inspirar su funcionamiento, el espíritu social y de servicio a la colectividad, recogido en los estatutos sociales de Mapfre Mutualidad.

El Grupo, tras su constitución, desarrolla una política expansiva cuyos principales aspectos se orientan hacia la descentralización de la actividad, la creación de una organización territorial como soporte de la red comercial, la constitución de nuevas aseguradoras especializadas y la salida a los mercados extranjeros a través de las operaciones de reaseguro que realizará Mapfre Industrial. Estas operaciones serán absorbidas posteriormente por Mapfre Re, primera entidad del Grupo dedicada exclusivamente al reaseguro.

Por otra parte, las crecientes demandas de recursos financieros originadas por las mayores exigencias de capitales y por la financiación del proceso de crecimiento, unido a las dificultades que la obtención de estos recursos suponen para las mutuas, determinaron la creación de la Corporación Mapfre en 1981. La Corporación es un *holding* que reúne a las sociedades promovidas por Mapfre, orientando su actividad a la coordinación financiera de las mismas y a la obtención de recursos a través del mercado bursátil.

En 1985 entra en vigor el plan denominado *Sistema Mapfre 1985*. Este plan supuso la creación del Sistema Mapfre y la sustitución de la reforma empresarial que dio lugar a la creación del Grupo en 1970. Por otra parte, durante ese mismo año, en aplicación de los principios de equidad que deberán inspirar las relaciones asegurador-asegurado, se crea el Comité de Defensa del Asegurado, primera experiencia en la materia dentro del mercado español.

A partir de 1985, la evolución del Sistema Mapfre responde a una política que sus ejecutivos denominaron *diversificación de actividades*. Adaptándose a las condiciones presentes y las que se prevén para el futuro de los mercados, la política de *diversificación de actividades* se centra fundamentalmente en los siguientes aspectos: ampliación de la oferta de seguros, extendiendo las operaciones, por una parte, a los ramos de salud, decesos y crédito y, por otra, a la gestión de planes y fondos de pensiones; desarrollo de productos en otras áreas relacionadas con la actividad aseguradora, como la seguridad, la previsión y la asistencia; intensificación de la actividad internacional, iniciando operaciones de seguro directo en el exterior; oferta de servicios financieros con carácter complementario al seguro, especialmente de gestión de fondos de inversión y productos bancarios, política que culmina con la creación del Banco Mapfre en 1990.

En 1990 Ignacio Hernando de Larramendi abandona sus puestos de responsabilidad en Mapfre y el Sistema pasa a ser gestionado por un equipo directivo impregnado, en buena medida, de su magisterio.

En la década de los noventa Mapfre modificó sus líneas estratégicas. Se replantearon algunas políticas de expansión, a la vez que se iniciaron nuevas líneas de actuación orientadas a dotar de una mayor dimensión al Sistema y a fomentar la competencia en unos ámbitos cada vez más internacionalizados y penetrados por grandes grupos económicos. En este sentido, es preciso destacar las siguientes políticas:

- **Reestructuración del área internacional.** Mediante esta política, el Sistema pretendía ampliar y consolidar sus posiciones en los mercados internacionales. Dentro de las medidas tomadas al efecto, destacan la creación de las sociedades Mapfre América Vida y Mapfre América, así como la concentración en torno a Mapfre Re de la actividad reaseguradora del Sistema.
- **Creación de líneas de colaboración con otras entidades del sistema financiero de naturaleza próxima.** El Sistema Mapfre, manteniendo su clara vocación de independencia, decidió aumentar su dimensión, potencia y cuota de mercado a través de pactos de colaboración con otra entidad de la economía social, Caja Madrid. La alianza estratégica entre ambos Grupos Económicos, cuya primera fase se inicia en 1998, culmina con el acuerdo firmado en febrero de 2000. Dicho acuerdo orienta sus objetivos hacia una gestión más eficiente de los negocios aseguradores y bancarios de ambos Grupos, contribuyendo al aumento de sus respectivas dimensiones en los



mercados españoles y favoreciendo sus proyecciones internacionales. Como consecuencia de la alianza estratégica, Mapfre sufre una remodelación en su estructura empresarial y en su sistema de distribución de productos. Las principales modificaciones se concretaron en los siguientes hechos:

- Constitución de la sociedad Mapfre Caja Madrid Holding. Esta sociedad, participada por Corporación Mapfre (51%) y por Caja Madrid (49%), se crea para la integración de los seguros de vida, no vida y salud de ambos Grupos.
- Traspaso del negocio bancario del Banco Mapfre a Caja Madrid, que amplía su participación en el mismo hasta el 51%. En adelante, dicho banco, operará bajo la denominación Banco de Servicios Financieros Caja Madrid Mapfre.
- Utilización conjunta de las redes comerciales de Mapfre y Caja Madrid para la distribución de sus respectivos productos. Esta medida, considerada como parte esencial del acuerdo, se ha confirmado como una de las decisiones que con más intensidad han contribuido al éxito del mismo.

El 20 de marzo de 2000, el Consejo de Administración de Mapfre Mutualidad aprueba el Código de Buen Gobierno del Sistema Mapfre. Este Código, de aplicación inicial en las principales sociedades de Mapfre, constituye la norma básica que regula la estructura directiva del Sistema y el funcionamiento de los órganos de gobierno de sus entidades, estableciendo los principios institucionales y operativos que han de inspirar la actividad de las mismas.

Al iniciarse el nuevo siglo, y con unas perspectivas generales sobre la evolución de la económica española a medio y largo plazo claramente favorables, el seguro español muestra importantes potencialidades de crecimiento. Potencialidades que derivan, por una parte, de una penetración en la vida económica inferior al promedio de la Unión Europea y, por otra, de la necesidad de desarrollo del ámbito de la previsión social. Por ello, el mercado español resulta especialmente interesante para las operaciones del Sistema Mapfre, que cuenta, a los efectos, con unos recursos privilegiados: sólida estructura empresarial, potente red comercial (reforzadas ambas tras la Alianza con Caja Madrid), eficiente gestión e imagen corporativa solvente frente a los usuarios.

En este contexto, el Sistema diseña las líneas estratégicas para los cinco primeros años del decenio, tratando de cubrir unos objetivos, entre los que destacan: consolidar la posición Mapfre como líder del seguro en España, con intención de ampliar dimensión y cuota de mercado; fomentar el desarrollo de los seguros de empresas; ampliar la actividad internacional; optimizar la red comercial; potenciar el uso de nuevas tecnologías y fomentar el desarrollo y utilidad social de las Fundaciones. Estos objetivos han inspirado, entre otras, las siguientes operaciones:

- Adquisición, en el 2001, de Seguros Finisterre (entidad especializada en el ramo de decesos) por Mapfre Seguros Generales (perteneciente a Mapfre Caja Madrid Holding). Esta adquisición, que incluye la red comercial de Finisterre, amplía notablemente la presencia de Mapfre en el ramo de decesos.
- Incorporación al Sistema de las sociedades aseguradoras Musini Seguros Generales y Musini Vida (adquiridas por Mapfre Caja Madrid Holding). Dicha incorporación, realizada en el ejercicio 2003, es el resultado del proceso de privatización puesto en marcha por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). La adquisición de Musini Seguros Generales representa para Mapfre duplicar su negocio en el ramo de los riesgos industriales, puesto que Mapfre ha operado tradicionalmente en el segmento de la pequeña y mediana empresa, mientras que Musini era el líder indiscutible en el marco de las grandes empresas españolas. Por lo que se refiere a Musini Vida, la operación ha supuesto una considerable ampliación de la actividad del Sistema en esta parcela del mercado, debido al destacado volumen de negocio alcanzado por la entidad en el ámbito de los compromisos por pensiones.
- Ampliación de la actividad internacional a través de nuevas compañías en Perú, Chile, México, Colombia, Italia, Estados Unidos, Irlanda y Puerto Rico.
- Puesta en marcha de distintos programas de formación y ampliación de recursos para impulsar, extender y consolidar eficazmente la red comercial.
- Desarrollo de programas orientados a extender e intensificar la utilización de los recursos informáticos y las nuevas tecnologías de la información en las distintas áreas de negocios.
- Creación de la Fundación Mapfre Tavera.

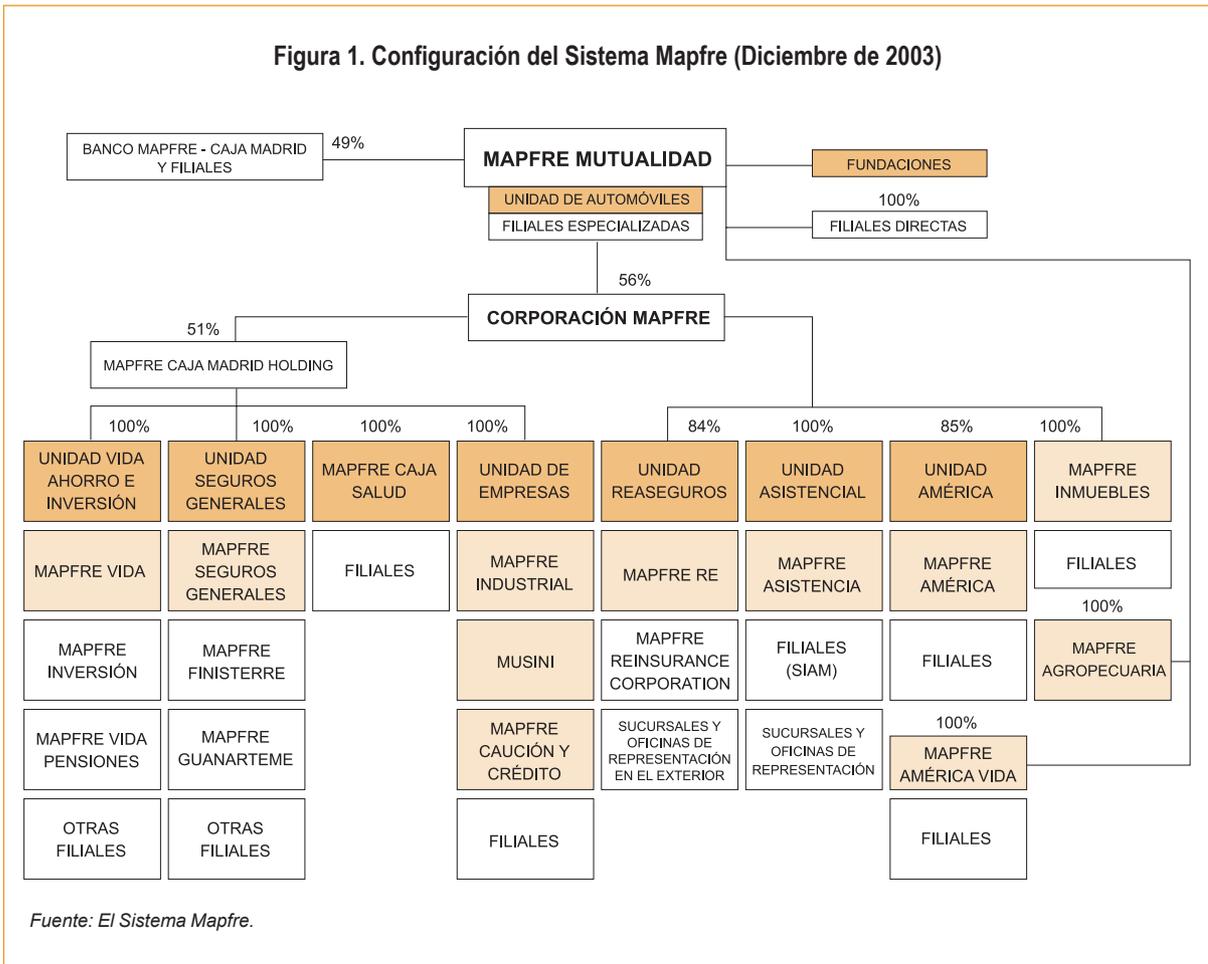
En el año 2003 la dirección del Sistema se plantea extender las operaciones de seguro directo al entorno de la Unión Europea. Anteriormente, veía limitada esta opción por la necesidad de disponer de una importante dimensión empresarial para afrontar la competencia. Mapfre considera que ahora posee una dimensión razonable para medirse sin complejos con las grandes entidades europeas y que cuenta, además, con equipos directivos, personal, tecnología y productos a la altura de estos competidores.

