

**LIBRO BLANCO  
DE LA  
ECONOMIA SOCIAL  
EN ESPAÑA**

*informes*



## Libro Blanco de la Economía Social en España

El Libro Blanco de la Economía Social en España es un estudio de campo de tipo *flexión* centrado en las cooperativas de consumo, cooperativas de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales. Tiene, por consiguiente, una *triple finalidad* *descriptiva, analítica y prescriptiva*.

En su vertiente *descriptiva*, este Libro Blanco se plantea el objetivo de realizar, mediante un amplio trabajo de campo, una aproximación cuantificada a la realidad de los cuatro grupos de empresas mencionados y de contribuir a la puesta en marcha de un instrumento de información que tenga capacidad de valores añadidos en el ámbito de la captura de más y mejor información para posibilitar la elaboración de estadísticas periódicas sobre la Economía Social en España.

Este objetivo descriptivo legitima en sí mismo al Libro Blanco, toda vez que suministra una información inexistente hasta ahora y que va a permitir en el futuro estudios más completos y profundos.

En segundo lugar, este Libro Blanco tiene una *finalidad analítica*. A partir de los datos obtenidos en las encuestas realizadas se efectúa un análisis con una perspectiva de futuro, en el marco de la economía española de postcrisis, situada en pleno proceso de integración europea y que pretende evaluar con coherencia las perspectivas de futuro de la Economía Social en el seno de la economía española y europea.

Esta finalidad analítica viene motivada por la convicción de que un exclusivo planteamiento descriptivo, por importante que éste sea, resulta insuficiente para garantizar una de las funciones que tradicionalmente se asignan a los Libros Blancos, a saber, que éstos son herramientas imprescindibles para consensuar programas de actuación públicas e institucionales y para convencer al conjunto de la sociedad de la necesidad de llevar a la práctica dichos programas.

Por último, este Libro Blanco tiene una *finalidad prescriptiva*, por cuanto formula un conjunto de recomendaciones de actuación para los poderes públicos, las empresas de Economía Social y sus organizaciones representativas.



3185  
30.6.92  
Eliisopk  
~

8-julio-1992  
Hacia el trabajo de investigación  
y [signature]

SPM 2017-8  
MINISTERIO DE TRABAJO  
Y SEGURIDAD SOCIAL

Centro de Publicaciones

RET. 92-1617

*[Handwritten signature]*



# Libro Blanco de la Economía Social en España

Este trabajo de investigación ha sido patrocinado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Centro de Publicaciones. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Avda de Belisario, 11. 28003 Madrid.



Impreso: FARI 50, S. R. L. Dirección: P. 28039 Madrid  
ISBN: 84-734-737-0  
MIMP: 201-91-087-2  
Expreso Legal: M. 201-91-087-2

COLECCION INFORMES  
Serie General Núm. 16

Este trabajo de investigación ha sido patrocinado  
por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Edita y distribuye:  
**Centro de Publicaciones**  
**Ministerio de Trabajo y Seguridad Social**  
Agustín de Bethencourt, 11. 28003 Madrid

NIPO: 201-91-068-5  
ISBN: 84-7434-727-0  
Depósito Legal: M. 20.293-1992

Imprime: FARESO, S. A. Paseo de la Dirección, 5. 28039 Madrid



# Libro Blanco de la Economía Social en España

## DIRECTORES

José Barea Tejeiro  
José Luis Monzón Campos

## EQUIPO DE TRABAJO

Mamuel Cubedo Tortonda  
*Coordinador de Contabilidad*

Roberto Escuder Vallés  
*Director Estadístico*

José Galán Peláez  
*Coordinador de S.A.L. y C.T.A.  
para Informe General*

Juan Francisco Julia Igual  
*Director Area Cooperativas  
Agrarias*

Alfonso C. Morales  
Gutiérrez

*Director Area Cooperativas  
de Trabajo Asociado*

Santiago Murgui Izquierdo  
*Director Estadístico*

Leopoldo Pons Albertosa  
*Coordinador de Fiscalidad*

Joan Ramón Sanchís

Palacios

*Director Area de Cooperativas  
de Consumo*

M.<sup>a</sup> José Senent Vidal  
*Secretaria Técnica del Libro  
Blanco*

Isabel Vidal Martínez  
*Directora Area Sociedades  
Anónimas Laborales*



MINISTERIO DE TRABAJO  
Y SEGURIDAD SOCIAL

# Libro Blanco de la Economía Social en España

DIRECTORES

José Barca Tejido  
José Luis Monzón Campos

## Equipo de Trabajo

Manuel Cobelo Torceda  
Coordinador de Comités de  
Laborales Escuelas Valles  
Directora Establecida  
José Galán Peleja  
Coordinador de S.L.L. C.T.A.  
José Joaquín González  
Juan Francisco Iñigo Iñiguez  
Directora Área Cooperativa  
Agencia  
Alfonso C. Morera  
Director  
Directora Área Cooperativa  
de Trabajo Social  
Instituto de Investigaciones y Estudios  
Económicos y Sociales  
Antonio López  
Directora Área de Estudios  
Sociales  
Jesús Viquez Martínez  
Directora Área de Estudios  
Sociales  
Agencia





## PRESENTACION DE LOS AUTORES

**José Barea Tejeiro** es profesor emérito de Hacienda Pública de la Universidad Autónoma de Madrid y Presidente de la Comisión Científica del CIRIEC-España. Ha desempeñado relevantes cargos en la Administración Pública y dirigido empresas públicas en los sectores financiero y del transporte. Es autor de numerosos trabajos en Economía Social, Hacienda Pública, Empresas Públicas y Seguridad Social.

**Manuel Cubedo Tortonda** es profesor de Contabilidad de la Universitat de València. Experto en Contabilidad Cooperativa es autor de diversos artículos en su especialidad y un Manual de Contabilidad para Cooperativas, de próxima aparición.

**Roberto Escuder Vallés** es profesor de Estadística de la Universitat de València. Autor de numerosos artículos sobre su materia, destacan los trabajos especializados en muestreo aplicado a la auditoría y al control de calidad, así como diversos libros sobre métodos estadísticos aplicados a la economía y teoría de la probabilidad.

**José Galán Peláez** es profesor de Teoría Económica de la Universitat de València. Después de realizar sus primeros trabajos en investigación en Cooperativismo Agrario, sobre el que desarrolló su tesis doctoral, se ha especializado en Empresas de Trabajo Asociado.

**Juan Francisco Juliá Igual** es profesor de Economía Agraria en la Universidad Politécnica de Valencia, donde dirige el Centro de Especialización en Gestión de Empresas Agrarias. Autor de numerosos artículos, ponencias y comunicaciones sobre Cooperativismo Agrario, ha publicado varios libros sobre dicha materia, mereciendo el Premio de Investigación Pascual Carrión 1987 por su estudio sobre el Cooperativismo Agrario Valenciano. Es Secretario General del CIRIEC-España.

**José Luis Monzón Campos** es profesor de Economía Aplicada en la Universitat de València. Presidente del CIRIEC-España y de la Comisión Científica Internacional del CIRIEC para la economía social y cooperativa, es autor de numerosos artículos, principalmente sobre las Cooperativas de Trabajadores y la Economía Social, así como de diversos libros de la misma materia.

**Alfonso Carlos Morales Gutiérrez** es profesor de Economía de la Empresa en la Facultad de ciencias Económicas y Empresariales, ETEA, de Córdoba. Está especializado en Cooperativas de Trabajo Asociado, habiendo publicado diversos libros y monografías y numerosos artículos sobre la materia. El Consejo Andaluz de Cooperación le concedió en 1989 el Premio Arco Iris del Cooperativismo a la mejor investigación.

**Santiago Murgui Izquierdo** es profesor de Estadística y Director del Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de València. Autor de numerosas publicaciones, ha diseñado importantes encuestas de ámbito nacional para la Dirección General de Estadística e Informática del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, el Centro de Investigaciones Sociológicas y otros organismos.

**Leopoldo Pons Albentosa** es Inspector de Finanzas del Estado (excedente). Investigador en la London School of Economics y académico invitado en The Brookings Institution de Washington, es asiduo colaborador en temas fiscales de las principales revistas especializadas en materia cooperativa, donde ha publicado numerosos artículos.

**Joan Ramón Sanchis Palacios** es profesor de Marketing de la Universitat de València. Experto en Cooperativas de Servicios, es autor de diversos artículos sobre Cooperativas de Crédito y de Consumo.

**María José Senent Vidal** es profesora de Derecho Mercantil de la Universidad Jaume I de Castellón. Desarrollando en la actualidad trabajos de investigación en Derecho Cooperativo, tiene una dilatada experiencia profesional como consultora de Cooperativas en el ámbito del Derecho.

**Isabel Vidal Martínez** es profesora de Teoría Económica de la Universidad Central de Barcelona. Experta en Empresas de Trabajo Asociado ha publicado numerosos artículos y libros sobre la materia.



## INDICE

	<u>Pág.</u>
PRESENTACION .....	XV
INTRODUCCION .....	XVII
I. INFORME GENERAL MONZON-BAREA .....	1
I.0. La finalidad del Libro Blanco de la Economía Social en España .....	3
I.1. La Economía Social como concepto operativo a finales del siglo XX .....	5
I.1.1. Viejos retos en un nuevo escenario económico e institucional .....	5
I.1.2. Una nueva Economía Social en los albores del siglo XXI .....	8
I.1.3. El sector público ante la nueva Economía Social .....	14
I.2. La cuantificación del núcleo básico de la Economía Social en España: una etapa prioritaria en el marco de un programa de investigación global .....	19
I.2.1. Los objetivos de un programa de investigación europeo para la Economía So- cial .....	19
I.2.2. La cuantificación de la Economía Social en España: un proceso en marcha ...	22
I.3. Las cifras claves de la Economía Social en España .....	29
I.3.1. El ámbito del estudio. Aspectos Metodológicos .....	29
I.3.2. El problema de las estadísticas y el trabajo de campo .....	32
I.3.3. Las grandes cifras de la Economía Social en España .....	34
I.3.4. Las Cooperativas Agrarias .....	47
I.3.5. Las Cooperativas de Consumo .....	55
I.3.6. Las Empresas de Trabajo Asociado en una situación de cambio. C.T.A. y S.A.L. ....	59

	Pág.
I.4. Conclusiones y recomendaciones generales .....	87
I.4.1. Resultados y recomendaciones generales .....	87
I.4.2. Recomendaciones a las Administraciones Públicas .....	92
I.4.3. Recomendaciones a los Organismos de la Economía Social .....	96
II. LIBRO BLANCO (Memoria) .....	105
II.0. Introducción .....	107
II.1. Memoria estadística .....	111
II.1.1. Consideraciones generales .....	113
II.1.2. Directorios .....	115
II.1.3. Encuestas piloto .....	117
II.1.4. Diseño de las muestras .....	118
II.1.5. Labor de campo .....	124
II.1.6. Revisión del directorio .....	125
II.1.7. Nivel de respuesta y fiabilidad de los resultados .....	131
II.1.8. Conclusiones .....	134
II.2. Las áreas .....	137
II.2.1. Las Cooperativas Agrarias .....	139
II.2.1.1. Las cooperativas agrarias en una situación de cambio .....	139
II.2.1.1.1. El mundo rural .....	139
II.2.1.1.2. La Economía Social ante el asociacionismo agrario. La S.A.T., una referencia obligada .....	141
II.2.1.1.3. Las nuevas tecnologías. De la agricultura a la agroindustria .....	144
II.2.1.1.4. La demanda agroalimentaria .....	148
II.2.1.1.5. La Política Agraria Comunitaria (PAC) y las Cooperativas Agrarias .....	150
II.2.1.1.6. Las Cooperativas Agrarias en los albores de un nuevo siglo .....	152
II.2.1.2. El marco jurídico e institucional de las Cooperativas Agrarias .....	154
II.2.1.2.1. El nuevo marco jurídico del Cooperativismo agrario en España .....	154
II.2.1.2.2. El Derecho Cooperativo en la CEE .....	163
II.2.1.2.3. Hacia un Estatuto Europeo para las Cooperativas .....	163



	<u>Pág.</u>
II.2.1.2.4. Las organizaciones de las cooperativas agrarias en la CEE .....	168
II.2.1.2.5. Cifras de referencia del cooperativismo agrario en la Europa Comunitaria .....	170
II.2.1.2.6. Las Organizaciones de Productores Agrarios en la CEE .....	177
II.2.1.3. Perspectiva macroeconómica del cooperativismo agrario .....	180
II.2.1.3.1. El cooperativismo agrario en la década de los 80. Las cifras clave del trabajo de campo .....	180
II.2.1.3.2. Distribución geográfica. Una realidad heterogénea .....	182
II.2.1.3.3. La actividad económica de las cooperativas agrarias .....	184
II.2.1.3.4. Las estructuras de segundo grado. Una respuesta al problema de dimensión .....	188
II.2.1.3.5. Las fusiones y otras formas de concentración empresarial. Una asignatura pendiente .....	192
II.2.1.3.6. La dirección de la empresa cooperativa agraria .....	196
II.2.1.3.7. Las organizaciones de productos agrarios en España .....	197
II.2.1.4. Las Cooperativas Agrarias en España. Análisis empresarial .....	203
II.2.1.4.1. La empresa cooperativa agraria .....	203
II.2.1.4.2. Tipología empresarial de las cooperativas agrarias .....	205
II.2.1.4.3. La normalización contable en las cooperativas agrarias .....	207
II.2.1.4.4. Los estados financieros de las cooperativas agrarias. Análisis financiero global y sectorial .....	208
II.2.1.4.5. Rentabilidad y costes en la cooperativa agraria. Análisis económico .....	218
II.2.1.5. Conclusiones y recomendaciones .....	237
II.2.1.5.1. Recomendaciones a las Administraciones Públicas .....	237
II.2.1.5.2. Recomendaciones al sector .....	240
<b>II.2.2. Las Cooperativas de Consumo .....</b>	<b>247</b>
II.2.2.1. La Economía Social y el Cooperativismo de consumo en una situación de cambio .....	247
II.2.2.1.1. El sector de la distribución comercial en España .....	247
II.2.2.1.2. El movimiento consumerista y las asociaciones de consumidores en los umbrales del siglo XX .....	251

(60)

	<u>Pág.</u>
II.2.2.1.3. Orígenes y situación actual del cooperativismo de consumo español .....	253
II.2.2.1.4. Las cooperativas de consumo ante el reto del Mercado Único Europeo ..	255
II.2.2.1.5. La necesaria revisión de los principios cooperativos. Cooperativas de consumo y consolidación de la economía social .....	258
II.2.2.2. El marco jurídico e institucional de las cooperativas de consumo .....	260
II.2.2.2.1. El nuevo marco jurídico del cooperativismo de consumo en España .....	260
II.2.2.2.2. Legislación cooperativa en los países de la CEE .....	262
II.2.2.2.3. El cooperativismo de consumidores en la CEE .....	263
II.2.2.2.4. Ambito institucional en España .....	267
II.2.2.3. Perspectivas macroeconómica del cooperativismo de consumo .....	268
II.2.2.3.1. El cooperativismo de consumo en España durante la década de los 80 y su futuro inmediato .....	268
II.2.2.3.2. Distribución geográfica .....	269
II.2.2.3.3. Actividad económica .....	271
II.2.2.3.4. Dimensión y cooperativas de segundo grado. El caso de Eroski .....	272
II.2.2.3.5. Perspectivas futuras del cooperativismo de consumo español .....	277
II.2.2.4. Las cooperativas de consumo en España. Análisis empresarial .....	281
II.2.2.4.1. Carácter empresarial de las cooperativas de consumo .....	281
II.2.2.4.2. Tipología empresarial de las cooperativas de consumo .....	283
II.2.2.4.3. Aspectos económicos. El retorno cooperativo .....	284
II.2.2.4.4. Análisis financiero y económico de las cooperativas de consumo .....	286
II.2.2.4.5. Fiscalidad .....	293
II.2.2.4.6. Gestión moderna de las cooperativas de consumo. Estrategia cooperativa .....	295
II.2.2.5. Conclusiones y recomendaciones .....	298
II.2.2.5.1. Recomendaciones a las Administraciones Públicas .....	298
II.2.2.5.2. Recomendaciones al sector .....	300
II.2.3. Las Cooperativas de Trabajo Asociado .....	305
II.2.3.1. El marco jurídico e institucional de las cooperativas de trabajo asociado ...	305



	<u>Pág.</u>
II.2.3.1.1. El marco jurídico de las cooperativas de trabajo asociado .....	305
II.2.3.1.2. Estatuto jurídico del cooperativismo de trabajo asociado en algunos países de la CEE .....	309
II.2.3.1.3. Las cooperativas de trabajo asociado en el contexto de la Economía Social de la CEE .....	311
II.2.3.1.4. Las cooperativas de trabajo asociado y sus estructuras representativas ...	317
II.3.2.2. Perspectivas macroeconómicas del cooperativismo de trabajo asociado ....	319
II.2.3.2.1. Las cooperativas de trabajo asociado en la década de los 80 .....	319
II.2.3.2.2. Distribución geográfica de las cooperativas de trabajo asociado .....	322
II.2.3.2.3. La actividad económica de las cooperativas de trabajo asociado .....	322
II.2.3.2.4. Dimensión y creación de empleo en las cooperativas de trabajo asociado	326
II.2.3.3. Las Cooperativas de Trabajo Asociado en España. Análisis Empresarial ...	331
II.2.3.3.1. La empresa cooperativa de trabajo asociado .....	331
II.2.3.3.2. Tipología empresarial de las cooperativas de trabajo asociado .....	334
II.2.3.3.3. Las cooperativas de trabajo asociado y la gestión empresarial .....	335
II.2.3.3.4. Las cooperativas de trabajo asociado y los principios cooperativos .....	338
II.2.3.3.5. Los estados financieros en las cooperativas de trabajo asociado .....	339
<b>II.2.4. Las Sociedades Anónimas Laborales .....</b>	<b>355</b>
II.2.4.1. El marco jurídico e institucional de las Sociedades Anónimas Laborales ...	355
II.2.4.1.1. Historia legislativa de las sociedades anónimas laborales .....	355
II.2.4.1.2. La Ley 15/1986, de 25 de abril de Sociedades Anónimas Laborales .....	356
II.2.4.1.3. Estructura organizativa de la sociedad anónima laboral .....	361
II.2.4.1.4. El futuro de la sociedad anónima laboral ante la nueva Ley de Sociedades Anónimas .....	365
II.2.4.1.5. La participación de los trabajadores en el capital social y en los resultados de la empresa. Experiencias de otros países .....	367
II.2.4.2. Perspectiva macroeconómica de las Sociedades Anónimas Laborales .....	376
II.2.4.2.1. Las sociedades anónimas laborales en la década de los 80 .....	376
II.2.4.2.2. Distribución geográfica de las sociedades anónimas laborales .....	377
II.2.4.2.3. La actividad económica de las sociedades anónimas laborales .....	378

(50)

	<u>Pág.</u>
II.2.4.2.4. Dimensión y creación de empleo en las sociedades anónimas laborales ..	379
II.2.4.3. Las sociedades anónimas laborales. Análisis empresarial .....	384
II.2.4.3.1. La empresa sociedad anónima laboral .....	384
II.2.4.3.2. Las sociedades anónimas laborales y la gestión empresarial .....	384
II.2.4.3.3. La financiación en la sociedad anónima laboral .....	385
II.2.4.4. Los planes de inversión en las Sociedades Anónimas Laborales .....	388
II.2.4.5. Los estados financieros de las Sociedades Anónimas Laborales .....	389
II.3. ANEXOS .....	403
II.3.1. Memoria de la Secretaría Técnica .....	405
II.3.1.1. Misiones de la Secretaría Técnica del Libro Blanco .....	405
II.3.1.2. El directorio de las Cooperativas Agrarias .....	406
II.3.1.3. El directorio de las Cooperativas de Consumo .....	407
II.3.1.4. El directorio de las Cooperativas de Trabajo Asociado .....	409
II.3.1.5. El directorio de las Sociedades Anónimas Laborales .....	412
II.3.1.6. El trabajo de campo. Preparación, ejecución y procesamiento de la información obtenida .....	413
II.3.1.7. Directrices generales para la realización del trabajo de campo en la encuesta sobre la Economía Social .....	415
II.3.1.8. Ficha de control .....	418
II.3.2. Normas de adaptación del modelo 200 (del Impuesto sobre Sociedades al balance y cuenta de resultados) .....	419
II.3.2.1. Objeto .....	419
II.3.2.2. Balance y cuenta de resultados general base .....	420
II.3.2.3. Ratios .....	420
II.3.2.4. Equivalencias .....	422
II.3.2.5. Balance y cuenta de resultados del modelo 200 del Impuesto de Sociedades .....	423
II.3.3. Los cuestionarios utilizados .....	427
II.3.4. Las tablas estadísticas .....	459



## PRESENTACION

La entonces Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales planteó a la sección española del CIRIEC (Centro Internacional para Información y la Investigación de la Economía Pública, Social y Cooperativa) la realización de un estudio de campo, análisis con perspectivas de futuro y reflexión sobre la Economía Social en España en torno a las Cooperativas Agrarias, de Trabajo Asociado, Consumidores y Usuarios y Sociedades Anónimas Laborales, con objeto de disponer de datos que indiquen de forma territorial y sectorial las tendencias, recursos y posibilidades de los sectores para articular, en consecuencia, las políticas más acordes con sus necesidades.

Dicho trabajo de investigación, que se ha venido en denominar *Libro Blanco de la Economía Social en España*, se ha estructurado en cuatro grandes bloques: informe de síntesis, memoria general e índices, análisis de los cuatro sectores objeto de estudio y memoria estadístico-informática, resultados del trabajo de campo y anexos.

El informe de síntesis ha sido elaborado por los profesores José Barea Tejeiro y José Luis Monzón Campos —que han llevado la dirección de los trabajos del Libro Blanco—, y en el mismo, junto a las cifras clave de la Economía Social en España y los resultados y conclusiones de la investigación, se formulan una serie de recomendaciones de actuación para los poderes públicos, las empresas de Economía Social y sus organizaciones representativas, sobre las cuales sería del máximo interés que se suscitara un amplio debate.

De las tres partes en que viene configurada la memoria del Libro Blanco, la segunda ofrece el análisis pormenorizado de los cuatro sectores antes mencionados, habiéndose realizado un tratamiento conjunto de la problemática de las Cooperativas de Trabajo Asociado y de las Sociedades Anónimas Laborales para poner de relieve de esta forma la contribución que estas empresas de trabajo asociado pueden aportar

para solucionar problemas de desempleo, incrementar la función estabilizadora del mercado de trabajo y conseguir una distribución de la renta más equitativa.

El Libro Blanco, como aproximación cuantificada a la realidad del sector cooperativo y de las Sociedades Anónimas Laborales de nuestro país, deberá servir de base para la actualización permanente de las estadísticas socio-económicas de estas empresas y para el diseño de estudios que profundicen en los temas objeto de la presente investigación.

Por último, y de conformidad con lo señalado en la Introducción por los profesores Barea Tejeiro y Monzón Campos, desearía destacar también en estas líneas de presentación que el *Libro Blanco de la Economía Social en España* ha sido el resultado de un importante esfuerzo colectivo, realizado en el seno de la Asociación CIRIEC-España, donde se ha puesto de manifiesto la colaboración, de carácter científico, entre la Administración Pública, la Universidad y las organizaciones representativas de la Economía Social.

JUAN JOSÉ BARRERA CEREZAL

*Director General del Instituto Nacional  
de Fomento de la Economía Social  
Ministerio de Trabajo y Seguridad Social*



## INTRODUCCION

Como se indica en el Informe General de este Libro Blanco, el mismo es fruto de la convergencia de diferentes sensibilidades, públicas y privadas, convencidas de la idea de que la Economía Social necesitaba de un análisis que permitiera conocer con rigor sus principales magnitudes y problemas. Sólo de esta forma se estará en condiciones de instrumentar, desde los poderes públicos y desde las propias organizaciones de la Economía Social, una política coherente de fomento de las formas empresariales.

Fue en la primavera de 1989 cuando el entonces Director General de Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales, Ramón Salabert, nos planteó la conveniencia de un amplio estudio sobre las cooperativas agrarias, las de consumidores y las de trabajo asociado y las sociedades anónimas laborales. De ahí surgió la idea de proponer a la Administración Pública el Libro Blanco de la Economía Social que el lector tiene ahora en sus manos.

Este Libro Blanco es resultado de un importante esfuerzo colectivo. Varias decenas de profesionales e investigadores de la Economía, la Estadística, Sociología, la Agronomía y el Derecho han trabajado conjuntamente durante dieciocho meses para conocer, con el máximo rigor, las grandes cifras de una significativa parcela de la Economía Social, los principales desafíos a que se ven sometidas estas empresas en puntos fuertes y débiles y los espacios de actuación en donde pueden aparecer soluciones relevantes.

Pero el significado de este Libro Blanco va más allá. Como decíamos al principio, su realización es fruto de una amplia voluntad colectiva. De la Administración Pública, primero de la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales, luego del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social. Sin su concurso y apoyo, el Libro nunca habría existido. De las organizaciones representativas

de las empresas estudiadas, que con su apoyo y colaboración han facilitado una mayor calidad de los resultados y una significativa trascendencia práctica de los mismos; por supuesto, los errores que pueda tener el Libro son de la exclusiva responsabilidad de los autores.

Siendo conscientes de sus limitaciones, desde el CIRIEC-España, consideramos que este Libro Blanco permite establecer un «antes» y un «después» en el estudio y desarrollo de la Economía Social en España y sienta las bases para el inmediato desarrollo de nuevos y más ambiciosos trabajos que, además de lograr un seguimiento periódico de los principales indicadores de los grupos de empresas estudiados, extiendan los objetivos de cuantificación a otras realidades empresariales como Economía Social.

JOSÉ BAREA TEJEIRO  
 JOSÉ LUIS MONZÓN CAMPOS

## IV. LA FINALIDAD DEL LIBRO BLANCO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

El Libro Blanco de la Economía Social en España es un estudio de campo, análisis y reflexión centrado en las cooperativas agrarias, cooperativas de consumo, cooperativas de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales.

### I. INFORME GENERAL MONZON-BAREA

En su vertiente descriptiva plantea el objetivo de realizar, mediante un amplio trabajo de campo, una aproximación y familiarización a la realidad de los cuatro grupos de empresas mencionadas y de contribuir a la puesta en marcha de un instrumento de información que tenga capacidad de valores añadidos en el ámbito de la captura de más y mejor información para permitir la elaboración de estadísticas periódicas sobre la Economía Social en España. Aunque, atendiendo en estos momentos estimaciones, carpetas y algunos breves análisis claramente localizados, no se poseen datos necesarios con rigor, amplitud y detalle que permitan articular una política coherente respecto a las cooperativas y sociedades anónimas laborales en el ámbito del sector agrícola, consumo y trabajo asociado. Este objetivo descriptivo necesario y obvio, legítima en sí mismo al Libro Blanco, trata vez que, al no haber de los acuerdos o discrepancias que puedan suscitar sus planteamientos analíticos y sus prescripciones, surgen de una información inexistente hasta ahora y que va a permitir en el futuro medios más completos y profundos.

La segunda parte, este Libro Blanco tiene una *finalidad analítica*. A partir de los datos obtenidos en las encuestas realizadas se efectúa un análisis más allá y respecto a de futuro, en el marco de la economía española de posición situada en pleno proceso de integración europea y que plantea, desde una coherencia las perspectivas de futuro de la Economía Social en el seno de la economía española y europea.

Esta finalidad analítica viene motivada por la convicción de que un exclusivo planteamiento descriptivo, por importante que éste sea,



resulta insuficiente para garantizar una de las funciones que tradicionalmente se asignan a los Libros Blancos, Informes y Dictámenes, a saber, que éstos son herramientas imprescindibles para consensuar programas de actuación públicas e institucionales y para convencer al conjunto de la sociedad de la necesidad de llevar a la práctica dichos programas. En contextos democráticos, la apertura de nuevos caminos de actuación pública, alejados de la arbitrariedad y de la aplicación de mayorías mecánicas parlamentarias pasa por un amplio debate en el que la existencia de sólidos documentos de partida contribuye a legitimar posiciones y actuaciones de los poderes públicos.

Por último, este Libro Blanco tiene una *finalidad prescriptiva*, por cuanto formula un conjunto de recomendaciones de actuación para los poderes públicos, las empresas de Economía Social y sus organizaciones representativas.

El Libro Blanco de la Economía Social en España, por consiguiente, tiene una finalidad descriptiva, analítica y prescriptiva.

En su vertiente descriptiva, este Libro Blanco se plantea el objetivo de realizar, mediante un amplio trabajo de campo, una aproximación cuantificada a la realidad de los cuatro grupos de empresas mencionados y de contribuir a la puesta en marcha de un instrumento de información que tenga capacidad de valores añadidos en el ámbito de la captura de más y mejor información para facilitar la elaboración de estadísticas periódicas sobre la Economía Social en España. Aún existiendo en estos momentos estimaciones, conjuntas y algunos buenos análisis claramente localizados, no se poseen datos necesarios con rigor, amplitud y detalle que permitan articular una política coherente respecto a las cooperativas y sociedades anónimas laborales en el ámbito del sector agrario, consumo y trabajo asociado. Este objetivo descriptivo, necesario y costoso, legitima en sí mismo al Libro Blanco, toda vez que, al margen de los acuerdos o discrepancias que puedan suscitar sus planteamientos analíticos y sus prescripciones, suministra una información inexistente hasta ahora y que va a permitir en el futuro estudios más completos y profundos.

En segundo lugar, este Libro Blanco tiene una finalidad analítica. A partir de los datos obtenidos en las encuestas realizadas se efectúa un análisis con una perspectiva de futuro, en el marco de la economía española de postcrisis, situada en pleno proceso de integración europea y que pretende evaluar con coherencia las perspectivas de futuro de la Economía Social en el seno de la economía española y europea. Esta finalidad analítica viene motivada por la convicción de que un exclusivo planteamiento descriptivo, por importante que éste sea,



## I.1. LA ECONOMIA SOCIAL COMO CONCEPTO OPERATIVO A FINALES DEL SIGLO XX

### I.1.1. VIEJOS RETOS EN UN NUEVO ESCENARIO ECONOMICO E INSTITUCIONAL

El reto histórico existente desde el nacimiento del capitalismo industrial hasta nuestros días ha girado en torno al dilema de cómo conciliar la justicia social con la libertad económica y política. Frente a los planteamientos del capitalismo liberal que trataba de armonizar libertad con justicia social en un sistema de mercado basado en la propiedad privada y en la no intervención del Estado en la actividad económica, pronto se comprobó como el mercado, al margen de que en determinadas condiciones pudiera lograr una eficiente asignación de recursos, generaba situaciones de fuertes desigualdades sociales que hacían aconsejable la intervención del Estado para redistribuir la renta y la riqueza. Junto a ello, se pudo constatar que el mercado no era capaz de resolver satisfactoriamente, por sí solo, los ciclos económicos, la provisión de bienes públicos, los problemas vinculados a la aparición de monopolios u oligopolios, los efectos externos y un crecimiento adecuado de los países o regiones menos desarrollados.

equidad

Fallo del mercado.

Las iniciativas tomadas en las sociedades democráticas para corregir la contraposición entre los valores de libertad económica e igualdad, generada espontáneamente por el desarrollo de las economías de mercado, han sido de dos tipos. De un lado se ha propiciado un protagonismo creciente del Estado en la actividad económica con el doble propósito de rectificar los fallos del mercado y de integrar lo «económico» y lo «social» mediante la redistribución de la renta. De otra parte, desde la propia sociedad civil, es decir, desde «abajo», se han impulsado iniciativas empresariales a partir de los grupos sociales más desfavorecidos por la evolución espontánea del mercado. Iniciativas empresariales que también tratan de integrar lo económico y lo social y que surgen en el mercado como organizaciones productivas



con la *finalidad* de resolver un problema social, colectivo, sea éste de empleo, calidad de vida, vivienda, consumo, ahorro y crédito, educación, sanidad o defensa de los precios agrarios mediante la concentración de la oferta y ampliación de la misma a nuevos productos.

Estas iniciativas empresariales, al margen de su diversidad jurídica y heterogeneidad de funciones están ligadas por una ética común basada en la solidaridad y el servicio a los socios y al interés general y conforman un amplio grupo de empresas e instituciones que se reconocen en el todavía impreciso concepto de *Economía Social*, estando llamadas a desempeñar un papel relevante en el nuevo escenario económico-social que ahora empieza a perfilarse en los países europeos. Las cooperativas son sus representantes más genuinos.

El modelo de crecimiento del periodo 1945-1973, basado en grandes unidades productivas, utilización intensiva de capital y energía y fuerte desarrollo de un sector público complementario del privado tradicional, configuró en los países de Europa Occidental un modelo de Economía Mixta que se ha desmoronado parcialmente en la década 1975-1985. Un desmoronamiento producido, en parte, por las limitaciones y contradicciones que se derivan del agigantamiento de los presupuestos públicos y la burocratización de las relaciones económicas. En la crisis de dicho modelo ha jugado un importante papel el impacto de las nuevas tecnologías en los procesos económicos y sociales, que han alterado las formas de producción, distribución, organización y gestión empresarial y que han modificado los mercados, entre ellos el de trabajo, y acelerado el proceso de terciarización productiva.

La solución al antiguo pero actual reto histórico de conciliar libertad económica y justicia social no puede buscarse en viejas fórmulas, desmantelando aparatos asistenciales del Estado básicos para el bienestar de sectores mayoritarios de la población y confiando a los agentes económicos tradicionales y a los exclusivos mecanismos de mercado la solución satisfactoria que plantea el cuerpo social. También se ha constatado que los simples modelos de economía mixta, tal y como se han conocido hasta ahora, no son alternativas que consigan hacer factibles objetivos de política económica anhelados por la amplia mayoría de la sociedad, como son el pleno empleo, la mejora en la calidad de vida y la conciliación del crecimiento económico con el respeto y protección del medio ambiente y de los valores ecológicos.

Y todo ello es así porque lo que en realidad se está produciendo a escala planetaria es un *cambio sustancial de los problemas económicos a resolver y la aparición de nuevas necesidades sociales que difícilmente pueden solventarse en marcos institucionales concebidos*

objetivos



para solucionar otros problemas. A este respecto pueden establecerse tres grupos de consideraciones:

a) La progresiva integración económica internacional no es sólo una cuestión de mayor intensidad del comercio exterior o de la omnipresencia mundial de las empresas multinacionales. Estas fórmulas ya tradicionales de integración económica vienen acompañadas ahora de procesos de asociación entre empresas que se integran en la economía mundial a través de un amplio abanico de alianzas y en un contexto en el que los bloques económicos regionales adquieren una relevancia superior a las relaciones económicas entre países aislados.

Junto a lo anterior, el desvanecimiento de la dinámica de bloques creada al final de la segunda guerra mundial y la aparición en primer plano de una minoría de países ricos que coexistió con una mayoría de países pobres sitúa en un nuevo marco institucional los procesos económicos y sociales.

b) Las tecnologías innovadoras no sólo han introducido como principal producto una oleada de *nuevos procesos* y un redimensionamiento de los diferentes sectores de la actividad económica sino que han alterado la configuración tradicional de los mercados incidiendo, de manera muy significativa, en la segmentación del mercado de trabajo. Además, la transformación tecnológica está conduciendo a reorientar la intervención del sector público en la actividad económica, *intensificándola* en la creación de infraestructuras vinculadas al sistema productivo y reduciéndola en sus actividades directamente productivas.

c) La exigencia mayoritaria del cuerpo social de conciliar los valores de libertad e igualdad y la necesidad, quizás no tan exigida, de generalizar dichos valores a una dimensión planetaria, es decir, la necesidad de contemplar la *solidaridad*, viejo y bello valor, no sólo como una consideración ética, sino fundamentalmente como un imperativo económico para garantizar el bienestar y la paz de nuestras sociedades.