2. Dimensión económica

El Sistema Mapfre, a 31 de diciembre de 2003, estaba constituido por las siguientes entidades:

- Mapfre Mutualidad de Seguros y Reaseguros a Prima Fija (“Mapfre Mutualidad”), empresa dominante de este Grupo Económico, especializada en el ramo de automóviles.
- Doscientas cuarenta y siete sociedades mercantiles, de ellas, cien con la sede social en España y ciento cuarenta y siete con sede en otros países.
- Seis fundaciones destinadas al ejercicio de actividades no lucrativas, como contribución del Sistema a los intereses generales de la sociedad.

Figura 1. Configuración del Sistema Mapfre (Diciembre de 2003)



Fuente: El Sistema Mapfre.

Al cierre del ejercicio 2003, la actividad económica del Sistema Mapfre alcanzó unos ingresos totales consolidados de 9.250 millones de euros. Los fondos propios consolidados se cifraron en 2.496 millones, mientras que las inversiones financieras y fondos líquidos ascendieron a 18.347 millones de euros. Por su parte, el beneficio consolidado antes de impuestos se cifró en 606 millones de euros y después de impuestos en 446 millones, atribuyéndose el 67% a Mapfre Mutuality y el 33% a los socios externos.

Los ingresos del Sistema se generaron, principalmente, dentro de la actividad aseguradora. La emisión de primas superó el importe de 7.589 millones de euros, el 82% de los ingresos totales consolidados. De ese importe, el 89% procede de operaciones de seguro directo, correspondiendo el 11% al reaseguro.

La distribución geográfica del negocio asegurador indica que en España se genera el mayor volumen de ingresos por primas, 5.506 millones de euros, el 73% de su importe total; en el área internacional la emisión fue de 2.083 millones.

El Sistema mantiene una posición privilegiada en el seguro español con un peso específico creciente en el mercado. Ese peso, cuantificado al cierre de 2002, en un 8,4% dentro del ramo de vida y un 15,5% en los ramos no vida, se situó en el 9,7% y el 17,3%, respectivamente, al finalizar el ejercicio 2003. Por su parte, en el mercado sudamericano, las entidades del Sistema alcanzaron, a finales de 2002 (últimos datos disponibles), una cuota de mercado del 5% del total de primas emitidas en los mismos.

A 31 de diciembre de 2003, Mapfre contaba con 18.065 empleados (10.064 en territorio español y 8.541 en el Área Internacional), su red comercial en España integraba 2.725 oficinas y 23.245 agentes y colaboradores. El número de socios mutualistas de la matriz del Sistema, Mapfre Mutuality, superaba los cuatro millones.

3. Sistemas organizativos

3.1. Constitución del grupo económico. Razones que la determinan

La creación y posterior configuración de Mapfre obedece a un conjunto de razones que serán agrupadas en tres categorías: económicas, financieras y directivas.

- **Razones económicas**

Tanto la constitución del Grupo, como su evolución y consolidación han estado marcadas por unos objetivos económicos, desarrollados a través de dos estrategias fundamentales: la ampliación progresiva de su presencia en los mercados y la explotación de sinergias.



- La ampliación de la presencia de Mapfre en los mercados nacionales e internacionales ha determinado, a lo largo de su evolución, el diseño y creación de distintas líneas de actuación. Estas líneas se han activado respondiendo a las condiciones y exigencias que, en cada momento, se han puesto de manifiesto en esos mercados.
 - Explotación de sinergias. La creación del Grupo Mapfre permitía establecer una serie de relaciones entre las empresas integrantes que redundaban en beneficio de Mapfre en su conjunto. Estas relaciones se han centrado fundamentalmente en la puesta en común de la red comercial, pero también han promovido la utilización colectiva de recursos tecnológicos y administrativos, personal cualificado, la razón social y la cultura de Mapfre, fomentando el intercambio de experiencias entre las entidades y la transferencia de conocimientos de unas a otras.
- **Razones Financieras**

Otros motivos que ha contribuido poderosamente a la configuración del Sistema Mapfre derivan, por una parte, de las crecientes necesidades financieras que ha ido experimentando el Grupo Económico a lo largo de su evolución y, por otra, de las limitaciones que encuentran las mutuas en la obtención de los recursos necesarios para hacerles frente. Para Mapfre, la búsqueda de una solución compatible con la condición mutual de su entidad dominante condujo a la creación de la Corporación Mapfre, sociedad *holding* participada mayoritariamente por Mapfre Mutualidad que se ocupa de realizar la coordinación financiera de las entidades del grupo económico, obteniendo y distribuyendo los recursos necesarios para atender al funcionamiento y desarrollo de las mismas.
 - **Razones directivas**

Desde su creación, el Grupo ha contado con profesionales altamente cualificados que han activado y gestionado las entidades con una formación técnica y una cultura empresarial que emanan, directamente, de la filosofía de Mapfre Mutualidad. La preparación técnica de directivos, en el contexto de la cultura empresarial de Mapfre, ha constituido tradicionalmente una de las cuestiones prioritarias para el Sistema. Desde 1999 se imparte este tipo de docencia en el Centro Internacional de Formación de Directivos, creado específicamente con este fin.

3.2. Modelo de organización

El sistema de organización empresarial empleado en el Sistema Mapfre se asemeja al modelo que Goold y Campbell denominan *de planificación estratégica*. Este modelo, que cuenta entre sus principales parámetros la explotación de las interrelaciones como fuente de valor, se ajusta a la naturaleza de los negocios que realiza el Sistema, negocios que requieren fuertes inversiones a largo plazo y agilidad de respuesta a unos mercados extraordinariamente dinámi-

cos. El esquema de organización y funcionamiento del Sistema se articula en torno a los aspectos siguientes:

- **Principios de actuación**

Uno de los rasgos característicos de Mapfre es la relevancia de determinados principios como inspiración de su actividad y funcionamiento. Estos principios, descritos con detalle en el Código de Buen Gobierno del Sistema Mapfre, han venido informando la conducta del Grupo Económico desde su creación. Según establece el citado Código, tanto el Sistema en su conjunto, como las distintas entidades que lo componen, deben adaptar su funcionamiento a dos categorías de principios: Principios de carácter institucional y Principios de carácter empresarial. Dentro de los primeros se encuentra la independencia, la ética, el humanismo, el crecimiento empresarial y el sentido de la responsabilidad social. Entre los segundos están la especialización, la globalidad de la oferta, la vocación multinacional, la descentralización, el aprovechamiento de sinergias, la vocación de liderazgo y el rigor en el gasto.

- **Estructura empresarial**

Desde el punto de vista de la estructura de la propiedad y de las relaciones patrimoniales, el Sistema Mapfre se ajusta a lo que la literatura económico-empresarial denomina *Sistema por dominación*. Una entidad, Mapfre Mutualidad, agrupa a un conjunto de compañías jurídicamente independientes, a través de la participación mayoritaria en sus capitales respectivos. Las entidades del Sistema mantienen entre ellas estrechas relaciones de cooperación, tanto de tipo vertical (entre Mapfre Mutualidad y sus filiales), como de carácter horizontal (relación de filial a filial). La estructura empresarial del Sistema Mapfre, recogida en el Código de Buen Gobierno del Sistema Mapfre, se articula sobre un esquema jerárquico en el que las unidades de decisión se posicionan con el siguiente orden:

- **Mapfre Mutualidad:** Entidad dominante, en torno a ella se agrupan seis fundaciones, diversas empresas, así como unidades de tipo técnico y jurídico que apoyan el funcionamiento del Sistema en su conjunto. Estas últimas se denominan, en el ámbito interno, Unidades Funcionales.
- **Corporación Mapfre:** *Holding* financiero, participado mayoritariamente por Mapfre Mutualidad, que agrupa a las principales sociedades mercantiles del Sistema, permitiendo su acceso a los mercados de capitales. Dicha sociedad cotiza en las Bolsas de Madrid y Barcelona y su valor forma parte de índice IBEX 35.
- **Mapfre Caja Madrid Holding:** Sociedad creada en el marco de la alianza estratégica con Caja Madrid. Está participada mayoritariamente por Corporación Mapfre.
- **Sociedades principales:** Bajo esta denominación se agrupan dos tipos de entidades:



- **Cabeceras de unidades operativas:** Son sociedades, participadas mayoritariamente por Corporación Mapfre o por Mapfre Mutualidad, que dirigen y coordinan la actuación de las denominadas Unidades Operativas. Dichas unidades están integradas por empresas, participadas mayoritariamente por la sociedad cabecera, que se agrupan en función de la naturaleza de su actividad, configurando las grandes áreas del negocio de Mapfre. Las Unidades Operativas constituyen verdaderos centros de decisión y están dotadas de amplia autonomía. Al finalizar el ejercicio 2003, existían ocho Unidades Operativas: Automóviles, Vida, Seguros Generales, Empresas, Asistencia, América, Reaseguro y Bancaria (participada mayoritariamente por Caja Madrid).
- **Sociedades Autónomas:** Son entidades, participadas por Corporación Mapfre o directamente por Mapfre Mutualidad, que cuentan con una dimensión más reducida que las Unidades Operativas, aunque están dotadas del mismo grado de autonomía. Estas sociedades se constituyen, bien con una sola empresa, bien con sistemas formados por una empresa y sus filiales. Al finalizar el ejercicio 2003, tenían la consideración de Sociedades Autónomas: Mapfre Agropecuaria (en proceso de fusión con Mapfre Mutualidad), Mapfre Inmuebles y Mapfre Caja Salud.
- **Sociedades filiales:** Dentro de este colectivo se agrupan las restantes sociedades mercantiles del Sistema, todas ellas bajo el dominio de Mapfre Mutualidad.
- **Procesos de decisión**

Mapfre Mutualidad, como entidad dominante, ejerce, a través de sus órganos de gobierno, la alta dirección y coordinación del Sistema. En este sentido, la Mutualidad establece las grandes líneas directivas de la política empresarial, pero es preciso señalar que, conforme a los mencionados principios de especialización y descentralización, las Unidades Operativas y las Sociedades Autónomas disponen de un amplio margen de flexibilidad, iniciativa y autonomía de gestión en sus respectivos ámbitos de competencia.
- **Sistema de Planificación**

La planificación en Mapfre tiene un carácter estratégico y cristaliza en la elaboración, por cada una de las Unidades Operativas y de las Sociedades Autónomas, de los denominados, en el ámbito interno, *Planes Estratégicos*. Estos Planes, que alcanzan una vigencia de tres años con revisiones anuales, establecen los objetivos de cada Unidad o Sociedad a medio plazo, así como la asignación de recursos que requiere la cobertura de esos objetivos. Dentro de ellos, adquieren especial relevancia los presupuestos anuales. Los *Planes Estratégicos* se configuran y aprueban en el marco de las Comisiones Directivas de las Unidades y Sociedades del Sistema. Sin embargo, su aprobación definitiva corresponde al Consejo de Administración de Mapfre Mutualidad, previo informe favorable de la Comisión Directiva del Sistema.

- **Procesos de Control**

La actividad del *control* en el Sistema Mapfre combina dos instrumentos: Planes Estratégicos y Presupuestos. Por otra parte, la evaluación de los resultados, desde el punto de vista de la supervisión, se realiza, fundamentalmente, sobre los resultados a largo plazo, sólo situaciones muy especiales cobran protagonismo los resultados a corto plazo.

En cuanto a la retribución de directivos, los ejecutivos de Sistema disponen de incentivos específicos que están vinculados a los resultados del Sistema (altos ejecutivos del Sistema) o a los de la empresa que los genera (directivos de la misma).

3.3. Estructura de supervisión y coordinación

Según se establece en el Código de Buen Gobierno del Sistema Mapfre, la puesta en práctica de las decisiones emanadas de la Asamblea General de Mapfre Mutualidad, así como el desarrollo de la supervisión y la coordinación del Sistema descansan sobre una estructura interna, cuya configuración seguidamente se expone:

- **Consejo de Administración de Mapfre Mutualidad.** Es el órgano superior de gobierno y supervisión del Sistema, al que se subordinan en materias de alta dirección y coordinación los demás centros de decisión. La mayoría de los miembros que lo integran son consejeros independientes, procedentes del ámbito académico, jurídico y empresarial. Cuenta con dos Comisiones Delegadas:
 - **Comisión de Control Institucional.** Le corresponde la alta coordinación y supervisión de la actividad del Sistema en asuntos de carácter institucional.
 - **Comisión Directiva del Sistema Mapfre:** Se ocupa de la alta coordinación y supervisión de la actividad del Sistema en asuntos de carácter operativos y de gestión.
- **Consejo de Administración de la Corporación Mapfre:** Es el órgano superior de supervisión y decisión de la Corporación. Está integrado por una mayoría de consejeros externos y ejerce la supervisión de sus filiales, asumiendo las potestades que en el ámbito general del Sistema corresponden al Consejo de Administración de Mapfre Mutualidad. Dispone de una Comisión Directiva, como órgano delegado.
- **Consejo de Administración de Mapfre Caja Madrid Holding.** Realiza la coordinación y supervisión de sus filiales. En su composición se nutre con un alto número de consejeros representantes de Caja Madrid.



- **Comisiones directivas de las sociedades principales** (cabeceras de Unidades Operativas y Sociedades Autónomas). Estos órganos, delegados de los respectivos consejos de administración de las sociedades principales, realizan funciones de supervisión y coordinación en las propias sociedades y en el conjunto de sus filiales. En el ejercicio de dichas responsabilidades, las mencionadas comisiones asumen las líneas de alta supervisión dictadas por órganos competentes del Sistema.
- **Comisiones Directivas de las Unidades Funcionales.** Bajo las directrices emanadas de los altos órganos del Sistema, estas comisiones centran sus competencias en el ámbito de operaciones de las unidades funcionales, es decir, en el desarrollo de las áreas de asistencia técnica, jurídica y fiscal, de distribución y de recursos humanos, al servicio del Sistema en su conjunto.
- **Comisiones Directivas de las restantes Sociedades Filiales:** Constituidas como órgano delegado del consejo de administración en las filiales que han adquirido cierta importancia operativa, circunscriben sus competencias al marco de la propia filial.

4. El Sistema Mapfre en el seguro español

Las características estructurales que tradicionalmente han dominado la vida económica del seguro español han favorecido la atomización del sector, dificultando la competitividad de sus empresas en los mercados internacionales. Ante esa inadecuada configuración de la aseguradora española, la administración ha fomentado políticas tendentes a aumentar la dimensión de las empresas y mejorar así sus condiciones para la competencia. Sin embargo, el esfuerzo no ha conseguido resolver totalmente el problema, y el tamaño medio de la aseguradora española sigue situándose por debajo del promedio que se observa en mercados europeos más significativos. Tras los procesos de reestructuración, el seguro español muestra dos circunstancias especialmente relevantes, como son, la presencia de grandes grupos aseguradores, dominados en su mayoría por entidades de depósito o por compañías extranjeras, y la escasa actividad de las aseguradoras españolas en mercados internacionales.

En este marco de referencia, el Sistema Mapfre presenta caracteres altamente singulares. Estos caracteres pueden agruparse como sigue:

- **Caracteres de Tipo Formal**
 - Se trata de un grupo español, dominado por una entidad aseguradora.
 - El Sistema Mapfre es un *holding* de la economía social, su empresa matriz Mapfre Mutualidad, es una mutua de seguros a prima fija.

- **Caracteres de Tipo Estratégico**

- **La Red Comercial.** Para el sector asegurador, las redes de distribución constituyen uno de los instrumentos fundamentales en el ejercicio de su actividad económica. En este contexto, Mapfre crea una extensa red comercial apoyada sobre una eficiente organización territorial. Mediante la actividad de un conjunto coordinado de oficinas provinciales, comarcales y locales, se acercan los productos a lugares recónditos de la geografía española. La red comercial ha resultado uno de sus principales activos y una de las claves de su éxito empresarial.
- **Internacionalización de la Actividad.** La trayectoria histórica de Mapfre ha estado decisivamente influida por su precoz interés por los mercados internacionales. Las afinidades lingüísticas y culturales entre España y Sudamérica, unidas a las potencialidades de desarrollo de los mercados aseguradores en esta área geográfica, colocaban a Hispanoamérica como lugar privilegiado para el inicio y posterior desarrollo del negocio exterior del Sistema. Más tarde, con la dimensión alcanzada y la experiencia ganada en el ámbito latinoamericano, Mapfre extiende su actividad a otros continentes, planteándose recientemente operaciones de seguro directo en el marco de la Unión Europea. La actividad internacional ha colocado al Sistema en el liderazgo del mercado del seguro latinoamericano y en las primeras posiciones del *ranking* de los servicios de asistencia a escala mundial.
- **Preocupación por la Formación Técnica en Materia de Seguros.** Desde el inicio de su actividad, Mapfre puso gran interés en la formación de técnicos especializados, favoreciendo la creación de una específica cultura empresarial del seguro. Esa cultura ha influido en el mercado español, puesto que parte de los cuadros directivos de las empresas del sector han pasado por su magisterio. La preocupación no ha cesado. Actualmente, en la Fundación Mapfre Estudios, se desarrollan actividades docentes de rango universitario relacionadas con el seguro y la empresa. Por otra parte, como ya se indicó, desde 1999 se imparten estudios y cursos de formación en el Centro Internacional de Formación de Directivos.

- **Caracteres de Tipo de tipo social: Las fundaciones**

Los Estatutos de Mapfre Mutualidad recogen, haciéndose eco de los principios sociales y públicos inspiran la vida del Sistema, el compromiso de destinar cada año una parte de los excedentes de la actividad mercantil a promover y financiar fundaciones de interés general.

Siguiendo este mandato estatutario, el Sistema Mapfre ha promovido las siguientes fundaciones:

- **Fundación Mapfre (1975).** Esta fundación centra su actividad en la prevención de accidentes, el fomento de la higiene, la previsión de incendios y la protección de medio ambiente.



- **Fundación Cultural Mapfre Vida** (1988). Se crea con el objetivo de impulsar y desarrollar actividades destinadas a fomentar la cultura, las artes y las letras.
- **Fundación Mapfre Medicina** (1989). Esta fundación promueve y apoya la investigación dentro del área de la salud. Promociona, además, la formación en distintos campos de la medicina.
- **Fundación Mapfre Estudios** (1989): Dedicada a la formación y docencia en materia aseguradora, la fundación integra dentro de su esquema organizativo al Instituto de Ciencias del Seguro. Este Centro imparte formación universitaria de grado (Licenciatura en Ciencias del Seguro, Jurídicas y de la Empresa, Licenciatura en Ciencias Actariales y Financieras) y postgrado (masters universitarios sobre seguros y gerencia de riesgos), así como cursos de especialización.
- **Fundación Mapfre Guanarteme** (1984). Antigua Fundación Mutua Guanarteme, promueve actividades para potenciar la cultura en el ámbito geográfico de las Islas Canarias.
- **Fundación Mapfre Tavera** (2002). Creada recientemente, esta fundación persigue la consolidación de la Comunidad Cultural Iberoamericana a través de la preservación y difusión del patrimonio documental y bibliográfico de los países que la integran.