En conclusión la sociedad europea de finales del siglo XX se encuentra situada ya en un *nuevo escenario* que poco tiene que ver no ya con el lejano marco del siglo XIX sino con el más reciente periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Nuevo escenario y nuevos problemas económicos que requieren la búsqueda de nuevas soluciones. *Entre esas soluciones este Informe propugna la necesidad de avanzar hacia la consolidación de un sistema conformado estructuralmente por tres clases de sectores: el público, el empresarial capitalista y el de Economía Social.*



### I.1.2. UNA NUEVA ECONOMÍA SOCIAL EN LOS ALBORES DEL SIGLO XXI

La Economía Social en tanto que actividad aparece vinculada históricamente al cooperativismo, que constituye su eje vertebrador. Un cooperativismo que surge como reacción de los trabajadores a los efectos de la revolución industrial y que, después de una primera etapa de intentar configurarse como sistema alternativo al capitalista pasa a ser, en la práctica, una reacción defensiva, a menudo de carácter coyuntural, fruto de las secuelas de desempleo originadas por las crisis económicas.

Los conocidos Principios Cooperativos que cristalizaron en la famosa experiencia de la Cooperativa de Rochdale en 1844 y que posteriormente fueron adoptados por toda clase de cooperativas, han servido para articular el controvertido concepto de Economía Social, término utilizado desigualmente en Europa y sobre todo en Francia, Bélgica y España para describir a un conjunto de empresas, no solo cooperativas, que reúnen unas características que permiten diferenciarlas tanto de las empresas públicas como de las tradicionales capitalistas.

Los principios que inspiran la actuación de las empresas de Economía Social se caracterizan por la *finalidad de servicio a los miembros o al entorno, la autonomía de gestión, los procesos de decisión democrática y la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas*. Con este perfil existen, a su vez, diferentes realidades en nuestro entorno más próximo. Así, mientras que en Francia la Economía Social se estructura en torno a tres grandes familias, a saber, las cooperativas, las mutuas y las asociaciones, en España aunque tanto mutuas como asociaciones poseen estatutos jurídicos similares a sus correspondientes francesas no tienen, sin embargo, clara conciencia de pertenecer al sector de la Economía Social, ni son fácilmente consideradas como pertenecientes a este sector, por los grupos de la Economía Social más genuinos, las cooperativas y las sociedades anónimas laborales.

Una primera e importante reflexión debe ser tenida en cuenta: en las postrimerías del siglo XX la Economía Social, tal y como ha sido perfilada líneas atrás, comienza a caracterizarse por elementos definidores respecto al marco global de referencia sustancialmente distintos a cualquier connotación anterior. Compartiendo valores de solidaridad, democracia participativa y distribución equitativa de la renta y la riqueza con el cooperativismo histórico, *la Economía Social que comienza a abrirse paso en España y en Europa es otra significativamente distinta a la que hasta ahora hemos conocido*.



Esto es así por cuanto ningún subsistema puede explicarse en sí mismo, sin ninguna relación con el marco de referencia en el que está inmerso. El cooperativismo tiene sus raíces históricas en un contexto de auge y consolidación del Estado liberal y surge, en una primera etapa, como reacción alternativa al capitalismo liberal para posteriormente, coexistir con él en una posición subalterna y marginal en la periferia del sistema.

Las reglas de funcionamiento de la cooperativa de Rochdale, exaltadas posteriormente a la categoría de *Principios*, pretendían generar en el interior de un sistema de capitalismo liberal y atomizado constituido por la yuxtaposición de pequeñas unidades de producción, un embrión de *sistema alternativo* a partir de empresas gobernadas por obreros, consumidores, agricultores y otros tipos de usuarios con unas normas de funcionamiento antagónicas de las que son propias en la empresa capitalista, suprimiendo la propiedad capitalista en la esfera de la producción y la categoría del beneficio en la esfera de la distribución. La aplicación *estricta* de principios tales como el interés limitado al capital, el retorno de excedentes exclusivamente en proporción a las operaciones realizadas, la doble cualidad de socio y usuario (principio mutualístico) o la absoluta igualdad de los socios responde, en su trasfondo, a una idea subyacente de sustituir un sistema de capitalismo liberal puro por otro sistema de cooperativismo exclusivo.

*Este Informe sostiene la idea de que esos Principios Cooperativos, tal y como están formulados en la actualidad y recogidos en buena parte de la legislación relativa a las instituciones de Economía Social, obstaculizan el desarrollo de la misma e impiden que desempeñe un papel protagonista en el nuevo escenario de relaciones económicas y sociales que se ha abierto en los países desarrollados. Su necesaria reforma, después de un debate democrático, deberá reflejarse legislativamente y permitirá afirmar los valores propios de la Economía Social de libertad, igualdad, solidaridad y participación a partir de empresas de servicio, que realizan una actividad económica en sí mismo considerada.*

Si los valores que confieren personalidad propia a la Economía Social y legitiman su potenciación y desarrollo permanecen vigentes en la actualidad, aquellas reglas rochdalianas que plasmaban dichos valores en proyectos empresariales concretos están hoy tan obsoletas como el viejo sistema de capitalismo liberal en cuyo seno vieron la luz. Estamos en presencia de un nuevo escenario de las relaciones económicas y sociales al que ya se ha hecho referencia con un cambio sustancial de los problemas económicos y de la forma de resolverlos.

Desde diferentes instancias tanto universitarias como del propio movimiento de empresas cooperativas y de la Economía Social se



vienen realizando esfuerzos por diferenciar entre los conceptos de «ideas generales» o «valores cooperativos», «Principios Cooperativos», y «métodos prácticos cooperativos». Todo ello con la intención de dar respuesta a las necesidades de adaptación de las empresas cooperativas al nuevo escenario de relaciones económicas, sociales e institucionales en que se desenvuelven, preservando los valores que son propios de la Economía Social.

El Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional que se celebrará en Tokio en 1992 debatirá un documento conducente a la modificación de los Principios Cooperativos en el Congreso de Londres de 1995. En dicho documento parecen afirmarse dos valores cooperativos básicos de carácter estructural, *el de la participación y el de la democracia. Este Informe sostiene la necesidad de articular un sistema de Principios Generales que, arropando los valores mencionados permitan adaptar de manera flexible el funcionamiento de las empresas cooperativas a la realidad actual del sistema económico y de los valores sustentados por la mayoría social. Un sistema pluralista en el marco de una economía de mercado cada vez más integrado en el ámbito internacional donde el sector público desempeña una importante función y en el que se están produciendo significativas modificaciones en las estrategias, estructuras y modos de gestión de las empresas.*

El entorno en el que se desenvuelven las empresas de Economía Social ha cambiado a partir de la década de los 70 y más aún cambiará cuando entre en vigor el Mercado Único. La desregulación de la economía, potenciada por las directrices de la CEE, va a tener consecuencias sobre el mundo de la empresa que aún no se han evidenciado con plenitud. Tampoco escapan a esta ola de profundas transformaciones estructurales los circuitos de distribución comercial, la industria agroalimentaria y el marketing como elemento clave en la culminación del ciclo de toda actividad empresarial.

La puesta en marcha del gran mercado sin fronteras en la Europa de los Doce supone la aplicación escalonada de un complejo sistema de normas que conducirá a la supresión de todas las barreras para el intercambio de bienes y de los obstáculos a la movilidad de los factores de producción. Ello requiere la puesta en marcha de un complicado proceso institucional que garantice la realidad efectiva del mercado único: armonización de normas técnicas, transparencia de los mercados públicos, normas jurídicas de ámbito europeo para el desarrollo supranacional del Derecho de Sociedades, convergencia de la legislación social, validez de títulos y cualificaciones profesionales y armonización de todos aquellos aspectos que puedan alterar artificial-



mente las estructuras de costes empresariales como la fiscalidad o las subvenciones públicas.

La creación del gran mercado va a suponer un notable estímulo para los inversores no solo europeos sino americanos y japoneses, entre otros. Las estrategias de marketing orientadas a un mercado potencial único de cerca de 400 millones de personas requieren, desde el punto de vista económico, una mayor concentración de la oferta. Además, en mercados amplios la renovación tecnológica acelerada difícilmente puede ser sustituida ventajosamente por otros factores.

Las anteriores circunstancias, que han modificado sustancialmente el marco económico e institucional exigen tanto la puesta al día de las normas de funcionamiento de las empresas de Economía Social como de la propia concepción de este «tercer sector» y de su función en la sociedad del futuro. Por lo que respecta a las reglas de funcionamiento no puede soslayarse por más tiempo la necesidad de actualizar la normativa jurídica que las regulan.

La gran debilidad que siempre han tenido los fondos propios de las cooperativas y la notable dificultad para captar recursos ajenos no solo se explica por razones sociológicas sino por encorsetamientos jurídicos e ideológicos que prácticamente imposibilitan el acceso a la tasa de financiación requerida para las inversiones necesarias. Normas obligatorias como el interés limitado al capital o que impiden la presencia de socios de capital carecen hoy de justificación

Pero la puesta en marcha de mecanismos legales necesarios para atraer capitales ajenos resulta insuficiente si no se comienza a poner remedio a la excesiva atomización empresarial que suele caracterizar al sector de la Economía Social. Tanto por razones objetivas derivadas del desarrollo del gran mercado como para hacer viable la atracción de capitales externos es preciso incentivar desde los poderes públicos y en un ámbito estatal los procesos de creación de grupos sectoriales de carácter económico: consorcios, cooperativas de segundo grado, uniones temporales de empresas y, cuando las exigencias del mercado lo demanden y estén maduras las condiciones subjetivas de los socios, fomentar también procesos de fusión y absorción. Esta nueva dimensión de integración empresarial pone más de relieve, si cabe, la necesidad de crear los instrumentos jurídicos necesarios que, respetando los valores propios de la Economía Social, incentiven la coordinación y concentración empresarial.

Porque caben pocas dudas de que para las pymes, en general, y para las cooperativas y sociedades anónimas laborales, en particular, es la hora del asociacionismo empresarial. Ya se ha señalado que uno de los aspectos novedosos del actual proceso de integración económi-



ca internacional no es la mayor intensidad del comercio o el desarrollo de las multinacionales, sino la asociación entre empresas que se integran en la economía mundial a través de un amplio abanico de alianzas. Convenios entre empresas para la investigación y el marketing, «joint ventures» transferencias de tecnología, participaciones minoritarias en otras empresas y otros objetivos desarrollados conjuntamente por pequeñas y medianas empresas asociadas.

Todo lo anterior viene incentivado, además, por el nuevo marco comunitario que hace aún más evidente la necesidad de desarrollar una estrategia de colaboración transnacional entre empresas de diferentes países. Es preciso, pues, crear marcos jurídicos comunitarios específicos para las empresas de Economía Social y, más aún, flexibilizar las normas nacionales de funcionamiento empresarial para estimular en vez de frenar, el asociacionismo empresarial diferente al cooperativismo de segundo grado que ni es la única forma de asociacionismo ni, a menudo, es la más aconsejable.

En realidad, las pautas de funcionamiento real de muchas empresas de Economía Social en España ya se ajustan a las nuevas exigencias del marco institucional en que se desenvuelven y, a menudo, la pervivencia de *todos* los Principios Cooperativos en la práctica de funcionamiento de dichas empresas es más que dudosa. Pero si esto permite a muchas empresas de Economía Social desarrollar sus objetivos estratégicos, *la mixtificación existente en la retórica de los Principios Cooperativos fomenta, paradójicamente, una atmósfera economicista, perniciosa para el conjunto de la Economía Social que difumina su personalidad específica e impide a sus actores utilizar todas las palancas sociales y culturales, todos los valores que le son propios y de los que carecen las empresas tradicionales para lograr un efecto multiplicador en su potencialidad económica.*

Porque, diluyendo la institución de la Economía Social se imposibilita, de raíz, cualquier tipo de consideración sobre las funciones que este tercer sector puede desempeñar en el nuevo marco estructural que se está empezando a gestar en las sociedades desarrolladas, diferente al del capitalismo liberal o al de economía mixta del período 1945-1975.

Este Informe considera que la nueva Economía Social que se está abriendo paso en España y otros países europeos tiene una función bien distinta a la desempeñada en el modelo de crecimiento que consolidó los sistemas de economía mixta en el período 1945-1975 y en donde básicamente aparecía como una manifestación coyuntural de la evolución económica, o como una solución de subsistencia en sectores económicos en regresión. Menos aún, puede considerarse una



solución alternativa y global al sistema capitalista de mercado, tal y como era concebida en el siglo XIX.

Los agentes de la Economía Social que se han desarrollado en este periodo, sobre todo cooperativas y sociedades anónimas laborales, son elementos de partida, datos iniciales a tomar en consideración en una proyección de futuro. Son, en suma, una realidad sobre la que pueden reconstruirse y replantearse los cimientos de la Economía Social del futuro que es *nueva* porque, como ya se ha insinuado, la compatibilización de la eficiencia económica y la distribución equitativa de la renta y la riqueza exige que la Economía Social asuma un nuevo rol, de carácter estructural, en el marco del sistema económico. Es decir, la consecución de una sociedad de bienestar, que conjugue equilibradamente los valores de libertad, igualdad, solidaridad y participación, requiere un marco pluralista con pluralidad de instituciones actuantes, entre las que es necesario afirmar tres grandes pilares, a saber, el del sector público, el del sector privado tradicional y el de la Economía Social.

Las profundas transformaciones en los sectores industrial y servicios han incidido en el propio mercado de trabajo, más segmentado y competitivo que nunca. Los procesos de robotización en el sector industrial y de informatización del aparato productivo, además de incidir a la baja en la capacidad de absorción de empleo y de desarticular el sistema de trabajo de masa, están configurando un nuevo marco de relaciones laborales mucho más flexible que incide negativamente en la estabilidad del empleo. El trabajador debe asumir, cada vez más, el rol de «empresario de sí mismo» y se enfrenta al reto de un permanente reciclaje profesional si no quiere verse expulsado del mercado y condenado al paro o a actividades productivas marginales.

En el terreno de la autorregulación satisfactoria del mercado de trabajo el nuevo espacio de la Economía Social puede jugar un insustituible papel, ofreciendo cauces empresariales para todos aquellos trabajadores que deseen ser empresarios colectivos. Existen posibilidades reales de desarrollo de empresas de trabajo asociado, tanto por las razones ya señaladas como por otras relativas a la evolución del sistema productivo, con un proceso creciente de terciarización y descentralización productiva o a las estrategias empresariales de los grandes grupos privados.

Las investigaciones realizadas y las tendencias observables en el mundo empresarial apuntan hacia un aumento de la subcontratación, no solo por parte de las grandes empresas sino también de las medianas y pequeñas. Este espacio creciente de empresas subcontratistas no puede contemplarse con la misma óptica que los tradicionales procesos de subcontratación vinculados a sectores industriales primarios



manufactureros. Se trata, por el contrario, de un fenómeno que se está generalizando en sectores industriales de demanda fuerte y media, maquinaria de oficina y ordenadores, maquinaria eléctrica y electrónica, instrumentos de precisión, vehículos, material de transporte, transformados plásticos y también en el terciario avanzado, que algunos denominan sector cuaternario.

En este nuevo espacio tiene posibilidades de desenvolverse empresas que sean intensivas en tecnología y marketing y, por lo tanto, empresas de trabajo asociado que no fundamenten su competitividad, necesariamente, en la utilización intensiva de capital o de trabajo en grandes unidades productivas.

Las empresas de trabajo asociado de la Economía Social son, en definitiva, cada vez más necesarias e imprescindibles para la eficacia de las políticas de empleo.

Pero no es solo en el ámbito de las empresas de trabajo asociado donde la Economía Social puede desempeñar un *nuevo* papel. En el sector agrario y en el campo de la distribución comercial, en donde ya hace tiempo que se ha abierto un proceso de fuerte concentración de la oferta, el desarrollo de empresas de Economía Social parece ser la única posibilidad para introducir elementos de transparencia en los mercados que evite la opacidad creciente de los mismos. En el sector agrario las cooperativas son, ya hoy, agentes insustituibles para el éxito de la Política Agraria Comunitaria, la elevación de las rentas agrarias y la creación de nuevas fuentes de riqueza en el medio rural.

### I.1.3. EL SECTOR PUBLICO ANTE LA NUEVA ECONOMIA SOCIAL

Este Informe se posiciona claramente en el marco de los valores proclamados por la Constitución que configura a España como un Estado social y democrático de Derecho en un sistema de economía social de mercado que propugna como valores superiores la libertad, la justicia, la igualdad y el pluralismo político. Desde esa perspectiva el presente Informe sostiene que la integración de los valores de libertad e igualdad, esto es, la consecución de una democracia política y económica, requiere una intervención beligerante de los poderes públicos que permita conjugar dos principios constitucionales básicos, a saber, el de igualdad social y el de libertad de empresa (artículos 9.2 y 38 de la Constitución Española).

Hoy sigue siendo cierto, y más evidente que nunca en el nuevo escenario internacional, que el mercado no es capaz, por sí solo, de



asignar eficientemente los recursos y, al mismo tiempo, distribuir equitativamente la renta. Como también ha quedado demostrado que la asunción de funciones directamente productivas por parte del Estado solo puede legitimarse, en la mayoría de los casos, por estrictas razones de eficiencia productiva. La creación o el mantenimiento de empresas públicas que no produzcan claros beneficios sociales difícilmente puede defenderse desde postulados de mejora en la distribución de la renta. Una distribución que, si quiere hacerse compatible con la potenciación del mercado y de la sociedad civil, con el desarrollo de la participación ciudadana en todos los procesos de decisión, aconseja *limitar a las actuaciones estrictamente necesarias las intervenciones productivas directas del sector público y modificar bastantes de los mecanismos actuales de distribución, incentivando una distribución funcional subordinada a las finalidades pretendidas de libertad, igualdad y participación.*

En las nuevas coordenadas del desarrollo económico no han desaparecido las razones que legitiman la intervención del sector público en la actividad económica sino que se están revelando estériles, cuando no contraproducentes, muchos de los instrumentos utilizados para remediar los fallos del mercado. De hecho, el retroceso intervencionista del Estado que se ha producido en algunos países desarrollados en materia social y de servicios públicos no ha ido acompañado de un retroceso similar en otros escenarios clave para la actividad económica y, así, el Estado ha asumido funciones más importantes que nunca en el ámbito de la provisión de infraestructuras productivas, de la modernización tecnológica, de la regulación o intervención directa de los más poderosos medios de comunicación, como es el caso de la televisión, en muchos países. *Más que a un debilitamiento, se asiste en suma, a una reorientación del papel económico del Estado.*

Este Informe sostiene que la Economía Social, tal y como aquí se ha definido, constituye un marco de actuación imprescindible para el diseño de una economía social de mercado y, por lo tanto, forma parte, junto a la mayoría de las acciones del sector público, de un mismo escenario de compromiso, responsabilidad y actuación por parte del Estado.

Los desafíos estratégicos que tienen ante sí las sociedades desarrolladas requieren soluciones pactadas democráticamente entre los grandes protagonistas sociales y en un marco institucional en el que el mercado pueda jugar un auténtico rol dinamizador de la sociedad civil, que potencie la iniciativa privada y fortalezca la democracia política y económica.

En este marco, *el Estado está llamado a contribuir a la configuración de una nueva Economía Social que genere y desarrolle un*



*espacio en el sistema productivo vertebrado en torno a empresas capaces de integrar los objetivos de eficiencia económica con los de bienestar social y de contribuir a que el mercado sea una institución que permita asignar óptimamente los recursos y, a su vez, distribuir las rentas con equidad.*

Buena parte de las intervenciones económicas del sector público están guiadas por la necesidad de reducir los déficits de infraestructuras productivas que encarecen los costes de producción privados. Es decir, el Estado es beligerante en la formación de precios, costes y excedentes en un contexto en el que los mercados distan mucho de ser escenarios neutrales y en donde el sector privado tradicional de la economía conforma buena parte de sus elementos base a partir de una interesada y beneficiosa actuación pública para dicho sector.

No hay nada que objetar, a priori, ante una actuación semejante del sector público puesto que, en una economía de mercado, el sector privado tradicional es determinante para asegurar el crecimiento económico que debe ser incentivado por el sector público a través del mantenimiento de una adecuada oferta de infraestructuras. *Este Informe sostiene que las empresas de Economía Social, por su especial configuración como empresas de servicio que efectúan una actividad económica en sí misma considerada con la finalidad de resolver problemas sociales y colectivos, no siempre pueden beneficiarse de la oferta pública de infraestructuras en la misma medida que las empresas privadas tradicionales.*

En conclusión, la potenciación del mercado y de la sociedad civil, de la corresponsabilidad y participación de los diferentes colectivos sociales en los procesos de decisión en el nuevo escenario de relaciones económicas que se está abriendo paso en los países desarrollados, requiere tomar en cuenta a la Economía Social como *un nuevo vehículo para la realización de una función de mejor distribución de la renta*. Una distribución funcional que puede hacerse práctica mediante la decidida voluntad política de cambio en el aspecto normativo que regula a los agentes de la Economía Social, así como de ayudas finalistas para superar los puntos débiles que los sitúen en condiciones de competir en el mercado.

Por último, en el campo de las funciones directamente productivas, que de forma tradicional han asumido las Administraciones Territoriales, la creación de empresas públicas de servicios, que suele justificarse por los beneficios sociales que reportan a colectivos sociales desfavorecidos y/o marginados, puede ser suplida con grandes ventajas por empresas mixtas constituidas entre los poderes públicos y los colectivos de usuarios. Estas empresas mixtas, que podrían



adoptar la estructura de *cooperativas con participación pública* incentivarían la participación ciudadana y la corresponsabilidad y, en muchos casos, permitirían aumentar sensiblemente la calidad de los servicios ofrecidos. En un sistema económico con gobiernos multinivel estas iniciativas mixtas, públicas y ciudadanas, pueden desarrollarse ventajosamente desde niveles subcentrales, autonómicos o locales en el caso de España. Aunque la opinión generalizada es que los gobiernos subcentrales sólo tienen un papel considerable que desempeñar en la *función de asignación*, principalmente en el suministro de bienes públicos locales, lo cierto es que la existencia de una sola *política de distribución* a nivel central no está en contradicción con un desarrollo particularizado de la misma por los gobiernos subcentrales, tanto autonómicos como locales, que tome en consideración las necesidades concretas de bienes preferentes que tienen colectivos sociales más fácilmente identificables en un ámbito local o autonómico que en un amplio marco estatal.

*Este Informe sostiene que la provisión de bienes preferentes (viviendas, residencias para ancianos, bibliotecas, centros de ocio y tiempo libre, escuelas e incluso hospitales) a colectivos sociales especialmente necesitados puede realizarse muy ventajosamente si dicha provisión se instrumenta a partir de cooperativas con participación pública constituidas entre los usuarios y los gobiernos subcentrales.*

El desarrollo de las anteriores actuaciones, posibilitará la construcción de una significativa Economía Social en España configurándola como pilar imprescindible de un sistema económico pluralista y permitirá que las empresas de Economía Social actúen en el mercado en pie de igualdad con el resto de empresas.

El Informe de la Economía Social, elaborado por el Consejo de la Economía Social, es un documento conceptual que define y describe las características esenciales de la Economía Social, tanto en su dimensión económica como en su dimensión social. Este documento es el resultado de un proceso de trabajo conjunto que ha permitido identificar y definir los rasgos esenciales de la Economía Social, tanto en su dimensión económica como en su dimensión social. Este documento es el resultado de un proceso de trabajo conjunto que ha permitido identificar y definir los rasgos esenciales de la Economía Social, tanto en su dimensión económica como en su dimensión social.

Desde luego, ignora otros diversos esfuerzos realizados en la Europa comunitaria para establecer este marco conceptual común de la Economía Social, sobre todo en Francia, Bélgica y España.



El estudio de las ciencias sociales y humanas en Colombia ha experimentado un proceso de transformación profunda en las últimas décadas. Este proceso se ha caracterizado por la incorporación de nuevas metodologías de investigación, el fortalecimiento de la formación académica y la promoción de la investigación científica. En este contexto, el presente artículo busca analizar el estado actual de las ciencias sociales y humanas en Colombia, así como las perspectivas futuras de esta disciplina.

En primer lugar, es importante destacar que las ciencias sociales y humanas en Colombia han experimentado un crecimiento significativo en términos de producción científica y académica. Esto se ha reflejado en el aumento del número de publicaciones, la participación en congresos internacionales y la incorporación de nuevas metodologías de investigación. Sin embargo, a pesar de estos avances, persisten desafíos importantes que deben ser abordados para garantizar el desarrollo sostenible de estas disciplinas.

Uno de los principales desafíos es la falta de recursos económicos y humanos. La inversión en las ciencias sociales y humanas es limitada, lo que afecta directamente la calidad de la formación académica y la producción científica. Además, existe una brecha significativa entre la teoría y la práctica, lo que dificulta la aplicación de los conocimientos adquiridos en el ámbito profesional.

Otro desafío importante es la falta de integración entre las diferentes disciplinas. Las ciencias sociales y humanas suelen desarrollarse de manera aislada, lo que impide la generación de conocimientos interdisciplinarios. Esto limita la capacidad de abordar problemas complejos que requieren un enfoque multidisciplinario.

En conclusión, las ciencias sociales y humanas en Colombia han experimentado un proceso de transformación profunda, pero aún persisten desafíos importantes que deben ser abordados. Es necesario fortalecer la inversión en estas disciplinas, promover la integración interdisciplinaria y fomentar la aplicación de los conocimientos en el ámbito profesional. Solo así podremos garantizar el desarrollo sostenible de las ciencias sociales y humanas en Colombia.

Palabras clave: Ciencias Sociales, Humanas, Colombia, Investigación Científica, Metodologías de Investigación.

Resumen: El presente artículo analiza el estado actual de las ciencias sociales y humanas en Colombia, así como las perspectivas futuras de esta disciplina. Se discuten los desafíos importantes que persisten, como la falta de recursos económicos y humanos, y la falta de integración entre las diferentes disciplinas. Se concluye que es necesario fortalecer la inversión en estas disciplinas, promover la integración interdisciplinaria y fomentar la aplicación de los conocimientos en el ámbito profesional.

## **I.2. LA CUANTIFICACION DEL NUCLEO BASICO DE LA ECONOMIA SOCIAL EN ESPAÑA: UNA ETAPA PRIORITARIA EN EL MARCO DE UN PROGRAMA DE INVESTIGACION GLOBAL**

### **I.2.1. LOS OBJETIVOS DE UN PROGRAMA DE INVESTIGACION EUROPEO PARA LA ECONOMIA SOCIAL**

En la primera parte de este Informe se han perfilado algunos rasgos identificativos de las empresas e instituciones de la Economía Social, concepto impreciso y ambiguo cuya denominación es aceptada de forma desigual en los países de la CEE.

Si se ha afirmado la necesidad de contemplar *al conjunto de La Economía Social* como uno de los pilares sobre el que cimentar una nueva sociedad de bienestar, es evidente la tarea prioritaria que se desprende para un programa de investigación europeo en este campo que viene configurado por dos objetivos, a saber, *identificar y cuantificar la Economía Social*.

a) Identificar la Economía Social, es decir, establecer un marco conceptual común para todos aquellos agentes económico-sociales que, desarrollando actividades económicas tienen unas características organizativas y sociológicas que permiten diferenciarlos claramente de los agentes económicos públicos y de los privados tradicionales. Se trata, pues, de establecer una definición que conjugue, a la vez, el rigor científico con la flexibilidad necesaria que permita incluir entre los componentes de la Economía Social a todos aquellos variados agentes económicos que en Europa *integran en una única función objetivos económicos y objetivos sociales e incentivan la participación ciudadana y la corresponsabilidad en los procesos de decisión*.

Desde hace quince años, diversos esfuerzos vienen realizándose en la Europa comunitaria para establecer este marco conceptual común de la Economía Social, sobre todo en Francia, Bélgica y España.



A pesar de ello, no existe ni consenso en cuanto al marco conceptual ni generalización en el uso del término «Economía Social» que es desconocido por el gran público e incluso por muchos de los protagonistas de este nuevo sector.

En Italia, país de gran desarrollo cooperativo, el término «Economía Social», hoy por hoy, no significa absolutamente nada y, muy minoritariamente, se emplean vocablos como «Tercer Sector», «Tercer sistema», «economía alternativa», «asociacionismo».

En el Reino Unido y Dinamarca «Economía Social» tampoco significa nada y quienes se refieren a este sector utilizan términos como «sector voluntario», «economía del non profit» o, en Dinamarca, la expresión «zona gris» entre el sector público y el sector privado.

En Alemania se utiliza un término alternativo, el de *Gemeinwirtschaft* («economía de interés general») que incluye a todas las empresas públicas, a las empresas de construcción de viviendas de utilidad pública, a las empresas de los sindicatos obreros y de otras asociaciones y, por último, a la mayoría de las cooperativas.

No obstante lo anterior, este Informe constata que la expresión «Economía Social» se ha abierto paso de modo significativo en los ámbitos del Derecho y de las estructuras políticas, tanto de algunos países como de las propias de la CEE. Diversos textos legislativos de países como Francia y España incluyen el término. En Francia existe una Secretaría de Estado para la Economía Social. En Bélgica el Gobierno regional de Walonia ha creado un Consejo para la Economía Social y en España está en marcha un Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social.

En cuanto a las estructuras comunitarias, el Comité Económico y Social utiliza en todos sus trabajos y Grupos de estudio relativos al tema la expresión «Economía Social», la Comisión de la CEE ha creado en el seno de la Dirección General XXIII «Política de Empresa, Comercio y Economía Social», una unidad denominada «Economía Social». Bajo el alto patronazgo de la Comisión de la CEE se han celebrado dos Encuentros europeos de la Economía Social (Paris, noviembre 1989 y Roma, noviembre 1990). La Comisión ha remitido al Consejo una Comunicación sobre «Las empresas de la Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras» (diciembre 1989).

*Desde este Informe se propugna que tanto las Administraciones Públicas como las estructuras representativas de las empresas y agentes socio-económicos pertenecientes a este «tercer sector» utilicen de forma decidida y consecuente la expresión Economía Social.*



*Es la única manejada por el Derecho y las iniciativas políticas para describir la compleja realidad que abarca y, con todas sus imprecisiones y ambigüedades, permite ya ofrecer una imagen de nuevo espacio estructural en el sistema económico.*

Por lo que respecta a la Economía Social en tanto que actividad, es decir, a los componentes de la misma, si bien la tradición francesa incluye en su seno a cooperativas, mutuas y asociaciones, otros países añaden empresas de interés general impulsadas por los sindicatos, empresas municipales de servicios con gestión y participación democrática por parte de los ciudadanos, cajas de ahorro y otras instituciones, además de las sociedades anónimas laborales españolas. *No obstante las objeciones que desde cada país puedan formularse a diferentes tipos de empresa susceptibles de pertenecer a la Economía Social, una institución emerge indiscutible como núcleo originario de toda ella: la cooperativa. Este Informe sostiene que las cooperativas o, por mejor decir, los valores cooperativos de participación democrática y solidaridad o finalidad de servicio a los miembros y al entorno son el eje vertebrador de la nueva Economía Social.*

Nueva Economía Social sobre la que este Informe no se pronuncia en torno a una definición depurada de la misma. En esto consiste, precisamente, uno de los objetivos del programa de investigación europeo que se propone para la Economía Social, en impulsar su vertebración teórica y normativa. Un programa de investigación que, para ser fructífero en el campo del análisis y operativo en su trascendencia práctica, debe ser impulsado y coordinado desde una perspectiva comunitaria como la que en estos momentos está siendo animada por el Consejo Científico de la Economía Social creado por el CIRIEC Internacional.

b) *El otro gran objetivo del programa de investigación europeo que este Informe propone consiste en la cuantificación de los principales datos de los distintos componentes de la Economía Social. Es cierto que se han realizado diversos esfuerzos en esta dirección en algunos países de la CEE como es el caso de Francia. Incluso desde una perspectiva global merece ser citado el Inventario que el Comité Económico y Social de la CEE publicó en 1986 sobre las organizaciones cooperativas, mutualistas y asociativas en la Europa de los Diez, España y Portugal. Pero aún es más evidente que en estos momentos no existen estadísticas oficiales de la Economía Social en la CEE ni, mucho menos, evaluaciones periódicas de carácter estadístico que pongan de relieve la evolución de las principales macromagnitudes de los diferentes agregados que componen*



la Economía Social, salvo quizás en el caso de las Cooperativas de Crédito.

En realidad, *identificación y cuantificación* forman parte de un mismo proceso, de *un único programa de investigación* que hoy es necesario impulsar si se pretende promover a la Economía Social como una de las componentes estructurales del nuevo escenario económico que se está configurando en España.

### I.2.2. LA CUANTIFICACION DE LA ECONOMIA SOCIAL EN ESPAÑA: UN PROCESO EN MARCHA

Si en el marco europeo es preciso impulsar con decisión un programa de investigación que permita identificar y cuantificar la Economía Social, en España esa necesidad es ya inaplazable. En cuanto a la identificación se refiere, los esfuerzos realizados hasta ahora son tímidos y recientes. Los acontecimientos más relevantes que han tenido lugar en nuestro país para profundizar en el concepto de Economía Social han sido promovidos por la Dirección General de Cooperativas del Ministerio de Trabajo (Jornadas de Estudio sobre Universidad, Cooperativismo y Economía Social, Segovia, 1984, y Jornadas de Estudio sobre la Economía Social, Torremolinos, 1986).

Las cooperativas, inmersas en un proceso de autoorganización federativa por sectores de actividad y/o clases de cooperativas, poco más han podido hacer que no haya sido colaborar con los promotores de las Jornadas de Estudio sobre la Economía Social y participar activamente en ellas. Culminado en lo esencial el proceso de vertebración organizativa en su dimensión autonómica y estatal, recientemente se ha constituido un Comité Español Permanente del Cooperativismo en el que participa la Administración Pública y los representantes estatales de las cooperativas agrarias, de consumidores y usuarios de transporte, de enseñanza, de crédito, de viviendas, de trabajo asociado y de sociedades anónimas laborales (mayo, 1990).

En el ámbito universitario, sin dejar de subrayar la escasa atención que hasta ahora han merecido los problemas de la Economía Social, se observa una mayor preocupación por los mismos y así, puede constatarse que, junto al por mucho tiempo solitario Instituto de Estudios Cooperativos de la Universidad de Deusto, han aparecido núcleos investigadores en las Universidades de Barcelona, Córdoba, La Laguna, Alicante, Zaragoza y Autónoma de Madrid. Se ha creado un Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social en la Universidad del País Vasco, la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense



de Madrid está experimentando una importante revitalización, la Universidad Politécnica de Valencia ha consolidado un merecido liderazgo en la investigación y docencia sobre entidades asociativas agrarias y, también en Valencia, la Universidad Literaria ha creado un importante Centro de Documentación Europea sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIDEC) así como un Instituto Universitario dedicado a estos ámbitos de estudio. En fin, la constitución del CIRIEC-ESPAÑA (Torremolinos, marzo 1986) supuso la puesta en marcha de un ambicioso proyecto conducente a la institucionalización de un foro de debate, análisis y reflexión en el que pudieran encontrarse los distintos componentes de la Economía Social, las Administraciones Públicas, los investigadores universitarios y las empresas públicas y, junto a ello, la conexión con las diferentes instituciones que, en Europa, trabajan en el espacio de la Economía Social.

No obstante los avances producidos en España durante los últimos años en el proceso de identificación de la Economía Social, tan solo dos tipos de empresas han participado en el mismo y constituyen, hoy por hoy, *el núcleo básico de la Economía Social española: las cooperativas y las sociedades anónimas laborales.*

Las Mutuas de Seguros y las Mutualidades de Previsión Social, que desde una perspectiva jurídica son entidades sin ánimo de lucro, con igualdad de derechos entre los socios, puerta abierta, doble condición de socio-usuario y otras características similares a las cooperativas han vivido, hasta fechas muy recientes, de espaldas a cualquier proceso de vertebración o simplemente de debate sobre la Economía Social. Sólo muy recientemente las Mutualidades de Previsión Social, a quienes se imputan cuatro millones de beneficiarios y 70.000 millones de pesetas en cuotas recaudadas en 1988, han comenzado a participar en los Encuentros Europeos de la Economía Social y a vincularse a instituciones como el CIRIEC-ESPAÑA.

Si en Francia las *asociaciones* son consideradas como la tercera gran familia de la Economía Social, junto a las cooperativas y las mutuas, en España y por diversas razones son inexistentes como fuerza organizada, aunque algunos sectores de este colectivo han comenzado ya a agruparse en estructuras de nivel superior. La heterogeneidad de funciones que desempeñan y de los grupos sociales que las animan dificultan este proceso. Sin embargo, hay que considerar que las asociaciones son personas jurídicas al servicio de sus socios y de la sociedad y que cada vez son más significativas las asociaciones que realizan actividades económicas o empresariales al servicio de sus socios.