5. El Sistema Mapfre como institución de la Economía Social

381

El Sistema Mapfre forma parte del sector español de Economía Social en virtud de las siguientes razones:

- La mutua es una *forma* empresarial que satisface los principios organizativos básicos que, según la definición propuesta por el Consejo Valón de la Economía Social² y recogida en el Libro Blanco de la Economía social en España, caracterizan a las entidades que han de ser consideradas dentro de la economía social.
- Según Barea y Monzón³, también forman parte de la Economía Social las sociedades capitalistas convencionales creadas por organizaciones comprendidas en dicho sector, cuando éstas posean la mayoría del capital de las sociedades instrumentales y la actividad de éstas esté vinculada con la suya.

2 DEFOURNY (1992:24) y BAREA y MONZÓN (1992:133-134).

3 BAREA y MONZÓN (1992:142).

Ambas condiciones las reúne el Sistema Mapfre. La entidad dominante, Mapfre Mutua-
lidad, es una aseguradora con forma mutual. Esta entidad participa mayoritariamente en el
capital de un conjunto de empresas que operan, jerárquicamente organizadas, en las áreas
aseguradora, asistencial y en otras parcelas de los marcos financiero e inmobiliario.

Mapfre Mutua-
lidad representa para sus filiales el centro decisor por excelencia, a cuyos
criterios habrán de someterse, manteniendo sus respectivas personalidades individuales. Pero
al tratarse de una entidad mutual, son los socios-mutualistas, reunidos en Asamblea General, a
quienes corresponde establecer las grandes líneas de la política del Sistema.

Pero, si bien es cierto que la esencia de la forma mutual, marcada por la solidaridad
colectiva frente a los daños particulares, incorpora la figura del mutualista estrechamente liga-
da al devenir de la empresa, la evolución de la actividad económica ha planteado serios obstá-
culos a esta concepción.

Los principios del capitalismo liberal, dominantes en todo el mundo económico, hacen
de la maximización del beneficio la guía suprema de la actividad empresarial y configuran un
marco de operaciones en el que las formas de tipo mutual vislumbran su futuro con grandes
dosis de incertidumbre. La supervivencia de este tipo de entidades pasa, en la mayoría de los
casos, por la reducción de sus características diferenciales, aproximándose al funcionamiento
de las sociedades anónimas.

En estas condiciones, cabe preguntarse si la aplicación de los principios de la economía
social, como filosofía de funcionamiento, se ha visto desbordada en el curso de la evolución de
este Grupo Económico. Responder a esta cuestión supone tomar como objeto de estudio a
Mapfre Mutua-
lidad, ya que las posibles alteraciones que se registren en el ámbito de la Mutua
se transmiten al Sistema en su conjunto.

En lo que se refiere a los compromisos estrictamente derivados de los contratos que
suscribe con los asegurados y que confieren a éstos la condición de mutualistas, Mapfre Mu-
tualidad cumple las exigencias mutuales y estatutarias, desde el momento que ofrece unos
productos de calidad a unos precios competitivos. Por otra parte, los principios de carácter
público y colectivo se han llevado a efecto, entre otros cauces, con la creación y ampliación del
número de fundaciones.

Más problemáticos resultan los asuntos derivados de la relación propiedad-dirección, la
vinculación del mutualista a la entidad y el ejercicio de sus derechos políticos. Estas cuestiones
inciden directamente en la correcta composición y funcionamiento de los órganos rectores de
la entidad, en cuanto que determinan la formación democrática de la voluntad colectiva, con la
consiguiente elección y nombramiento de las personas que ejecutaran y gestionaran esa
voluntad.



Si bien, el conflicto de intereses entre propietarios y administradores de la empresa se plantea, con carácter general, en todo el entorno capitalista, sin embargo, se agudiza en el campo de la economía social, que no cuenta con los mecanismos disciplinadores del mercado.

De acuerdo con la legislación vigente, los estatutos de Mapfre Mutualidad señalan a la Asamblea General de Mutualistas como el “Órgano Supremo de la voluntad social de la Mutualidad”, además de establecer, entre los derechos de los mutualistas, el de “intervenir con voz y voto en las Juntas Generales” y “elegir y ser elegidos para los cargos sociales”. Sin embargo, el ejercicio de estos derechos inherentes a la condición de mutualista se ha diluido al ampliarse de la escala empresarial de la Mutua, con el consiguiente riesgo de dejar la alta dirección y supervisión de la Entidad bajo el dominio de los ejecutivos.

Como se indicó anteriormente, Mapfre Mutualidad cuenta con más de cuatro millones de mutualistas extendidos por todo el territorio nacional. Esta masificación y dispersión dificulta las relaciones de la Mutua con sus socios y favorece la proliferación de un tipo de mutualista que, desentendiéndose de su condición y de su papel potencial en el desarrollo de la entidad, se comporta como un mero cliente del seguro de automóvil, prescindiendo de los derechos políticos que le confiere la suscripción de la póliza.

La lucha contra esta tendencia no es fácil. Estimular y convencer al mutualista para que abandone actitudes pasivas, se comprometa con la entidad y participe en la formación de sus órganos de gobierno es una tarea extraordinariamente ardua, sobre todo cuando ha de ejercerse sobre un colectivo numeroso y diseminado geográficamente. Por estas razones, las políticas correctoras que tradicionalmente se han venido implementando desde Mapfre Mutualidad no han obtenido grandes resultados.

Buscando vías de solución alternativas, la Presidencia de la Mutualidad planteó, en 1998, la conveniencia de contemplar los problemas de la composición de los órganos rectores de la misma dentro de las líneas del buen gobierno propuestas a una parte del empresariado español (Informe Olivencia). En este sentido, las similitudes existentes entre Mapfre Mutualidad y las sociedades anónimas con cotización bursátil y capital muy disperso, hacían que el modelo del “buen gobierno” y las recomendaciones para reducir las divergencias propiedad-dirección contenidas el mismo, fueran aplicables, previa adaptación, a Mapfre Mutualidad. Este planteamiento se recogió en la redacción del Código de Buen Gobierno del Sistema Mapfre, que fue aprobado por el Consejo de Administración de Mapfre Mutualidad el 20 de Marzo de 2000.

Dos aspectos del citado Código son destacables a estos efectos: La configuración y composición del Consejo de Administración y el tratamiento de la figura del Consejero. Dentro del primer aspecto, se establece la presencia en el Consejo de Administración de un número razonable de consejeros independientes, de reconocido prestigio, desvinculados del equipo directivo y de los accionistas significativos, asignándose a este Órgano la responsabilidad de establecer y definir los objetivos y las estrategias generales, mientras que los directivos cir-

cunscribirán sus competencias al ámbito de los planes de actuación y los presupuestos; respecto a la figura del Consejero, se fijan límites de edad para el desempeño de su función, se establece la moderación como principio inspirador de su sistema de retribuciones y se le somete a la supervisión y vigilancia de los Comités de Cumplimiento del Código (órganos integrados exclusivamente por consejeros externos).

La aplicación del Código de Buen Gobierno ha supuesto una intervención contundente en orden a paliar los efectos negativos del absentismo mutualista. Es lógico pensar que, dadas las líneas de actuación que incorpora, el Código de Buen Gobierno contribuya a la formación de unos órganos de rectores más representativos y que la tensión dialéctica propiedad-dirección se vea sustancialmente reducida.

La adaptación a los mercados y a veces la propia supervivencia en los mismos, ha provocado que el Sistema Mapfre haya excedido, en algún momento, las definiciones que, en sentido estricto, identifican a las instituciones de la economía social. Sin embargo, el Sistema Mapfre ha tratado de corregir los desbordamientos, a la vez que ha mantenido las condiciones esenciales exigidas en el marco de la economía social, permaneciendo deliberadamente en este entorno y enfrentándose a los graves retos del funcionamiento empresarial con alternativas y soluciones compatibles con su ubicación en este área de la economía.

Bibliografía

- BAREA, J., MONZÓN, J. y OTROS (1992): *Libro Blanco de la economía social*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BAREA, J., MONZÓN, J. (1992): "La economía social en España", *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*, CIRIEC-España, Valencia.
- BUCKLEY, P. and CASSON, M. (1996): *The Future of the multinational enterprise*, Macmillan. London.
- CASTELO, J. (1999): "La responsabilidad social de la empresa. El caso Mapfre", *Ponencia Academia Nacional de Seguros y Previdência*, Documento sin publicar, Brasil.
- DEFOURNY, J. (1992): "Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector", *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*, Valencia, CIRIEC-España.
- DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS (2003): Seguros y Fondos de Pensiones. *Informe 2002*, Madrid. Disponible en <http://www.dgsfp.mineco.es>
- DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS (2003): Balances y cuentas: Entidades aseguradoras, fondos de pensiones y entidades gestoras, 2002, Madrid. Disponible en <http://www.dgsfp.mineco.es>



- DURÁN, J. (1999): *Multinacionales Españolas en Iberoamérica. Valor Estratégico*, Madrid, Pirámide.
- GOOLD, M., CAMPBELL, A. (1989): *Estrategias y estilos*, Madrid, Tecnología de Gerencia y Producción.
- LADO, N. y OTROS (1997): "Mapfre Internacional: La distribución como clave del éxito", *Marketing Internacional*, Madrid, Pirámide.
- MANZANO, A. y CATALINAS J. (1983): *Cincuenta años. Mapfre hacia el futuro*, Mapfre, Madrid.
- MAPFRE (2000): *Código del Buen Gobierno del Sistema Mapfre*, Mapfre. Documento interno, Madrid.
- MAPFRE (varios años): *Informe Anual*, Mapfre, Madrid.
- MARTÍNEZ, J. (2003): "Retos de la empresa aseguradora en una economía global. Estrategia de un Grupo Hispanoamericano", *Ponencia FIDES*, República Dominicana. Documento sin publicar.
- MARTÍNEZ, M.(1994): *Organización y estrategia en la empresa aseguradora*, Mapfre, Madrid.
- MARTÍNEZ, M., CAMINO, D. y ALBARRÁN, I. (1998): "La gestión directiva de las entidades aseguradora: Un estudio comparativo de las mutualidades y de las sociedades anónimas en España ante el mercado del siglo XXI", *Revista ibero-latinoamericana de seguros*, nº 13, Santa Fe de Bogotá.
- MIRA, F. (2000): "Experiencias del desarrollo estratégico del sistema Mapfre", Master Universitario en Dirección y Gestión de Empresas, Universidad de Alcalá, Madrid. Documento sin publicar.
- MIRA, F. (1999): "Principios de actuación y desarrollo de un grupo asegurador español con proyección internacional (el caso Mapfre)", Master Universitario en Dirección y Gestión de Empresas, Universidad de Alcalá, Madrid. Documento sin publicar.
- SONNENFELD, J. (2003): "Parámetros Fundamentales de un Buen Consejo de Administración", *Harvard-Deusto Business Review nº113*, Bilbao.
- SOTELO, J. (1996): *Economía española, los marcos sectorial y social*, Madrid, Mapfre.



GRUPO EMPRESARIAL ANECOOP: ORIGEN Y DESARROLLO

José M^a Planells Ortí ¹ y Joan Mir Piqueras ²

1. Introducción

⇒ **Origen.** Anecoop fue fundada en 1975 por 31 cooperativas cítricas de las provincias de Castellón y Valencia, unidas en un proyecto común de concentración y diversificación de la oferta, que les permitiera acceder tanto a una mejor relación con la gran distribución como al suministro de los grandes contratos de cítricos que regularmente promovían los antiguos países del Este, y a los que ninguna cooperativa de forma individual podía acceder ya que sus limitaciones geográficas y de dimensión se lo impedían.

Anecoop S. Coop es una cooperativa agraria de segundo grado, de ámbito nacional, con cooperativas asociadas de siete comunidades autónomas: Andalucía, Cataluña, Castilla-León, Comunidad Valenciana, Extremadura, Murcia y Navarra. Actualmente está formada por 109 cooperativas socias de primer grado, 103 del sector hortofrutícola y 6 del vitivinícola.

⇒ **Actividad.** Comercialización de productos hortofrutícolas y vitivinícolas. La cooperativa cítrica inicial ha evolucionado con el paso del tiempo hasta convertirse en una importante empresa internacional de distribución de cítricos, hortalizas, frutas no cítricas, y vino. En la medida en que fueron sumándose nuevas cooperativas a las 31 iniciales, y de otras zonas geográficas, Anecoop fue ampliando su gama de productos y consecuentemente su oferta comercial. Esto le ha permitido romper la limitación comercial que supone la estacionalidad y la falta de volumen, y le posibilita tener una importante oferta a lo largo de toda la campaña, que es gestionada por un equipo comercial altamente formado y con un gran nivel profesional.

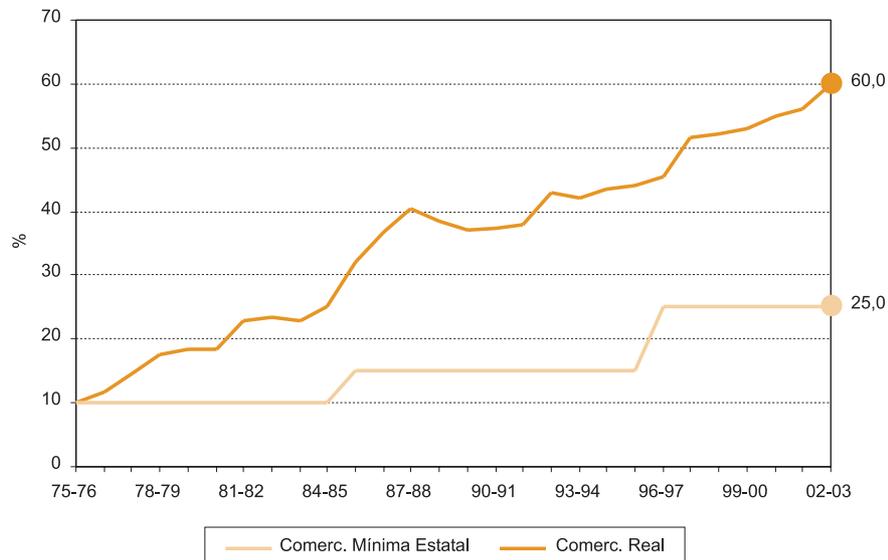
Anecoop se ha convertido en la empresa líder del mercado español de frutas y hortalizas, siendo además una de las principales empresas europeas del sector.

Hay que destacar la importante participación que con el paso del tiempo han adquirido las hortalizas en las ventas de Anecoop, debido fundamentalmente a la incorporación de cooperativas hortícolas de la provincia de Almería.

¹ Director General de ANECOOP.

² Subdirector de ANECOOP.

Gráfico 1. Niveles de aportación de producto. Campaña 2002/03



Fuente: Anecoop.

- ⇒ **Compromiso:** Las cooperativas de primer grado que se asocian deben comercializar al menos el 25% de su producción en fresco a través de Anecoop. Cuando se fundó Anecoop este porcentaje era del 10%, posteriormente, en la campaña 84/85 se incrementó al 15%, y en la campaña 96/97 al 25%. Desde los inicios el porcentaje comercializado ha sido muy superior al obligatorio, siendo desde hace varias campañas superior al 50%.
- ⇒ **Ámbito:** Las oficinas centrales se encuentran en Valencia. Además, posee delegaciones en Murcia, Almería y Sevilla. Las delegaciones cuentan con equipos comerciales y de calidad y sistemas, y la de Almería también posee un importante equipo logístico que presta un eficiente servicio a las delegaciones de Almería y Murcia.

Andalucía es quien más ha incrementado su presencia en Anecoop en los últimos años. Ha incrementado su volumen en toneladas comercializadas y en facturación, en número de cooperativas socias, y en consejeros en el Consejo Rector de Anecoop, que actualmente cuenta con cuatro miembros.

Mapa 1. Los socios. Ubicación geográfica

Fuente: Anecoop.

TOTAL: 110

⇒ **Objetivos:** Desde sus orígenes los principales objetivos de Anecoop fueron:

- concentrar progresivamente la oferta de las cooperativas, tanto en variedades como en períodos de comercialización, individualmente estacionada como consecuencia de los condicionantes marcados por los entornos locales o comarcales de las cooperativas de primer grado;
- diversificar dicha oferta tanto en variedades como en período de comercialización;
- poder ser en mejores condiciones negociadoras interlocutores válidos de la gran distribución;

- potenciar empresarial y económicamente la actuación del cooperativismo mediante la adopción de iniciativas que complementen y potencien la producción y aprovechamiento de sus recursos.

A pesar de los 29 años transcurridos desde su fundación, y de haber incorporado nuevos objetivos a la estrategia general, los objetivos fundacionales, enumerados anteriormente, siguen estando plenamente vigentes.

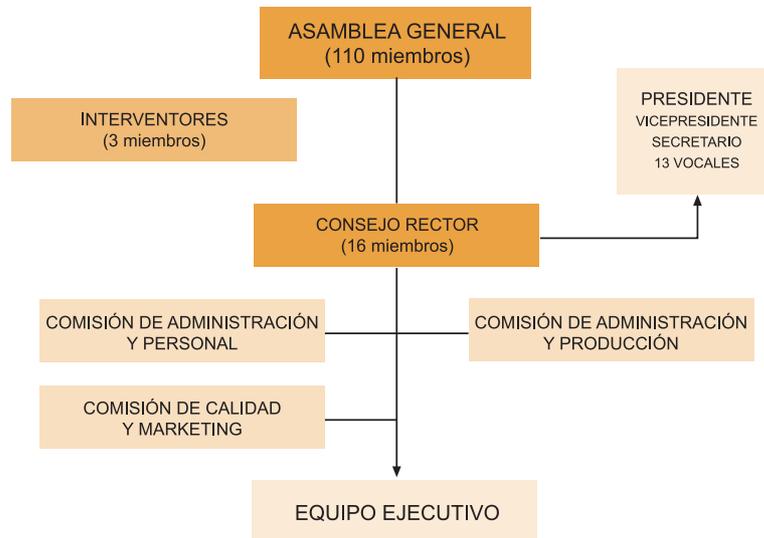
También hemos de destacar que desde su nacimiento Anecoop, que se creó exclusivamente para exportar, continúa manteniendo una gran vocación exportadora.

⇒ **Organización:** Anecoop S. Coop se regula por la Ley General de Cooperativas del Estado Español. Sus órganos de gobierno son idénticos a los de las cooperativas de primer grado: Asamblea General y Consejo Rector.

La Asamblea General está constituida por un representante de cada una de las cooperativas socios.

De entre sus miembros se elige al Consejo Rector, procurando una representatividad proporcional a la cantidad de socios y actividad de las diferentes áreas geográficas. El Consejo Rector de entre sus miembros, elige al Presidente, Vicepresidente y Secretario de la Sociedad.

Figura 1. Organigrama Social. Representativo



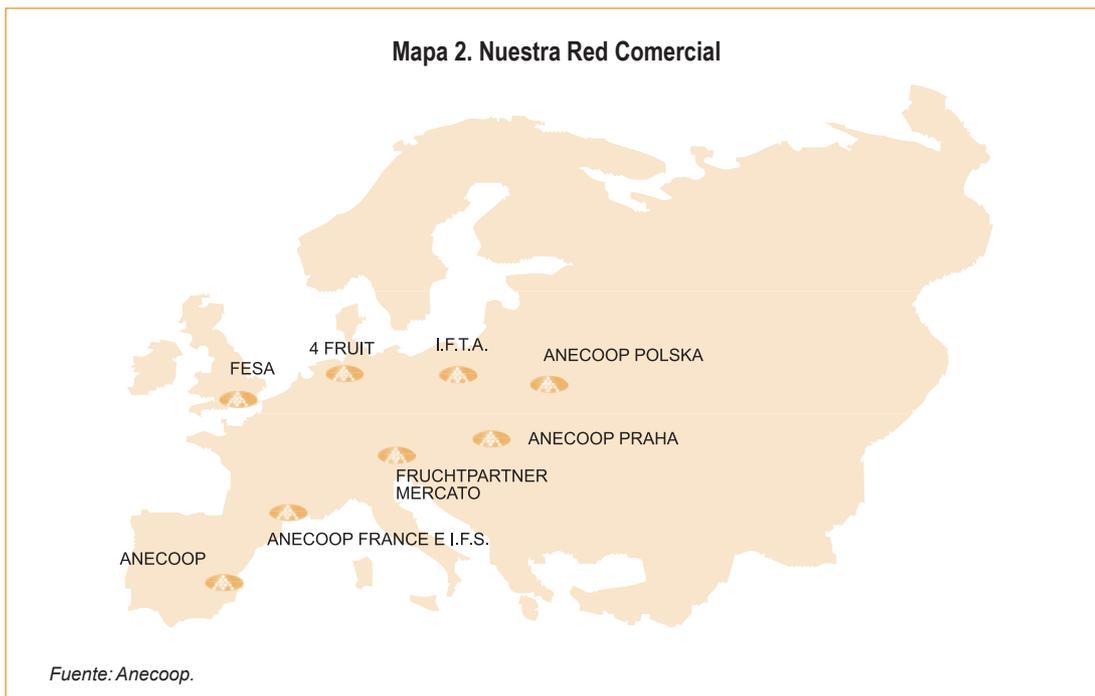
Fuente: Anecoop.