Las Cajas de Ahorros también son empresas que, por su estatuto jurídico, presentan muchos rasgos comunes con las empresas de la



Economía Social. Sin embargo, en su evolución histórica no han tomado conciencia de su pertenencia a dicho sector.

Otro colectivo de empresas que por razones sociológicas más que jurídicas puede tener vinculaciones con la Economía Social está constituido por las Sociedades Agrarias de Transformación (S.A.T.). Las S.A.T., con una menor significación social y económica que las cooperativas agrarias actúan en la práctica, muy frecuentemente, como sociedades de personas más que como de capitales y su mayor integración con el cooperativismo contribuirá al fortalecimiento del asociacionismo agrario en España.

Así está, pues, el proceso de identificación de la Economía Social en España. En una fase primaria que, unida a las dificultades objetivas para clasificar una realidad tan compleja en un contexto de cambios acelerados, permite augurar un largo camino de ajustes y reajustes teóricos y prácticos.

Por lo que respecta a los perfiles cuantitativos de la Economía Social en lo que se refiere a su núcleo más incontrovertible, cooperativas y sociedades anónimas laborales, es aceptado unánimemente que, tras los profundos y amplios cambios experimentados en España en la década 1980-1990, muy poco se conoce con precisión, de las macromagnitudes de estos grupos de empresas y, menos aún, de sus variables empresariales más relevantes. Todo ello con excepción de las cooperativas de crédito, perfectamente controladas por el Banco de España; de las Mutuas de Seguros, por el Ministerio de Economía y Hacienda, y de las Mutuas Patronales de Accidentes de Trabajo, bien conocidas por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

La mayoría de las estadísticas existentes en España de cooperativas y sociedades anónimas laborales (SAL) proceden de los Registros de Cooperativas y SAL del Ministerio de Trabajo, del Ministerio de Agricultura y de las Comunidades Autónomas con competencias en materia de cooperativas o que tienen transferidas competencias en materia de Registro. Estas estadísticas tienen dos particularidades, a saber, en primer lugar ofrecen pocos datos o ninguno sobre las características más sobresalientes de cualquier empresa, su estructura económico-financiera, sus ventas, su posicionamiento en el mercado, sus estrategias de producto, ventas, recursos humanos e inversiones. En segundo lugar, los datos ofrecidos merecen escasa fiabilidad, pues vienen referidos en la mayoría de las ocasiones al momento fundacional de la empresa, sin que sea posible saber cuál ha sido su evolución posterior.

Es cierto que las federaciones de cooperativas y SAL han realizado un importante esfuerzo por conocer y cuantificar los aspectos más



relevantes de sus empresas asociadas e incluso de las que no lo están. Pero con pocos medios para cumplir este difícil cometido los resultados obtenidos tampoco pueden considerarse suficientes para el logro de los objetivos de cuantificación de la Economía Social.

*Asumiendo que la cuantificación de la Economía Social en España sólo podrá completarse en el marco de un programa de investigación que también se proponga como objetivo la identificación teórica y práctica de dicha Economía Social, este Informe sustenta que es inaplazable poner en marcha la cuantificación del núcleo más indiscutible de la Economía Social en España y que está configurado por las cooperativas y las Sociedades anónimas laborales.*

Un núcleo del que se sabe que tiene una importancia relativa de notable significación en la economía española, no obstante la modestia de su peso cuantitativo y del que es preciso conocer ya, con rigor y garantías de credibilidad, sus dimensiones y características si se quiere evaluar con seriedad y coherencia las perspectivas de futuro de la Economía Social en el seno de la economía española y europea y la capacidad que tiene para dar respuesta a algunos de los importantes retos que la sociedad tiene planteados.

*Uno de los grandes objetivos de este Libro Blanco consiste en realizar un estudio de campo centrado en las cooperativas agrarias, de consumo, de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales con el propósito de realizar una aproximación cuantificada a la realidad de los cuatro grupos de empresas mencionados y de contribuir a la puesta en marcha de un instrumento de información que tenga capacidad de valores añadidos en el ámbito de la captura de más y mejor información que permita la elaboración de estadísticas periódicas sobre la Economía Social en España.*

La realización del trabajo de campo, cuyos resultados vienen ofrecidos en este Libro Blanco, permite establecer un balance inicial del punto de partida de cuatro grandes grupos de empresas de la Economía Social ante la década de los noventa. Parece ahora el momento adecuado para establecer las siguientes reflexiones:

- 1.<sup>a</sup> La información contenida en este Libro Blanco sobre cooperativas agrarias, cooperativas de consumo, cooperativas de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales de España es la más completa y veraz de todas las existentes en los doce países de la CEE para los mismos tipos de empresa. Es, además, la única de todos los países de la CEE que ha sido obtenida a través de un exhaustivo y sistemático trabajo estadístico mediante cuatro grandes encuestas nacionales para



cada uno de los tipos de empresa estudiados, con tamaño muestral de 6.594 entidades que representan el 25'2% del total de empresas contabilizadas en los Directorios elaborados por CIRIEC-ESPAÑA a partir de los Registros de cooperativas y sociedades anónimas laborales del Ministerio de Trabajo, contrastados en su caso con Registros de Comunidades Autónomas, y con fuentes informativas del Ministerio de Agricultura y de las organizaciones representativas de las empresas estudiadas.

La explicitación de la metodología utilizada para la elaboración de Directorios y realización del Trabajo estadístico que de forma prolija se realiza en la Memoria de este Libro Blanco, al tiempo que permite someter a crítica científica todas las labores realizadas, da credibilidad a un conjunto de grandes cifras que muestran un significativo punto de partida para la construcción de la nueva Economía Social en España.

- 2.<sup>a</sup> Los relevantes datos sobre la Economía Social que este Libro Blanco ofrece permiten orientar con mayor precisión nuevos objetivos de cuantificación respecto a claves informativas empresariales que en el futuro será necesario obtener, y ponen de relieve la necesidad y la posibilidad de garantizar en un inmediato futuro el seguimiento periódico de la evolución de los principales indicadores de estas empresas de Economía Social.
- 3.<sup>a</sup> En el proceso de elaboración de este Libro Blanco se ha realizado una auténtica inversión en equipos humanos forjados en 18 meses de trabajo, experimentados y conjuntados, que están en óptimas condiciones de acumular en el futuro valores añadidos en los programas de investigación sobre Economía Social con una productividad hasta ahora desconocida. Varias decenas de profesionales e investigadores de la Economía, la Estadística, la Sociología, la Agronomía y el Derecho constituyen hoy el más amplio equipo de investigación sobre la Economía Social que nunca haya existido en España.
- 4.<sup>a</sup> Para el futuro de la Economía Social en España, tan importante como este Libro Blanco es la sincronización de diferentes sensibilidades convergentes en idéntica determinación, la de que «esto no podía seguir así», y en el mismo objetivo, a saber, que es preciso abordar con tenacidad la articulación de estrategias empresariales conjuntas a partir de grupos afines de la Economía Social y la vertebración representativa de ese nuevo espacio en el sistema económico.



Sin el decidido impulso de la Administración Pública este Libro Blanco y todo lo que significa nunca habría existido. Y sin el apoyo y la colaboración de las organizaciones representativas de las empresas estudiadas sus resultados se habrían visto limitados en su calidad y en su trascendencia práctica.

- 5.<sup>a</sup> Las consideraciones precedentes permiten afirmar que están sentadas firmemente las bases para el inmediato desarrollo de nuevos y más ambiciosos trabajos como, por ejemplo, la creación de un Comité Estadístico que, además de garantizar un seguimiento periódico de la evolución de los principales indicadores de los grupos de empresas estudiados en este Libro Blanco, vaya extendiendo sus objetivos de cuantificación a otras realidades empresariales de la Economía Social.
- 6.<sup>a</sup> En el marco del programa de investigación global que este Informe propugna, la cuantificación de la Economía Social, al menos en su núcleo constitutivo básico, era una etapa absolutamente prioritaria, porque entre los objetivos de cuantificación e identificación no existe más que una separación funcional y el avance en uno de ellos incentiva y permite los progresos en el otro. En este caso, no hay duda de que la cuantificación de los sectores de la Economía Social realizada a través del amplio trabajo de campo contenido en este Libro Blanco, no solo supone que ya hay un proceso en marcha para la cuantificación de la Economía Social en España, sino que crea una nueva dinámica que incentiva el trabajo en pos del objetivo de la identificación de la Economía Social.

*En conclusión, el trabajo de campo realizado, que permite ofrecer en este Libro Blanco las grandes cifras de una significativa parcela de la Economía Social, sin ser el único objetivo de dicho Libro supone, en sí mismo, el establecimiento de un «antes» y un «después» en el estudio y desarrollo de la Economía Social en España.*



...sin el debido impulso de la Administración Pública en  
 Libro Blanco y todo lo que a nivel técnico exista. Y  
 sin el apoyo y la colaboración de las organizaciones repre-  
 sentativas de las empresas establecidas o que se habrán  
 de establecer en su calidad y en su trascendencia práctica.  
 Las organizaciones profesionales pertenecientes a estas  
 actividades tiene como fin para el inmediato desarrollo  
 de nuevos y más satisfactorios tipos de trabajo, la  
 creación de un Comité Estadístico que, además de garantizar  
 un adecuado período de adaptación de los principales  
 indicadores de los grupos de empresas establecidas en este  
 Libro Blanco, sea extendiendo sus objetivos de cuantificación  
 a otras actividades empresariales de la Economía Social.

En el marco del programa de investigación global que este  
 informe propone, la cuantificación de la Economía Social,  
 al menos en su núcleo constitutivo básico, en una etapa  
 absolutamente prioritaria, porque entre los objetivos de  
 cuantificación e identificación no existe más que una rela-  
 ción funcional y el avance, aunque de ellas incentive y  
 facilite los progresos en otros. En este campo hay duda de  
 que la cuantificación de los sectores de la Economía Social  
 se realice a través del amplio estudio de campo contenido en  
 este Libro Blanco, no solamente porque ya hay un proceso en  
 marcha para la cuantificación de la Economía Social en  
 España, sino que crea una nueva dimensión que incentive el  
 estudio de campo del objetivo de la identificación de la Economía  
 Social.

...el trabajo de campo...  
 Libro Blanco a las grandes cifras de una significativa parcela  
 de la actividad, en un único objetivo de dicho Libro Blanco,  
 el establecimiento de un índice y un estudio en el  
 desarrollo de la Economía Social en España.

...de un índice...  
 ...establecimiento...  
 ...estudio en el...  
 ...desarrollo de la...  
 ...Economía Social...  
 ...en España...

### **I.3. LAS CIFRAS CLAVE DE LA ECONOMIA SOCIAL EN ESPAÑA**

#### **I.3.1. EL AMBITO DEL ESTUDIO. ASPECTOS METODOLOGICOS**

Ha sido señalado en capítulos precedentes que uno de los objetivos de este Libro Blanco persigue la cuantificación de las magnitudes más significativas de las cooperativas agrarias (CA), cooperativas de consumo (CC), cooperativas de trabajo asociado (CTA) y sociedades anónimas laborales (SAL).

Por lo que respecta a CA y CTA el Libro Blanco contempla en su análisis a las CA y CTA españolas de todas clases, estén acogidas a la Ley 3/1987 de 2 de abril, General de Cooperativas o a cualquiera de las leyes autonómicas actualmente en vigor en materia de cooperativas, a saber, Ley 1/1982, de 11 de febrero, sobre Cooperativas del País Vasco (LCPV); Ley 4/1983, de 9 de marzo, de Cooperativas de Cataluña (LCC); Ley 2/1985, de 2 de mayo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (LCA); Ley 11/1985, de 25 de octubre, de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (LCV) y Ley 12/1989, de 3 de julio, de Cooperativas de Navarra (LCN).

Las cooperativas de consumo analizadas en el Libro Blanco son todas las acogidas a cualquiera de las leyes anteriores, siempre que se trate de *establecimientos comerciales de alimentos y productos del hogar cuyos socios sean los consumidores. Quedan excluidas de este estudio muchas otras cooperativas de consumo dedicadas a actividades distintas de las anteriores.*

Por último, las SAL aquí estudiadas son todas aquellas acogidas a la Ley 15/1986, de 25 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales.

La elección de cooperativas y sociedades anónimas laborales y la exclusión de otras entidades de notable importancia social y económico-financiera, como las mutuas y mutualidades, Cajas de Ahorro,



Asociaciones y otras, no presupone por parte de este Informe una definición implícita de Economía Social centrada exclusivamente en cooperativas y sociedades anónimas laborales. Se trata simplemente de una priorización metodológica basada en la prudencia y en la limitación de recursos.

Priorización metodológica en el sentido de que, como se ha señalado, la cuantificación de la Economía Social sólo podrá completarse en el seno de un programa de investigación que también contemple el objetivo de *identificación* teórica y práctica de la Economía Social. Parece, pues, aconsejable comenzar la cuantificación por aquellos grupos de empresas que constituyen el núcleo más indiscutible de la Economía Social, las cooperativas y las sociedades anónimas laborales.

Existe, además, un problema de escasez de recursos para afrontar, de una sola vez, un objetivo tan costoso como es la cuantificación de las macromagnitudes básicas de grupos de entidades tan amplios y heterogéneos como las asociaciones y otros grupos de empresas de la Economía Social.

Por el contrario, las mutuas y mutualidades y, sobre todo, las Cajas de Ahorro, no presentan mayores problemas desde la perspectiva del análisis cuantitativo, toda vez que se conocen con suficiencia sus magnitudes más relevantes. Esta es una importante razón para no haber incluido a las instituciones mencionadas en el ámbito de un estudio que tiene, como uno de sus objetivos básicos, la cuantificación de la Economía Social. En este campo parece más productivo avanzar en el objetivo de identificación conceptual de la Economía Social, objetivo que no está incluido entre los que este Libro Blanco se propone.

A su vez, las cooperativas están presentes en todos los sectores económicos y no resulta fácil establecer una clasificación operativa de las mismas. Un criterio de clasificación conocido y respetado es el que las ordena en los siguientes bloques: 1) *cooperativas de empresarios individuales* (agricultores, transportistas, farmacéuticos, comerciantes y otros *empresarios*). Todos ellos tienen en común la titularidad de una explotación propia como actividad principal que utiliza la organización cooperativa para la comercialización de sus productos y/o el aprovisionamiento de los inputs, bienes o servicios, necesarios para el desarrollo de su actividad). 2) *cooperativas de trabajo asociado* (constituidas por trabajadores, *en tanto que tales*, que combinan asociadamente los diferentes medios de producción con su propio trabajo en el seno de la empresa organizada a este efecto para la venta en el mercado de los productos que les permita obtener una renta como



trabajadores). 3) *cooperativas de servicios* (constituidas por *consumidores* para el aprovisionamiento de diferentes bienes o servicios, alimentos y productos del hogar, viviendas, enseñanza, sanidad, turismo, organización del ocio, etc.). 4) *cooperativas de ahorro y crédito* (formadas por pequeños empresarios o por consumidores, podrían incluirse en el primero o en el tercer grupo, pero la especial naturaleza del producto aconseja separarlas en un cuarto grupo que, además, permite incluir a las cooperativas de ahorro y crédito impulsadas por las cooperativas de trabajo asociado).

Descartadas las cooperativas del cuarto grupo (cooperativas de ahorro y crédito) por cuanto sus magnitudes están ya bien delimitadas, este Libro centra su investigación en las cooperativas del primer grupo más importantes por razones sociológicas y económicas, las *cooperativas agrarias*; en todas las cooperativas del segundo grupo, *cooperativas de trabajo asociado*, y en las cooperativas del tercer grupo más significativas por número de socios, las *cooperativas de consumo de alimentos y productos del hogar*.

Para finalizar con lo relativo al ámbito del estudio, este Libro Blanco también se centra en la cuantificación y análisis de las sociedades anónimas laborales que, al margen de su naturaleza societaria, *son empresas de trabajo asociado* impulsadas por trabajadores, del mismo modo que las cooperativas del tercer grupo de la clasificación anterior.

Acotado el ámbito del estudio debe señalarse que *este Libro Blanco tiene un enfoque fundamentalmente económico*. Se pretende conocer la dimensión económica de los grupos de empresas estudiados, su problemática empresarial y su capacidad para resolver problemas económicos pendientes como los del empleo, la eficaz distribución de la renta, la calidad de vida, la nivelación de las rentas agrarias con las del resto de sectores. Los marcos jurídicos de estas empresas solo se contemplan en la medida que son necesarios para el análisis económico.

Este Informe considera que el Derecho tiene una importancia nada desdeñable en el proceso de identificación conceptual de la Economía Social, y lo cierto es que alguna de las recomendaciones del Libro Blanco tiene como destinatarios los juristas especializados en la Economía Social pero, dados los objetivos de este trabajo, las reflexiones jurídicas ocupan un lugar claramente subordinado.

Por último, este Libro Blanco se realiza desde una *perspectiva de conjunto de la Economía Social*, entendida ésta como un significativo núcleo de organizaciones y empresas con unas características sociológicas, económicas y de funcionamiento similares, que pretenden resolver problemas económicos de amplios colectivos sociales.



El análisis separado por grupos de empresas que, en la Memoria del Libro Blanco y en este mismo Informe se realiza, tiene una justificación meramente instrumental y operativa de modo que permite un reagrupamiento posterior, ordenado y coherente, de los problemas generales y específicos de cada grupo. De hecho, en este Informe, se realiza un análisis conjunto de las empresas de trabajo asociado (cooperativas de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales) por cuanto las razones para crear ambos tipos de entidades, los grupos sociales que las impulsan, los problemas empresariales, los grupos enfrentan y los sectores económicos en los que están ubicadas presentan un núcleo de aspectos comunes que así lo aconseja.

### 1.3.2. EL PROBLEMA DE LAS ESTADÍSTICAS Y EL TRABAJO DE CAMPO

Si se planteaba como urgente la realización de una amplia encuesta sobre los grupos de empresas acotados como objeto de estudio era por una doble razón. De una parte, la información existente en los Registros oficiales, de la Administración Central y de las Administraciones autonómicas, es escasa. De otro lado, esa información resulta, en la mayoría de los casos, poco fiable. Lo anterior es debido a que la inscripción en los Registros de las empresas estudiadas se realiza cuando se constituyen las mismas y la ausencia de mecanismos legales efectivos dificulta la actualización de datos económico-financieros y la notificación de ceses de actividad por lo que el número de entidades inscritas es, casi siempre, muy superior a la realidad.

Todo lo anterior ha aconsejado la realización de una encuesta diferente para cada uno de los cuatro grupos de empresas considerados con la finalidad de obtener información amplia y precisa. De todo el proceso de elaboración de las encuestas, confección de Directorios, encuestas-piloto, diseño de muestras, nivel de respuesta y fiabilidad de resultados se ofrece cumplida información en la Memoria Estadística del Libro Blanco y en los Anexos del mismo. En este Informe se sintetizan los aspectos más relevantes de la Memoria estadística que son los siguientes:

1. El trabajo de campo se ha realizado en el segundo semestre de 1990 sobre una muestra inicial de 6.584 empresas (epígrafe n.º 2 del Cuadro N.º I.1.) elegidas de entre los Directorios elaborados por CIRIEC-ESPAÑA a partir de Registros oficiales completados con otras fuentes. Dichos Directorios están cerrados a 31 de diciembre de 1988 y, salvo en el caso de las cooperativas agrarias, en donde se pudo realizar una cierta



depuración, razones de prudencia aconsejaron no eliminar con carácter previo casi ninguna entidad de su Directorio respectivo. Debe considerarse, pues, el desfase entre la fecha de cierre de los Directorios y la de realización de las encuestas. Un desfase temporal de 18 meses que ha impedido incluir en la investigación a todas las empresas creadas en ese período de tiempo y a las que, registradas con anterioridad al 31-12-1988, han cesado en su actividad antes del 2.º semestre de 1990.

2. El número de empresas con actividad en el 2.º semestre de 1990, de las incluidas en el Directorio, demuestra cuanto se ha dicho acerca de la escasa fiabilidad de los Registros. En efecto, sobre 26.133 empresas teóricamente existentes, sólo tenían actividad en el período de referencia 13.193 (epígrafes n.º 1 y n.º 4 del Cuadro n.º I.1.) La fiabilidad de esta cifra y cada una de las correspondientes a los cuatro grupos de empresas considerados debe medirse a partir del epígrafe n.º 3 del Cuadro n.º I.1. que mide el error de muestreo a partir de las fichas de control. Puede apreciarse que el error para el agregado de los 4 grupos de empresas a nivel nacional, al 95,5% de confianza, es solo de un 1,06% y que el máximo error por grupos de empresas se produce en las cooperativas agrarias (2,87%). El error en cooperativas de consumo es, lógicamente, nulo, ya que la muestra es exhaustiva y coincide con todo el universo, que en esta investigación se centra *exclusivamente en cooperativas de consumo dedicadas al comercio de alimentos y productos para el hogar.*

*Puede afirmarse que la fiabilidad de las cifras estimadas de empresas con actividad en el 2.º semestre de 1990 es excelente a nivel nacional, tanto la del total agregado como las cifras por grupos de empresas.* La población estimada por grupos de empresas y Comunidades Autónomas también presenta una fiabilidad más que aceptable con la excepción de la población estimada de cooperativas agrarias en Navarra en donde, por razones circunstanciales, el error de muestreo es del 29,15%. Para todas las demás Comunidades Autónomas y grupos de empresas, el error de muestreo de la población estimada con actividad no supera en ningún caso el 15,38%.

3. *Las cifras de población estimada suponen una corrección severa y fundada de los Registros y Directorios existentes.* Son cifras estimadas sobre cuatro encuestas, rigurosas y amplias, con un alto nivel de fiabilidad. Sin embargo, es preciso recordar que junto a la anterior población estimada también tienen



actividad las empresas vivas en el 2.º semestre de 1990 de las creadas con posterioridad al 31-12-1988 y que no han sido recogidas en los Directorios. En cualquier caso, la revisión al alza de las estimaciones calculadas no parece que vaya a introducir cambios muy significativos en los resultados expuestos.

4. Con los tamaños muestrales disponibles no es posible garantizar una fiabilidad aceptable para el nivel de desagregación que resulta de cruzar sectores y Comunidades Autónomas. Las CTA se han clasificado en 19 sectores y las SAL en 14. No ha sido posible obtener el CNAE de las CTA catalanas por lo que *toda la información sectorial que a nivel nacional se ofrece de las CTA es siempre con excepción de Cataluña.*
5. El tamaño de la muestra final, esto es, el número de cuestionarios recogidos por los agentes es de 1.620 encuestas y su desagregación viene reflejada en el epígrafe n.º 6 del Cuadro n.º I.1.
6. El error de muestreo para la muestra final de cuestionarios recogidos viene reflejado para cada grupo de empresas en el epígrafe n.º 7 del Cuadro n.º I.1. *Los porcentajes de error a nivel nacional permiten obtener conclusiones con nivel de fiabilidad más que aceptable.* Sin embargo, los resultados por Comunidad Autónoma deben interpretarse con cautela y, para algunos grupos y Comunidades, está totalmente desaconsejada la utilización de resultados desagregados. Por esta razón, en el Informe y en el Libro Blanco se omiten conclusiones y cifras de algunos grupos de Comunidades Autónomas de los que sólo se ha podido obtener un bajo nivel de información.
- 7) Todos los Cuadros de este Informe y del Libro Blanco en donde se cita como fuente informativa «CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social» han sido elaborados a partir del Anexo Estadístico del Libro Blanco cuyas Tablas constituyen la explotación estadística de las cuatro encuestas realizadas para el mencionado Libro.

### I.3.3. LAS GRANDES CIFRAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

#### A) Número de empresas de la Economía Social

El Cuadro n.º I.2. pone de relieve los siguientes aspectos:

- a) Llama la atención el elevado número de empresas de la Economía Social existentes en España, a pesar de que el número de entidades con actividad empresarial regular supone sólo un 50,5% de los mismos grupos de empresas teóricamente exis-



Cuadro n.º I.1.

	CA	CC	CTA	SAL	Total
1. N.º de empresas en los Directorios a 31-12-88 .....	4.487	743	14.959	5.944	26.133
2. Tamaños muestrales de cada tipo de empresa utilizados para la encuesta (muestra inicial) .....	956	743	3.297	1.588	6.584
3. Error de muestreo correspondiente al 95,5% de confianza, en el caso más desfavorable, para la estimación de las empresas con actividad en el 2.º semestre de 1990 .....	2,87%	0%	1,54%	2,15%	1,06%
4. N.º de empresas con actividad en 2.º semestre de 1990 de las incluidas en Directorios. (Población estimada a partir de las muestras iniciales con el error de muestreo señalado en fila superior) .....	3.116	339	6.266	3.472	13.193
5. Tamaño de la muestra efectiva (conjunto de empresas de la muestra inicial que permanece al suprimir de ésta las que han cesado en su actividad) .....	664	339	1.381	928	3.312
6. Tamaño de la muestra final (Número de cuestionarios recogidos) .....	338	113	717	452	1.620
7. Error de muestreo, para la muestra final, correspondiente al 95,5% de confianza, en el caso más desfavorable .....	5,13%	7,68%	3,51%	4,39%	

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

tentes. Estas cifras, por sí solas, no permiten realizar análisis sobre la fortaleza o importancia de cada uno de los grupos de empresas con excepción, quizás, de los grupos de CTA y de SAL en los que las cifras obtenidas permiten afirmar que, junto a Italia, España es el país de Europa donde más importancia tienen las empresas de trabajo asociado. En todo caso, las cifras del Cuadro n.º I.2. lo que sí muestran es la necesidad de someter a una profunda revisión los Registros de cooperativas y SAL de modo que puedan suministrar una información más fiable.

- b) Por Comunidades Autónomas parece lógico, por su extensión y población, que Andalucía presente el mayor número de empresas de Economía Social. Sin embargo, llama la atención



el peso relativo de estas empresas en todas las Comunidades del litoral mediterráneo, Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia y, por contraste, la escasa presencia de las mismas en las Comunidades Autónomas de la Cornisa Cantábrica, con excepción del País Vasco, en donde las empresas de Economía Social gozan, con la excepción del cooperativismo agrario, de una fuerte presencia.

## B) Empleo

El Cuadro n.º I.3. hace referencia a los *trabajadores empleados en cada uno de los grupos de empresas estudiadas* y, de la información cruzada que se obtiene con el Cuadro n.º I.2. pueden obtenerse ya muchas significativas conclusiones. Las reflexiones de detalle para cada uno de los grupos de empresas se realizan en el apartado correspondiente a las mismas y las relativas a la función de las empresas de Economía Social en la creación de empleo se exponen en el apartado dedicado a las empresas de trabajo asociado, toda vez que son ellas las que más empleo crean, ya que esa es su función natural.

Cuadro n.º I.2.

### ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL CREADAS CON ANTERIORIDAD AL 31-12-88 CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL REGULAR EN EL 2.º SEMESTRE DE 1990

Com. Autónoma	CA	CC	CTA	SAL	Total
Andalucía .....	631	51	1.997	449	3.128
Aragón .....	185	11	158 (1)	183	537
Asturias .....	54	7	121	56	238
Baleares .....	28	10	43	15	96
Canarias .....	55	7	67	35	164
Cantabria .....	20	4	28	17	69
Castilla-León .....	231	20	514	268	1.033
Castilla-La Mancha .....	379	25	307	401	1.112
Cataluña .....	321	31	1.073	264	1.689
Extremadura .....	318	18	219	142	697
Galicia .....	168	21	149	64	402
Madrid .....	21	32	463	536	1.052
Murcia .....	28	7	239	237	511
Navarra .....	123	12	27	112	274
País Vasco .....	62	33	331	303	729
La Rioja .....	42	3	28	9	82
C. Valenciana .....	450	47	502	381	1.380
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.116</b>	<b>339</b>	<b>6.266</b>	<b>3.472</b>	<b>13.193</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(1) Población estimada para un Directorio de 285 CTA inscritas. Investigaciones posteriores al trabajo de campo permiten establecer las CTA inscritas a 31-12-1988 en 489 entidades, con lo que el número de CTA con actividad empresarial sería sensiblemente superior.

Cuadro n.º I.3

**TRABAJADORES EMPLEADOS EN LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA CREADAS  
CON ANTERIORIDAD AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988 Y QUE ESTAN EN FUNCIONAMIENTO EL SEGUNDO  
SEMESTRE DE 1990**

Comunidad Autónoma	CA			CC			CTA			SAL			Total
	Fijos	Event.		Fijos	Event.		Fijos	Event.		Fijos	Event.		
		Total	Fijos		Total	Fijos		Total	Fijos		Total	Fijos	
Andalucía .....	1.907	9.600	11.507	717	32.631	4.923	37.554	2.227	2.050	4.277	2.050	4.277	54.055
Aragón .....	424	525	949	40	1.803	268	2.071	1.036	617	1.653	617	1.653	4.713
Asturias .....	140	557	697	73	1.596	187	1.783	1.534	368	1.902	368	1.902	4.455
Baleares .....	65	37	102	135	404	63	467	423	14	437	14	437	1.141
Canarias .....	722	1.313	2.035	(--)	586	228	814	240	187	427	187	427	3.276
Cantabria .....	113	13	126	28	149	9	158	91	17	108	17	108	420
Castilla-León .....	462	404	866	40	5875	526	6.401	3.256	390	3.646	390	3.646	10.953
Castilla-La Mancha .....	629	3.998	4.627	89	4.138	496	4.634	2.895	1.727	4.622	1.727	4.622	13.972
Cataluña .....	1.037	1.637	2.674	362	14.711	2.468	17.179	5.668	1.555	7.223	1.555	7.223	27.438
Extremadura .....	616	3.275	3.891	72	4.446	383	4.829	575	236	811	236	811	9.603
Galicia .....	494	1.732	2.226	147	1.341	(--)	1.341	245	75	320	75	320	4.034
Madrid .....	29	38	67	32	8.903	2.364	11.267	3.035	2.570	5.605	2.570	5.605	16.971
Murcia .....	214	1.071	1.285	10	2.498	608	3.106	2.346	759	3.105	759	3.105	7.506
Navarra .....	315	724	1.039	147	1.097	60	1.157	1.862	373	2.235	373	2.235	4.578
País Vasco .....	787	77	864	4.104	16.444	2.516	18.960	12.099	797	12.896	797	12.896	36.824
La Rioja .....	84	378	462	39	627	313	940	(--)	(--)	(--)	(--)	(--)	1.441
C. Valenciana .....	1.292	8.730	10.022	1.246	10.206	1.165	11.371	3.147	1.929	5.076	1.929	5.076	27.715
Total .....	9.330	34.109	43.439	7.281	107.455	16.577	124.032	40.679	13.664	54.343	13.664	54.343	229.095

(--) bajo nivel de información

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Con todo, un análisis intersectorial por Comunidades Autónomas y a nivel nacional permite establecer las siguientes proposiciones

- a) Los grupos de empresas estudiados de la Economía Social mantienen empleada a un 2,45 % del total de la población asalariada en España en 1990. Dicho porcentaje asciende a un 2,6% si se considera el porcentaje de trabajadores fijos en estas empresas sobre el total de trabajadores fijos en España. Si se desagregan los trabajadores fijos empleados en el sector público, el privado tradicional y el de la Economía Social, los trabajadores fijos de esta última institución suponen más del 4% de los trabajadores fijos del sector privado tradicional.
- b) Cuatro Comunidades Autónomas, Andalucía, País Vasco, Comunidad Valenciana y Cataluña generan el 64% del empleo total de los grupos de empresas estudiados.

### C) Ventas

Las ventas realizadas por los cuatro grupos de empresas investigadas (Cuadro n.º I.4.) se cifraban para el año 1988 en 1,6 billones de pesetas. El 62,5% de las mismas corresponde a las empresas de trabajo asociado y el 31% a las cooperativas agrarias, aportando las cooperativas de consumo el 7,5% restante. El crecimiento del PIB en España en 1989 y 1990, la tasa de inflación para los mismos años y la creación en este periodo de nuevas empresas de Economía Social son factores que, sin errores significativos, permiten situar las Ventas de la Economía Social en 1990 por encima de los 2 billones de pesetas corrientes.

Cuadro n.º I.4.

**VOLUMEN DE VENTAS Y VALOR AÑADIDO DE LA EMPRESA DE ECONOMÍA SOCIAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN 1988**  
(DATOS AGREGADOS EN MILLONES DE PESETAS)

	Ventas	Valor Añadido ajustado	$\frac{\text{Valor Añadido}}{\text{Ventas}} \times 100$
Agrarias .....	504.592,5	32.284,8	6,39
Consumo(1) .....	117.674,3	13.263,0	11,19
CTA .....	640.372,6	271.230,0	42,35
SAL .....	365.039,1	172.037,6	47,17
TOTAL .....	1.627.678,5	488.816,0	30,02

**EVOLUCION DEL % VALOR AÑADIDO/VENTAS  
DE LAS EMPRESAS DE ECONOMIA SOCIAL DE LA ECONOMIA  
ESPAÑOLA**

	1986	1987	1988
Agrarias .....	6,18	5,73	6,26
Consumo(1) .....	12,60	11,14	11,19
CTA .....	42,17	44,12	42,35
SAL .....	52,71	49,58	47,17

(1) Incluye Eroski y Consum

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

#### D) Valor Añadido

El valor añadido para el mismo año fué de 0,5 billones de pesetas, lo que significó un 1,25% del PIB. Se trata de una modesta pero significativa contribución de estos cuatro grupos de empresas de la Economía Social a la creación de riqueza en España.

#### E) Afiliación a Federaciones

Un aspecto importante desde la perspectiva de la vertebración institucional de la Economía Social viene configurado por el índice de afiliación de los diferentes grupos de empresas a federaciones representativas. En este sentido puede afirmarse que existe un aceptable nivel de afiliación a las federaciones. Prácticamente el 55% de todas las empresas de Economía Social están afiliadas a alguna Federación (Cuadro n.º I.5.). Con diferencia, son las cooperativas agrarias las más integradas en estructuras federativas, mientras que las SAL muestran el más bajo índice de afiliación.



**Cuadro n.º I.5**  
**AFILIACION A FEDERACIONES**  
**ENTIDADES DE LA ECONOMIA SOCIAL QUE FORMAN PARTE**  
**DE ALGUNA FEDERACION EN EL 2.º SEMESTRE DE 1990**  
**(PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL RESPECTIVO**  
**DE CADA COMUNIDAD AUTONOMA)**

	CA %	CC %	CTA %	SAL %
Andalucía.....	39,0	53%	40,9	4,4
Aragón.....	80,5	(-)	74,4	26,3
Asturias.....	(-)	(-)	22,2	14,3
Baleares.....	89,2	(-)	40,0	18,2
Canarias.....	60,0	(-)	(-)	13,3
Cantabria.....	(-)	(-)	(-)	(-)
Castilla León.....	(-)	(-)	30,0	53,8
Castilla La Mancha.....	44,3	60,0	15,0	14,0
Cataluña.....	67,6	74,2	43,4	25,0
Extremadura.....	30,2	16,0	35,7	2,6
Galicia.....	(-)	(-)	(-)	(-)
Madrid.....	80,9	(-)	60,5	20,0
Murcia.....	82,1	(-)	31,0	26,7
Navarra.....	78,0	(-)	33,3	26,3
País Vasco.....	(-)	59,0	76,5	82,1
La Rioja.....	(-)	(-)	76,9	(-)
C. Valenciana.....	79,3	44,0	70,0	16,0
España.....	57,2	54,9	43,3	25,0

(-) bajo nivel de información

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Por Comunidades Autónomas se dispone de un bajo nivel de información de Asturias, Cantabria, Galicia y La Rioja. Del resto de Comunidades, Aragón, Cataluña, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco y Comunidad Valenciana tienen un nivel de afiliación superior a la media nacional. La escasa implantación de empresas de Economía Social en Baleares, 96 empresas en total, requiere interpretar el alto nivel de afiliación en un contexto distinto al de las otras Comunidades Autónomas.

#### F) Integración empresarial

El asociacionismo empresarial, principalmente a través de cooperativas de 2.º grado, presentan índices muy diversos según los grupos de empresas considerados. Así, las cooperativas agrarias son, con diferencia, las más integradas en estructuras empresariales de 2.º

grado, el 46% de las existentes (Cuadro n.º I.6.). El resto de empresas mantiene un nivel reducido de integración en este tipo de estructuras. En cualquier caso, el asociacionismo económico de las empresas de Economía Social está escasamente desarrollado y, muchas de las empresas que manifiestan participar en estructuras empresariales de 2.º grado lo hacen en niveles sencillos y marginales. *Sin duda que una de las más importantes asignaturas pendientes de la Economía Social en España consiste en el desarrollo de fuertes procesos de coordinación, integración y concentración empresarial.*

Cuadro n.º I.6.

**PARTICIPACION EN ESTRUCTURAS DE 2.º GRADO  
ENTIDADES DE LA ECONOMIA SOCIAL QUE FORMAN PARTE  
DE ALGUNA ESTRUCTURA EMPRESARIAL DE 2.º GRADO  
EN EL 2.º SEMESTRE DE 1990  
(PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL RESPECTIVO  
DE CADA COMUNIDAD AUTONOMA)**

	CA %	CC %	CTA %	S.A.L %
Andalucía.....	36,3	6,2	10,1	2,2
Aragón.....	74,8	(-)	54,4	7,5
Asturias.....	25,5	(-)	18,5	21,4
Baleares.....	76,0	(-)	(-)	0,0
Canarias.....	44,0	(-)	9,1	0,0
Cantabria.....	65,0	(-)	(-)	(-)
Castilla-León.....	(-)	(-)	5,1	0,0
C. La Mancha.....	55,9	16,0	(-)	1,8
Cataluña.....	64,4	25,8	10,5	5,7
Extremadura.....	43,0	(-)	2,5	0,0
Galicia.....	(-)	(-)	(-)	(-)
Madrid.....	(-)	(-)	10,8	6,7
Murcia.....	42,8	(-)	7,1	0,0
Navarra.....	44,7	(-)	(-)	2,6
País Vasco.....	14,8	21,0	27,9	6,9
La Rioja.....	(-)	(-)	9,1	(-)
C. Valenciana.....	77,3	14,8	16,7	8,0
España.....	46,2	24,2	11,4	4,3

(-) bajo nivel de información.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

### G) Dirección y gestión

Desde la perspectiva de la dirección y organización de la gestión de las empresas de Economía Social sorprende que sean las cooperativas agrarias las que, en su conjunto, reflejen el más bajo índice de profesionalización de la gestión y de equipamiento informático para la



misma. En efecto, mientras que el 61,5% de todas las empresas de Economía Social tienen gerente o director, este porcentaje sólo alcanza en las cooperativas agrarias el 45% (Cuadro n.º I.7.). Incluso en un elevado porcentaje de las que manifiestan tener gerente o director, más del 17% de ellos no poseen ningún tipo de estudios. Por el contrario, de las cooperativas agrarias que poseen director un elevado porcentaje de las mismas tiene titulación universitaria, cerca del 29%. Ello hace que, considerado sobre el total de empresas de la Economía Social, el porcentaje sobre dicho total de entidades con director que tenga titulación universitaria es similar para todos los grupos de empresas (13%-14%) con excepción del grupo de SAL, que tanto en porcentaje de directores profesionales como de equipamiento informático sobresale claramente sobre los demás grupos.

Cuadro n.º I.7.

**NIVEL PROFESIONAL DE LA DIRECCION DE LAS EMPRESAS DE ECONOMIA SOCIAL EN EL 2.º SEMESTRE DE 1990 (PORCENTAJES)**

Tipo de empresa Concepto	CA		CC		CTA		SAL	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
La empresa tiene gerente o director .....	44,9	55,1	58,3	41,7	60,1	39,9	79,3	20,7
Nivel de formación del gerente de aquellas empresas que lo posean:								
- Sin estudios .....	17,3		1,7		7,6			2,2
- Estudios primarios .....	23,5		55,9		37,3			32,3
- Bachillerato .....	30,5		20,9		32,6			31,2
- Titulación universitaria	28,7		21,5		22,6			34,2
Grado de informatización de la gestión de la empresa:								
- La empresa no tiene ordenador .....	40,3		28,7		37,0			17,9
- La empresa está informatizada por otros medios ..	20,1		37,2		26,6			39,4
- La empresa posee ordenador .....	39,6		32,1		33,7			42,7
- Otros .....	-		2,0		2,7			-

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Destaca también en las empresas de Economía Social el bajo nivel de equipamiento informático para la gestión, de tal manera que, con excepción de las SAL, menos del 40% del resto de empresas posee un ordenador.





**Cuadro n.º I. 8**  
**BALANCE DE SITUACION DE LAS EMPRESAS DE ECONOMIA SOCIAL A 31-12-1988**  
**(DATOS ESTIMADOS PARA EL TOTAL DE LA POBLACION EN MILLONES DE PESETAS)**

	CA		CC		CTA		SAL		Totales	%
	Total	%	Total (1)	%	Total	%	Total	%		
<b>ACTIVO</b> .....	302.719	100,0	47.749	100,0	489.500	100,0	344.978	100,0	1.184.946	
Inmovilizado neto .....	126.790	41,8	16.692	29,3	182.967	37,4	128.811	37,3	455.260	38,4
Existencias .....	40.477	13,4	11.567	26,6	85.093	17,4	88.918	25,8	226.055	19,1
Deudores .....	80.424	26,6	9.894	29,5	163.417	33,4	103.119	29,9	356.854	30,1
Cuentas Financieras .....	52.598	17,4	9.321	13,3	52.697	10,8	21.665	6,3	136.281	11,5
Pérdidas .....	2.430	0,8	275	1,3	5.326	1,0	2.465	0,7	10.496	0,9
<b>PASIVO</b> .....	302.719	100,0	47.749	100,0	489.500	100,0	344.978	100,0	1.184.946	
Capital .....	68.396	22,6	7.460	18,7	86.659	17,7	57.913	16,8	220.428	18,6
Reservas .....	33.123	10,9	7.458	11,5	70.680	14,4	25.207	7,3	136.468	11,5
Subvenciones de capital ...	6.481	2,2	34	0,0	12.156	2,5	694	0,2	19.365	1,6
Deudas a m. y l. plazo .....	38.233	12,6	3.393	8,2	47.684	9,8	103.987	30,1	193.297	16,4
Deudas a corto plazo .....	152.965	50,5	27.482	60,8	237.043	48,4	152.351	44,2	569.841	48,1
Beneficio .....	3.521	1,2	1.922	0,8	35.278	7,2	4.826	1,4	45.547	3,8

(1) Incluye Eroski y Consum.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Cuadro n.º I.9

CUENTA DE RESULTADOS DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL. EJERCICIO 1988  
(DATOS ESTIMADOS PARA EL TOTAL DE POBLACION, EN MILLONES DE PESETAS)

Conceptos/tipo de entidad	CA		CC (1)		CTA		SAL		Total	
		%		%		%		%		%
+ Ventas .....	504.592	-	117.675	-	649.373	-	365.039	-	1.627.679	-
+ Variación de existencias .....	6.640	-	555	-	14.493	-	17.919	-	39.607	-
- Compras .....	448.944	-	97.911	-	286.218	-	180.669	-	1.013.742	-
+ Subvenciones .....	1.829	-	1.155	-	6.924	-	986	-	10.894	-
- Gastos de nat. diversa .....	30.702	-	4.738	-	103.358	-	30.672	-	169.470	-
- Tributos .....	1.131	-	3.473	-	977	-	566	-	6.147	-
Valor añadido Ajustado .....	32.284	100,0	13.263	100,0	271.237	100,0	172.037	100,0	488.821	100,0
- Gastos de personal .....	27.508	85,2	10.337	77,9	214.097	78,9	131.113	76,2	383.055	78,4
Resultado Económico Bruto de Explotación .....	4.776	14,8	2.926	22,1	57.140	21,1	40.924	23,8	105.766	21,6
- Dotación amortizaciones .....	7.372	22,8	1.113	8,4	19.957	7,4	9.687	5,6	38.129	7,8
- Dotación provisiones .....	1.253	3,9	19	0,1	6.460	2,4	2.743	1,6	10.475	2,1
Resultado Económico Neto de Explotación .....	(3.849)	11,9	1.794	13,6	30.723	11,3	28.494	16,4	57.162	11,7
+ Ingresos financieros y otros .....	13.932	43,1	621	4,7	25.032	9,2	6.909	4,0	46.494	9,5
- Gastos financieros .....	8.161	25,3	734	5,5	27.382	10,1	26.144	15,2	62.421	12,8
Resultado Neto Total .....	1.922	5,9	1.681	12,8	28.373	10,4	9.259	5,4	41.235	8,4

(1) Eroski y Consum.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



El total de activos asciende a 1,18 billones de pesetas, correspondiendo a inmovilizado neto el 39% y a activo circulante el 61%.

Los fondos propios ascienden a 411.000 millones de pesetas, y representan el 35% del pasivo. El endeudamiento a largo plazo representa el 16,4% y el pasivo circulante el 48,6%.

El fondo de maniobra asciende a 150.000 millones de pesetas que es el 13% del total del activo.

Las existencias representan el 31,4% del activo circulante, mientras que los deudores y las cuentas financieras suponen, respectivamente, el 35,6% y el 33% del activo circulante.

Las empresas de mayor inmovilizado son las CTA, que también tienen el más alto porcentaje de recursos propios y mayor rentabilidad sobre los mismos.

Las CC son las que tienen menor peso relativo con un 4% sobre el total de inmovilizado neto y de recursos propios.

Cuadro n.º I.10

**DISTRIBUCION DEL INMOVILIZADO NETO Y DE RECURSOS PROPIOS ENTRE LAS EMPRESAS DE ECONOMIA SOCIAL**

<i>Empresas</i>	<i>Inmovilizado neto (%)</i>	<i>Recursos Propios (%)</i>
CA .....	28	26
CC .....	4	4
CTA .....	40	49
SAL .....	28	21
<b>TOTAL .....</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

(1) Incluye Eroski y Consum.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

La Cuenta de Resultados de 1988 del total de las empresas de Economía Social se ha elaborado en cascada con objeto de que sirva para el análisis económico y conocer, además, cada uno de los márgenes (Cuadro n.º I.9.).

El citado Cuadro permite conocer cómo se ha generado en 1988 el valor añadido de las empresas de Economía Social y la distribución que del mismo se ha realizado.

En conjunto, el valor añadido ajustado ascendió en 1988 a 488.821 millones de pesetas cuya distribución entre los factores de la producción se ha realizado en la forma recogida en el Cuadro n.º I.11. En



Cuadro n.º I.11

**DISTRIBUCION DEL VALOR AÑADIDO AJUSTADO  
DE LAS EMPRESAS DE ECONOMIA SOCIAL ENTRE  
LOS FACTORES DE LA PRODUCCION. AÑO 1988**

Concepto	CA %	CC(1) %	CTA %	SAL %	Total
Valor añadido ajustado .....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gastos de personal .....	85,2	77,9	78,9	76,2	78,4
Amortizaciones y provisiones .....	26,7	8,5	9,8	7,2	9,9
Producto neto de las operaciones financieras .....	(17,8)	0,8	0,9	11,2	3,3
Resultado neto total .....	5,9	12,8	10,4	5,4	8,4

(1) Incluye Eroski y Consum.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

dicho Cuadro puede observarse el alto porcentaje que en las empresas de Economía Social representan las remuneraciones de personal respecto del valor añadido, siendo en todas ellas superior al 76%, alcanzando la media ponderada el 78,4%.

El Resultado económico bruto de explotación sobrepasa en 1988 los 105.000 millones de pesetas (el 21,6% del valor añadido ajustado).

Una vez deducidas del Resultado económico bruto las amortizaciones y provisiones se obtiene el Resultado económico neto, que asciende a 57.162 millones de pesetas.

Al añadir al Resultado económico neto de explotación el producto neto de las operaciones financieras se obtiene el Resultado neto total que presenta un saldo superior a los 41.000 millones de pesetas.

### I.3.4. LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

Las principales magnitudes del cooperativismo agrario en España vienen recogidas en el Cuadro n.º I.12. Como puede apreciarse, también en el caso de las CA su número es sensiblemente menor al que aparece reflejado en los Directorios. El Directorio elaborado por CIRIEC-ESPAÑA consta de 4.487 CA y el trabajo de campo realizado ajusta la población estimada de CA a una cifra de 3.116 entidades. Una cifra que, debe recordarse, hace referencia a las CA con una actividad regular mínima y que no incluye a las CA creadas después del cierre de los Directorios.

El número de socios, 830.040 agricultores, está referido a socios activos y no censales y debe tenerse en consideración que algunos de



ellos están inscritos como socios en más de una CA, del mismo modo que no todos los socios son titulares de explotaciones agrarias.

La cifra de negocio del Cuadro n.º I.12. expresa los ingresos de las CA en 1988, mientras que la del Cuadro n.º I.4. se limita a señalar la evolución del volumen de negocio de las CA en el quinquenio 1985-1990 permite situar el mismo para 1990 por encima de los 700.000 millones de pesetas.

Cuadro n.º I.12

### EL COOPERATIVISMO AGRARIO EN ESPAÑA. PRINCIPALES MAGNITUDES

Concepto	Unidades
- Entidades activas (1) .....	3.116 cooperativas
- Socios activos (2) .....	830.040 agricultores
- Ingresos (3) .....	520.000 millones pts.
- Superficie beneficiada (4) .....	3.543.484 Has.
- Empleo (4) .....	43.439 trabajadores (5)
- Entidades afiliadas a Federaciones (4) .....	1.782 cooperativas
- Entidades que forman parte de alguna cooperativa de 2.º grado (4) .....	1.440 cooperativas
- Entidades que tienen gerente o director (4) .....	1.400 cooperativas
- Entidades que no tienen ordenador ni están informatizadas por otros medios (4) .....	1.256 cooperativas
- Entidades que generan excedente (4) .....	1.427 cooperativas
- Entidades que remuneran el capital social de los socios con un interés anual (4) .....	293 cooperativas
- Entidades que han solicitado en alguna ocasión ayudas públicas específicas para las cooperativas (4) .....	1.866 cooperativas

(1) Creadas antes del 31-12-88 con actividad en 2.º semestre de 1990.

(2) A 31-12-88.

(3) En el ejercicio de 1988.

(4) En el 2.º semestre de 1990.

(5) Equivalentes a 23.900 contratos fijos.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Cuadro n.º I.13

## MAGNITUDES RELEVANTES DE LAS C.A. POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	N.º de CA activas (1)	N.º total de socios activos	Superficie de cultivo beneficiada (3) (Has/CA)	CA que han solicitado en alguna ocasión ayudas públicas específicas para las cooperativas (% afirmativo sobre el total de CA de cada Comunidad Autónoma) (3)
Andalucía .....	631	230.271	1.835	50
Aragón .....	185	46.174	2.484	84
Asturias .....	54	8.085	565	73
Baleares .....	28	7.123	1.027	67
Canarias .....	55	13.648	177	78
Cantabria .....	20	17.987	—	57
Castilla-León .....	231	38.115	317	33
Castilla-La Mancha ...	379	127.010	1.198	81
Cataluña .....	321	49.479	686	67
Extremadura .....	318	59.606	719	59
Galicia .....	168	7.896	—	—
Madrid .....	21	10.676	238	14
Murcia .....	28	18.715	1.131	78
Navarra .....	123	36.285	2.960	90
País Vasco .....	62	4.455	—	60
La Rioja .....	42	8.568	—	100
C. Valenciana .....	450	142.735	961	60
TOTALES .....	3.116	826.828	1.137	60

(1) Creadas antes del 31-12-88 con actividad en 2.º semestre de 1990.

(2) A 31-12-88.

(3) En el 2.º semestre de 1990

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

El 13% de la superficie agraria útil se beneficia de la actividad de la CA. Dada la masa social de las CA españolas y las cuotas de mercado atribuidas a aquellas cuya actividad principal es la comercialización de productos agrarios dos conclusiones se destacan con claridad; la primera no llama la atención pues confirma que las CA están formadas mayoritariamente por pequeños agricultores. La segunda conclusión permite establecer que *no tienen fundamento alguno las conjeturas sobre una posible menor eficiencia y productividad de las explotaciones de los agricultores cooperativistas.*



La mayor parte de las CA españolas son multifuncionales y se dedican a la comercialización de varios productos y/o al aprovisionamiento por lo que en este Informe se han clasificado las CA según su actividad principal que, en la mayoría de las CA está centrada en el comercio al por mayor, la industria vinícola y la fabricación de aceite de oliva. Estos tres tipos de CA suponen el 78% de todas las entidades de las que se posee información de su actividad principal.

La observación de los Cuadros I.14. y I.15., junto a los datos complementarios reflejados en la Memoria del Libro Blanco, permite afirmar que las cooperativas de comercialización y en particular las hortofrutícolas tienen el mayor grado de desarrollo empresarial y los mejores índices exportadores.

Los valores agregados por productos no tienen un buen grado de fiabilidad por cuanto algunas cooperativas no han contestado preguntas relativas a volúmenes y valores de su producción y la desagregación subsectorial conduce a un bajo número de respuestas de arriesgada generalización. No obstante los valores promedios reflejados en el Cuadro n.º I.15. permiten afirmar que Frutas, Hortalizas y, sobre todo, Cítricos son los subsectores más desarrollados con un alto porcentaje de cooperativas exportadoras.

En general puede afirmarse que el cooperativismo agrario en España todavía presenta importantes rasgos de atomización empresarial. Como dato ilustrativo puede señalarse que Francia tiene un número similar de CA al que existe en España, mientras que las cuotas de mercado que controlan las CA francesas suponen un volumen de negocio 12 veces superior al del cooperativismo agrario español.

No obstante lo anterior, en los últimos 10 años se aprecia una tendencia firme hacia la consolidación de estructuras de 2.º grado, el 80% de las cuales se ha creado en esa década. Con todo, las fórmulas de asociacionismo empresarial basadas en este tipo de estructuras son insuficientes para resolver los problemas que actualmente aquejan a las cooperativas agrarias por lo que deberán desarrollar procesos de concentración e integración más integrales.

### **Análisis financiero estático y dinámico de las CA**

El activo circulante representa en el año 1986 el 61,25% del activo total y el pasivo circulante el 52,70%; en consecuencia, el fondo de maniobra es el 8,55 % del activo total.

En el año 1987 el inmovilizado neto y los fondos propios incrementan su peso relativo en valores similares; el endeudamiento a medio y

Cuadro n.º I.14

## MAGNITUDES RELEVANTES DE LAS C.A. POR SECTORES DE ACTIVIDAD (CNAE)

Sector	N.º de CA activas(1)	N.º total de socios activos(2)	Superficie de cultivo beneficiada(3)		Porcentaje de las CA de cada sector que forma parte de una cooperativa de 2.º grado(3)		Porcentaje de las CA de cada sector que tiene gerente o director(3)	CA que ha solicitado en alguna ocasión ayudas públicas específicas (% afirmativo sobre el total de cada sector)(3)
			N.º CA	Has/CA	N.º CA	Has/CA		
- Producción Agrícola .....	120	16.976	54	1.885	60	37	49	
- Producción Ganadera .....	5	2.415	-	-	100	100	100	
- Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	272	61.690	136	959	40	46	39	
- Captación, distribución y depuración de agua .....	11	2.627	11	189	0	60	100	
- Industrias de productos alimenticios .....	111	22.803	69	198	57	39	56	
- Fabricación de aceite de oliva .....	714	279.260	584	1.738	40	22	64	
- Sacrificio de ganado preparación y conservas de carne .....	7	3.066	-	-	0	100	100	
- Industrias lácteas .....	23	341	14	-	0	33	67	
- Industrias para la alimentación animal .....	27	4.708	27	-	45	73	100	
- Industria vinícola .....	467	161.593	404	1.549	60	24	58	
- Comercio al por mayor de productos alimenticios .....	769	180.477	638	826	56	61	68	
- TOTAL .....	2.506	735.956	1.937	1.246	49	40	61	
- No información .....	610	90.872	1.179	-	-	-	-	

(1) Creadas antes del 31-12-88 con actividad en 2.º semestre de 1990. (2) A 31-12-88. (3) En el 2.º semestre de 1990.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



**Cuadro n.º I.15**  
**VOLUMEN DE VALOR COMERCIALIZADO POR LAS COOPERATIVAS AGRARIAS SEGUN GRUPOS DE PRODUCTOS. AÑO 1988**

Producto	Promedio por CA		Promedio por CA Exportadora		Promedio por CA no Exportadora		% de CA exportadoras sobre el total de entidades de cada producto
	Ptas.	Tm. o Hl.	Ptas.	Tm. o Hl.	Ptas.	Tm. o Hl.	
Frutas .....	44.910.534	480	55.622.890	483	36.430.917	478	44,1
Hortalizas .....	157.364.505	2.581	655.452.240	8.195	25.759.672	1.098	20,5
Cítricos (-) .....	212.440.329	3.996	247.795.000	4.666	4.860.000	60	84,0
Cereales-Legumbres .....	162.498.518	1.320	137.000.000 (-)	1.146 (-)	162.785.077	1.322	1,4
Vino .....	87.706.731	18.108	268.446.134	45.665	75.011.930	16.172	6,5
Aceite .....	115.753.090	704	58.460.500 (-)	232 (-)	119.019.403	731	5,5
Leche (-) .....	33.822.933	43.405	0	0	33.822.933	43.405	0,0

(-) Bajo número de respuestas, valor orientativo.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

largo plazo descendiendo, originando una disminución en el fondo de maniobra, que queda reducido al 6,05% del total de activos.

El peso relativo de existencias, deudores y cuentas financieras en el activo circulante se altera sustancialmente en el ejercicio de 1987, produciéndose un incremento del saldo de deudores en detrimento de las existencias y las cuentas financieras.

En el ejercicio de 1988 se incrementa un poco el fondo de maniobra, que pasa a ser del 6,84% del total de activos, manteniendo el inmovilizado neto, los fondos propios y las deudas a largo plazo casi el mismo peso relativo que en el ejercicio anterior. También se produce una pequeña disminución del peso relativo del saldo de deudores en beneficio de las cuentas financieras.

Cuadro n.º I.16

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION  
DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS  
(VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES)**

Conceptos	1986	%	1987	%	1988	%
<b>ACTIVO</b> .....	83.910.331	100,00	79.792.314	100,00	96.381.731	100,00
Inmov. neto .....	32.516.719	38,75	33.638.178	42,16	40.693.385	42,22
Existencias .....	14.727.993	17,55	10.804.071	13,54	12.994.178	13,48
Deudores .....	19.464.590	23,20	24.690.811	30,90	25.808.669	26,78
C. Financieras .....	17.201.026	20,50	10.709.253	13,40	16.885.497	17,52
<b>PASIVO</b> .....	83.910.331	100,00	79.792.314	100,00	96.381.731	100,00
Recursos propios	26.304.014	31,35	28.412.217	35,61	35.012.724	36,33
Deudas med. larg.	13.385.211	15,95	10.101.775	12,60	12.275.194	12,73
Deudas corto .....	44.221.105	52,70	41.328.321	51,79	49.093.812	50,94

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



**Cuadro n.º I.17**  
**EVOLUCION DE LA CUENTA DE RESULTADOS**  
**DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS**  
**(VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES)**

Conceptos	1986	1987	T.Var.	1988	T.Var.
+ Ventas .....	107.183.229	135.942.346	26,83	161.936.866	19,12
+ Var. Existencias .....	4.463.712	96.916	(97,83)	2.131.080	2.098,88
- Compras .....	98.710.657	117.723.571	19,26	144.077.263	22,39
- Subvenciones .....	201.510	258.670	28,37	587.591	127,16
- Otros gastos .....	6.309.576	10.525.783	66,82	9.853.485	(6,39)
- Tributos .....	138.224	85.846	(37,89)	363.674	323,63
VALOR AÑADIDO AJUSTADO .....	6.689.993	7.968.732	19,11	10.361.135	30,02
- Gastos de personal ....	5.297.189	6.091.427	14,99	8.828.756	44,94
RESULTADO ECONOMICO BRUTO EXPLOTACION .....	1.392.803	1.871.304	34,36	1.532.378	(18,11)
- Dotación amortizaciones .....	1.387.005	1.796.428	29,52	2.366.914	31,76
- Dotación provisiones .....	269.288	226.326	(15,95)	402.858	78,00
RESULTADO ECONOMICO NETO EXPLOTACION .....	(263.490)	(151.450)	42,52	(1.237.394)	(717,03)
+ Ingresos Financieros y otros .....	4.017.541	3.307.878	(17,66)	4.471.933	35,19
- Gastos financieros .....	2.373.463	2.044.792	(13,85)	2.619.484	28,11
RESULTADO NETO TOTAL .....	1.380.586	1.111.636	(19,48)	615.054	(44,67)

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

**Cuadro n.º I.18**  
**EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES RATIOS MEDIOS**  
**ECONOMICO-FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS**

<i>Ratios / Ejercicios</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>
- Acid Test .....	0,83	0,86	0,87
- Ratio de liquidez .....	1,16	1,12	1,13
- Ratio de solvencia .....	1,46	1,55	1,57
- Tasa endeudamiento .....	2,19	1,81	1,75
- Cobertura inmovilizado .....	0,82	0,87	0,86
- Coste medio de personal .....	2.514.992,31	1.485.367,40	1.748.506,75
- Fondo de maniobra .....	7.172.505,91	4.875.814,86	6.594.533,94
- Rentabilidad Recursos propios %	5,25	3,91	1,76
- Rentabilidad sobre activos % .....	1,64	1,39	0,64
- Gastos financieros por pasivo remunerado % .....	4,12	3,98	4,27
- Explotación circulante .....	2,09	2,94	2,91
- Margen de ventas % .....	1,29	0,82	0,38
- Valor añadido .....	6.626.708,34	7.789.908,55	10.137.218,15
- Valor añadido por ventas % .....	6,18	5,73	6,26
- Valor añadido por empleado .....	4.142.049,43	3.032.986,86	4.257.015,56
- Ventas por empleado .....	56.944.696,43	63.450.449,48	77.067.082,42
- Activo por empleado .....	52.837.436,28	47.602.263,33	55.048.869,93

*Fuente:* CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Los ratios han evolucionado coherentemente con las afirmaciones anteriores. El ratio de liquidez empeora un poco en el año 1987, al pasar de 1,16 a 1,12 y prácticamente se mantiene en 1988 con el valor de 1,13. No obstante, esta última evolución marca una tendencia favorable.

El ratio de solvencia toma los valores 1,46, 1,55 y 1,57 para los años 1986, 1987 y 1988 respectivamente, marcando una leve y continuada evolución de mejora.

Por lo que se refiere a los indicadores de rentabilidad económica, financiera o del inmovilizado, los ratios obtenidos deben utilizarse con mucha cautela debido a la peculiar forma de liquidación a los socios que practican muchas cooperativas agrarias, con criterios de margen bruto que implican excedentes nulos o que, en todo caso, expresan desviaciones por ajustes en los precios de liquidación.

### I.3.5. LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

Como ha sido señalado, las cooperativas de consumo analizadas en el Libro Blanco de la Economía Social *son las dedicadas al comercio detallista de alimentos y productos del hogar*. Las cooperati-



vas de consumo dedicadas al suministro de agua, electricidad, panificación, servicios turísticos, libros, material escolar, artículos educativos y culturales y otros no han sido contempladas en este estudio.

En el Cuadro n.º I.19. aparecen reflejadas las principales magnitudes de las CC españolas y, en los valores agregados, están incluidas las CC Eroski y Consum que, en el trabajo de campo, han sido excluidas de la investigación con el objeto de evitar las distorsiones sobre los resultados globales que estas 2 CC habrían introducido. No debe olvidarse que entre Eroski y Consum se realiza el 49% de las Ventas totales del Sector, poseen el 40% de todos los puntos de venta de las CC con el 42% del total de superficie destinada a la venta y emplean al 49% de los trabajadores.

Por ello, siempre que no se indique lo contrario todos los Cuadros y Tablas estadísticas del sector vienen referidos a las CC españolas con exclusión de Eroski y Consum.

Cuadro n.º I.19

**EL COOPERATIVISMO DE CONSUMO EN ESPAÑA.  
PRINCIPALES MAGNITUDES  
(INCLUIDO EROSKI Y CONSUM)**

Concepto	Unidades
- Entidades activas (1) .....	339 cooperativas
- Socios (2) .....	489.556 consumidores
- Ventas (3) .....	117.674 millones pts.
- Empleados (2) .....	7.281 trabajadores
- Puntos de venta (2) .....	958 establecimientos
- Superficie total de los puntos de venta (2) .....	330.308 m <sup>2</sup>
- CC que forman parte de alguna cooperativa de 2.º grado (2) .....	76 cooperativas
- CC que están afiliadas a Federaciones (2) .....	177 cooperativas
- CC que tienen gerente o director (2) .....	193 cooperativas
- CC que no tienen ordenador ni están informatizadas por otros medios (2) .....	95 cooperativas
- CC que han solicitado en alguna ocasión ayudas públicas específicas para las cooperativas (2) .....	75 cooperativas

(1) Creadas antes del 31-12-88 con actividad en 2.º semestre 1990.

(2) En el 2.º semestre de 1990.

(3) En el ejercicio de 1989.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

De un total de 753 CC contabilizadas en los Directorios, las entidades activas en el 2.º semestre de 1990 son 339, lo que unido a las cifras de ventas, puntos de venta y superficie destinada a la misma permite confirmar la baja influencia de las CC en el sector del comer-

**Cuadro n.º I.20**  
**PRINCIPALES C.C. EN ESPAÑA. SEGUNDO SEMESTRE 1990**

	Cooperativa	Comunidad Autónoma	Ventas (1) (millones ptas.)	Socios	Empleados	Estable- cimientos	Superficie Total destinada a la venta (m <sup>2</sup> )
EROSKI .....		País Vasco	47.521	152.400	2.442	322	102.300
CONSUM .....		Valencia	10.160	27.391	1.100	66	36.500
BIDE ONERA .....		País Vasco	3.155	10.000	135	4	5.314
COAECO .....		Andalucía	1.490	10.000	79	6	3.500
LA MERCED .....		Castilla-León	2.300	8.077	120	13	5.600
SAN CARLOS .....		País Vasco	1.185	5.900	68	1	4.000
TOTAL .....		6 CC	65.811	213.768	3.944	411	157.214
% SOBRE TOTAL C.C. ....			55,92%	43,65%	54,16%	42%	47,60%
TOTAL SECTOR ESPAÑA .....			117.674	489.556	7.281	958	330.308

(1) En el ejercicio de 1988.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



cio de alimentación minorista en España. Un sector que se caracteriza por un elevado grado de concentración monopolista por cuanto una reducida cantidad de cadenas distribuidoras capta una cuota de mercado del 70-80% del total de ventas.

Las CC presentan un elevado grado de atomización empresarial con unas ventas medias por cooperativa de 177 millones de ptas. en 1988, cifra que llegaría a los 351 millones si se incluyera Eroski y Consum.

### **Análisis financiero estático y dinámico de las CC**

El activo circulante en 1986 representa el 61,1% del activo total, frente a un pasivo exigible a corto plazo del 44,1%, teniendo un fondo de maniobra del 17%. El inmovilizado neto representa el 38,9%, inferior a los recursos propios que son el 43%.

El balance del año 1987 tiene una estructura muy similar a la del año anterior, si bien se ha producido un incremento en el peso relativo de los deudores en detrimento de las existencias y de las cuentas financieras.

En el ejercicio de 1988 se produce un fuerte incremento en el peso relativo del activo circulante y del pasivo circulante, siendo el activo circulante el 70,4% del activo total y el pasivo circulante el 61,5% del pasivo total. En consecuencia, se produce una reducción del fondo de maniobra que pasa del 17% en 1987 al 8,9% en 1988.

Se considera conveniente resaltar el fuerte peso que tienen las cuentas de deudores en el balance (30% en 1988), cuando las empresas que realizan operaciones económicas similares a las cooperativas de consumo suelen vender cobrando en efectivo (Cash); por tanto este grupo de cuentas no necesitaría financiación y, en su lugar, se incrementarían las cuentas financieras, originando los correspondientes ingresos financieros. No obstante, su peso relativo ha descendido en 1988, al pasar del 39,6% en 1987 al 29,9% en 1988.

También se considera conveniente resaltar el fuerte incremento de las existencias, ya que en 1987 representaban el 12,6% y en 1988 son el 27%. Este hecho origina que se inmovilicen unos recursos financieros que, en el caso de corresponder a un pasivo remunerado originan unos costes financieros, o bien impide obtener los ingresos financieros que se obtendrían si esta financiación estuviese incrementando las cuentas financieras.

La minoración en el fondo de maniobra no es preocupante, dado que los proveedores suelen financiar durante un período de tiempo:



treinta, sesenta o noventa días con coste cero; si las ventas se cobran al contado puede suceder (y de hecho es lo que sucede en los grandes supermercados) que el fondo de maniobra sea negativo.

Los fondos propios disminuyen significativamente su peso relativo entre los ejercicios 1987 y 1988, ya que pasa de representar el 42,8% en 1987 al 30,2% en 1988. Esta disminución del peso relativo está originada por dos causas: a) El resultado negativo obtenido en el ejercicio 1988 por estas sociedades. b) Porque el incremento de la actividad se ha financiado con el incremento de las deudas a corto plazo. Como consecuencia de esta evolución el ratio de solvencia pasa del 1,76 en 1986 al valor 1,45 en 1988.

El ratio de liquidez también evoluciona desfavorablemente como consecuencia del incremento del endeudamiento a corto plazo, pasando del valor 1,38 en 1986 al valor 1,14 en 1988. Conjuntamente con este ratio debe analizarse el de explotación de circulante, con el objeto de comprobar que si las existencias no son realizables y el fondo de maniobra es negativo, se pueden producir suspensiones de pagos.

Tanto la rentabilidad sobre los recursos propios como la rentabilidad sobre activos es negativa en el ejercicio 1988. El valor añadido por ventas va disminuyendo progresivamente, tomando los valores: 11; 10,81; 8,23, respectivamente para los años 1986, 1987 y 1988.

En el análisis de esta evolución de las cooperativas de Consumo no se han incluido Eroski y Consum: ya que dada la gran diferencia de dimensión existente entre estas cooperativas y el resto del sector, se podría obtener una cooperativa media que no representase la verdadera problemática de la mayoría de las cooperativas del sector.

### I.3.6. LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO EN UNA SITUACION DE CAMBIO. C.T.A. Y S.A.L.

Las CTA han sido definidas en el epígrafe I.3.1. como aquellas empresas constituidas por trabajadores, *en tanto que tales*, para desarrollar en ellas su propio trabajo, vender en el mercado la producción de la empresa y obtener, de este modo, una renta destinada mayoritariamente a la remuneración del trabajo de los socios. Este concepto de CTA puede ser aplicada igualmente a las empresas SAL realmente existentes en España.