Funcionan tres comisiones técnicas, Administración y Personal, Comercial y Experimentación y Desarrollo, y Calidad y Márketing, nombradas por el Consejo entre sus miembros, que junto a la dirección general y los directos responsables de las diferentes áreas, estudian e informan de los diferentes temas antes de su presentación al Consejo.

El voto en la Asamblea General es múltiple. Se asigna en proporción a la actividad cooperativizada entre los socios y Anecoop durante los dos ejercicios más recientes, afectada por dos coeficientes, uno de participación y otro de relación histórica. El voto múltiple en poder de un socio se limita estatutariamente a un máximo de un 15% del total de los votos posibles. Como consecuencia de ello los votos de las cooperativas en la Asamblea pueden variar de un año a otro.

Aparte de los Órganos de Gobierno, y dependiendo directamente del Consejo Rector, existe un Equipo Ejecutivo, que bajo la coordinación y responsabilidad del Director General, ejecuta, dentro de las líneas generales esbozadas por los Órganos de Gobierno, todo tipo de acciones y decisiones que constantemente son necesarias para el desarrollo normal de la actividad.

- ⇒ **Red comercial:** Para concretar los objetivos asumidos por la organización, una de las primeras actuaciones que hubo que realizar fue la creación de una potente y dinámica red comercial propia que garantizara la comercialización de las producciones de las cooperativas asociadas en condiciones muchos más competitivas de las que ellas individualmente podían hacerlo.

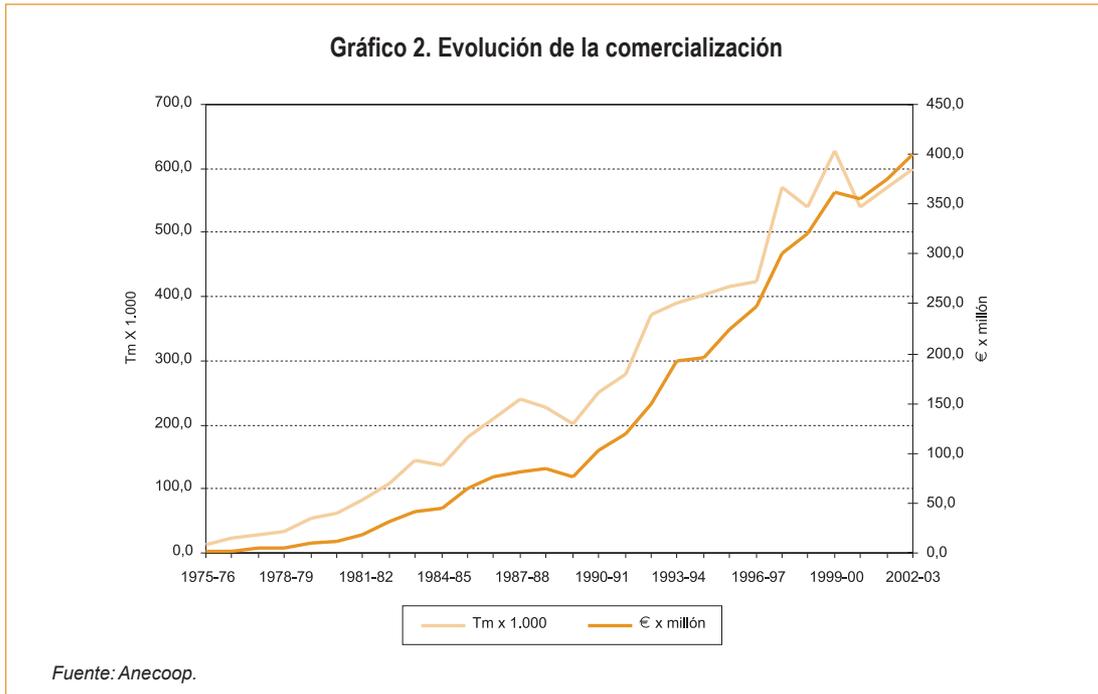


El campo de actuación comercial pasó, progresivamente, de los antiguos países del este y Alemania iniciales, a otros países de la vieja Europa, actualmente comercializa sus productos en la casi totalidad de los países europeos. España fue el último país en el que se le autorizó a operar comercialmente (campaña 1989/90) ya que hasta entonces aún pensaban muchas cooperativas que ellas podían hacerlo directamente, pero la fuerte transformación que sufrió el mercado español con la aparición e implantación de la gran distribución hizo reflexionar a muchos dirigentes de las cooperativas de primer grado y modificar su actitud.

⇒ **Evolución y logros:** Desde su fundación, Anecoop ha crecido de forma constante en volumen y en cifra de facturación, con la excepción de los años en que las heladas, el granizo y otras inclemencias meteorológicas no lo han permitido.

Con una facturación de 400 millones de euros en la campaña 2003/04, Anecoop es una de las firmas más internacionalizadas del sector de la alimentación español: vende sus productos en más de 40 países, además de contar con una amplia red propia de filiales.

En la campaña 2002/03 comercializó más de 600.000 toneladas, 330.000 de cítricos, 110.000 de hortalizas y 150.000 de frutas; así como 142.000 hectolitros de vino. Exporta alrededor del 90% de los productos que comercializa. En el ámbito europeo es una de las principales empresas del sector y la segunda empresa cítrica del mundo.



⇒ **Servicios:** Al tiempo que creaba y consolidaba la red comercial Anecoop fue desarrollando otros servicios que ayudaran a mejorar a las cooperativas y que se derivaran de la potencia y las posibilidades que ofrecía la unión y la complementariedad de más de 100 cooperativas.

Entre otros hemos de destacar la creación de los departamentos de Experimentación y Desarrollo, de Calidad y Sistemas, y de Márketing y Estrategia.

⇒ **Experimentación y Desarrollo:** Su objetivo básico es la puesta en práctica de alternativas productivas y de mejoras en la producción. Desarrolla su actividad experimentando y analizando:

- variedades de frutales de hueso por medio de la importación de material vegetal directamente de los centros de investigación y de los obtentores privados, así como el comportamiento de nuevas variedades y líneas de hortalizas,
- mejoras en los diferentes tipos de cultivo mediante la introducción de nuevas tecnologías de cultivo y mejora de las prácticas de abonado, la posibilidad de ampliar programas de producción, y el manejo de invernaderos de alta tecnología.

Además transfiere a los técnicos de las cooperativas, para que éstos los transfieran a sus socios, los resultados provenientes de estas experimentaciones. También programa, vigila y distribuye los programas de producción en vivero como paso previo a los emplazamientos productivos definitivos.

El principal centro de operaciones del Departamento es la *Masia del Doctor*, el campo de experiencias que Anecoop posee en Museros, Valencia. En la campaña 2004/05 entrará en funcionamiento un nuevo campo de experiencias en la provincia de Almería que Ane-coop está construyendo junto a la Universidad de Almería para experimentar en cultivos y variedades propios de esa zona.

- ⇒ **Calidad y Sistemas:** Fue creado en 1993, y centra su actuación básicamente en el estudio y mejora de líneas de confección, elabora propuestas en las ejecuciones de nuevas instalaciones, forma a los servicios de control de calidad de las cooperativas, ha creado un servicio de *Control de Calidad de Anecoop*, coordina y vigila su cumplimiento y la situación higiénica de instalaciones y maquinaria de confección, propone y controla las diferentes medidas a adoptar para aumentar la condición del producto, introduce nuevas tecnologías, estudia y diseña envases y empaquetados, y realiza estudios de costos de confección y productividad en los almacenes.

El Departamento dispone de laboratorio de análisis y cultivos propio con el fin de realizar sus propias experiencias y facilitar el seguimiento de los análisis y muestras obtenidas en los diferentes almacenes y líneas de confección.

En el año 1995 el Departamento comenzó a trabajar en un sistema de calidad, denominado Naturane, que se desarrolló como un reglamento de producción integrada.

- ⇒ **Naturane:** Es el sistema de calidad de frutas y hortalizas frescas de Anecoop y sus cooperativas asociadas, y dentro de él se contempla la normativa a seguir durante todo el proceso de producción: campo, manipulado, centrales hortofrutícolas, salud, seguridad y bienestar de los trabajadores y control de los procesos.

Mediante Naturane se establecen unos procesos de cultivo para las frutas y hortalizas, que aseguran un producto sano, cultivado y manipulado siguiendo los principios de la producción integrada y del análisis de peligros y puntos de control críticos (APPCC), garantizando su seguridad microbiológica, y que el contenido en residuos plaguicidas está por debajo de residuos (LMRs) establecidos por las legislaciones española y europea.

Durante la campaña 2000/01 se realizó la homologación del Reglamento Naturane por EurepGap, siendo el primer reglamento privado totalmente homologado por Eurep. Su implantación está en pleno desarrollo entre nuestras cooperativas siendo más de 40 las que ya lo han asumido.

Figura 2. La Calidad, nuestro orgullo

***naturane***

Primer sistema de Producción Integrada referenciado bajo el concepto de EUREP-GAP.

Controles exhaustivos en campo. Técnicos especialistas controlan la calidad del producto en el campo.

La *trazabilidad* nos permite un control exhaustivo del producto ofreciendo seguridad y calidad.

⇒ **Márketing y Estrategia:** Este departamento tiene dos claras líneas de actuación: la interna y la externa.