Es cierto que desde un planteamiento jurídico las diferencias entre ambos tipos de empresa son abismales. La CTA es una empresa en la que todos los socios tienen los mismos derechos políticos (un socio,



Cuadro n.º I.21

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO  
(VALORES MEDIOS EN MILLONES DE PESETAS CORRIENTES)**

Conceptos	1986		1987		1988	
		%		%		%
<b>ACTIVO</b> .....	34,58	100,00	42,25	100,00	66,75	100,00
Inmovilizado Neto .....	13,46	38,90	16,74	39,60	19,78	29,60
Existencias .....	5,37	15,50	5,32	12,60	18,03	27,00
Deudores .....	11,88	34,40	16,72	39,60	19,92	29,90
C. Financieras .....	3,87	11,20	3,47	8,20	9,02	13,50
<b>PASIVO</b> .....	34,58	100,00	42,25	100,00	66,75	100,00
Recursos propios .....	14,88	43,00	18,07	42,80	20,14	30,20
Deudas medio, largo .....	4,46	12,90	5,20	12,30	5,53	8,30
Deudas corto plazo .....	15,24	44,10	18,98	44,90	41,08	61,50

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social

Cuadro n.º I.22

**EVOLUCION DE LA CUENTA DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO  
(VALORES MEDIOS EN MILLONES DE PESETAS CORRIENTES)**

	1986	1987	T. variación %	1988	T. variación %
+ Ventas .....	95,43	113,67	19,11	176,97	55,69
+ Variac. Existencias .....	3,14	3,09	(1,59)	0,85	(72,49)
- Compras .....	85,02	102,57	20,64	156,49	52,27
+ Subvenciones .....	-	0,05	-	3,14	6.180,00
- Otros gastos .....	3,05	1,90	(37,70)	6,75	255,26
- Tributos .....	0,18	0,04	(77,78)	0,09	125,00
Valor Añadido Ajustado .....	10,32	12,30	19,18	17,63	43,34
- Gasto de personal .....	7,04	8,85	25,71	15,72	77,63
R. Económico Bruto de la Explotación .....	3,28	3,45	5,18	1,91	(44,64)
- Dotación amortizaciones .....	0,84	1,14	35,71	1,80	57,89
- Dotación provisiones .....	0,09	0,12	33,34	0,02	(83,34)
R. Económico Neto de la Explotación. ....	2,35	2,19	(6,81)	0,09	(95,89)
+ Ingresos financieros y otros .....	0,28	0,35	25,00	1,62	362,86
- Gastos financieros .....	1,43	2,18	45,45	1,88	(9,61)
Resultado Neto Total .....	1,20	0,46	(61,67)	(0,17)	(136,96)

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º I.23

**EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES RATIOS ECONOMICO-FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO**

	1986		1987		1988	
- Acid Test .....	1,03		1,06		0,70	
- Ratio de liquidez .....	1,38		1,34		1,14	
- Ratio de solvencia .....	1,76		1,78		1,44	
- Tasa endeudamiento .....	1,32		1,34		2,31	
- Cobertura inmovilizado .....	0,72		0,70		0,76	
- Fondo de maniobra .....	5.880.000		6.530.000		5.840.000	
- Rentabilidad Recursos propios % .....	3,89		(2,44)		(1,34)	
- Rentabilidad sobre activos % .....	1,67		(1,02)		(0,39)	
- Gastos financieros por pasivo Remunerado % .....	7,25		8,06		4,03	
- Explotación circulante .....	4,51		4,45		3,76	
- Margen de ventas % .....	0,61		(0,39)		(0,15)	
- Valor añadido .....	10.500.000		12.290.000		14.580.000	
- Valor añadido por ventas % .....	11,00		10,81		8,23	

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



un voto) y sus derechos económicos se circunscriben a la posibilidad de percibir un tipo de interés limitado por sus aportaciones al capital social. Por el contrario, la SAL es una sociedad de capitales, anónima para más señas, en la que los derechos políticos y económicos de los socios son similares a los existentes en las sociedades anónimas. Existen, sin embargo, acusadas diferencias entre el régimen legal de las sociedades anónimas y el de las SAL por lo que se refiere al capital social mínimo en poder de los socios trabajadores (al menos el 51% del capital social), al máximo porcentaje de acciones propiedad de un solo socio (el 25%, salvo en casos de socios administraciones públicas que podrá ser de un 49%) y al número máximo de trabajadores asalariados no socios (el 15% del total de la plantilla fija en SAL con 25 o más trabajadores y el 25% cuando la plantilla fija tenga menos de 25 trabajadores).

Estas diferencias entre la sociedad anónima y la SAL han sido bien entendidas por los empresarios privados tradicionales que han hecho una utilización escasa del marco jurídico propio de las SAL para el desarrollo de sus negocios. Las singularidades de la Ley 15/1986 de 25 de abril de Sociedades Anónimas Laborales han supuesto eficaces barreras de entrada a los empresarios capitalistas desde la perspectiva de las economías de opción que pueden presentar las diferentes fórmulas societarias.

De las CTA y SAL creadas con anterioridad al 31 de diciembre de 1988 existen en funcionamiento en el segundo semestre de 1990, 9738 empresas, de las cuales el 64% son CTA y el resto SAL. Estas cifras suponen una severa corrección a la baja de los Directorios existentes y vienen a confirmar las fundadas sospechas que se tenían sobre la fiabilidad de los Directorios existentes. Aún así, las empresas de trabajo asociado suponen una realidad consolidada en España que ofrece cifras muy por encima de la mayoría de los países de la CEE.

El Cuadro n.º I.24. presenta la distribución de empresas de trabajo asociado por Comunidades Autónomas y, si no es de extrañar la extensión del fenómeno de CTA por toda la geografía española, sorprende hasta cierto punto la rápida extensión de las empresas SAL fuera de las zonas que han sido su marco histórico de nacimiento y desarrollo. En efecto, el cooperativismo de trabajo asociado tiene hondas raíces en España y es lógico que se encuentre extendido por todas las Comunidades Autónomas. Aún así, es preciso destacar que el 76% de las CTA actualmente en funcionamiento se han creado en la década de los 80.

Por lo que se refiere a las SAL, lo que más llama la atención es que la inmensa mayoría se han creado en sólo dos años, 1987 y 1988. Nada menos que el 76% de las SAL actualmente en funcionamiento tiene su origen en ese breve período de tiempo. Si se comparan con las CTA,



**Cuadro n.º 1.24**  
**COMPARACION DE LAS C.T.A. Y S.A.L. EXISTENTES EN DIRECTORIOS**  
**A 31-12-88 CON LAS C.T.A. Y S.A.L. DE DICHS DIRECTORIOS QUE MANTIENEN**  
**ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN EL SEGUNDO SEMESTRE DE 1990**

Comunidad Autónoma	Población en directorios a 31-12-88		Población estimada con actividad en segundo semestre 1990		Porcentajes de población con actividad sobre población en directorios	
	CTA	SAL	CTA	SAL	CTA	SAL
Andalucía.....	4.618	663	1.997	449	43	68
Aragón.....	285	243	158	183	55	75
Asturias.....	233	88	121	56	52	64
Baleares.....	147	26	43	15	29	58
Canarias.....	174	99	67	35	39	35
Cantabria.....	92	30	28	17	30	57
Castilla-León.....	739	427	514	268	70	63
Castilla-La Mancha.....	1.020	536	307	401	30	75
Cataluña.....	2.757	867	1.073	264	39	30
Extremadura.....	526	186	219	142	42	76
Galicia.....	436	112	149	64	34	57
Madrid.....	1.260	1.016	463	536	37	53
Murcia.....	584	322	239	237	41	74
Navarra.....	61	154	27	112	44	73
País Vasco.....	543	516	331	303	61	59
La Rioja.....	69	17	28	9	41	53
C. Valenciana.....	1.415	642	502	381	35	59
<b>TOTALES.....</b>	<b>14.959</b>	<b>5.944</b>	<b>6.266</b>	<b>3.472</b>	<b>42</b>	<b>58</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



podrá observarse una realidad más reposada de estas últimas, ya que sólo un 28% de las existentes en el segundo semestre de 1990 se han creado entre 1987 y 1988.

Esto quiere decir que la realidad actual de empresas SAL poco tiene que ver con el origen histórico de las mismas que, más allá de aisladas y llamativas experiencias de la década de los 60, hay que situarlo en el período 1977-1985, en un contexto de grave crisis económica cuyo epicentro es de naturaleza industrial, y que conduce a muchos trabajadores de zonas con fuerte tradición industrial (País Vasco y Cataluña, sobre todo) a comprar la empresa en que trabajan ante el peligro de su desaparición.

El Cuadro n.º I.25. muestra la distribución de las empresas de trabajo asociado por sectores de actividad económica. El origen histórico de las SAL en enclaves industriales se deja notar, todavía, en el fuerte peso de estas empresas en el sector industrial. Peso que, no obstante, no ha hecho más que decrecer en beneficio del sector Servicios. Piénsese que las empresas SAL situadas en este último sector no llegaban al 20% del total en 1983, frente a un 33% existente en 1990.

En cuanto a Ventas, las empresas de trabajo asociado realizaron en 1988 una facturación superior al billón de pesetas, del que 640.000 millones correspondieron a CTA y 365.000 millones a empresas SAL (Cuadro n.º I.4.). En las Ventas de las CTA están incluidas las realizadas por las CTA del Grupo Cooperativo de Mondragón que, para el año de referencia, fueron de 155.000 millones de pesetas. Es decir, 86 CTA pertenecientes al Grupo de Mondragón realizaron el 15,5% de las Ventas de todas las empresas de trabajo asociado de España.

Cuadro n.º I.25

**DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO  
POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA. SEGUNDO  
SEMESTRE DE 1990**

Tipo de empresarial Sectores	CTA(1)		SAL(2)	
	N.º empresas	%	N.º empresas	%
Agricultura y Pesca .....	436	8,4	128	3,7
Industria .....	2.217	42,7	1.971	56,9
Construcción .....	592	11,4	229	6,6
Servicios .....	1.948	37,5	1.135	32,8
<b>TOTAL .....</b>	<b>5.193</b>	<b>100,0</b>	<b>3.463</b>	<b>100,0</b>

(1) Excepto Cataluña.

(2) Excepto La Rioja.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Para terminar con la exposición de datos relevantes de las empresas de trabajo asociado, las casi 10.000 CTA y SAL con actividad en España en el segundo semestre de 1990 empleaban a 180.000 personas de las cuales 150.000 eran trabajadores fijos (Cuadro n.º I.3.). Estas cifras dan como resultado un promedio de 18 trabajadores por empresa, 20 en las CTA y 16 en las SAL.

### Análisis financiero estático y dinámico de las CTA

El activo circulante representa en 1986 el 63,98% del activo total frente a un pasivo exigible a corto plazo del 45,97%, teniendo un fondo de maniobra del 18,01%. En el ejercicio 1986 los recursos propios son superiores al inmovilizado neto, originando que el fondo de maniobra esté casi financiado por recursos ajenos a largo plazo.

En el ejercicio 1986 se incrementan los fondos propios en mayor medida que el incremento del inmovilizado, por lo que aumenta el fondo de maniobra al mantener, prácticamente, el mismo endeudamiento a largo plazo. También se produce una minoración de las existencias y de la financiación a deudores, que da lugar a un incremento de la participación en el activo de las cuentas financieras mejorando el ratio de liquidez que pasa de 0,68 en 1986 al valor 1,50 en 1987.

Simultáneamente, también se ha producido una reducción de las deudas a corto plazo. Estos hechos indican que durante 1987 hubo una adaptación de estas empresas a la economía de mercado, correctamente gestionada; ya que la reducción de la financiación espontánea de los proveedores fue compensada con una mayor disminución de las cuentas de existencias y deudores, una mejora sustancial en los ratios de liquidez y acid test o ratio de tesorería.

Esta evolución fue acompañada de una mejora de la productividad, consiguiendo que el margen sobre ventas pasase del 1,67% en 1986 a 2,19% en 1987. El incremento de los beneficios obtenido con un pequeño incremento del inmovilizado, originó que el ratio que mide la rentabilidad sobre activo evolucionase favorablemente, pasando del 2,20% en 1986 a 2,87% en 1987.

Lógicamente también se mejoró la rentabilidad sobre los recursos propios en casi un punto, al pasar del 5,8% al 6,6% en 1987. No obstante, la rentabilidad sobre los recursos propios en 1987 continuaba siendo inferior al coste de la financiación ajena que era del 10,68%. Por tanto, el hecho de destinar parte de los recursos generados a minorar el endeudamiento retribuido, mejoró los beneficios al reducir el efecto del apalancamiento financiero negativo.

Durante el ejercicio de 1988 se continuó con el ajuste iniciado en el año anterior, si bien el mayor éxito corresponde al incremento de la



productividad; ya que la rentabilidad sobre los fondos propios llega a alcanzar el 14,4% superando el coste de la financiación ajena en 4,79% puntos y proporcionando un apalancamiento financiero positivo.

Se produjo un incremento del activo circulante, que conjuntamente con una disminución de la deuda a largo plazo originó una disminución del fondo de maniobra y un incremento del endeudamiento.

En conclusión, puede afirmarse que las cooperativas de trabajo asociado han obtenido una buena rentabilidad sobre los fondos propios, habiendo mostrado este indicador una evolución muy favorable. Han obtenido un fuerte incremento de la productividad, mejorando sustancialmente la rentabilidad obtenida sobre activos totales medios y el margen sobre ventas. Tanto los ratios de liquidez como de solvencia tienen un valor que indica una buena situación financiera, y el hecho de que el coste del endeudamiento sea menor que la rentabilidad de los fondos propios permite que puedan financiar un moderado crecimiento del volumen de actividad con recursos ajenos.

Sería aconsejable que parte de la deuda remunerada a corto plazo fuese sustituida por endeudamiento a medio y largo plazo para evitar tensiones de liquidez.

### **Análisis financiero estático y dinámico de las SAL**

El activo circulante representa en el año 1988 el 62,40% del activo frente a un exigible a corto plazo del 44,18%, teniendo un fondo de maniobra del 17,92%. Se considera conveniente resaltar el incremento del activo circulante y del pasivo circulante durante los ejercicios de 1986, 1987 y 1988.

El activo circulante ha sido respectivamente el 50,71%, 58,04%, 62,40%. El pasivo circulante se ha incrementado más rápidamente, pasando de representar el 20,76% del pasivo en el año 1986, a ser el 44,48% en el año 1988. Lógicamente, esta evolución ha originado una disminución del fondo de maniobra que ha pasado de representar el 29,95% del balance a ser el 17,92 en el ejercicio de 1988.

El incremento del circulante ha sido originado principalmente por el aumento de la financiación a clientes y el incremento de las existencias.

Se considera conveniente indicar que la principal fuente de financiación del incremento en el activo circulante ha sido el endeudamiento a corto plazo.

Analizado el ratio de liquidez se observa que experimenta un deterioro progresivo, pasando del valor 2,44 en 1986 a 1,40 en 1988.



Cuadro n.º I.26

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO  
(BALANCE MEDIO EN PESETAS CORRIENTES)**

	1986		1987		1988	
	%	Tasa variación %	%	Tasa variación %	%	Tasa variación %
<b>ACTIVO</b> .....	93.785.940,68	100,00	73.260.362,12	100,00	77.267.083,24	100,00
Existencias .....	18.165.347,67	19,37	12.710.648,05	17,35	13.580.543,57	17,58
Inmov. neto .....	33.782.797,35	36,02	28.479.019,67	38,87	29.196.418,69	37,58
Deudores .....	30.359.800,60	32,37	21.230.324,94	28,98	26.076.940,45	33,75
C. Financieras .....	11.477.995,06	12,24	10.840.369,46	14,80	8.413.185,53	10,89
<b>PASIVO</b> .....	93.785.940,68	100,00	73.260.362,12	100,00	77.267.083,24	100,00
Recursos propios .....	35.622.568,97	37,98	31.898.885,39	43,50	31.821.597,48	41,18
Deudas medio y largo .....	15.047.891,87	16,05	11.646.039,42	15,90	7.614.217,10	9,86
Deudas corto .....	43.115.479,84	45,97	29.715.437,31	40,60	37.830.968,66	48,96
( ) negativo.						

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Cuadro n.º I.27

**EVOLUCION DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO  
ASOCIADO A NIVEL GLOBAL  
(CUENTA MEDIA EN PESETAS CORRIENTES)**

	1986	1987	T. varia- ción %	1988	T. varia- ción %
+ Ventas .....	132.182.044,90	95.848.432,08	(22,18)	102.198.692,02	6,62
+ Variación Existencias .....	1.777.905,41	2.648.510,49	48,96	2.313.119,58	(12,65)
- Compras .....	55.969.681,91	42.980.217,53	(23,20)	45.678.925,01	6,27
+ Subvenciones .....	1.856.097,15	1.531.268,55	(17,56)	1.105.156,55	(27,82)
- Otros gastos .....	18.651.928,87	14.571.650,13	(21,87)	16.495.153,02	(14,22)
- Tributos .....	237.424,31	182.776,74	(23,01)	156.775,70	(14,22)
Valor añadido Ajustado .....	51.957.011,47	42.293.566,74	(18,99)	43.286.114,40	2,34
- Gasto de personal .....	40.619.583,83	34.373.877,08	(15,37)	34.168.398,46	(0,59)
R. Económico Bruto de la Explotación .....	11.337.427,64	7.919.689,64	(30,14)	9.117.715,94	15,12
- Dotación amortizaciones .....	4.474.871,87	3.316.689,81	(63,50)	3.185.395,46	(3,95)
- Dotación provisiones .....	2.418.220,96	2.066.790,90	(14,55)	1.031.410,89	(5,00)
R. Económico Neto de la Explotación .....	4.444.334,81	2.536.208,93	(42,93)	4.900.909,59	9,32
+ Ingresos financieros y otros .....	5.158.736,24	3.991.632,90	(22,62)	3.995.855,17	0,10
- Gastos financieros .....	7.353.876,95	4.420.538,83	(41,34)	4.370.819,68	(1,13)
Resultado Neto Total .....	2.067.194,10	2.107.303,00	1,93	4.525.945,08	114,76

( ) negativo

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º I.28

**EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES RATIOS ECONOMICO-FINANCIEROS  
DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO**

	Ratios / Ejercicios		
	1986	1987	1988
- Acid Test .... (de liquidez)	0,97	1,07	0,91
- Ratio de liquidez .....	0,68	1,50	1,27
- Ratio de solvencia .....	1,64	1,78	1,70
- Tasa endeudamiento. % .....	172,00	128,00	142,00
- Cobertura inmovilizado .....	0,66	0,65	0,73
- Coste medio de personal .....	-	-	-
- Fondo de maniobra .....	16.887.766,00	15.065.904,00	10.239.700,00,00
- Rentabilidad Recursos propios % .....	5,80	6,6	14,40
- Rentabilidad sobre activos % .....	2,20	2,87	5,85
- Gastos financieros por pasivo Remunerado % .....	12,95	10,68	9,61
- Explotación circulante .....	2,05	2,14	2,12
- Margen de ventas % .....	1,67	2,19	4,42
- Valor añadido .....	51.957.011,00	42.293.566,00	43.286.144,00
- Valor añadido por ventas % .....	42,17	44,12	44,17
- Valor añadido por empleado .....	-	-	-
- Ventas por empleado .....	-	-	-
- Activo por empleado .....	-	-	-

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Asimismo, el ácido test muestra una evolución negativa al minorarse desde 1,02 en 1986 a 0,82 en 1988.

Se ha producido una minoración en los fondos propios, reduciéndose su participación en el pasivo desde el 37,25% al 25,16% en 1988. Este mismo efecto viene reflejado por la evolución del ratio de solvencia que pasa de 1,59 en 1986 al valor 1,34 en 1988.

Esta reducción de los fondos propios origina un incremento de los fondos ajenos para financiar el aumento del activo y la disminución de los fondos propios. Por tanto, la tasa de endeudamiento empeora muy significativamente al pasar del valor 0,79 en 1986 al 1,36 en 1988.

El coste de los recursos ajenos remunerados en 1988 es del 10,20%, muy similar al de los fondos propios que es del 10,8%.

Expuestas ya de forma sucinta las principales cifras de las empresas de trabajo asociado procede realizar un análisis en torno a los siguientes temas: a) Convergencia sociológica y empresarial de los diferentes tipos de empresa de trabajo asociado; b) Aplicación de los Principios Cooperativos en las CTA; c) Mercado de trabajo, creación de empleo y empresas de trabajo asociado; d) Nuevos espacios para las empresas de trabajo asociado; e) Los desafíos del futuro y el asociacionismo empresarial.

**a) Convergencia sociológica y empresarial de los diferentes tipos de empresa de trabajo asociado**

Una simple reflexión sobre los datos hasta ahora expuestos sobre CTA y SAL permite establecer que no existen diferencias apreciables en lo que se refiere al espacio que ocupan en el sistema productivo y al tamaño de ambos tipos de empresa.



Cuadro n.º I.29

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES  
(VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES)**

	1986	%	1987	%	1988	%	Tasa variacion
<b>ACTIVO</b> .....							
Inmovilizado neto .....	186.703.559	100,00	137.701.425	100,00	98.660.957	100,00	-
Existencias .....	91.996.109	49,29	57.785.596	41,96	37.101.682	37,60	-
Deudores .....	55.165.700	29,54	40.567.546	29,46	25.613.899	25,96	-
C. Financieras .....	31.986.656	17,13	32.042.679	23,27	29.704.110	30,11	-
C. Financieras .....	7.555.098	4,04	7.305.604	5,31	6.421.266	6,33	-
<b>PASIVO</b> .....	186.703.559	100,00	137.701.425	100,00	98.660.957	100,00	-
Recursos propios .....	69.549.099	37,25	44.166.006	32,07	24.821.525	25,16	-
Deudas medio y largo plazo ...	78.392.962	41,99	49.150.591	35,70	29.950.258	30,36	-
Deudas corto plazo .....	38.761.498	20,76	44.384.828	32,23	43.889.174	44,48	-

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Cuadro n.º I.30

**EVOLUCION DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS  
SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES A NIVEL GLOBAL  
(VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES)**

	1986 pesetas	1987 pesetas	1988 pesetas
+ Ventas .....	189.883.962	145.030.896	105.138.533
+ Variación en existencias .....	2.309.615	8.256.525	5.161.746
- Compras .....	82.224.957	71.422.178	52.036.075
+ Subvenciones .....	33.268	154.306	284.329
- Otros gastos .....	10.203.395	9.784.186	8.834.525
- Tributos .....	279.113	320.096	163.402
Valor Añadido Ajustado .....	99.519.380	71.915.267	49.550.606
- Gastos de Personal .....	78.093.454	54.724.298	37.763.153
R. Económico Bruto de Explotación ...	21.425.926	17.190.969	11.787.453
- Dotación amortizaciones .....	5.728.984	4.057.847	2.792.774
- Dotación provisiones .....	1.189.161	320.096	789.398
R. Económico Neto de Explotación .....	14.507.781	12.813.026	8.205.305
+ Ingresos financieros y otros .....	2.449.632	2.595.939	1.996.168
- Gastos financieros .....	15.236.444	10.833.216	7.534.215
Resultado Neto Total .....	1.770.969	4.575.748	2.667.254

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Cuadro n.º I.31

**EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES RATIOS ECONOMICO-  
FINANCIEROS DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES**

Ratios / Ejercicios	1986	1987	1988
- Acid Test .....	1,02	0,88	0,82
- Ratio de liquidez .....	2,44	1,80	1,40
- Ratio de solvencia .....	1,59	1,48	1,34
- Tasa endeudamiento .....	0,79	1,02	1,36
- Cobertura inmovilizado .....	0,62	0,63	0,31
- Coste medio de personal .....	-	-	-
- Fondo de maniobra (1) .....	55,93	35,53	17,67
- Rentabilidad Recursos propios % .....	2,56	9,27	10,80
- Rentabilidad sobre activos % .....	3,11	11,95	20,36
- Gastos financieros por pasivo Remunerado % .....	13,00	11,58	10,20
- Explotación circulante .....	2,00	1,81	1,70
- Margen de ventas % .....	0,94	2,82	2,54
- Valor añadido (1) .....	99,78	72,09	49,43
- Valor añadido por ventas % .....	52,54	55,88	54,66
- Valor añadido por empleado .....	-	-	-
- Ventas por empleado .....	-	-	-
- Activo por empleado .....	-	-	-

(1) en millones de pesetas

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Si es cierto que las SAL denominadas históricas tienen un origen fundamentalmente industrial y un tamaño medio muy superior a las CTA de comienzos de la década de los 80, en la actualidad el 80% de las SAL tienen menos de 10 trabajadores y sólo 60 empresas superan los 100. El tamaño de las SAL y CTA creadas en los últimos años es muy similar resultando incluso superior en las CTA (7,8 socios frente a 6,8 para las SAL en 1988).

Parece claro también que son trabajadores quienes impulsan ambas experiencias empresariales. Una atenta lectura de los Cuadros I.32. y I.33., así lo atestigua.

El 82% del capital social de las SAL es propiedad de los trabajadores y está distribuido entre ellos de forma muy igualitaria. Además, el capital social en manos de socios capitalistas (18%) también está equidistribuido entre ellos y existen razones para pensar en una fuerte participación de las familias de los socios trabajadores como «capitalistas» de la SAL. El hecho de que las SAL registradas en 1989 contaran entre los socios capitalistas con un 58% de mujeres induce a pensar que muchas de ellas son esposas de socios trabajadores que refuerzan la posición de control de sus maridos en la Asamblea General.

Cuadro n.º I.32

### INDICADORES DE LA ESTRUCTURA SOCIAL DE LA EMPRESA S.A.L. (SEGUNDO SEMESTRE 1990)

Admisión de nuevos socios trabajadores por parte de la empresa (% sobre el total de empresas SAL) .....	SI 19,1 %	NO 80,9 %
Admisión de nuevos socios capitalistas por parte de la empresa (% sobre el total de empresas SAL) .....	SI 12,2 %	NO 87,8 %
Aportación al capital social de los nuevos socios trabajadores .....	1,4 millones ptas./socio	
Aportación al capital social de los nuevos socios en las CTA .....	481.000 ptas./socio	
Porcentajes de capital social en poder de socios trabajadores y de socios capitalistas .....	Socios trabajadores 81,8 %	Socios capitalistas 18,1 %
Distribución del capital social entre los socios trabajadores (% sobre el total de empresas SAL) .....	Todos los socios trabajadores poseen la misma proporción del capital social	
	SI 82,7 %	NO 17,3 %
Distribución del capital social entre los socios capitalistas (% sobre el total de empresas SAL) .....	Todos los socios capitalistas poseen la misma proporción del capital social	
	SI 71,2 %	NO 28,8 %

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º I.33

**APLICACION DE LOS BENEFICIOS EN LAS EMPRESAS  
DE TRABAJO ASOCIADO**

Concepto	CTA	SAL
	%	%
La mayor parte de los beneficios se dedican a autofinanciación (reservas voluntarias u obligatorias) .....	55,4	63,3
La mayor parte de los beneficios se capitaliza con el incremento correspondiente de la parte de cada socio .....	10,6	-
La mayor parte de los beneficios se dedican a retribuir el capital ..	-	15,4
La mayor parte de los beneficios se aplica a retornos cooperativos monetizados .....	21,4	-
Otros .....	12,6	21,3
<b>TOTAL .....</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

En cuanto al destino de los beneficios, tanto en las CTA como en las SAL, más del 50% de dichas empresas dedican a autofinanciación (reservas voluntarias y obligatorias) la mayor parte de los beneficios. Sólo un 15,4% de las SAL destinan sus beneficios, de forma mayoritaria, a retribuir el capital social, frente a un 21,4% de las CTA que asigna la mayoría de los beneficios a retornos cooperativos monetizados.

Es cierto que el tratamiento legal del capital social en las SAL y en las CTA es completamente distinto y que, en las últimas, sólo está autorizada una retribución en forma de tipo de interés limitado y una liquidación del capital social por su valor nominal. También tienen un tratamiento legal distinto las reservas y el activo neto resultante en caso de liquidación de la empresa. Pero la evidencia empírica resulta contundente y muestra que no existen CTA liquidadas cuyo activo neto resultante no se lo hayan repartido los socios de una u otra forma. En el caso de las CTA no deja de ser una falacia la supuesta existencia de un patrimonio cooperativo irrepartible.

El Cuadro n.º I.32. también muestra una cierta tendencia al negocio cerrado por parte de las SAL. No puede interpretarse de otro modo que sólo el 19% de las mismas se muestren dispuestas a admitir nuevos socios trabajadores que, por cierto, realizan aportaciones al capital social muy superiores a las de los nuevos socios de las CTA (1,4 millones de pesetas frente a 481.000 pesetas).



Cuadro n.º I.34

**FUENTES DE FINANCIACION DE LA INVERSION INICIAL  
EN LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO  
(PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE CADA FUENTE  
EN EL TOTAL DE LA INVERSION INICIAL)**

<i>Fuente de financiación</i>	CTA	SAL
Aportaciones de los socios .....	71,6	75,3(1)
Préstamos y créditos oficiales .....	9,4	5,4
Subvenciones oficiales .....	6,9	2,9
Créditos de entidades privadas .....	8,6	13,3
Otras fuentes .....	3,5	3,1
Total .....	100,0	100,0

(1) En las SAL, el 28,3% de la financiación inicial proviene de aportaciones de desempleo.

En CTA no se poseen datos.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Es posible que en este aspecto las empresas SAL tengan una estructura más cerrada y menos solidaria que las CTA pero no debe olvidarse que el 76% de las SAL en funcionamiento se han creado en los años 1987 y 1988 por lo que, hasta cierto punto, resulta lógica su resistencia a admitir nuevos socios en un momento de asentamiento y consolidación. Este planteamiento se refuerza con el dato de que aún es menor el porcentaje de SAL que admiten nuevos socios capitalistas (sólo el 12%).

*Por la base social de las CTA y SAL (mayoritariamente constituidas por trabajadores de los sectores industriales y de servicios), por la finalidad que las impulsa (crear y/o mantener empleo en empresas auto-gestionadas) y por la realidad empresarial que configuran (pymes enclavadas preferentemente en sectores industrial y de servicios) no existen razones que aconsejen un análisis separado de estos dos tipos de empresas. Bien al contrario, un estudio conjunto de CTA y SAL permitirá resaltar la contribución que estas empresas de trabajo asociado pueden hacer a la creación de empleo estable, a la mejor distribución funcional de la renta y a la consolidación de un importante sector de Economía Social en España.*

Al mismo tiempo, un análisis conjunto de la realidad empresarial de CTA Y SAL pondrá de manifiesto la necesidad de desarrollar estrategias conjuntas de asociacionismo económico y de federación social para adaptarse a la situación creada por los nuevos factores presentes en la integración económica internacional, las tecnologías innovadoras, el mercado de trabajo y la reorientación del papel del sector público en la actividad económica.



**b) Aplicación de los Principios Cooperativos en las CTA**

La clasificación que se ha realizado de todas las clases de cooperativas en cuatro grandes bloques en el epígrafe I.3.1. de este Informe es especialmente útil para poner de relieve que *las CTA son las únicas cooperativas en las que los socios no son ni empresarios ni consumidores. Las únicas cooperativas en las que la renta de los socios depende, exclusivamente, de la suerte de la propia cooperativa.* Los socios de las CTA son, por tanto, quienes más riesgos asumen al desarrollar un proyecto empresarial cooperativo, si se comparan con los socios de otras clases de cooperativas. Nadie pone todos los huevos en la misma cesta como lo hacen los socios de una CTA al arriesgar en ella su tiempo, sus ahorros, su crédito y hasta su hacienda.

*Si la razón de ser de una CTA estriba en ofrecer trabajo remunerado a sus socios subordinando el capital al trabajo, todos los obstáculos que se opongan a la máxima retribución posible del trabajo y del riesgo asumido por los socios trabajadores deben ser removidos.*

La función relevante de interés social de las CTA está más que justificada por su capacidad para generar empleo, facilitar el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción e incentivar la corresponsabilidad de amplios colectivos sociales en la asunción de riesgos, en la creación de riqueza y en su distribución equitativa.

Carecen, pues, de justificación ética las excesivas trabas a la retribución del capital social y la sofisticada existencia de un patrimonio cooperativo irrepartible, al menos con la magnitud que su diseño legal establece.

Los socios de las CTA deben tener también la posibilidad de emitir activos financieros atractivos que sean capaces de movilizar el ahorro para conseguir los medios de financiación necesarios para el desarrollo de sus proyectos. Y todo ello sin menoscabo de una clara supeditación del capital a la finalidad social de la cooperativa.

Desde una concepción residual de las CTA como albergue de parados en un contexto de estancamiento económico estas consideraciones serían secundarias. Pero desde una perspectiva que considere a la Economía Social como un sector con futuro en una coyuntura de rápido crecimiento, cambio tecnológico, aumento de la competencia e internacionalización de los mercados, estas reflexiones adquieren una dimensión de primera magnitud y justifican que, sin demora, el tema sea abordado por todos los agentes implicados.

Es evidente que las actualizaciones legislativas que este Informe propugna deberán incorporar eficaces barreras de entrada que impidan



una utilización desnaturalizadora de los fines cooperativos. Pero la propia Ley 15/1986 de 25 de abril de Sociedades Anónimas Laborales ha puesto de manifiesto lo eficaces que resultan determinadas normas singulares para disuadir a los empresarios capitalistas de no utilizar las economías de opción que suponen marcos jurídicos creados para el logro de objetivos extraños a sus propósitos. Por lo demás, actualmente existen las condiciones técnicas que permiten introducir eficaces barreras de entrada relacionadas con la renta y el patrimonio de los socios.

*Teniendo en cuenta todo lo anterior este Informe propugna la creación de una Comisión interdisciplinar de expertos, juristas, economistas, especialistas en economía agraria y sociólogos que elabore un Dictamen sobre los nuevos desafíos a los que se enfrentan las cooperativas y empresas SAL en España y los aspectos legislativos de las mismas que deberían ser actualizados.*

### c) Mercado de trabajo, creación de empleo y empresas de trabajo asociado

Se han puesto de relieve en el epígrafe I.1.2. de este Informe los profundos cambios experimentados en el mercado de trabajo, donde se ha asentado un marco de relaciones laborales que incide negativamente en la estabilidad del empleo. Este nuevo marco es consecuencia de las tendencias de fondo del sistema productivo que constituyen la principal causa de la inestabilidad creciente del empleo y frente a la cual la aplicación de normas y políticas que ignoraran dichas tendencias no haría más que dificultar el crecimiento económico y agravar la magnitud del desempleo. La existencia de 18 millones de parados en la CEE, de los cuales 2,5 millones corresponden a España a 31 de diciembre de 1990, pone en evidencia la importancia de la política de empleo.

Respecto al primer punto, el de la creciente inestabilidad del empleo, las tendencias de fondo del sistema productivo apuntan, como ya ha sido señalado, hacia un aumento de la contratación temporal. En cuanto al desempleo, uno de los principales problemas que se presenta es el de la compatibilización de una tasa de crecimiento suficiente para reducir el paro (que en España se estima debe situarse por encima del 3,5% anual) con el objetivo de controlar la inflación y el equilibrio externo. En efecto, mientras el desempleo se ha mantenido estable en Europa, alrededor de un 11%, la inflación ha disminuido de forma progresiva. Ha sido suficiente un descenso de poco más de un punto en la tasa de desempleo para que la inflación se haya estabilizado e incluso volviera a aumentar. Ello quiere decir que la denominada



NAIRU(\*), (tasa de desempleo necesaria para mantener la inflación estable) es preocupantemente elevada. Más aún en el caso de España, donde con una tasa de desempleo del 16% a finales de 1990, todo parece indicar que se encuentra en un nivel próximo al de equilibrio o NAIRU. Con todo, en el período 1985-1990 se ha podido compatibilizar el mayor crecimiento económico desde 1974 con una disminución de la tasa de desempleo y una reducción de la inflación.

La tendencia al aumento del trabajo eventual queda reflejada en el Cuadro n.º I.35. En los últimos 4 años el número de asalariados con contrato indefinido ha descendido en cifras absolutas. En 1990 la población asalariada con contrato eventual suponía el 32% del total de población asalariada.

*En las empresas de trabajo asociado, CTA y SAL, el número de trabajadores empleados en el segundo semestre de 1990 ascendía a 178.000, de los cuales sólo 30.000 eran eventuales (Cuadro n.º I.3.). Es decir, la población asalariada con contrato temporal de las empresas de trabajo asociado es sólo el 17% del total de trabajadores de dichas empresas. La tendencia a crear empleo estable es, por consiguiente, mucho mayor en las empresas de trabajo asociado que en el resto de empresas.*

Esta tendencia se refuerza al analizar con detalle los Anexos estadísticos del Libro Blanco y comprobar el crecimiento de trabajadores fijos en los últimos años. Si, además, se desagrega del Cuadro n.º I.35. la población asalariada fija al servicio de todo el sector público se obtiene como resultado que *los asalariados fijos del sector privado en España apenas superan los 4 millones de trabajadores y que el 3,7% de ellos está empleado en empresas de trabajo asociado.*

Cuadro n.º I.35

**EVOLUCION DE LA POBLACION ASALARIADA EN ESPAÑA  
(MILES DE PERSONAS)**

Tipo de contrato	1987		1988		1989		1990	
	Núm. de asalariados	%	Núm. de asalariados	%	Núm. de asalariados	%	Núm. de asalariados	%
Con contrato indefinido .....	6.525	82	6.392	77	6.469	73	6.414	68
Con contrato temporal .....	1.452	18	1.946	23	2.396	27	2.950	32
Total población asalariada .	7.977	100	8.338	100	8.865	100	9.364	100

Fuente: INE, EPA

(\*) NAIRU (Nonaccelerating Inflation Rate of Unemployment, Tasa de desempleo no acelerada de inflación).



En cuanto a la magnitud del desempleo un conjunto de conocidos factores explica su importancia en la mayoría de países desarrollados («shocks» de los precios de importación, más importantes en Europa que en Estados Unidos, crisis de demanda, cambios estructurales y otros) y su diferencial negativo en España (transición democrática, fuerte estructura industrial primaria, reconversión industrial, apertura al exterior, aumento del número de jóvenes en busca de primer empleo, etc.).

El problema de fondo consiste en determinar las razones que explican la persistencia del desempleo en España y en los países de la CEE, a pesar de la expansión del crecimiento económico de la segunda mitad de la década de los 80 que, en España, ha permitido reducir en 6 puntos la tasa de desempleo. Llama la atención, por contraste, el rápido descenso del paro en Estados Unidos después de 1982. Y una segunda cuestión vinculada al problema anterior, ¿por qué la NAIRU es tan elevada en España?, es decir, ¿por qué un moderado descenso del desempleo a partir de tasas del 17% produce repuntes inflacionarios?

Durante el período 1973-1984 las tasas de desempleo aumentaron coexistiendo con un bajo nivel de demanda, aumento de salarios reales y otros factores de índole estructural. En España se llegó a alcanzar una tasa de paro en 1986 superior al 22%.

Los enfoques explicativos del desempleo de carácter macroeconómico explican éste, bien como consecuencia principal del nivel alcanzado por los salarios reales («paro clásico»), bien debido a un bajo nivel de demanda agregada («paro keynesiano»), pero lo cierto es que ambos enfoques se complementan y ambas variables son necesarias para explicar la demanda de empleo por parte de los empresarios. Los más recientes estudios sobre el desempleo así lo confirman e integran en un único modelo las tesis neoclásicas y keynesianas.

En cuanto a la segunda pregunta, a saber, las razones que explican el alto nivel de la NAIRU, todo parece indicar que las políticas macroeconómicas dirigidas a lograr tasas de crecimiento sostenido para reducir el desempleo pueden resultar ineficaces si no se complementan con políticas microeconómicas conducentes a reforzar la función estabilizadora del mercado de trabajo y a disminuir la presión salarial y de las demás rentas. La reducción duradera del desempleo no podrá alcanzarse mientras no se controle la inflación y ello exige actuar sobre los factores que mantienen elevada la tasa de desempleo de equilibrio no aceleradora de inflación.

Queda fuera de lugar en este Informe un pronunciamiento sobre la función de los sindicatos en las políticas de empleo, sobre la inciden-



cia de las políticas de protección pasiva y sobre otros aspectos de gran importancia relacionados con el compromiso de los agentes sociales y económicos en las políticas de rentas y de crecimiento económico. Pero cada vez quedan menos dudas acerca de la necesidad de desarrollar políticas microeconómicas de empleo. Políticas microeconómicas que, además de aplicarse descentralizadamente, desarrollen de forma integral un amplio abanico de incentivos a trabajadores y empresarios para buscar y ofrecer empleo y que, al mismo tiempo, actualicen las capacidades de los trabajadores respecto a las necesidades de las empresas. Por caras que resulten, estas políticas terminan siendo más eficaces y baratas que la aplicación indefinida de los subsidios al desempleo. La experiencia de algunos países europeos, como es el caso de Suecia así lo confirma.

En este contexto, los datos ofrecidos en este Informe ponen de manifiesto la enorme eficacia y el bajo coste para los presupuestos públicos que supone un apoyo decidido a las empresas de trabajo asociado que, como se ha señalado, mantienen en España para 1990 cerca de 200.000 puestos de trabajo directos, de los cuales son fijos el 83%. Empresas que, ya ha sido dicho, generan empleo estable en mayor proporción que las empresas privadas, crean riqueza y distribuyen eficazmente la renta, reciclan profesionalmente a sus trabajadores y generan una cultura de participación y corresponsabilidad imprescindible para el éxito de las políticas de rentas y de crecimiento económico. *Las empresas de trabajo asociado son, ya hoy, y pueden serlo mucho más en el futuro, instrumentos básicos de las políticas de empleo y de calidad de vida.*

#### **d) Nuevos espacios para las empresas de trabajo asociado**

La configuración de las empresas de trabajo asociado como instrumento de las políticas microeconómicas de empleo no es contemplada en este Informe, entiéndase bien, como una utilización coyuntural para tiempos de crisis en donde las empresas de trabajo asociado aparecían como manifestación coyuntural de la evolución cíclica de la economía.

En primer lugar, debe recordarse que en este Informe se ha hecho hincapié con reiteración en la existencia de un *nuevo escenario* con *nuevos problemas económicos a resolver*, *nuevas necesidades sociales* y *nuevas formas de resolver los primeros y atender las segundas*. El del desempleo es uno de los *nuevos* problemas del actual escenario. No el desempleo en sí mismo, sino sus causas y sus posibles soluciones.

El crecimiento económico equilibrado, condición necesaria para reducir el desempleo, no podrá conseguirse con políticas convencio-



nales diseñadas para otros tiempos, sean éstas Keynesianas o desreguladoras a ultranza. En el primer caso se acentuaría un proceso de burocratización de las relaciones económicas en el que el mercado perdería lo mejor de sí mismo como institución dinamizadora de la sociedad civil. En el segundo caso, los posibles éxitos «económicos» a corto plazo pronto quedarían ensombrecidos por la factura de altos costes sociales que la sociedad en su conjunto tendría que pagar.

*Este Informe considera que la consecución de un crecimiento económico equilibrado pasa por la aplicación de políticas microeconómicas de empleo. En este contexto, la creación y desarrollo de empresas de trabajo asociado puede introducir automatismos de equilibrio en el mercado, mitigando muchas de las rigideces que están en la base explicativa de las altas tasas de desempleo.*

Los procesos de terciarización y descentralización productiva, a los que ya se han hecho referencia, los cambios técnicos acelerados y las modificaciones en la estrategia, estructura y gestión de las empresas están creando nuevos espacios de actuación para empresas intensivas en tecnología y marketing que, como ha sido señalado, no fundamenten su competitividad necesariamente en la utilización intensiva de capital o de trabajo en grandes unidades productivas sino en la cualificación profesional, la capacidad de gestión y la especialización del producto. Existe una tendencia cada vez mayor por parte de medianas y grandes empresas a subcontratar fases de sus procesos productivos o infraestructuras de apoyo a los mismos que dan pie al desarrollo de empresas subcontratistas competitivas y con futuro en las próximas décadas.

Por lo demás, si algo se ha quebrado en la última década con la revolución informacional y la simplificación en los niveles de gestión ha sido la lógica del «fordismo» y el sistema de trabajo de masa en cada vez más subsectores de la actividad económica en los que la tecnología y la gestión desempeñan un papel de creciente importancia en los incrementos de productividad. En todos estos campos de la actividad económica de la industria y los servicios las empresas de trabajo asociado pueden desempeñar en el futuro un rol nada desdeñable.

#### **e) Los desafíos del futuro y el asociacionismo empresarial**

Al margen de las tendencias hacia una expansión de las empresas de trabajo asociado en el sector servicios, la realidad actual se presenta con una importante herencia de la vieja estructura industrial que más ha sido azotada por la crisis económica. De hecho, el 48% de las empresas de trabajo asociado se encuentra situado en el sector industrial manufacturero y una atenta observación del Cuadro n.º I.36.



obliga a mirar con inquietud el futuro de más de 3.000 empresas de trabajo asociado, a las que hay que añadir las CTA catalanas enclavadas en subsectores de demanda débil y que los Directorios utilizados no han permitido delimitar.

En todo caso, *la cifra de 3.500 empresas de trabajo asociado situadas en subsectores de demanda débil está con seguridad, muy ajustada.* Se trata de empresas dedicadas al textil, calzado, vestido, madera y mueble de madera, corcho, productos metálicos, productos de minerales no metálicos (sobre todo vidrio) y otras manufacturas similares. La producción de estas empresas presenta, por lo general, una baja competitividad que se ha traducido, no sólo en mayores dificultades para exportar sino en una pérdida apreciable de cuotas de mercado interno. Esto es particularmente cierto en el textil, cuero, calzado, vestido, madera y corcho, en donde el débil crecimiento de la demanda interna ha sido cubierto con creces por el aumento de las importaciones que ha llevado a tasas reales negativas el crecimiento de la producción en el textil, cuero, calzado y vestido y ha abierto una brecha entre los índices de demanda interna y los de producción de madera, corcho y otras manufacturas industriales que ha sido cubierta por un aumento de las importaciones.

La perspectiva, ya inmediata, del gran mercado sin fronteras plantea como tarea urgente la necesidad de proceder a una decidida reconversión de muchas empresas de trabajo asociado situadas en el sector industrial. Los estudios más recientes ponen de relieve que la tercera parte de los 120 sectores industriales de la Nomenclatura General de Actividades Económicas de la CEE (NACE) se verán especialmente afectados por la realización del mercado interior que, mientras en el empleo y en el valor añadido industrial de España repercutirá en torno a una tasa del 40%, en las empresas industriales de trabajo asociado se verán sustancialmente alteradas las variables del mercado para un 70% de las mismas.

Por supuesto que el mercado interior afectará de modo especial a muchos subsectores de demanda débil como el textil, confección, calzado, vidrio y otras industrias manufactureras, pero ningún sector escapará a su impacto y, así, maquinaria y equipo, material de transporte, alimentos y bebidas en sectores de demanda media y máquinas de oficina, material eléctrico e industria química en sectores de demanda fuerte notarán con mayor intensidad la nueva atmósfera comunitaria.



Cuadro n.º I.36

**LAS EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO EN EL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO**  
**EMPRESAS INDUSTRIALES DE TRABAJO ASOCIADO EN LOS DIFERENTES SUBSECTORES CLASIFICADOS SEGUN EL CRECIMIENTO DE LA DEMANDA EN EL PERIODO 1985-1988 (1)**

Subsectores	Número de empresas de trabajo asociado			Porcentaje sobre el total de empresas industriales de trabajo asociado
	CTA	SAL	Total	
Subsectores de demanda fuerte: Aero-náutica, Maquinaria de oficina y ordenadores, eléctrica, electrónica, Material eléctrico y electrónico, Química .....	68	232	300	7
Subsectores de demanda media: Caucho y plásticos, Maquinaria y Equipo, Vehículos, Material de Transporte, Alimentos, Bebidas y Tabaco, Papel, Artes Gráficas y Edición .....	191	554	745	18
Subsectores de demanda débil: Metálicas básicas, Productos metálicos, Productos de minerales no metálicos, Fibras artificiales y sintéticas, Textil, Cuero, Calzado y Vestido, Madera y Corcho, otras industrias manufactureras .....	1.958	1.185	3.143	75
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.217</b>	<b>1.971</b>	<b>4.188</b>	<b>100</b>

(1) Excluidas las CTA de Cataluña.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Todo lo anterior plantea importantes desafíos a las empresas de trabajo asociado, especialmente a las industriales. Desafíos, de toda índole que se pueden resumir en uno solo, cual es la necesidad de terminar con la balcanización de las empresas de trabajo asociado que es la vía más directa al suicidio.

Se ha insistido con reiteración en el epígrafe I.1.2. de este informe sobre la necesidad de emprender con urgencia la senda del asociacionismo empresarial. Los más importantes desafíos de la reconversión que se necesita pasan por la asociación de empresas. Políticas de producto, renovación tecnológica, modernización de la gestión, desarrollo de estrategias de marketing para consolidar posiciones en el mercado interno y estimular la apertura de mercados en el exterior, todo ello es de imposible aplicación desde el estrecho marco de una empresa de 20 trabajadores. *Este Informe sostiene la necesidad de que las Administraciones Públicas, estatal y autonómicas, coordinen el fomento de*

*uniones y consorcios empresariales de carácter sectorial entre todas las empresas de trabajo asociado, CTA y SAL, priorizando los proyectos de integración sectorial en estrecha colaboración con las federaciones representativas de estas empresas que deberán orientar sus estrategias hacia estos mismos objetivos.*



ESTADÍSTICA DE EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO EN EL PERIODO 1983-1984

Sector	Número de empresas y de trabajadores			Índice de empresas
	CTA	SAL	Total	
Subsectores de demanda fuerte: Aeroespacial, Maquinaria de oficina y ordenadores, Plásticos, Mecánica, Material eléctrico y electrónica, Química	64	111	175	
Subsectores de demanda media: Caucho y plásticos, Maquinaria y Equipo, Vehículos, Material de Transporte, Alimentos, Bebidas y Tabaco, Papel, Artes Gráficas y Edición	191	554	745	100
Subsectores de demanda débil: Metales básicos, Productos metálicos, Producción de minerales no metálicos, Fibras artificiales y sintéticas, Textil, Cuero, Calzado y Vestido, Madera y Corcho, otras industrias manufactureras	1.855	1.185	3.040	77
<b>TOTAL</b>	<b>2.110</b>	<b>1.850</b>	<b>3.960</b>	

(1) - Excluidas las CTA de Cataluña.

Fuente: CIRIBC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Todo lo anterior plantea importantes desafíos a las empresas de trabajo asociado, especialmente a las industriales. Desafíos de más fondo que se pueden resumir en uno solo, cual es la necesidad de combatir con la balcanización de las empresas de trabajo asociado que va más directa al suicidio.

Insistido con reiteración en el epígrafe 1.1.2. de este informe, el desafío de emprender con urgencia la senda del asociacionismo es uno de los más importantes desafíos de la reconversión que requiere la asociación de empresas. Políticas de promoción, modernización de la gestión, desarrollo de capacidades para consolidar posiciones en el mercado interno y desarrollo de actividades en el exterior, todo ello es imposible aplicar si no se cuenta con el marco de una empresa de trabajo asociado. En este sentido, el papel de que las Administraciones Públicas, especialmente las autonómicas, juegan el papel de



## I.4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

### I.4.1. RESULTADOS Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION

#### a) El lugar de la Economía Social en las modernas economías de mercado

El nuevo escenario en que se encuentra situada la sociedad española y europea de finales del siglo XX se caracteriza por un cambio sustancial de los problemas económicos a resolver y por la aparición de nuevas necesidades sociales que ni los agentes tradicionales ni las clásicas formas de intervención del Estado en la actividad económica pueden resolver, por sí solos, satisfactoriamente.

Existe un amplio conjunto de empresas que, por su trayectoria histórica y especial configuración jurídica y sociológica pretenden integrar en sus actuaciones *objetivos de eficiencia económica y de bienestar social*, contribuyendo a que el mercado sea una institución que permita asignar óptimamente los recursos y, a su vez, distribuir las rentas con equidad. Esas iniciativas empresariales surgen en el mercado como organizaciones productivas con la finalidad de resolver problemas sociales, colectivos, sean éstos de empleo, defensa de los precios agrarios, calidad de vida, vivienda, consumo, ahorro y crédito, educación, sanidad, organización del ocio, marginación de la población jubilada y otros. Se trata de empresas con un estatuto jurídico muy diverso que tienen como característica común un funcionamiento y gestión democrático y la supeditación del capital a la finalidad social.

Estas empresas e instituciones, que se reconocen en el todavía impreciso concepto de *Economía Social*, están llamadas a desempeñar un papel relevante en el nuevo escenario económico-social que ahora empieza a perfilarse en los países europeos. *Las cooperativas son sus representantes más genuinos.*



*La Economía Social, como nueva institución del sistema económico diferente del sector público y del sector capitalista, contribuirá a una sustancial mejora en la asignación de recursos, en la distribución de la renta y en la estabilización económica.*

En cuanto a la asignación de recursos, determinadas empresas públicas de servicios pueden ser sustituidas ventajosamente por empresas de Economía Social para la provisión de bienes públicos y preferentes, sobre todo a nivel local y regional. Las cooperativas, fundamentalmente las agrarias, se perfilan, cada vez más, como agentes insustituibles en el medio rural para las políticas de desarrollo equilibrado, racionalización de la producción y creación de nuevas fuentes de riqueza internalizando la generación de nuevos valores añadidos que permitan un mayor crecimiento de las rentas agrarias.

*La distribución de la renta encuentra en las empresas de Economía Social un instrumento eficaz. Amplios colectivos sociales especialmente necesitados pueden ser ventajosamente atendidos utilizando como vehículo redistribuidor cooperativas con participación públicas constituidas por los usuarios de determinados servicios y por instituciones públicas locales y autonómicas. Las empresas de trabajo asociado, cooperativas y sociedades anónimas laborales, son frecuentemente agentes idóneos para potenciar una mejor distribución funcional de la renta que, además, posibilita una coordinación con las políticas de rentas y de empleo.*

Por último, las empresas de trabajo asociado pueden introducir automatismos de equilibrio en el mercado, mitigando muchas de las rigideces que están en la base explicativa de las altas tasas de desempleo y contribuyendo, de este modo, a la consecución de un crecimiento económico equilibrado.

#### **b) Principales resultados cuantitativos**

En el segundo semestre de 1990 funcionan en España 13.193 empresas de la Economía Social de los 4 grupos siguientes: CA (3.116); CC (339); CTA (6.266); SAL (3.472). Frente a una población en Directorios a 31-12-1988 de 26.133 empresas una primera conclusión es que los Directorios deben ser totalmente revisados con el fin de disponer de información actualizada capaz de orientar futuras investigaciones.

El empleo directo creado por las anteriores empresas ocupa a 229.095 personas, el 2,5% de la población asalariada en 1990. Por su parte las Ventas ascendieron en 1988 a 1,63 billones de pesetas, estimándose en 2 billones para el año 1990, mientras que el valor



añadido ajustado fue de 0,5 billones de pesetas en 1988, esto es, el 1,5% del PIB de dicho año.

Lógicamente, son las empresas de trabajo asociado (CTA y SAL) las que mayor empleo generan de todos los grupos estudiados. El número de trabajadores empleados en el segundo semestre de 1990 en dichas empresas era de 178.000, de los cuales sólo el 17% eran eventuales, frente a una proporción de eventuales sobre el total de población asalariada del 32%. En términos de asalariados fijos del sector privado, los 148.000 empleados fijos de las empresas de trabajo asociado representan el 3,7% de dichos asalariados. *La tendencia a crear empleo estable es, por consiguiente, mucho mayor en las empresas de trabajo asociado que en el resto de empresas.*

Una característica común a los 4 grupos de empresas investigados es *la pequeña dimensión de las mismas, en general insuficiente para hacer frente con garantías de éxito a las exigencias del mercado.*

Las CA son pequeñas y medianas empresas, tanto por la cifra de negocios como por el número de trabajadores que emplean. Tienen una cifra media de 266 socios por entidad. Si se compara la realidad española con la francesa, que posee un número de CA similar, puede deducirse fácilmente la atomización del cooperativismo agrario en España al comprobar que el volumen de negocio de las CA francesas es 12 veces superior al de las españolas.

Las CC, además de su escaso desarrollo, presentan también un tamaño insuficiente para hacer frente a la aguda competitividad del sector. Sólo 6 CC realizan el 55,92% de las ventas del sector, quedando el 44,08% restante en poder de 332 CC.

En cuanto a las empresas de trabajo asociado, el 48% de las mismas se encuentra situado en el sector industrial manufacturero, y de ellas, alrededor de 3.500 empresas están actuando en subsectores de demanda débil, sometidas a una aguda competencia y necesitadas de una profunda renovación tecnológica, modernización de la gestión y desarrollo innovador de las políticas de producto y estrategias de marketing. El tamaño medio de las mencionadas empresas, que oscila en torno a los 20 trabajadores, hace albergar serios temores por el futuro de muchas de ellas si no son capaces de desarrollar fórmulas efectivas de asociacionismo empresarial.

### c) Escollos jurídicos e institucionales para las empresas de Economía Social

La existencia de 5 leyes autonómicas reguladoras en sus respectivos ámbitos de las empresas cooperativas y de una ley general com-



petente para el resto del Estado en materia cooperativa introduce un elemento de complejidad a la hora de regular una realidad indudablemente empresarial *actuante en un único mercado estatal e internacional*. A la atomización empresarial, característica de la Economía Social investigada, se añade la inflación legislativa que incentiva la creación de dinámicas distintas para empresas que, sin embargo, están operando en un mismo y único marco de actuación.

En general, las leyes cooperativas vigentes en España no están concebidas para el desarrollo de alianzas empresariales y, mucho menos, para estimular procesos de concentración e integración empresarial. De hecho, los llamados «Principios Cooperativos», tal y como están formulados en la actualidad obstaculizan el desarrollo de la Economía Social e impiden que desempeñe un papel protagonista en el nuevo escenario de relaciones económicas y sociales que se ha establecido en los países desarrollados.

Desde luego que son unos «Principios», en lo sustancial articulados hace 150 años, correspondientes a una etapa de capitalismo atomizado y liberal, concebidos para el desarrollo de pequeñas y aisladas empresas cooperativas, claramente inadecuados para sustentar iniciativas de asociacionismo empresarial y que obligan a muchas cooperativas en sus procesos de concentración e integración a recurrir a la legislación mercantil convencional.

Además, la aplicación *estricta* de normas tales como el interés limitado al capital, el retorno de excedentes exclusivamente en proporción a las operaciones realizadas, la doble cualidad de socio y usuario o la absoluta igualdad de los socios responde, en su trasfondo, a una idea subyacente de sustituir un sistema de capitalismo liberal puro por otro sistema de cooperativismo exclusivo, paradójicamente en un momento histórico en el que no es aventurado afirmar que ambos sistemas hace tiempo que se han convertido en material de archivo.

Una conclusión de este Informe reposa en la idea de que los valores sustantivos de la Economía Social y, más precisamente, los valores cooperativos que constituyen ideas-fuerza para desarrollar empresas de servicio con la finalidad de resolver problemas sociales y colectivos en estructuras democráticas y participativas, encuentran un reflejo inadecuado en la legislación vigente que, lejos de preservar dichos valores, supone un escollo para el desarrollo del cooperativismo y, al mixtificar unas reglas de funcionamiento vulneradas en la práctica con reiteración, fomenta una atmósfera economicista, pernicioso para el conjunto de la Economía Social que difumina su personalidad específica e impide a sus actores utilizar todos los valores que



le son propios para lograr un efecto multiplicador en su potencialidad económica.

*La experiencia demuestra que existen eficaces barreras de entrada, que no están en contradicción con las exigencias empresariales de hoy en día, para impedir que empresarios capitalistas utilicen las economías de opción jurídicas de la Economía Social para el logro de fines extraños a la misma.*

Las Sociedades Anónimas Laborales, reguladas por la Ley 15/1986 de 25 de abril, se han visto profundamente afectadas por la Ley 19/1989 de 25 de julio, «de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la CEE» y, sobre todo, por el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/1989 de 22 de diciembre. El Artículo 4.º del Texto Refundido de la Ley de S.A. establece que el capital social no podrá ser inferior a 10 millones de pesetas y, aun cuando existe un período transitorio de adaptación para las SAL preexistentes que dura hasta el 31 de diciembre de 1996, lo cierto es que a las SAL de nueva creación se les exige un capital social mínimo de 10 millones de pesetas.

Habida cuenta de la estructura y dimensión de las SAL creadas en los últimos años, las nuevas exigencias de capital social mínimo van a suponer un importante freno a la constitución de nuevas SAL.

*Este Informe considera que existen las condiciones propicias para el desarrollo de un proceso de convergencia jurídica entre CTA y SAL por cuanto la base social que impulsa a ambos tipos de empresas, la finalidad que las impulsa y la realidad empresarial que configuran son esencialmente coincidentes.*

Desde una perspectiva institucional, la existencia de cinco Comunidades Autónomas con competencias exclusivas en materia cooperativa supone un elemento de complejidad por lo que se refiere a la necesaria coordinación de las políticas de fomento del cooperativismo y de la Economía Social. La misma Administración Central ha evidenciado hasta el momento una insuficiente coordinación de sus políticas específicas de apoyo a la Economía Social al estar diseminadas en varios Ministerios las competencias relativas a los muy variados agentes económico-sociales que integran la Economía Social. Además, la configuración propia de los Servicios y Direcciones Generales de la Administración Pública no es la más idónea para el desarrollo de acciones fluidas y eficaces en torno a la realidad empresarial de la Economía Social, sometida a cambios tan acelerados como importantes. En este sentido, *la creación del Instituto Nacional de Fomento de*



*la Economía Social (artículo 98 de la Ley 31/1990 de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991) puede suponer una acción benéfica para vertebrar coherentemente la acción de fomento de los poderes públicos en el ámbito de la estructura económica de todo el Estado y en una perspectiva de actuación en el seno del mercado único.*

Todo lo anterior plantea la necesidad de compatibilizar la consolidación y profundización de las competencias autonómicas en materia de Economía Social con la coordinación y actuación integrada de los poderes públicos en su doble ámbito estatal y autonómico. La propia realidad empresarial, que actúa en un único mercado con estrategias y políticas transautonómicas y transnacionales pone en evidencia que sólo puede haber competencia autonómica real desde la coordinación entre todos los poderes públicos competentes en la materia. Y viceversa, no es posible una acción efectiva desde el ámbito del poder central si no viene coordinada con las instancias públicas que, en sus respectivos ámbitos autonómicos, tienen la responsabilidad del fomento de la Economía Social.

#### I.4.2. RECOMENDACIONES A LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

Tal y como ha quedado establecido en el presente Informe, el Estado está llamado a contribuir a la configuración de una nueva Economía Social que genere y desarrolle un espacio en el sistema productivo vertebrado en torno a empresas capaces de integrar los objetivos de eficiencia económica con los de bienestar social y de contribuir a que el mercado sea una institución que permita asignar óptimamente los recursos y, a su vez, distribuir las rentas con equidad.

La Economía Social supone un amplio bloque de agentes imprescindibles en el diseño de una economía social de mercado y forma parte, junto a la mayoría de las intervenciones del sector público, de un mismo escenario de actuación normativa que genera un único marco de compromiso, responsabilidad y actuación por parte del Estado.

Dada la importancia que este Informe asigna a la Economía Social se realizan recomendaciones a las Administraciones Públicas en 2 niveles de formulación. En primer lugar, recomendaciones con carácter general a todas las Administraciones Públicas, tanto al Gobierno Central como a los gobiernos locales, provinciales y autonómicos. En segundo lugar, a los organismos públicos específicamente responsabili-



zados del fomento de la Economía Social, de manera especial al recién creado Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social.

**a) Recomendaciones generales a las Administraciones Públicas**

- 1.<sup>a</sup> Creación en cada gobierno, central o subcentral, de una única Unidad que coordine las políticas de fomento de la Economía Social que, por su amplitud y objetivos, podrían quedar descerebradas al parcelarse excesivamente entre demasiados Departamentos afectados (Trabajo, Economía, Vivienda, Juventud, Industria, Asuntos Sociales, Agricultura, Pesca, etc.)
- 2.<sup>a</sup> Desarrollo de políticas microeconómicas de empleo, fomentando la creación de empresas de trabajo asociado, tanto para parados como para jóvenes en busca de primer empleo.
- 3.<sup>a</sup> Promoción por los gobiernos locales de cooperativas con participación pública para la provisión de bienes preferentes a colectivos sociales especialmente necesitados (viviendas, residencias para ancianos, bibliotecas, centros de ocio y tiempo libre, escuelas, etc.)
- 4.<sup>a</sup> El envejecimiento de la población española, el aumento de las familias monoparentales y la incorporación cada vez con mayor intensidad de la mujer al mercado de trabajo con el abandono de la función tradicional que en la familia venía cumpliendo (cuidado de los hijos y de los *padres*) está dando lugar al nacimiento de nuevas necesidades de protección social para determinados colectivos (ancianos, hijos de familias monoparentales, etc.).

En la medida que las Administraciones Públicas tomen a su cargo estas necesidades sociales, como ya ha empezado a suceder en otros países comunitarios, *las empresas de Economía Social pueden configurarse como un instrumento básico para llevar a cabo la ejecución de este Programa.*

**b) Recomendaciones a los organismos públicos responsabilizados del fomento de la Economía Social**

- 1.<sup>a</sup> Realización de un censo que cubra a todas las empresas de la Economía Social y que permita crear una base de datos con las variables más relevantes.
- 2.<sup>a</sup> Simultáneamente a la realización del censo, diseño de los mecanismos registrales necesarios para garantizar la actuación permanente de la base de datos.



3.<sup>a</sup> Seguimiento temporal de la evolución de los principales indicadores de las empresas de Economía Social a través de una encuesta de frecuencia anual, con muestras rotacionales, de manera que cada año se renueve una parte de las entidades que integraban la muestra del año anterior. *La mencionada encuesta, que tendrá una parte común y otra específica para cada grupo de empresas, gozará de adecuada publicidad para una Revista pública de ámbito estatal dedicada a la Economía Social.*

4.<sup>a</sup> Creación de un Comité Estadístico en el Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social, propio o concertado, que además de garantizar un seguimiento periódico de la evolución de los principales indicadores de los grupos de empresas estudiados en el Libro Blanco, vaya extendiendo sus objetivos de cuantificación a otras realidades empresariales de la Economía Social.

5.<sup>a</sup> Coordinación institucionalizada en el marco estatal entre los diferentes organismos públicos competentes en materia de Economía Social, tanto para la necesaria homogeneización de criterios registrales y otros de índole estadística como para la aplicación eficaz de políticas y estrategias en el doble ámbito estatal y de la CEE.

6.<sup>a</sup> Creación de una Comisión interdisciplinar de expertos, juristas, economistas, especialistas en economía agraria y sociólogos que elabore un Dictamen sobre los nuevos desafíos a los que se enfrentan las cooperativas y empresas SAL en España y los aspectos legislativos de las mismas que deberían ser actualizados.

*epith. por se haya en dictamen.*

Dicho Dictamen deberá contemplar la introducción en la legislación cooperativa de todos los estímulos y mecanismos necesarios para incentivar los procesos de concentración e integración empresarial, promover la emisión de activos financieros atractivos para los ahorradores y retribuir adecuadamente el riesgo asumido por los socios en sus aportaciones al capital. Del mismo modo se deberán introducir normas que supongan eficaces barreras de entrada para aquellos que pretendan usar la fórmula cooperativa como una economía de opción al servicio de fines extraños a los de la Economía Social. El Dictamen también contemplará las posibilidades de una convergencia jurídica de las empresas SAL con las cooperativas de trabajo asociado.

*para promoción*

7.<sup>a</sup> Diseño de una política activa de fomento de la Economía Social que incentive con medidas de todo tipo el asociacionismo



empresarial con un planteamiento estratégico en el ámbito de la estructura económica de todo el Estado y en una perspectiva de actuación en el seno del mercado único. Dado el pequeño tamaño que tienen las empresas de Economía Social, en muchos casos bastante por debajo del tamaño mínimo eficiente, es preciso avanzar en un proceso de creación de grupos sectoriales en el ámbito estatal dentro de cada tipo de empresa y/o producto. Deberán fomentarse de forma prioritaria fórmulas de concentración e integración y, en concreto, fusiones y absorciones. La creación de estructuras de 2.º grado o consorcios puede ser de interés desde un punto de vista táctico siempre que contribuyan a crear las condiciones de fórmulas superiores de asociacionismo empresarial.

intercoop  
integración  
coop. emp.

- 8.ª El diseño de la anterior política activa de fomento de la Economía Social pasa, necesariamente, por el acopio de información y realización de estudios monográficos sobre la situación actual de los grupos de empresas y/o productos más significativos de la Economía Social. En concreto, para las empresas de trabajo asociado debería realizarse un estudio profundo y detallado de las situadas en el sector industrial manufacturero en donde alrededor de 3.500 empresas se encuentran en subsectores de demanda débil con una baja competitividad. Textil, calzado, vestido, madera, corcho, productos metálicos y vidrio presentan una situación especialmente delicada, pero la aceleración de procesos de asociacionismo empresarial debe afectar, sin excepción, a todos los subsectores industriales.

←

Las cooperativas de consumo, incluso las de tamaño medio, deben integrarse sin vacilaciones en empresas cooperativas del mismo tipo con mejores perspectivas de futuro, aún en el caso de cooperativas situadas en medios rurales con menor densidad de población. No hacerlo así supondrá, sin duda, su segura desaparición. En este caso es tan evidente su situación y tan clara la única fórmula de supervivencia a su alcance que no son necesarios estudios adicionales.

Las fórmulas de concentración empresarial deben estimularse decididamente en el sector agrario, preferentemente las fusiones y absorciones. El cooperativismo es tan obviamente imprescindible para el desarrollo de las políticas agrarias que debe fomentarse con toda decisión incluso en zonas que presentan un bajo índice de desarrollo como son la Cornisa Cantábrica y Castilla-León y en productos como los del sector lácteo, cárnico y cereales. El sector hortofrutícola, con un



fuerte grado de implantación cooperativa, debe ser estimulado en los procesos de concentración empresarial, todavía insuficiente, y en el desarrollo de nuevos productos. Es recomendable la realización de estudios pormenorizados en los productos Cítricos, Vino, Aceite, Cereales, Frutas y Hortalizas.

Las cooperativas son, en la práctica, las únicas organizaciones capaces de promover el desarrollo de nuevas actividades productivas en el medio rural que incrementen la contribución de dicho medio al PIB, generen empleo y mejoren las rentas y la calidad de vida de los agricultores. El Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social debe coordinar sus actuaciones en el medio rural con el Ministerio de Agricultura y con los Organismos Autonómicos responsables en la materia.

9.ª Todo lo anterior pone en evidencia la necesidad de coordinar las actuaciones de los poderes públicos en el doble ámbito estatal y autonómico y de desplegar apoyos puntuales y atomizados «empresa a empresa» sólo en un marco de actuación global y siempre que responda a un diseño estratégico previamente establecido.

10. Dentro de la oferta pública de infraestructuras, específica para las empresas de Economía Social que este Informe propugna, debe realizarse un decidido apoyo a la formación de dirigentes y socios de empresas de la Economía Social. Oferta formativa que debe racionalizarse y unificarse acabando con la atomización. Ello requiere la coordinación de las principales iniciativas en los marcos estatal y autonómico en colaboración con los organismos representativos de la Economía Social y con las instituciones universitarias y afines especializadas en actividades formativas para dirigentes y socios de empresas de la Economía Social.

#### I.4.3. RECOMENDACIONES A LOS ORGANISMOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL.

(federaciones)

1.ª Las estructuras representativas de las empresas de Economía Social deben vertebrarse sólidamente a nivel estatal y con una perspectiva de integración europea. Ni es suficiente la simple coordinación de las federaciones autonómicas en un marco superior ni ésta debe tener un carácter meramente representativo.



La Confederación de cada grupo de empresas de la Economía Social en el ámbito del Estado debe tener los suficientes recursos y competencias para diseñar estrategias propias de actuación y no limitarse a ser un simple y pasivo receptáculo de planteamientos e iniciativas de cada una de las Federaciones Autonómicas. Por lo demás, las estrategias que tendrán que desarrollar las Confederaciones estatales deberán contemplar, junto a las actuaciones políticas, programas de acción empresarial, formativos y de servicios.

- 2.<sup>a</sup> Por lo que se refiere a las actuaciones políticas es aconsejable priorizar la constitución de una Confederación estatal de todas las clases de cooperativas. Paralelamente los dirigentes de las empresas de trabajo asociado, CTA y SAL, deberían iniciar un proceso de *constitución de una Confederación estatal de empresas de trabajo asociado*.

También en el marco de las actuaciones políticas las cooperativas y sociedades anónimas laborales deben estrechar lazos de colaboración con otras entidades especialmente vinculadas a la Economía Social como son las Mutuas y Mutualidades, las Asociaciones, las Cajas de Ahorros, los Sindicatos e instituciones culturales, científicas y universitarias. Todo ello con el objetivo de avanzar en el proceso de vertebración representativa de la Economía Social en España.

- 3.<sup>a</sup> Cada Confederación estatal debe animar programas de acción empresarial impulsando organizaciones económicas por sectores y/o productos, y estimulando procesos de fusión, absorción y, en general, de asociacionismo empresarial y desaconsejando iniciativas empresariales que no estén suficientemente respaldadas por serios estudios de viabilidad o que, como ocurre en el sector agrario, se plantean en zonas en las que ya existen otras cooperativas similares con instalaciones infrautilizadas.

Los programas de acción empresarial deben contemplar también el estudio de iniciativas empresariales en actividades y servicios susceptibles de una actuación fructífera desde la Economía Social: cooperativas de servicios para la población jubilada en colaboración con los poderes públicos y/o instituciones financieras vinculadas a la Economía Social; cooperativas juveniles de trabajo asociado; cooperativas de enseñanza; cooperativas de viviendas; animación de nuevas actividades en el medio rural como el turismo, artesanía y otras en colaboración con las cooperativas agrarias.

Los organismos representativos de la Economía Social deben potenciar instrumentos que contribuyan a resolver los proble-



*mas financieros*  
 mas financieros de sus empresas asociadas y que, entre otros objetivos, faciliten el acceso al crédito de dichas empresas.