En el ámbito interno se pretende mantener y acrecentar la relación entre Anecoop y sus cooperativas socios y empleados, así como mantener el mejor ambiente de colaboración con y dentro del propio Consejo Rector. Entre las muchas actuaciones que se realizan, destacamos la organización de los planes de formación y las diferentes acciones y múltiples encuentros que se organizan a lo largo de la campaña entre Anecoop y sus cooperativas.

A nivel externo, uno de los principales objetivos es la mejora de la imagen corporativa, proyectándola sobre el entorno exterior en sus diversos campos de actuación: institucional, social y económico.

El reforzamiento e incremento de notoriedad de las marcas es otro aspecto destacable de las funciones de este Departamento, así como la realización de promociones conjuntas con los clientes para promocionar el consumo de los productos comercializados.

Anecoop cree en la realización de promociones conjuntas con nuestros competidores, como elemento que permite subsanar las deficiencias estructurales del sector, atomización y reducido dimensionamiento, por lo que es miembro muy activo de diferentes organizaciones cuyo objetivo es la información sobre las bondades de las frutas y hortalizas y sus beneficios directo para la salud de los ciudadanos, destacando las D.Os del Níspero de Callosa d'en Sarria y la del Kaki de la Rivera del Xuquer, de Intercitrus, de la Fundación Sabor y Salud y de *5 al día*. Estas organizaciones utilizan la publicidad y la promoción como métodos de comunicación con los clientes y con la sociedad en general.

Respecto a la estrategia, se organizan cada cierto tiempo acciones de reflexión internas y con las cooperativas, destacando el Congreso Estratégico del año 2001 en el que desde Anecoop se coordinó la planificación y desarrollo del Congreso en el que colaboraron profesores de la Universidades de Almería, Murcia, Valencia y Castilla-La Mancha, y las Politécnicas de Cartagena y Valencia, y en el que se definieron las grandes líneas estratégicas para los próximos años.

- ⇒ **Otros Servicios:** Además de todos los servicios que anteriormente hemos descrito, Anecoop presta diferentes servicios a las cooperativas entre los que destacamos los logísticos, sección de crédito, aseguramiento de cobro, informáticos, etiquetaje, suministros de diferentes materiales para confección, y apoyo en los procesos de fusión entre cooperativas.

2. Grupo ANECOOP

- ⇒ **Origen.** Desde el inicio se tuvo muy clara la necesidad de crear una red propia de empresas filiales de distribución comercial que permitiera estar más cerca de los clientes, ofreciéndoles más servicio y continuidad, además de intentar ofrecer las producciones de los socios de forma más rápida, directa y competitiva.

La evolución de Anecoop, de sus empresas filiales, de las cooperativas socias, y la necesidad de ofrecer más servicios a estas últimas, hizo que se crearan empresas de carácter industrial, de servicios logísticos y de producción.

Este conjunto de empresas, unas con el 100% del capital de Anecoop, otras con participaciones mayoritarias y otras simplemente participadas, forman lo que hemos denominado el Grupo Anecoop. La primera filial que se creó en el exterior y que fue el germen de este Grupo fue Anecoop France, Perpignan, en la campaña 1978/79, casi en los inicios. Lo que demuestra el interés y la vocación de Anecoop por participar y tener presencia activa en los mercados exteriores.

Tabla 1. Situación económica del Grupo ANECOOP. Euros

EMPRESA	CAP. SOCIAL	PART.	RESERVAS	CIF. FACTURACION
ANECOOP S.Coop.	9.736.788	100,00	15.790.682	400.545.500
ANECOOP France	300.000	100,00	2.036.775	57.201.515
FESA U.K.	151.492	29,40	2.239.131	49.501.106
FUCHTPARTNER	51.129	64,00	1.559.632	55.726.334
MERCATO	255.646	64,00	785.587	133.047.674
I.F.T.A.	25.564	100,00	276.142	137.931
I.F.S.	175.000	100,00	494.869	232.379
AGRICONSA	10.517.712	20,90	6.047.430	28.803.623
ANECOOP POLSKA	711.739	100,00	223.431	3.202.818
ANECOOP-Praha	3.070	100,00	21.146	1.226.093
4 FRUIT Co. B.V.	90.000	25,00	871.131	33.216.169
NATURE PRODUC.	8.503.100	25,00	-244.448	4.790.448
COMERCIAL NATURE	60.101	50,00	-----	-----
CITRUSHIP	36.000	33,30	428	8.071.022
DESP. FRUT. LEV.	120.220	25,00	-29.596	348.584
SERVICOM	60.101	50,00	100.802	1.633.824
TOTAL	30.737.561	-----	30.072.340	776.051.196

Fuente: Anecoop.

⇒ **Evolución.** Posteriormente a la creación de Anecoop France, han sido ocho las filiales que se han abierto en diversos países: Francia, IFS; Alemania, Fruchtpartner, Mercato e Ifta; Holanda, 4 Fruit Company; Inglaterra, Fesa U.K; República Checa, Anecoop Praha; y Polonia, Anecoop Polska.

Como hecho reciente, hay que destacar la apertura de un importante almacén logístico en Polonia, Poznan, que está disponible desde la campaña 2003/04, y que permitirá conocer, abastecer e ir adaptándose a los países de la zona que recientemente se han incorporado a la UE, además de otro que está en plena construcción en Holanda, Barendrecht, y que estará plenamente disponible durante la campaña 2004/05.

⇒ **Empresas de Servicios.** Estas empresas han sido creadas con el fin de aproximar las producciones en condiciones más óptimas al mercado, ofrecer más servicios a los clientes, y adaptarse a los nuevos requerimientos y tendencias del mercado en aspectos logísticos.

Actualmente existen dos empresas logísticas, Servicom e IFS, y una de servicios aduaneros, Despachos Frutereros de Levante.

⇒ **Empresas Transformadoras.** Agriconsa S. A. fue creada por Anecoop junto a sus cooperativas socias y la Generalitat Valenciana. Produce principalmente gajos de satsumas en conserva y zumo de naranja natural refrigerado. En sus 13 años de existencia se ha convertido en una de las empresas líderes en la fabricación de gajos y de zumo natural refrigerado.

⇒ **Empresas de Producción Agrícola.** Creada en febrero de 2003 junto a un grupo financiero andaluz, con el fin de producir en Huelva y Sevilla productos complementarios a los de las cooperativas socias, y que tienen gran importancia para el futuro desarrollo comercial de Anecoop debido básicamente a la ampliación de la oferta como consecuencia de la mencionada complementariedad.

⇒ **La Fundación Anecoop.** Es la encargada de promover las actividades formativas entre los empleados de Anecoop, así como de realizar actividades que potencien el desarrollo cooperativo con nuestros socios de base.

Además, cuenta con dos campos de experimentación y desarrollo de nuevos productos y cultivos, Valencia y Almería, con el objetivo de incrementar la productividad y rentabilidad de las explotaciones de los socios de las cooperativas de base asociadas y para mejorar la competitividad de esos productos en los mercados internacionales.

⇒ **Facturación del Grupo.** La facturación de las empresas filiales es aproximadamente de 376 millones de euros que, junto a los 400 millones de Anecoop, representan unas ventas totales de 776 millones de euros.

3. Grupo empresarial ANECOOP

⇒ **Origen.** Con motivo de la celebración del 25 Aniversario del nacimiento de Anecoop, en el año 2001 se celebró un Congreso Estratégico en el que se invitó a participar a la totalidad de las cooperativas socias, haciéndolo 96 de ellas.

Las reuniones preparatorias comenzaron en febrero y las sesiones finales se celebraron el 18 y 19 de septiembre en Alicante. En ese intervalo de tiempo se realizaron una multitud de reuniones locales, como mínimo dos en cada una de las cooperativas participantes, más las reuniones comarcales y provinciales.

Participaron en los debates un total de 2.100 personas entre rectores y profesionales de las cooperativas socias y de Anecoop, lo que supone una altísima representación del colectivo invitado a implicarse.

Coordinados por Anecoop, intervinieron en la metodología y desarrollo del Congreso profesores de distintas Universidades y profesionales de la consultora Deloitte&Touche.

Las conclusiones del Congreso aportaron importantes propuestas de mejora interna en Anecoop, así como nuevos proyectos a desarrollar con el fin de hacerla más competitiva y permitir su adaptación a diferentes entornos competitivos.



Con el fin de dar cabida a los nuevos proyectos, en febrero de 2002 la Asamblea General aprobó la modificación de los estatutos sociales, y se dio formalmente el visto bueno para la constitución del Grupo Empresarial de Anecoop.

Anteriormente hemos expuesto el origen de Anecoop y quién forma el Grupo Anecoop; y ahora, en este apartado, nos referiremos al Grupo Empresarial de Anecoop. La principal diferencia entre ambos es que en el primero Anecoop participa en diferentes porcentajes en el capital social de las empresas que lo forman, mientras que en el segundo, no, las cooperativas se adhieren voluntariamente al Grupo Empresarial, y Anecoop S. Coop actúa como entidad cabecera del Grupo.

⇒ **Objetivos.** Anecoop nació como una empresa comercial, y aunque a lo largo de su existencia ha ido incorporando nuevos servicios a prestar a las cooperativas, muy utilizados y muy bien valorados por ellas: producción, experimentación de nuevas variedades, calidad, trazabilidad, etc., nunca ha podido traspasar al ámbito de la gestión global de sus cooperativas asociadas, debido fundamentalmente a que el compromiso de las cooperativas con Anecoop se basa, casi exclusivamente, en la comercialización mínima del 25% de sus producciones.

OBJETIVOS / NECESIDAD:

- Mejora general de la gestión.
- Optimización de los recursos disponibles.
- Búsqueda de sinergias.
- Mejora de los resultados finales.
- Fortalecimiento de nuestras cooperativas.
- Homogeneización empresarial.

Hay que destacar que, aunque este es el mínimo estatutario, la realidad es otra. Las cooperativas comercializan alrededor del 50% de sus producciones a través de Anecoop, siendo este porcentaje creciente campaña a campaña. Pero este indicador no refleja más que una tendencia a la homogeneización comercial, pero no a la de la gestión, con todas las implicaciones negativas que ello comporta para Anecoop y para las propias cooperativas.

Esta situación, unida al gran número de cooperativas existentes, algunas de ellas de una dimensión no adecuada a las exigencias competitivas de los mercados actuales, hacía necesario la adopción de medidas innovadoras que facilitaran la adaptación y homogeneización de los sistemas de gestión y de las propias cooperativas.

Además, se partía de un precedente significativo, el gran esfuerzo que desde Anecoop se estaba realizando por la solución más tradicional, y quizá más rápida y efectiva: fusionar cooperativas socias con el fin de reducir los almacenes de confección y dotar a las cooperativas resultantes de una mayor dimensión que les permitiera reducir costos, incrementar la productividad y mejorar sus capacidades técnicas.

El esfuerzo que se realizó para conseguir la fusión de cooperativas fue importante, y aunque se alcanzó la fusión de varias de ellas, los resultados no correspondían a la gran dedicación y recursos empleados, y, sobre todo, en el horizonte cercano no era previsible conseguir nuevas fusiones.

Ante la dificultad y falta de resultados que entrañan las fusiones, se exploró una tercera vía, la homogeneización de la gestión de las cooperativas manteniendo su independencia social, es decir, fusionar su gestión.

Para ello se ha establecido un sistema de homogeneización de funciones que debe permitir gestionar varias cooperativas como si fuera una sola, evitando duplicidades y disfunciones, reduciendo costos, e incrementando la competitividad de las cooperativas que adhierran al Grupo Empresarial.

⇒ **Desarrollo.** El Grupo inició su andadura en septiembre de 2002, y se ha constituido formalmente en octubre de 2003. Durante estos meses, un grupo de cooperativas, junto a Anecoop, han conceptualizado, desarrollado, y finalmente se han implicado en el Grupo Empresarial, y lo han hecho a través de un proceso voluntario, abierto, participativo y democrático.

El Grupo se constituye en el seno de Anecoop al amparo del artículo 78 de la Ley de Cooperativas, 27/1999, de 16 de julio, y se le denomina *Grupo Empresarial Cooperativo Anecoop*.

El borrador del Reglamento de Régimen Interno (RRI) del Grupo Empresarial, por el que se rige fue redactado por Anecoop, después de mantener 14 reuniones individuales con las cooperativas, a las que asistían miembros de los consejos rectores y directivos. Además, se realizaron 6 reuniones comarcales en las que estuvieron representadas un total de 65 cooperativas.

El primer borrador fue entregado el 22 de enero de 2003 a un grupo de 43 cooperativas. Después de tres reuniones más, a finales de febrero se aprobó, por las 34 cooperativas que formaban entonces el grupo de trabajo, el cuarto y definitivo borrador. Además, se estableció en la página *web* de Anecoop un foro privado para las cooperativas que formaban el grupo de trabajo para que entre reunión y reunión expusieran sus opiniones y sus sugerencias, acelerando de esta forma el proceso de redacción y aprobación. A pesar de los recelos que en un principio despertaba el uso de la *web*, hay que destacar que se erigió como una efectiva herramienta de trabajo.

El RRI fue aprobado por el Consejo Rector de Anecoop el 10 de marzo de 2003, y por la Asamblea General el 27 de ese mismo mes.



El RRI contiene una serie de requisitos mínimos necesarios, que posteriormente abordaremos, bastante exigentes para entrar a formar parte del Grupo, y una serie de obligaciones que fueron la principal causa del abandono por parte de algunas cooperativas durante el proceso iniciado el 22 de enero. Unas no estaban dispuestas a comprometerse tanto, y otras no estaban en condiciones de ser admitidas ya que no cumplían algunos de los requisitos exigidos.

A partir de la aprobación por la Asamblea General se realizaron 13 reuniones con las 19 cooperativas inicialmente interesadas, donde se presentaba a los profesionales y a los rectores de las cooperativas el RRI y los principales objetivos y compromisos que el Grupo representaba.

Una vez finalizada esta fase informativa, abril de 2003, se inició un proceso paralelo: por un lado se recababa información muy exhaustiva a las cooperativas para comprobar el cumplimiento de los requisitos mínimos exigidos para entrar a formar parte del Grupo, y por otro se inició una serie de reuniones con sus profesionales con el fin establecer los criterios y bases de funcionamiento operativo del Grupo.

Se crearon cuatro grupos de trabajo: el de dirección, formado por presidentes y directores, el administrativo-económico-informático, el de calidad y productividad en la confección, y el de comercial, cada uno de ellos estaba formado por los profesionales de las cooperativas interesadas responsables de esas funciones. En los grupos de trabajo se debían identificar y definir los procesos a integrar y homogeneizar a corto y medio plazo.

Los grupos de trabajo iniciaron sus reuniones en mayo de 2003; y en ese mismo mes, y una vez finalizada la recopilación de datos, se procedió a la selección definitiva de cooperativas.

La selección se hizo por las mismas cooperativas que estaban interesadas en entrar a formar parte del Grupo Empresarial, y que habían facilitado la totalidad de los datos requeridos para comprobar su idoneidad como miembros del mismo. Resultaron seleccionadas 13 cooperativas. Unos meses después, en septiembre, se llegó al acuerdo con una cooperativa para aplazar en un año su incorporación al Grupo, ya que algunos de sus ratios no estaban evolucionando en la forma inicialmente prevista.

Durante los meses de mayo a octubre de 2003, las asambleas de estas cooperativas aprobaron su incorporación al Grupo Empresarial de Anecoop.

El Grupo se constituyó definitivamente en octubre de 2003 por las siguientes cooperativas: Agrícola San José de Alcácer (Valencia), Ejidoluz de El Ejido (Almería), Cheste Agraria (Valencia), Coop. Vitivinícola de La Pobla del Duc (Valencia), Agrícola San Isidro Labrador de Picassent (Valencia), Buropa de Burriana (Castellón), Consorcio Coop. de L'Horta de Torrent (Valencia), Coop. Agr. La Constancia de Pobla de Vallbona (Valencia), Vinícola San

Pedro Apóstol de Godelleta (Valencia), Coop. Agrí. de Altea (Alicante), Coop. Agrí. del Bajo Turia de Bugarra (Valencia), Fruitvall de Vall d'Albaida (Valencia).

Quizá pueda parecer que 12 cooperativas no son muchas para iniciar un proyecto tan ambicioso y necesario, pero lo cierto es que el objetivo que se expuso y aprobó en el Consejo Rector de Anecoop en agosto de 2002 era el de crear y desarrollar el Grupo a lo largo de la campaña 2002/03, y el de iniciarlo en la 2003/04 con 5 o 6 cooperativas, para que posteriormente se fueran sumando más.

Estos objetivos como hemos expuesto se han cumplido ampliamente, debido fundamentalmente al apoyo, la ilusión e implicación de las cooperativas que han colaborado en la creación del Grupo y muy especialmente aquellas que han formado parte de él desde su inicio.

El Grupo supone un importante avance respecto a la relación actual entre las cooperativas y Anecoop, e incluso entre ellas mismas, e implica unos mayores compromisos con la esperanza de obtener notables mejoras a corto y medio plazo. En definitiva supone un gran cambio cualitativo en la relación para consolidar y adaptar las estructuras cooperativas a las exigencias competitivas presentes y futuras.

El Grupo está abierto a todas las cooperativas asociadas a Anecoop que voluntariamente decidan formar parte de él, cumplan los requisitos mínimos, y estén dispuestas a asumir los compromisos que conlleva el ser miembros.

⇒ **Reglamento de Régimen Interno.** Ha sido elaborado como anteriormente hemos expuesto de forma participativa por un gran número de cooperativas socias de Anecoop. En él, a través de 14 artículos, se contemplan los principales aspectos formales y organizativos del Grupo, y las fechas en que cada uno debe cumplirse. A continuación, por su significación, destacamos los artículos 5º y 6º:

- *Artículo 5. Los requisitos para ser socio.*

Este es uno de los puntos más importantes, pues, además de estar interesados en formar parte del grupo, las cooperativas han de:

- Tener estabilidad social y productiva.
- Tener la suficiente estabilidad económico-financiera que asegure su previsible rentabilidad empresarial.
- Tener viabilidad productiva.



- Cumplir, al inicio de la campaña 2004/05, el documento de *Requisitos mínimos que deben reunir los sistemas productivos de Anecoop*.
- Estar certificadas o en proceso de certificación de su producción por el sistema Naturane, o por otro similar que permita obtener la certificación EUREPGAP.
- *Artículo 6. Facultades o instrucciones cuyo ejercicio se atribuyen al Grupo.*

Las cooperativas socias que se integren actuarán como una sola unidad empresarial, con un único sistema operativo y de gestión, y una oferta única integrada en Anecoop S. Coop., y adoptarán todos aquéllos acuerdos que permitan alcanzar los siguientes objetivos:

- Homogenizar los sistemas de gestión empresarial: administración, comercial, postcosecha y confección.
- Establecer un sistema homogéneo de clasificación, liquidación, gestión de almacenes, y confección.
- Comprar en común los *inputs* relacionados con los objetivos del Grupo.
- Realizar la comercialización del 100 por 100 de la producción comercializada por las cooperativas del Grupo a través de Anecoop S. Coop.
- Facturación obligatoria a través de Anecoop S. Coop.
- Prohibición a los socios de las cooperativas integradas en el Grupo, de realizar ventas libres en campo.
- Establecer una política común entre las cooperativas socias del Grupo, sobre las ventas de las cooperativas en campo, las cuales solo se realizarán en circunstancias especiales de capacidad de trabajo o de mercado.
- Abordar proyectos comunes de producción y confección, potenciando las inversiones comunes del Grupo, junto con Anecoop S. Coop., en las iniciativas necesarias para su desarrollo y evolución futura, sobre los criterios de máxima productividad y rentabilidad.
- Establecer medidas correctoras para la mejora de la gestión de las cooperativas integradas en el Grupo.



Estos dos artículos expresan muy claramente el avance que representa el Grupo Empresarial, ya que implican una mayor integración con Anecoop y entre las propias cooperativas, abriendo el camino para nuevas iniciativas aún más comprometidas de colaboración futura.

Junto a los 12 artículos restantes constituyen el Reglamento de Régimen Interno del Grupo Empresarial, y por medio de ellos hay que conseguir de forma plena el principal objetivo del Grupo: "Actuar como una sola unidad empresarial, con un único sistema operativo y de gestión, mejorando los resultados actuales y manteniendo la independencia social".

Tarea fácil no es, pero Anecoop y las cooperativas están poniendo un gran empeño para alcanzar estos objetivos, e intentar cambiar una dura realidad que no lleva a ninguna parte.