Por último, los programas de acción empresarial deben estimular la intercooperación entre empresas de la Economía Social, los acuerdos comerciales entre cooperativas agrarias y cooperativas de consumo, la colaboración entre CTA y SAL, los acuerdos marco entre Confederaciones o grupos de empresas y entidades financieras y la colaboración transnacional en el marco de la CEE.

*El desarrollo de estos programas de acción empresarial es una de las funciones más genuinas de las que deben asumir las Federaciones y Confederaciones de empresas de la Economía Social.*

- 4.<sup>a</sup> En estrecha relación con los programas de acción empresarial, los organismos representativos de la Economía Social deben poner en marcha programas de servicios que faciliten los convenios entre empresas, tanto en el marco estatal como en el de la CEE. Para ello deberán crear los soportes organizativos e informáticos necesarios que permitan una relación fluida y transparente entre las empresas de Economía Social y que posibiliten una utilización óptima de las redes de apoyo a las pymes que desde la CEE ya están funcionando.

- 5.<sup>a</sup> Los programas formativos para dirigentes y socios de empresas de la Economía Social deben responder a criterios de calidad óptima, cualquiera que sea el nivel de los mismos, y atender las necesidades de formación empresarial derivadas de un plan previamente diseñado.

*formación*  
 El desarrollo de los programas formativos requiere de la colaboración de los organismos especializados en formación empresarial con base universitaria y suficiente capacidad y experiencia para garantizar niveles de calidad adecuados.

- 6.<sup>a</sup> La magnitud de los anteriores objetivos pone en evidencia la imposibilidad de ser asumidos de forma repetitiva en pequeños ámbitos locales y autonómicos. Es preciso consensuar una estrategia común en la dimensión estatal que permita concentrar los recursos humanos y financieros necesarios para afrontar con garantías de éxito los objetivos enumerados. Ello requiere un debate racional que conduzca a una definición de competencias estatales asumidas por las Confederaciones y de competencias autonómicas, de desarrollo por las Federaciones respectivas. El mantenimiento repetitivo y atomizado de estructuras de servicios y de programas formativos
- recomendar y definir funciones*

facilita la configuración de un paisaje de mediocridad que suele concluir en fracasos y, desde luego, en despilfarro de recursos.



sup habilitar de que se... al... al... al...

En el ámbito de los programas de acción empresarial, la cooperación entre empresas de la Economía Social, los acuerdos comerciales entre cooperativas agrícolas y cooperativas de consumo, la colaboración entre CTA y empresas y entes financieros y la colaboración transnacional en el marco de la CEE.

*El desarrollo de estos programas de acción empresarial requiere de las funciones más genuinas de las que deben ejercer las Federaciones y Confederaciones de empresas de Economía Social.*

4.ª En estrecha relación con los programas de acción empresarial, los organismos representativos de la Economía Social deben poner en marcha programas de servicios que faciliten los convenios entre empresas, tanto en el marco estatal como en el de la CEE. Para ello deberán crear los soportes organizativos e informáticos necesarios que permitan una relación transparente entre las empresas de Economía Social y que posibilite una utilización óptima de las redes de empresas que desde la CEE ya están funcionando.

5.ª Los programas formativos para dirigentes y socios de las empresas de la Economía Social deben responder a una necesidad óptima, cualquiera que sea el nivel de formación, atendiendo las necesidades de formación empresarial de un plan previamente diseñado.

El desarrollo de los programas formativos requiere la colaboración de los organismos especializados en formación empresarial con base universitaria y suficiente experiencia para garantizar niveles de calidad adecuados.

6.ª La magnitud de los anteriores objetivos pone en evidencia la imposibilidad de ser asumidos de forma repetida por los ámbitos locales y autonómicos. Es preciso adoptar una estrategia común en la distribución estatal para concentrar los recursos humanos y financieros necesarios para afrontar con garantías de éxito los objetivos señalados. Ello requiere un debate racional que conduzca a la creación de competencias estatales asumidas por las comunidades autónomas y de competencias autonómicas, de desarrollo de las Federaciones respectivas. El mantenimiento y perfeccionamiento de estructuras de servicios y de programas...

## **ORIENTACIONES BIBLIOGRAFICAS**

La síntesis contenida en este Informe General, en su triple vertiente analítica, descriptiva y prescriptiva, es el fruto de un amplio trabajo de investigación en el que han colaborado varias decenas de profesionales e investigadores, dirigentes de empresas, representantes de Federaciones de la Economía Social y organismos públicos de la Administración Central y de las Comunidades Autónomas del País Vasco, Cataluña, Andalucía y Valencia, todos ellos con competencias y responsabilidades en materia de Economía Social.

La primera referencia bibliográfica de este Informe está constituida por la propia Memoria del Libro Blanco de la Economía Social. La elaboración de Directorios y coordinación técnica del trabajo de campo ha sido dirigida por la profesora de la Universidad de Valencia, MARIA JOSE SENENT. La dirección del trabajo estadístico ha corrido a cargo de los profesores de la misma Universidad ROBERTO ESCUDER y SANTIAGO MURGUI. Los resúmenes contenidos en la Memoria del Libro Blanco están basados en las Monografías que con esta finalidad han realizado sendos equipos de investigación dirigidos por los profesores JUAN FRANCISCO JULIA de la Universidad Politécnica de Valencia en Cooperativas Agrarias, JUAN RAMON SANCHIS, de la Universidad de Valencia en Cooperativas de Consumo, y ALFONSO CARLOS MORALES, profesor de ETEA (Córdoba) en Cooperativas de Trabajo Asociado. El resumen correspondiente a Sociedades Anónimas Laborales ha sido elaborado por el profesor de la Universidad de Valencia JOSE GALAN, quien ha tomado en consideración la monografía que para este tipo de empresas ha confeccionado ISABEL VIDAL, profesora de la Universidad Central de Barcelona. JOSE GALAN también ha realizado la mayor parte de los Cuadros económico-financieros que se ofrecen en el Informe General. MANUEL CUBEDO ha dirigido la supervisión y tratamiento de la información económico-financiera recogida en las encuestas. LEOPOLDO PONS ha colaborado de manera decisiva en la confección de criterios



metodológicos, explicitación de valores y propuestas y estructuración final del Libro Blanco.

Un excelente análisis sobre el papel del Estado en las economías modernas puede encontrarse en el trabajo de JULIO SEGURA «Intervención pública y política de bienestar: el papel del Estado», en *España, economía* (José Luis García Delgado, director), Espasa Calpe, Madrid, 1989, págs. 831-857. Sobre el impacto de las nuevas tecnologías en la actividad empresarial, el sistema económico y la función del Estado es obligado referirse al Informe de MANUEL CASTELLS, *El impacto de las nuevas tecnologías en la economía internacional. Implicaciones para la economía española*, Instituto de Estudios de prospectiva, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1990. Un análisis completo y brillante sobre el papel económico de los diferentes niveles de gobierno (gobierno central y gobiernos subcentrales) aconseja la lectura del libro *La economía de los gobiernos multi-nivel*, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1988, del profesor de la Universidad de Stirling DAVID KING.

Sobre las características de la Economía Social y de los grupos de empresas que la configuran puede encontrarse un tratamiento completo en CIRIEC-ESPAÑA, *Revista de debate sobre economía pública, social y cooperativa*. Los principios que caracterizan la actuación de dichas empresas y que han sido expuestos en este Informe corresponden a la definición de Economía Social adoptada por el Consejo Walon de la Economía Social en su *Rapport à l'Executif Régional Wallon sur le Secteur de l'Economie Sociale*, Lieja, 1990.

En cuanto a cooperativas agrarias, de consumo, de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales se remite a las orientaciones bibliográficas recogidas para cada grupo de empresas en la Memoria del Libro Blanco de la Economía Social.

Los resultados económico-financieros de las empresas de Economía Social pueden ser contrastados, con las debidas cautelas, con los de las empresas encuestadas por la Central de Balances del Banco de España. Cautelas que se derivan del carácter no muestral de la mencionada encuesta y del hecho de que hay un peso relativo muy fuerte de las grandes empresas. Un buen estudio de la encuesta de la Central de Balances del Banco de España ha sido dirigido por EDUARDO BUENO CAMPOS en *La empresa española: estructura y resultados*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1990. Por lo que se refiere a las empresas industriales resulta más significativa la comparación con la Encuesta Industrial del Instituto Nacional de Estadística por cuanto tiene como objetivo alcanzar una cobertura completa de la



actividad industrial que en los pequeños establecimientos industriales (de 20 o menos trabajadores) se consigue a partir de una muestra estratificada aleatoria del Censo Industrial.

La contribución de las empresas de Economía Social para resolver el problema del desempleo ha sido objeto de especial atención en este Informe. Un breve pero excelente ensayo divulgador sobre el mercado de trabajo en España lo ha realizado JOSE LUIS MALO DE MOLINA, «Mercado de trabajo: empleo y salarios. Distorsiones y ajustes», en *España, economía* (José Luis García Delgado, director), Espasa Calpe, Madrid, 1989, págs. 927-951. Un enfoque más formalizado sobre las causas del desempleo que integra en un mismo modelo explicativo tesis neoclásicas y keynesianas se encuentra en el libro de BEAN, Ch.; LAYARD, R. Y NICKELL, S. (edit), *The Rise in Unemployment*. Basil Blackwell. Oxford, 1987. Dolado, Malo de Molina y Zabalza, así como Javier Andrés, han realizado estudios econométricos de gran interés sobre la NAIRU, algunas de cuyas conclusiones se encuentran recogidas de forma sencilla en el libro *La industria española, recuperación, estructura y mercado de trabajo, IV Jornadas de Alicante sobre Economía Española* (J. Velarde, J. L. García Delgado y A. Pedreño, editores), Colegio de Economistas de Madrid, 1990. En dicho libro vienen recogidos interesantes artículos sobre las causas y soluciones de desempleo. Las relaciones entre el desempleo y la innovación tecnológica son abordadas por C. FREEMAN, J. CLARK Y L. SOETE en el libro *Desempleo e innovación tecnológica. Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1985.

En el Libro *La industria española en la crisis (1978-1984)*, Alianza Editorial, Madrid, 1989, el equipo dirigido por JULIO SEGURA analiza los principales problemas de la industria española en el período de máxima intensidad de la crisis económica. Su estudio es de gran utilidad para enjuiciar los problemas de las empresas industriales de trabajo asociado.

El desarrollo de políticas microeconómicas de empleo que este Informe propugna requiere un impulso de las políticas de rentas basadas en acuerdos entre el Gobierno y los sindicatos («contrato social»). Un análisis de las políticas de rentas aplicadas en España desde 1977 hasta 1986 ha sido realizado por ALVARO ESPINA, «Política de rentas en España: 1977-1986», en *Papeles de Economía Española* núm. 32, págs. 343-359. Para una visión más completa y variada sobre las políticas de rentas se puede consultar el libro de varios autores *Estudios de Economía de Trabajo en España: Salarios y Política de Rentas*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1987.





## **II. LIBRO BLANCO (MEMORIA)**



II. LIBRO BLANCO  
(MEMORIA)

1950

en tres partes

La primera parte se refiere a la vida y la obra del autor, que ha sido muy fructífera en el campo de la economía social y del cooperativismo. En la segunda parte se trata de la historia del cooperativismo en España, desde sus orígenes hasta el presente, y en la tercera parte se exponen los fundamentos teóricos y prácticos de este movimiento social.

El autor, que es un experto en el tema, ha tratado de ser objetivo y riguroso en su análisis, y de presentar una visión clara y completa de este fenómeno social que ha alcanzado una gran importancia en el mundo actual.

Este libro es una excelente introducción al estudio del cooperativismo, tanto para quienes desean iniciarse en esta disciplina, como para quienes ya tienen conocimientos y desean profundizarlos.

El autor, que es un experto en el tema, ha tratado de ser objetivo y riguroso en su análisis, y de presentar una visión clara y completa de este fenómeno social que ha alcanzado una gran importancia en el mundo actual.

Este libro es una excelente introducción al estudio del cooperativismo, tanto para quienes desean iniciarse en esta disciplina, como para quienes ya tienen conocimientos y desean profundizarlos.

## II.0. INTRODUCCION

El presente estudio se refiere al cooperativismo en España, que ha alcanzado una gran importancia en el mundo actual. Este movimiento social se fundamenta en los principios de la solidaridad y la cooperación, y tiene como objetivo principal el bienestar de sus miembros y de la comunidad en general.



H.A.  
INTRODUCCION

Esta Memoria del Libro Blanco viene configurada en tres partes claramente diferenciadas.

La primera de ellas constituye la Memoria estadística y ha sido elaborada por los directores del trabajo estadístico. En ella se explican los fundamentos metodológicos en que se han basado las cuatro encuestas nacionales, los criterios estadísticos utilizados en el diseño de muestras, los niveles de respuesta y el grado de fiabilidad de los diferentes resultados obtenidos.

La segunda parte está conformada por el análisis detallado de los cuatro grupos de empresas estudiadas. Constituye, pues, la parte más sustantiva de la Memoria.

Las cuatro áreas objeto de estudio han sido investigadas por un director de área cada una de ellas, siguiendo las instrucciones de la Dirección del Libro Blanco.

Fruto de este trabajo ha sido la elaboración de una extensa monografía por cada director de área, estructuradas todas ellas en cinco capítulos con una metodología común. El Informe General que constituye la Parte I de este Libro Blanco ha utilizado a fondo las mencionadas monografías en un apretado trabajo de síntesis.

Las dos primeras áreas que se presentan en esta Memoria, Cooperativas Agrarias y Cooperativas de Consumo, no son más que un resumen de cada una de las monografías, elaboradas por cada director de área. Ambas tienen cinco capítulos con contenidos análogos. Lógicamente, la mayor importancia de las cooperativas agrarias explica una más amplia extensión del resumen que se publica.

Distinto ha sido el tratamiento que han merecido en esta Parte los epígrafes II.2.3 y II.2.4 relativos a las Cooperativas de Trabajo Asociado y a las Sociedades Anónimas Laborales. Ya se ha dicho en la



Parte I dedicada al Informe General que no existían razones que aconsejaran un análisis separado de estos dos tipos de empresas. Por el contrario, un estudio conjunto de las empresas de trabajo asociado es el único que permite poner de relieve la contribución que dichas empresas pueden aportar para resolver problemas de desempleo, incrementar la función estabilizadora del mercado de trabajo y conseguir una distribución de la renta más equitativa.

Lo anterior explica que en el Informe General se hayan realizado un tratamiento conjunto de los dos tipos de empresa. Tratamiento que ha sido bastante más amplio que el dedicado a Cooperativas Agrarias y de Consumo y que, además, ha incluido un análisis detallado del escenario económico en que actualmente se desenvuelven las empresas de trabajo asociado y que se corresponde con el primer capítulo de cada uno de los resúmenes de las áreas de cooperativas agrarias y de consumo. Por esta razón se ha omitido en los epígrafes II.2.3 y II.2.4 este primer capítulo.

Por análogas razones, resulta poco consistente ofrecer conclusiones separadas para Cooperativas de Trabajo Asociado y Sociedades Anónimas Laborales. Las conclusiones son necesariamente conjuntas y ya se han desarrollado en la Parte I relativa al Informe General. En consecuencia, los epígrafes que esta Parte II dedica a los dos grupos de empresas de trabajo asociado se reducen a tres, a saber, su marco jurídico e institucional, la perspectiva macroeconómica y el análisis empresarial.

Como es lógico, estas razones de coherencia metodológica han impedido presentar en esta Memoria un simple resumen de las monografías elaboradas por cada dirección de área y han obligado a la Dirección del Libro Blanco a un más profundo ajuste expositivo, del mismo modo que ha ocurrido en el Informe General.

Por último, la Parte II.3 de esta Memoria está dedicada a Anexos documentales, entre los que cabe destacar el Anexo II.3.4 que incluye las tablas estadísticas tal y como han sido elaboradas por la dirección estadística. Dichas tablas han sido utilizadas para confeccionar los Cuadros del Libro Blanco que remiten como fuente informativa al propio Libro Blanco.

42

El estudio de la memoria es un campo de investigación que se ha desarrollado de manera importante en los últimos años. Este campo de estudio se centra en comprender cómo la información es almacenada, procesada y recuperada en el cerebro. Los investigadores han descubierto que la memoria no es un sistema único, sino que está compuesta por diferentes tipos de memoria, como la memoria sensorial, la memoria a corto plazo y la memoria a largo plazo. Además, se ha demostrado que la memoria puede ser influenciada por factores como el estrés, el sueño y la nutrición.

En el campo de la memoria, se han realizado numerosos experimentos que han permitido a los científicos comprender mejor cómo funciona el cerebro. Por ejemplo, se ha demostrado que la memoria a corto plazo tiene una capacidad limitada y que la información se pierde rápidamente si no se repite. Además, se ha descubierto que la memoria a largo plazo puede ser influenciada por la repetición y la asociación. Estos hallazgos han sido importantes para comprender cómo la memoria funciona y cómo puede ser mejorada.

## II.1. MEMORIA ESTADÍSTICA

La memoria estadística es un tipo de memoria que se utiliza para almacenar y recuperar información sobre eventos que ocurren con frecuencia. Este tipo de memoria es importante para comprender cómo el cerebro procesa y almacena información sobre eventos que ocurren con frecuencia. Los investigadores han descubierto que la memoria estadística puede ser influenciada por factores como el estrés, el sueño y la nutrición.



de la reforma General que no existiera  
separado de estos dos tipos  
de conjunto de las empresas de  
para dar lugar de relieve la confusión  
General para resolver problemas de  
en esta dirección del mercado de  
de la renta más equitativa

en el Informe General  
de los dos tipos de empresas  
que el desarrollo de  
de las, ha unido en un  
que actualmente se descomponen  
que se corresponden con el grupo  
de las áreas de competencia  
en las actividades de explotación

que ha pasado considerablemente en  
de la Ley de Trabajo Anual  
de las empresas, y no se encuentran  
de las empresas y por tanto al  
que se ha producido el efecto de  
de las Partes II de la Ley  
de las empresas, a los  
de las empresas, y por tanto

de las empresas, y por tanto  
de las empresas, y por tanto  
de las empresas, y por tanto  
de las empresas, y por tanto  
de las empresas, y por tanto

de las empresas, y por tanto  
de las empresas, y por tanto  
de las empresas, y por tanto  
de las empresas, y por tanto  
de las empresas, y por tanto

MEMORIA ESTADÍSTICA  
II

## II.1.1. CONSIDERACIONES GENERALES

Un capítulo destacable en el estudio socio-económico del marco empresarial sobre el que se apoya la Economía Social, debe ser el dedicado a los procedimientos de obtención de la información y al análisis de su fiabilidad. En la actualidad, para el Estado español existen distintas fuentes capaces de proporcionar información, como son, la Dirección General de Cooperativas en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, las distintas Federaciones y agrupaciones sectoriales, las instituciones autonómicas, y en general toda la literatura que se publica sobre el tema.

Las fuentes de información citadas presentan algunas restricciones que limitan el alcance de los datos que proporcionan. En primer lugar, se detectan importantes carencias al no disponer de información sobre aspectos trascendentes de las entidades en estudio. La segunda restricción a destacar es la falta de homogeneidad en el grado de desagregación con que se elaboran los datos. Así mientras existen áreas geográficas localizadas con un amplio nivel de información, existen otras para las que no se dispone de datos específicos. Con todo, la restricción más fuerte por las implicaciones que produce sería la que se refiere al nivel de fiabilidad de los datos. Es un hecho comprobado que en muchas ocasiones los datos registrales no están debidamente actualizados, lo que produce errores de cierta relevancia. Asimismo, muchas de las informaciones que se citan en los medios especializados son elaboradas por organismos que no cubren todo el espectro de entidades a contemplar, al contrario, únicamente elaboran información con base a la proporcionada por las entidades voluntariamente afiliadas a determinadas organizaciones empresariales.

Por todas estas razones es recomendable acudir directamente a las propias entidades en estudio para recabar la información deseada. El método más apropiado consiste en la elaboración de una encuesta, en la cual las entidades proporcionan directa e individualmente los datos requeridos en un cuestionario.



Como punto de arranque en el diseño de la encuesta se considera la especificación del Universo, integrado en este caso por el Censo de entidades objeto del estudio. Por su naturaleza y actividad se han considerado cuatro grupos diferentes de entidades:

- Cooperativas Agrarias (CA).
- Cooperativas de Consumo (CC).
- Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA).
- Sociedades Anónimas Laborales (SAL).

Aunque todas estas entidades constituyen el soporte de la Economía Social, existen diferencias significativas entre grupos diferentes. Como consecuencia se han elaborado cuatro cuestionarios diferentes, uno para cada grupo, dado que no existía un interés común para todos los datos. En el Anexo II.3.3 se recogen los cuatro cuestionarios utilizados.

Independientemente de otras justificaciones argumentadas a las preguntas formuladas que se exponen en otro momento, se distinguen dos partes perfectamente diferenciadas en cada cuestionario. En la primera se demanda la información de tipo posicional y sociológica de cada entidad. Se requiere el sector económico en el que se encuadra la actividad o actividades desarrolladas, el tamaño de la entidad medido por el número de socios que posee y la mano de obra que emplea, su grado de integración en organizaciones empresariales y las características sociales y culturales del personal laboral.

En la segunda parte del cuestionario se incluyen las preguntas con referencia directa a la situación económica de cada empresa. Al margen de preguntas específicas del sector correspondiente, se ha intentado recoger en todos los casos la información contenida en el impreso del Modelo 200 del Impuesto de Sociedades de los últimos tres años. En su defecto, se han obtenido valores para las variables básicas que marcan el estado económico y financiero de cada entidad. En cualquier caso, una vez recogidos los cuestionarios contestados se procedió a normalizar los datos obtenidos, de manera que la información grabada en soporte informático ha sido la misma en todas las entidades.

Desde un punto de vista formal, el proceso de obtención de datos realizado corresponde a la elaboración de cuatro encuestas diferentes, una para cada uno de los grupos de entidades consideradas. Las razones que han aconsejado tal forma de proceder se exponen a continuación:

a) *El número global de entidades a investigar*

Para todo el Estado español, con exclusión de Ceuta y Melilla, la cifra es superior a las 26.000 empresas. Su propia magnitud hace



recomendable una división en universos más pequeños, más cómodos de manipular y por tanto con menor riesgo de error.

b) *La utilización de cuestionarios diferentes*

Si se contemplan preguntas específicas para cada grupo, el alcance de las conclusiones no siempre podrá extenderse a todo el universo global.

c) *El grado de desagregación requerido para los resultados*

Independientemente de que en algún caso puntual, para ciertas variables básicas interesen los agregados nacionales, en general se pretende obtener conclusiones específicas para cada grupo.

d) *La realización del trabajo de campo*

Con tal de aprovechar la ayuda que algunas instituciones podrían prestar en este cometido, en algún caso el trabajo de campo se ha realizado separadamente, con organizaciones distintas, si bien siempre bajo la supervisión y dirección de los responsables del estudio.

## II.1.2. DIRECTORIOS

Los directorios de los universos de las cuatro encuestas fueron elaborados por la Secretaría Técnica del Libro Blanco apoyándose en diversas fuentes, tal y como se detalla en el Anexo II.3.1.

Un dato importante que enmarca todas las conclusiones del estudio es la fecha de referencia para los directorios. En general están elaboradas en base a los datos registrales existentes al 31 de diciembre de 1988.

Ante fundadas sospechas de que el número de empresas con actividad en la fecha de referencia, era sensiblemente inferior al que contenían los directorios disponibles, se procedió a una depuración de los mismos. Se eliminó de cada relación de entidades aquellas que pudo comprobarse que habían cesado en su actividad en una fecha anterior a la citada. En el Anexo II.3.1 de este Libro Blanco se describen los detalles de la depuración efectuada.

En el Cuadro n.º II.1.1 se ha recogido el número de entidades existentes en los directorios correspondientes, para cada grupo y comunidad autónoma, una vez depuradas las relaciones iniciales.



NUMERO DE ENTIDADES EN LOS DIRECTORIOS POR GRUPO  
Y COMUNIDAD AUTONOMA

Comunidad Autónoma	CA	CC	CTA	SAL
Andalucía .....	940	104		
Aragón .....	233	20	4.618	
Asturias .....	83	14	285	663
Baleares .....	35	10	233	243
Canarias .....	88	17	147	88
Cantabria .....	29	10	174	26
Castilla-León .....	430	52	92	99
Castilla-La Mancha .....	425	35	739	30
Cataluña .....	543	105	1.020	427
Extremadura .....	383	26	2.757	536
Galicia .....	313	43	526	867
Madrid .....	32	83	436	186
Murcia .....	35	13	1.260	112
Navarra .....	169	14	584	1.016
País Vasco .....	68	107	61	322
La Rioja .....	74	5	543	154
Comunidad Valenciana .....	607	85	69	516
TOTALES .....	4.487	743	14.959	17
				642
				5.944

Del Cuadro n.º II.1.1 se desprende que el número global de empresas objeto del estudio es de 26.133.

Es totalmente previsible que después de conocer los resultados de las encuestas, las cifras anteriores sean revisadas a la baja. Ello será debido al tono de prudencia con el que se efectuó la depuración de los directorios. Para suprimir una empresa del directorio era necesario tener absoluta certeza de que había cesado en su actividad y esta información sólo pudo disponerse para aquellas que estaban afiliadas a alguna organización que mostró interés en colaborar. Por otra parte, debe considerarse el desfase existente entre las fechas de referencia de los directorios y la de realización de las encuestas. Durante el tiempo transcurrido, que fue superior a un año, pudieron cesar en su actividad nuevas empresas no detectadas en la depuración previa.

En cualquier caso, lo que sí resultará imposible será la revisión al alza de las cifras del Cuadro n.º II.1.1. En el tiempo transcurrido desde la fecha de referencia de los directorios, se habrán creado nuevas entidades, pero al no disponer de su identificación no han sido incluidas en la investigación.

Cuando el tamaño del universo es elevado, la realización de una encuesta exhaustiva no es apropiada. Una primera razón que justifica tal afirmación es el excesivo coste que implicaría ese tipo de encuesta.



tanto en términos monetarios como de tiempo. Sin embargo, no es este el único inconveniente. Si el número de agentes que interviene en el trabajo de campo es elevado, con el fin de homogeneizar el nivel de respuesta y evitar en lo posible los sesgos que se producen por actuaciones inadecuadas, se hace necesario instrumentar mecanismos de control con unos costes de inspección elevados. Además, la gran cantidad de información recogida en este tipo de encuestas requiere una fuerte atención durante el procesamiento informático.

Por todo ello, salvo en el caso de las Cooperativas de Consumo, cuyo número no es elevado, se ha realizado una encuesta no exhaustiva, en la que únicamente una muestra de las entidades de cada grupo han tenido que contestar al cuestionario correspondiente.

### II.1.3. ENCUESTAS PILOTO

Antes de proceder con la encuesta proyectada para cada grupo, se llevó a cabo una encuesta piloto en la que intervinieron 25 entidades por grupo. El objetivo a perseguir era doble, por una parte ensayar los cuestionarios inicialmente elaborados y por otra, disponer de un avance orientativo del nivel de respuesta y calidad de cada directorio.

Dado el carácter meramente orientativo que se iba a dar a los resultados obtenidos, las entidades sobre las que se realizó la encuesta piloto se seleccionaron con criterios subjetivos en áreas fácilmente accesibles. A excepción de la muestra de SAL que se tomó sobre el directorio de Cataluña, el resto hasta 75 empresas fueron seleccionadas en la Comunidad Valenciana.

La primera consecuencia a los datos obtenidos en esta fase previa fue revisar algunas de las preguntas formuladas en los cuestionarios. Principalmente buscando una mayor precisión en las respuestas y disminuyendo la posible ambigüedad.

A partir de los cuestionarios que se recogieron debidamente contestados, se efectuó una estimación del nivel de respuesta esperado para cada una de las encuestas definitivas a realizar. A partir de este dato era posible adoptar dos alternativas de conducta en cada una de las encuestas generales. Una de ellas consistía en elaborar una lista de entidades suplentes en cada grupo, de manera que cuando fuera necesario se sustituyera la entidad inicialmente seleccionada en la encuesta. El inconveniente de esta forma de proceder radicaba en la lentitud del proceso, puesto que el número previsto de sustituciones era elevado y el control necesariamente debía llevarse a cabo de manera centralizada desde la dirección del trabajo.

Piloto,  
para  
evitar  
substituciones



La segunda alternativa, que fue la finalmente adoptada, consiste en seleccionar desde el principio una muestra sobredimensionada en cada grupo. Con ello se pretende que al aplicar a la muestra seleccionada el factor de «no respuesta» previsto, el número final de entidades que aporten información se aproxime al requerido para conseguir los objetivos propuestos.

#### II.1.4. DISEÑO DE LAS MUESTRAS

Considerando la disparidad entre el tamaño de los universos de cada grupo, se resolvió efectuar una encuesta exhaustiva sobre las Cooperativas de Consumo, y para cada uno de los otros tres grupos, seleccionar separadamente una muestra de entidades.

Los problemas que plantea, el diseño de una encuesta por muestreo son ampliamente conocidos. El primero es determinar el tamaño que debe tener la muestra. El segundo, proponer la forma en que deben ser seleccionadas las entidades que constituyen la muestra. En la determinación del primero debe conjugarse el afán por disminuir el coste de la investigación con el de aumentar la fiabilidad de los resultados.

Con referencia al segundo problema, si como es de prever, con los resultados de la encuesta se pretende obtener inferencia estadística, la selección de las entidades deberá efectuarse por un procedimiento probabilístico en el cual intervenga el azar.

El proceso de selección muestral requerido en las tres encuestas que nos ocupan, se ha elaborado en base a los objetivos marcados por los tres factores siguientes:

- El grado de desagregación deseado para los resultados.
- La representatividad requerida para la muestra.
- El nivel de error con el que se pretende expresar las conclusiones.

Los tamaños respectivos para las muestras seleccionadas en cada grupo se recogen en la tabla 2.



Cuadro n.º II.1.2

## TAMAÑOS MUESTRALES POR GRUPO

Grupo	Tamaño de la muestra
C. Agrarias .....	956
C. Consumo .....	743
C. Trabajo Asociado .....	3.297
S. Anónimas Laborales .....	1.588
<b>TOTAL .....</b>	<b>6.584</b>

Teniendo en cuenta el número total de entidades en el directorio de cada grupo del Cuadro n.º II.1.1 y los tamaños muestrales del Cuadro n.º II.1.2, se deduce que en la estimación de una proporción a nivel nacional, para el conjunto de los cuatro grupos, en el caso más desfavorable y una confianza de 95,5 %, el error será menor que  $\pm 1,06$  %. A título meramente ilustrativo de lo anterior considérese un dato obtenido de las cuatro encuestas. El 50,46 % del total de entidades de los directorios permanecía en actividad en el momento de la encuesta. Puede afirmarse entonces, con unas garantías de 95,5 frente a 100 de no equivocarnos, que el mayor error que puede cometerse en ese porcentaje es de  $\pm 1,06$ . En otros términos, con dichas garantías, el porcentaje de entidades en funcionamiento actualmente se encuentra comprendido entre 49,40 y 51,52 %.

El comentario acerca de que dicho error corresponde al caso más desfavorable hace referencia a que dicho nivel de error es el resultante para cuando se estime un porcentaje próximo al 50 %. En la medida en que el porcentaje estimado se alejara de este valor central, el nivel de error sería más pequeño. En principio, para dotar de una mayor generalidad a las conclusiones, los errores se calcularán para este caso más desfavorable. Bien entendido que para obtener una mayor precisión en estimaciones concretas puede efectuarse la corrección adecuada.

Para cada uno de los cuatro grupos de entidades se pretende obtener inicialmente resultados desagregados por comunidades autónomas, e incluso por los sectores económicos en que puede clasificarse la actividad principal de cada empresa. En la práctica, con los tamaños muestrales disponibles no es posible garantizar niveles de fiabilidad aceptable para el nivel de desagregación que resulta al cruzar los sectores y comunidades. Además, la clasificación de las entidades por sectores económicos no siempre ha podido efectuarse a priori. En particular, la clasificación no tiene sentido en el grupo de Cooperativas de Consumo por haber limitado la investigación a las empresas dedicadas al comercio de productos para el hogar. En el caso de las Cooperativas Agrarias, no se conocían de antemano las distintas acti-



vidades que realizaba cada Cooperativa. Incluso en las Cooperativas de Trabajo Asociado para las que si que se disponía de la clasificación según el CNAE de la actividad principal, no pudo efectuarse totalmente la clasificación por carecer de tal información el directorio de Cataluña.

Por todo ello, sobre cada grupo, con la excepción de las Cooperativas de Consumo, se procedió a distribuir la muestra entre las 17 comunidades autónomas. Para determinar el tamaño que debía tener la muestra de cada comunidad se fijó como objetivo que el grado de fiabilidad de los resultados fuera similar en todas ellas. Con este fin se utilizó un criterio de proporcionalidad corregida. Esto es, sobre cada comunidad se seleccionó una muestra de tamaño fijo y el número de entidades restante hasta completar la muestra global se distribuyó de forma proporcional al tamaño del grupo en esa comunidad.

En cualquier manual de Técnicas de Muestreo puede comprobarse que la fiabilidad de los resultados de una investigación no sólo depende de la fracción de muestreo, o proporción del tamaño muestral frente al poblacional, sino también del tamaño del universo. Se comprueba que para una misma fracción de muestreo la fiabilidad es mayor cuanto más elevado sea el tamaño del universo.

Si para cada grupo, se garantiza que una parte de la dimensión de la muestra de cada comunidad es independiente del tamaño de ésta y el resto se determina por proporcionalidad, se estará incrementando la fracción del muestreo de las comunidades con menor número de entidades. Este es realmente el efecto pretendido para que los niveles de fiabilidad sean similares en todas las comunidades.

En el Cuadro n.º II.1.3 se han calculado los tamaños de las muestras de cada grupo por comunidad autónoma, aplicando el criterio descrito. No se especifica la parte muestral fija para todas las comunidades que ha sido distinta para cada grupo. Debe tenerse en cuenta que el nivel de fiabilidad que se pretende no es el correspondiente a estas muestras, sino a las que resulten cuando se suprima la no respuesta. Por esta razón, lo que importa no es el que la calidad de los resultados por comunidades sea similar con estas muestras teóricas, se pretende dicha similaridad para los tamaños muestrales esperados al recoger los cuestionarios.

En el Cuadro n.º II.1.3 se ha incluido el grupo de las Cooperativas de Consumo, donde en lugar de una muestra se trata de todo el universo. Con ello se ha pretendido ofrecer una visión de conjunto de todas las entidades a investigar en la encuesta y de la magnitud del trabajo de campo.



Cuadro n.º II.1.3

## TAMAÑOS MUESTRALES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

<i>Comunidad Autónoma</i>	CA	CC	CTA	SAL
Andalucía .....	143	104	792	149
Aragón .....	53	20	47	121
Asturias .....	35	14	82	42
Baleares .....	30	10	58	26
Canarias .....	35	17	34	48
Cantabria .....	29	10	42	30
Castilla-León .....	80	52	158	110
Castilla-La Mancha .....	84	35	216	129
Cataluña .....	93	105	677	172
Extremadura .....	74	26	120	64
Galicia .....	65	43	101	50
Madrid .....	29	83	291	210
Murcia .....	31	13	153	91
Navarra .....	11	14	34	57
País Vasco .....	33	107	179	129
La Rioja .....	30	5	27	17
C. Valenciana .....	101	85	286	143
<b>TOTALES .....</b>	<b>956</b>	<b>743</b>	<b>3.297</b>	<b>1.588</b>

Como se observa, los tamaños muestrales son importantes comparados con la magnitud del universo respectivo y teniendo en cuenta la práctica habitual de las investigaciones por muestreo. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que estas muestras teóricas verán sensiblemente disminuida su dimensión en cuanto a la recogida de cuestionarios se refiere.

La característica más importante que debe poseer una muestra, de cara a conseguir la máxima fiabilidad de los resultados, es su representatividad con respecto a la población que se pretende estudiar. Para conseguir tal representatividad es estrictamente necesario disponer de un elevado nivel de información en los directorios. Entre otros datos, sería muy conveniente conocer para cada entidad los valores de variables y atributos tales como el número de socios en la actualidad, el número de trabajadores, la actividad principal y la secundaria más importante cuando la hubiere.

— En los directorios disponibles para la realización del presente estudio, sólo se dispone de información de la última característica, e incluso ésta no se extiende a todas las entidades. A partir de esta información se clasificó el universo de CTA, con excepción de Cataluña, en 19 sectores económicos y el de SAL en 14. En la Memoria de la Secretaría Técnica se explican las razones y criterios utilizados para establecer esta clasificación, así, como sus equivalencias según el CNAE.



En los Cuadros n.º II.1.4 y n.º II.1.5 se ha determinado el número de entidades comprendidas en cada sector, para cada uno de los grupos, según la información recogida en los directorios. Al no disponer del dato de clasificación según el CNAE para las CTA de Cataluña, éstas no pudieron distribuirse entre los sectores de referencia.

Un resultado significativo de la encuesta hace referencia a la calidad de los directorios. Se comprobó en las empresas investigadas si su actividad principal se correspondía con la clasificación de CNAE asignada en el directorio. El nivel de concordancia hallado es muy elevado por lo que debe concluirse que además de ser fiables en este punto los directorios, no se detectan cambios en la actividad principal de las empresas estudiadas.

Cuadro n.º II.1.4

## CLASIFICACION DE C.T.A. POR SECTORES

Sector	N.º de entidades
1. Agrario .....	1.220
2. Industria del vidrio .....	44
3. Productos metálicos .....	673
4. Maquinaria .....	172
5. Construcción .....	2.149
6. Ind. madera, corcho y mueb. madera .....	805
7. Ind. confección .....	1.537
8. Educación e investigación .....	703
9. Ind. cuero y calzado .....	203
10. Artes gráficas .....	264
11. Hostelería y restaurantes .....	284
12. Sanidad .....	79
13. Limpieza .....	225
14. Servicios a empresas .....	304
15. Reparaciones .....	355
16. Comercio al por mayor .....	237
17. Comercio al por menor .....	249
18. Transporte .....	251
19. Resto de sectores .....	2.448
Cataluña .....	2.757
<b>TOTAL .....</b>	<b>14.959</b>



## Cuadro n.º II.1.5

## CLASIFICACION DE SAL POR SECTORES

<i>Sector</i>	<i>N.º de entidades</i>
1. Agricultura, ganadería y pesca .....	110
2. Transformación minerales no metálicos .....	119
3. Químico .....	131
4. Metal .....	524
5. Fabricación maquinaria, mat. eléctrico y electrónico .....	277
6. Alimentación .....	323
7. Textil y calzados .....	609
8. Madera .....	363
9. Construcción .....	593
10. Comercio al por mayor y detall .....	436
11. Hostelería .....	287
12. Otros servicios .....	1.732
13. Artes gráficas .....	223
14. Otras actividades económicas y entidades no clasificadas .....	217
<b>TOTAL .....</b>	<b>5.944</b>

Por ser la única información de que se dispuso, la representatividad de las muestras se estableció en base a la clasificación entre sectores dentro de cada comunidad autónoma. Al igual que en la distribución de las muestras entre comunidades autónomas, la distribución entre sectores se estableció mediante el criterio de proporcionalidad corregida. Sin embargo, las razones en este caso son diferentes a las anteriormente expuestas.

Si se denomina por celda al conjunto de entidades de un grupo comprendidas en un sector y comunidad autónoma determinadas, el tamaño de la muestra correspondiente a dicha celda se calculó de manera proporcional al número de entidades comprendidas en la misma. Sobre este criterio, general se efectuaron dos modificaciones. La primera fue no considerar a los efectos del muestreo aquellas celdas que no comprendían al menos tres entidades. La segunda, aplicar el criterio de proporcionalidad estricta después de asignar un número mínimo fijo de entidades por celda. Dicho número se estableció de manera diferente en cada comunidad autónoma. El objetivo que se perseguía con estas modificaciones era protegerse frente a situaciones poco deseables que podía producir la falta de respuesta. Si la muestra de una celda contuviera un número muy pequeño de entidades, con el nivel de no respuesta previsto, existía una elevada probabilidad de que la muestra de esa celda desapareciera. Parece entonces prudente conseguir que prácticamente todas las celdas dispongan de una muestra suficiente como para que no desaparezca por falta de respuesta. En caso contrario podría ocurrir que a pesar de utilizar un diseño



muestral equilibrado, la muestra se concentrara sobre las celdas más grandes.

La relación de las entidades que integran la muestra de cada celda se efectuó por muestreo aleatorio simple irrestricto. Se recurrió para ello a la ayuda de un ordenador y un programa informático especialmente elaborado para seleccionar números aleatorios.

#### II.1.5. LABOR DE CAMPO

En el Anexo II.3.1 se explicitan los detalles del trabajo de campo que una encuesta como la efectuada conlleva. Unicamente se mencionan ahora las características y directrices generales del mismo, que garantizan la validez estadística de las conclusiones.

Al elaborar un plan de actuación en la obtención de información se pretende, por una parte disminuir al máximo posible la no respuesta, y por otra, evitar los sesgos que por actuaciones inadecuadas se puedan introducir. La existencia de diferencias entre los agentes, tanto en su proceder como en su interpretación, suele traducirse en sesgos significativos que pueden evitarse estableciendo normas de conducta y ejerciendo los controles necesarios.

En líneas muy generales, para la realización del trabajo de campo se dividió el Estado español en cinco amplias zonas geográficas, al frente de cada una de ellas se nombró un coordinador. La supervisión se llevó a cabo de manera centralizada desde la sede de CIRIEC-España en Valencia, donde se elaboraron todas las normas y se instruyó personalmente a los coordinadores.

Los cuestionarios se enviaron por correo a todas las entidades seleccionadas en las muestras. Y transcurrido un plazo de tiempo que permitía las devoluciones postales se iniciaba el proceso. En primer lugar se intentaba contactar telefónicamente con cada empresa, con el fin de concertar una entrevista con la persona más adecuada para contestar el cuestionario. Posteriormente, independientemente de si se había establecido contacto telefónico o no, los agentes iniciaban las visitas.

Los desplazamientos se realizaron con rutas previamente elaboradas por el coordinador de zona con criterios de eficiencia. El cometido del agente en cada visita era triple: constatar que la empresa desarrollaba alguna actividad, ayudar a cumplimentar el cuestionario si era necesario, y finalmente, revisarlo para asegurar que no contenía incongruencias o preguntas involuntariamente sin respuesta.



Los cuestionarios recogidos eran entregados por los agentes al coordinador de zona al finalizar cada ruta. Tras una nueva revisión por parte del coordinador se remitían a la dirección central del trabajo en la sede de CIRIEC en Valencia. A su recepción, los cuestionarios eran de nuevo revisados y se solicitaban las aclaraciones oportunas. Se designó un equipo de expertos en Contabilidad que se encargó de normalizar la información de carácter económico contenida en los cuestionarios.

En el Anexo II.3.1 se recoge el documento elaborado y distribuido entre los agentes conteniendo las directrices generales para la realización del trabajo de campo.

Un instrumento especialmente diseñado para las cuatro encuestas fue la Ficha de Control. Se trataba de un nuevo cuestionario, el mismo para los cuatro grupos y complementario al de las encuestas generales. Las preguntas que en él se planteaban debían ser contestadas por los agentes y coordinadores de la zona y hacían referencia a las etapas de realización de la encuesta, a la vez que requerían información básica sobre las empresas. En el Anexo II.3.1 se adjunta un modelo del cuestionario de la Ficha de Control.

El objetivo de este instrumento de información y control era reflejar por escrito todas las incidencias ocurridas durante la realización del trabajo de campo, desde la devolución postal hasta la recepción del cuestionario contestado, pasando por los intentos telefónicos efectuados para establecer contacto y el número de visitas que se llevan a cabo con los resultados de cada una de ellas.

#### II.1.6. REVISION DEL DIRECTORIO

La primera explotación informática efectuada fue a partir de las Fichas de Control. Los resultados inferenciales que han podido establecerse a partir de la información proporcionada son referentes al contenido de los directorios utilizados. Teniendo en cuenta el diseño de la muestra, las inferencias se han elaborado separadamente para cada comunidad autónoma. Esto significa que otro tipo de agregaciones, como la que delimitan los sectores económicos, pueden obtenerse de forma derivada, aunque las propias características del trabajo no aconsejan su explotación.

El nivel de respuesta de las Fichas de Control fue del 100 por 100, esto es obvio si se considera que eran siempre cumplimentadas por los propios agentes a partir de la información que personalmente recogían. Esto significa que los resultados que se presentan en este epígra-



fe poseen un elevado nivel de fiabilidad, al ser obtenidos a partir de muestras grandes.

En el Cuadro n.º II.1.6 se ha calculado el error de muestreo generado a partir de las Fichas de Control, correspondiente al 95,5 % de confianza, en el caso más desfavorable, para la estimación de proporciones por grupo y comunidad autónoma.

**Cuadro n.º II.1.6**

**ERROR EN PORCENTAJE A PARTIR DE LAS FICHAS  
DE CONTROL PARA LA ESTIMACION  
DE UNA PROPORCION POR GRUPO  
Y COMUNIDAD AUTONOMA AL 95,5 % DE CONFIANZA**

<i>Comunidad Autónoma</i>	CA	CC	CTA	SAL
Andalucía .....	7,70	0	3,20	7,20
Aragón .....	12,07	0	13,33	6,44
Asturias .....	12,85	0	8,89	11,16
Baleares .....	6,90	0	10,22	0,00
Canarias .....	13,12	0	15,38	15,24
Cantabria .....	0,00	0	11,37	0,00
Castilla-León .....	10,09	0	7,05	8,21
Castilla-La Mancha .....	9,77	0	6,04	7,67
Cataluña .....	9,44	0	3,34	6,83
Extremadura .....	10,44	0	8,02	10,12
Galicia .....	11,04	0	8,72	10,52
Madrid .....	5,68	0	5,14	6,15
Murcia .....	6,07	0	6,94	8,88
Navarra .....	29,15	0	11,41	10,51
País Vasco .....	12,49	0	6,12	7,41
La Rioja .....	14,08	0	15,01	0,00
C. Valenciana .....	9,08	0	5,28	7,37
<b>NACIONAL .....</b>	<b>2,87</b>	<b>0</b>	<b>1,54</b>	<b>2,15</b>

El error para un agregado de los cuatro grupos a nivel nacional, para la misma confianza es de 1,06 %.

Sobre el Cuadro n.º II.1.6 pueden destacarse dos aspectos importantes. Por un lado la cifra un tanto elevada del grupo de Cooperativas Agrarias de Navarra, la cual se debe al extravío de algunas Fichas de Control con la consiguiente disminución del tamaño muestral. Por otro lado se observan diferencias sistemáticas entre las cifras de los distintos grupos. Esto último tiene su justificación en las discrepancias existentes entre las expectativas de respuesta que se estimaron a partir de la encuesta piloto.

La primera y más importante conclusión que se infiere de la información contenida en las Fichas de Control es el cálculo del



número estimado de empresas que desarrollaban alguna actividad en el momento de realizar la encuesta. Las cifras obtenidas significan una fuerte revisión de los directorios de partida. Debe tenerse en cuenta, no obstante, que las cantidades estimadas deberán ser corregidas al alza, puesto que en la investigación no se han considerado las entidades creadas con posterioridad a la fecha de referencia de los directorios.

Para determinar el número de entidades con actividad de entre las relacionadas en cada muestra se procedió a eliminar todas aquellas que en las respectivas Fichas de Control presentaban la información siguiente:

- El cuestionario fue devuelto por correo.

Este dato se recogía en el apartado 4 de la pregunta 11 de la Ficha de Control.

- Prácticamente todas las entidades de las muestras fueron visitadas, algunas incluso varias veces. Sin embargo, en unos pocos casos en los que no pudo establecerse contacto telefónico y la visita implicaba largos desplazamientos, ésta no se efectuó. La razón para ello era que no estaba suficientemente justificado el coste a realizar, ya que a las posibilidades de obtener respuesta generales para cualquier entidad debían sustraerse el hecho negativo de no haber conseguido contacto telefónico. No se estimó oportuno eliminar todas estas entidades, únicamente se suprimieron el 50 %to de ellas. Deben observarse dos detalles, por una parte el número muy pequeño de entidades que se dejaron de visitar y por otra, que si se piensa en el grado de arbitrariedad que puede tener la decisión de suprimir entidades no visitadas, es mucho más arbitrario el hecho no suprimir ninguna.

- De entre las entidades visitadas se eliminaron de las muestras aquellas para las que se comprobó que en la dirección postal señalada no existían y además no se obtuvo razón alguna acerca de que se hubieran trasladado. Esta información se recogía en los apartados 4 y 5 de las preguntas 12 y 14.

A la vista del método seguido en la determinación del número de entidades en actividad, cabe una nueva revisión al alza. Formalmente, las cifras que se determinan, más que reflejar la realidad con total exactitud deben interpretarse como correcciones a los directorios utilizados. En este sentido, en general se habrán contabilizado como ceses de actividad los simples cambios de dirección postal de la razón social de las empresas. Sólo en pocos casos habrá podido conseguirse el nuevo domicilio.



Se han dado dos razones distintas que aconsejan la revisión al alza de las estimaciones calculadas. La primera sería fácil de cuantificar, la segunda implicaría esfuerzos importantes. En cualquier caso, no parece que vayan a introducir cambios muy significativos en los resultados que a continuación se exponen.

En el Cuadro n.º II.1.7 se ha calculado el número estimado de entidades con actividad en el momento de realización de la encuesta, por grupo y comunidad autónoma. A la derecha de cada cifra, se refleja el porcentaje que ésta significa sobre el número total de entidades del directorio respectivo.

Cuadro n.º II.1.7

**NUMERO DE ENTIDADES CON ACTIVIDAD EN SEPTIEMBRE DE 1990 POR GRUPO Y COMUNIDAD AUTONOMA, Y PORCENTAJE SOBRE EL DIRECTORIO**

C. Autónoma	CA		CC	
	Número	%	Número	%
Andalucía .....	631	67,13	51	49,04
Aragón .....	185	79,40	11	55,00
Asturias .....	54	65,06	7	50,00
Baleares .....	28	80,00	10	100,00
Canarias .....	55	62,50	7	41,18
Cantabria .....	20	68,96	4	40,00
Castilla-León .....	231	53,72	20	38,46
Castilla-La Mancha .....	379	89,18	25	71,43
Cataluña .....	321	59,12	31	29,52
Extremadura .....	318	83,03	18	69,23
Galicia .....	168	53,67	21	48,84
Madrid .....	21	65,62	32	38,55
Murcia .....	28	80,00	7	53,85
Navarra .....	123	72,78	12	85,71
País Vasco .....	62	91,18	33	30,84
La Rioja .....	42	56,76	3	60,00
C. Valenciana .....	450	74,13	47	55,29
<b>TOTALES .....</b>	<b>3.116</b>	<b>69,44</b>	<b>339</b>	<b>45,02</b>



C. Autónoma	CTA		SAL	
	Número	%	Número	%
Andalucía .....	1.997	43,24	449	67,72
Aragón .....	158	55,32	183	75,21
Asturias .....	121	51,83	56	63,64
Baleares .....	43	29,31	15	57,69
Canarias .....	67	38,24	35	35,35
Cantabria .....	28	30,95	17	56,67
Castilla-León .....	514	69,62	268	62,76
Castilla-La Mancha .....	307	30,09	401	74,81
Cataluña .....	1.073	38,92	264	30,45
Extremadura .....	219	41,67	142	76,34
Galicia .....	149	34,16	64	57,14
Madrid .....	463	36,77	536	52,75
Murcia .....	239	40,85	237	73,60
Navarra .....	27	44,12	112	72,73
País Vasco .....	331	60,89	303	58,72
La Rioja .....	28	40,74	9	52,94
C. Valenciana .....	502	35,49	381	59,35
TOTALES .....	6.266	41,89	3.472	45,02

La fiabilidad de estas cifras debe medirse a través de los errores del Cuadro n.º II.1.6, pero teniendo en cuenta que aquellos vienen referidos a la estimación de proporciones en porcentaje. Como ejemplo se puede afirmar, con una confianza del 95,5 %, que el número de Cooperativas Agrarias en actividad en toda España representa con respecto a la cifra reflejada en el directorio un porcentaje comprendido entre el 69,44 - 2,87 % y el 69,44 + 2,87 %.

Si se pretende medir los errores para las cifras absolutas, deben corregirse las cantidades del Cuadro n.º II.1.6 con los datos del Cuadro n.º II.1.1. Para ello basta multiplicar las cifras correspondientes y dividir por 100. Así, por ejemplo, considérese que se desea calcular el error para la estimación del número de CTA en actividad en toda España. Su valor en porcentajes calculado en el Cuadro n.º II.1.6 es 1,54. En el Cuadro n.º II.1.1 aparece la cifra de 14.959 CTA en el directorio. El error para estimar el número de entidades en actividad es entonces  $1,54 \times 14.959/100$ , lo que arroja una cifra de 230. Esto significa que con una confianza del 95,5 %, el número de CTA en actividad en toda España está comprendido entre 6.266 - 230 y 6.266 + 230.

Análogamente podría medirse la precisión de cualquiera de las cifras del Cuadro n.º II.1.7. Observar que los datos por comunidad autónoma dispondrán de una precisión menor que los nacionales. Que en algunas comunidades, como Navarra para la Cooperativas Agra-



rias, circunstancialmente la cifra no goza de una precisión aceptable, y que finalmente, cuando el error es cero por haberse tomado una muestra exhaustiva la precisión es total.

Los resultados recogidos en el Cuadro n.º II.1.7 pueden utilizarse como una medida de la calidad del directorio y su grado de actualización. En este sentido debe interpretarse el hecho de que a nivel global, para toda España, se han detectado para el conjunto de los cuatro grupos 13.193 entidades en actividad, cifra que representa el 50,46% de la que se refleja en los directorios. Si se tiene en cuenta que estas ya habían sido depuradas previamente, es evidente la necesidad de proceder a su revisión de cara a actuaciones futuras.

A los efectos de interpretar alguno de los indicadores habitualmente utilizados en las investigaciones por muestreo, es necesario introducir una reflexión sobre las muestras manejadas. Tal como se ha puesto de manifiesto, únicamente la mitad de las empresas de los directorios ejercía actividad en el momento de realizar la encuesta. Esto significa que de todas la seleccionadas en las muestras, aproximadamente la misma proporción no pudieron contestar al cuestionario porque ya no existían realmente. Puede definirse entonces el concepto de «muestra efectiva» de un grupo, en una comunidad autónoma, como el conjunto de entidades de la muestra inicial o teórica que permanecen al suprimir de ésta las que han cesado en su actividad.

En el Cuadro n.º II.1.8 se han calculado los tamaños resultantes para las muestras efectivas para cada grupo a nivel nacional.

**Cuadro n.º II.1.8**

**TAMAÑO DE LAS MUESTRAS EFECTIVAS POR GRUPO A NIVEL NACIONAL**

<i>Grupo</i>	<i>Tamaño muestra efectiva</i>
CA .....	664
CC .....	339
CTA .....	1.381
SAL .....	928
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.312</b>

De estas cifras se desprende que el presente estudio ha tenido una cobertura efectiva que ha significado la investigación del 25,10 % de todas las entidades en actividad en toda España.

Una base importante del rendimiento informativo de una encuesta en general, es disponer de un directorio que además de actualizado y sin errores, incluya alguna información relevante de las empresas.



Considérese por ejemplo la inclusión del número telefónico de cada entidad. En el caso que nos ocupa, hubo la necesidad de recurrir a las guías telefónicas provinciales.

Después de varios intentos para ponerse en contacto telefónico con cada entidad, de los que tres quedan reflejados en la Ficha de Control, se obtuvo un número relativamente bajo de éxitos. En el Cuadro n.º II.1.9 se han calculado las proporciones expresadas en porcentajes, de los contactos telefónicos establecidos con respecto a las muestras teóricas y efectivas.

Cuadro n.º II.1.9

**PORCENTAJES DE ENTIDADES SOBRE LAS MUESTRAS  
TEORICAS Y EFECTIVAS CON LAS QUE PUDO  
ESTABLECERSE CONTACTO TELEFONICO**

<i>Grupo</i>	<i>%/s. muestra teórica</i>	<i>%/s. muestra efectiva</i>
CA .....	24,27	34,94
CC .....	15,54	34,51
CTA .....	11,59	27,66
SAL .....	18,54	31,90
Total .....	15,59	31,08

Las cifras de la primera columna del Cuadro n.º II.1.9 son ilustrativas del esfuerzo realizado en la investigación. La de la segunda sirven para cuantificar el nivel de información actualmente accesible para cada entidad. Observar que la posibilidad de disponer del número de teléfono permitiría reducir el número de visitas a realizar para recabar la información, al mismo tiempo que facilitaría las tareas de inspección y control del trabajo de campo.

#### II.1.7. NIVEL DE RESPUESTA Y FIABILIDAD DE LOS RESULTADOS

Así como la Ficha de Control fue cumplimentada para todas las entidades seleccionadas en las muestras, como era de prever y ya se había puesto de manifiesto en la encuesta piloto, el número de respuestas o cuestionarios recogidos ha sido sensiblemente menor que el tamaño de las muestras diseñadas. El nivel de respuesta puede calcularse, bien sobre las muestras teóricas, bien sobre las efectivas. Su valor expresado en porcentaje para cada grupo se ha calculado en el Cuadro n.º II.1.10.



Cuadro n.º II.1.10

**NUMERO DE CUESTIONARIOS RECOGIDOS Y NIVEL  
DE RESPUESTA POR GRUPOS**

Grupo	N.º de cuestionarios	% sobre la muestra teórica	% sobre la muestra efectiva
CA .....	338	35,36	50,90
CC .....	113	15,01	33,33
CTA .....	717	21,75	51,92
SAL .....	452	28,46	48,71
TOTALES .....	1.620	24,60	48,91

Los niveles de respuesta calculados sobre las muestras teóricas deben interpretarse como un indicador del coste de obtención de la información. Observar el gran número de sustituciones que debería haberse efectuado si se hubiera pretendido conseguir un tamaño fijo y predeterminado para cada muestra.

Los mismos niveles calculados sobre las muestras efectivas expresan el grado de participación de las empresas en la investigación. No procede en este momento enjuiciar si estos son bajos o elevados, sin embargo, deberán tenerse en cuenta en estudios posteriores con el fin de mejorar los diseños y tomar las medidas convenientes tendentes a elaborar la calidad de los resultados.

A la hora de cuantificar los errores de muestreo, no sólo interviene el tamaño final de las muestras investigadas. Son también de relevancia los posibles sesgos que pueden introducirse en la minoración del tamaño de la muestra inicialmente diseñada. Es posible que cierto tipo de entidades, con características comunes y específicas hayan presentado una mayor tasa de no respuesta. En este caso, la muestra que realmente permanece pierde representatividad y su aleatoriedad no estará totalmente garantizada.

En la práctica estadística, en encuestas a familias o personas, esta fuente de error suele eliminarse equilibrando cada muestra a través de coeficientes correctores, los cuales se obtienen de fuentes externas de información tales como el Censo General de la Población. En el estudio que nos ocupa, no existen fuentes a las que recurrir y por tanto no es posible la utilización de esta técnica.

Se supone pues, a los efectos de fiabilidad de las conclusiones, que en las muestras finales no existen sesgos involuntariamente introducidos y que la hipótesis de aleatoriedad sigue siendo admisible.

Los comentarios anteriores deben extenderse también para cada pregunta de los cuestionarios. Hasta ahora se ha considerado el núme-



ro de cuestionarios cumplimentados, pero en ningún momento puede esperarse que en todos ellos se hayan contestado todas las preguntas. En cierto sentido, para cada una de ellas la muestra final está integrada por el conjunto de entidades que la han contestado. Analizar este punto para cada una de las preguntas sería muy laborioso y no está plenamente justificada su necesidad. Para ser operativos, se admitirá pues la misma hipótesis de aleatoriedad establecida para los cuestionarios en su conjunto, advirtiéndose por otra parte de las posibles correcciones al alza de los errores calculados a continuación, cuando se quieran referir a preguntas no contestadas en todos los cuestionarios.

En el Cuadro n.º II.1.11 se han calculado las muestras finales para cada grupo y comunidad autónoma. Además, se han calculado los errores de muestreo correspondientes a la estimación de una proporción, expresados en porcentajes con una confianza del 95,5 % y siempre en el caso más desfavorable.

Cuadro n.º II.1.11

**MUESTRAS FINALES POR GRUPO Y COMUNIDAD AUTÓNOMA,  
Y ERRORES EN PORCENTAJE AL ESTIMAR UNA PROPORCIÓN  
AL 95,5 % DE CONFIANZA**

C. Autónoma	CA		CC	
	Número	%	Número	%
Andalucía .....	46	14,20	17	19,80
Aragón .....	38	14,46	5	33,03
Asturias .....	5	42,60	2	59,76
Baleares .....	9	27,46	2	63,24
Canarias .....	20	17,84	-	-
Cantabria .....	3	53,23	2	50,00
Castilla-León .....	4	49,57	1	97,47
Castilla-La Mancha .....	44	14,17	12	20,82
Cataluña .....	31	17,07	13	21,13
Extremadura .....	44	13,99	11	18,80
Galicia .....	1	99,70	1	97,59
Madrid .....	5	39,04	4	46,77
Murcia .....	17	17,39	2	59,76
Navarra .....	9	32,09	4	40,82
País Vasco .....	8	32,99	16	17,94
La Rioja .....	1	98,80	1	81,65
C. Valenciana .....	53	12,20	20	16,95
<b>TOTALES .....</b>	<b>338</b>	<b>5,13</b>	<b>113</b>	<b>7,68</b>



C. Autónoma	CTA		SAL	
	Número	%	Número	%
Andalucía .....	1.997	43,24	449	67,72
Aragón .....	158	55,32	183	75,21
Asturias .....	121	51,83	56	63,64
Baleares .....	43	29,31	15	57,69
Canarias .....	67	38,24	35	35,35
Cantabria .....	28	30,95	17	56,67
Castilla-León .....	514	69,62	268	62,76
Castilla-La Mancha .....	307	30,09	401	74,81
Cataluña .....	1.073	38,92	264	30,45
Extremadura .....	219	41,67	142	76,34
Galicia .....	149	34,16	64	57,14
Madrid .....	463	36,77	536	52,75
Murcia .....	239	40,85	237	73,60
Navarra .....	27	44,12	112	72,73
País Vasco .....	331	60,89	303	58,72
La Rioja .....	28	40,74	9	52,94
C. Valenciana .....	502	35,49	381	59,35
<b>TOTALES .....</b>	<b>6.266</b>	<b>41,89</b>	<b>3.472</b>	<b>45,02</b>

Del Cuadro n.º II.1.11 se desprende que así como las conclusiones a nivel nacional tienen una fiabilidad más que aceptable, los resultados por comunidad autónoma deben interpretarse con cautela. Desde luego existen grupos y comunidades para los cuales está totalmente desaconsejada la utilización de resultados desagregados. Son precisamente aquellos casos en los que el error de muestreo es elevado y en cambio el universo es de tamaño reducido.

Debe tenerse en cuenta, por otra parte, que los errores calculados en el Cuadro n.º II.1.11 son máximos en el sentido de que corresponden a la estimación de proporciones en el caso más desfavorable. Sin embargo, también son mínimos, en el sentido de que se han calculado bajo el supuesto de que existe respuesta en todos los cuestionarios, lo cual no es cierto en general para todas las preguntas.

## II.1.8. CONCLUSIONES

Después de la experiencia que ha significado la realización de encuestas en los cuatro grupos de entidades considerados, pueden destacarse las siguientes conclusiones desde un punto de vista estrictamente estadístico:

1. Los directorios disponibles de las empresas bajo estudio deben ser totalmente revisados con el fin de disponer de infor-

mación actualizada capaz de orientar futuras investigaciones. Para ello es aconsejable la realización de un censo que cubra a todas las empresas, a partir del cual podría crearse una base de datos con las variables más relevantes.

2. Simultáneamente a la realización del censo, deberán diseñarse los mecanismos registrales necesarios para garantizar la actualización permanente de la base de datos.
3. El interés de un estudio como este es mucho mayor si se contempla la posibilidad de efectuar un seguimiento temporal, por el cual, además de conocer informaciones puntuales puede analizarse la evolución de los principales indicadores. El mecanismo deberá ser la realización de una encuesta de frecuencia anual, con muestras rotacionales, de manera que cada año se renueve una parte de las entidades que integraban la muestra del año anterior.
4. Deberán diseñarse instrumentos adecuados capaces de estimular la participación de los responsables de cada entidad proporcionando la información que se solicite. Por ello puede considerarse la elaboración de un boletín con información de interés que evidencie la utilidad de tal participación. Así mismo, parece adecuado ofrecer a las empresas la posibilidad de incorporar en las investigaciones alguna pregunta de interés específico, para las mismas.





## II.2. LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

### II.2. LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN UNA SITUACION DE CAMBIO

#### 1. El mundo rural

La situación económica de la agricultura en los países de desarrollo se caracteriza por una doble problemática estrechamente relacionada: es el problema de la renta de su población rural, en el conjunto de sectores, y los excedentes de producción.

El efecto de la Europa Comunitaria la diferencia de la renta entre el agrario y el resto, se agrava en los países mediterráneos, como consecuencia de un modelo productivo con una dimensión de la explotación y productividad agraria menor que en los países del norte. El volumen de la agricultura es de enorme significación en los países mediterráneos pues en sus agriculturas trabajan más de 10 millones de personas de los 9 millones aproximadamente registrados en la agricultura, con una media de renta en centro de ellos inferior a la comunitaria.

En los países con un desarrollo tecnológico y económicamente más importantes, sus agriculturas, en los países mediterráneos, pueden influir en un grado de competitividad entre este indicador y el desarrollado en la industria agraria mediterránea.

El factor conjuntural de indudable efecto sobre la agricultura, en términos de competitividad a nivel interno, es la liberalización de la moneda europea respecto al dólar, que genera una presión negativa en los mercados agrarios, frente a la expansión de los productos de países terceros. La débil expansión del comercio exterior en cuanto a la demanda agraria y la producción excedentaria, dada de una gran parte de producciones, ha contribuido a un estancamiento del crecimiento del sector en términos relativos.

## II.2. LAS AREAS



LAS AREAS  
H.3.

## **II.2.1. LAS COOPERATIVAS AGRARIAS**

### **II.2.1.1. LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN UNA SITUACION DE CAMBIO**

#### **II.2.1.1.1. El mundo rural**

La situación económica de la agricultura en los países desarrollados se caracteriza por una doble problemática estrechamente relacionada, como es el problema de la renta de su población activa, inferior a la del resto de sectores, y los excedentes de producción.

En el caso de la Europa Comunitaria la diferencia de la renta entre el sector agrario y el resto, se agrava en los países mediterráneos como consecuencia de un modelo productivo con una dimensión de la explotación y productividad agraria menor que en los países del norte. El impacto social de la agricultura es de enorme significación en estos países mediterráneos pues en sus agriculturas trabajan más de los 2/3 de productores de los 9 millones aproximadamente registrados a nivel comunitario, con una media de renta en cuatro de ellos inferior a la media comunitaria.

Los países con un desarrollo agroalimentario tecnológico, y económicamente más importantes, suelen coincidir con los que presentan una mayor renta agraria, pudiendo inferirse un grado de correlación elevado entre este indicador y el desarrollo de la industria agroalimentaria.

Un factor coyuntural de indudable efecto sobre la agricultura europea, en términos de competitividad a nivel internacional, ha sido la revalorización de la moneda europea respecto al dolar con una traducción negativa en los mercados agrarios, frente a la competencia de los productos de países terceros. La débil expansión del comercio mundial en cuanto a la demanda agraria y la producción excedentaria en el caso de una gran parte de producciones, ha contribuido a la disminución del crecimiento del sector en términos relativos.



Los programas de investigación y desarrollo de la Comunidad se están dirigiendo, fundamentalmente en el caso agrario, a la investigación relativa a productos con demanda, búsqueda de un mayor Valor Añadido en los productos agrarios a través de la mejora de la calidad y acondicionamiento de los productos, manteniendo los ingresos en las explotaciones por vía de la racionalización de los medios de producción y reducción de costes y, finalmente, prestando una especial atención a la problemática del impacto ambiental de determinadas prácticas agrarias.

Un aspecto que cada día tiene mayor importancia, es la difusión de estas investigaciones a los agricultores de forma rápida, para que la transferencia tecnológica tenga una repercusión significativa y en los menores plazos de tiempo. *En este campo el asociacionismo agrario y en particular las cooperativas, pueden jugar un papel importante en la medida que los servicios técnicos de las mismas participen como elementos en esa transferencia tecnológica.*

La llamada tercera era por los futurólogos, en la que la revolución tecnológica parece ser la clave, va a afectar de forma especial al sector agrario si se toma en consideración que uno de los campos de mayor avance científico es el de la biotecnología con un notable impacto en la industria agroalimentaria. *Estas transformaciones, unidas a una agricultura que en el futuro no tendrá una orientación únicamente nutritiva, significarán una necesaria aceleración en los procesos de cambio en este sector.*

La agricultura europea y, por tanto, también la española, no son ajenas a este fenómeno y el desarrollo de la Política Agraria Comunitaria (PAC) se orienta hacia una respuesta eficaz a estos problemas. El papel que indirecta o directamente se otorga a las cooperativas como posible instrumento para el desarrollo de dicha política conviene analizarlo con detenimiento, adelantando el papel clave que indiscutiblemente juegan y van a continuar desempeñando.

Con el reciente ingreso de España en la Comunidad Económica Europea, se plantea la necesidad de reformar las estructuras productivas y comerciales de manera que el proceso de integración definitivo de nuestro sector agrario se produzca con los menores traumas y en las condiciones más favorables para los agricultores.

Es de destacar, en este punto, el compromiso adquirido en algunos subsectores, como el de frutas y hortalizas, de incrementar la presencia de las entidades asociativas agrarias en los mercados de estos productos, como se recoge en el propio Tratado de Adhesión, lo que sin duda implica una mayor cuota y por tanto crecimiento del cooperativismo agrario.



Todo lo anterior es preciso enmarcarlo en un contexto de deficiente estructura productiva de la agricultura española y bajo nivel de desarrollo de la industria agroalimentaria, que pone de relieve la necesidad de un sector como el de la Economía Social, a través fundamentalmente de la fórmula cooperativa, que permita a los propios agricultores abordar con éxito estas cuestiones.

#### II.2.1.1.2. La Economía Social ante el asociacionismo agrario. La SAT, una referencia obligada

Al igual que en otros ámbitos de la actividad económica, las cooperativas constituyen el eje básico de la Economía Social en el sector agrario, tanto por su importancia empresarial como por las características propias de su organización, que las configuran como empresas con funcionamiento y gestión democráticos y supeditación del capital a la finalidad social.

Sin embargo, en el sector agrario español, la Economía Social puede englobar de forma más amplia al denominado asociacionismo agrario, constituido por las cooperativas agrarias y las sociedades agrarias de transformación (SAT). Las SAT, con una menor significación, actúan, muy frecuentemente, como sociedades personalistas, más que de capitales.

Si bien el estatuto jurídico de la SAT la configura como una sociedad convencional estrictamente mercantil, la base social que la impulsa y la práctica económica que desarrolla permite incluirla, en la mayoría de los casos, en el ámbito de la Economía Social.

Las SAT se regulan a través del RD Ley 31/1977 de 2 de junio y el Real Decreto 1.776/1981 de 3 de agosto, donde se establece el cambio de denominación de los Grupos Sindicales de Colonización, que pueden considerarse como figura antecesora de la actual denominación de SAT.

Estas entidades, dependen administrativamente del Instituto de Fomento Asociativo Agrario del Ministerio de Agricultura, adquiriendo su personalidad jurídica y plena capacidad mediante su inscripción en el Registro General de SAT de dicho Ministerio.

Desde el punto de vista económico, las diferencias más notables con las cooperativas se derivan de la propia concepción como empresa asociativa, dado que se trata de sociedades personalistas y capitalistas a la vez.

Las SAT pueden asociar personas físicas y jurídicas que ostenten la condición de titulares de explotación agrícola o trabajador agrícola



o persigan fines agrarios, siendo el número mínimo obligatorio para su constitución de tres socios, de los que siempre las personas físicas serán mayor número que las jurídicas en su caso.

Sin duda la diferencia fundamental con la cooperativa se refiere al carácter también capitalista de la SAT, ya que cada socio dispone de un voto pero los estatutos sociales pueden establecer, para la adopción de acuerdos que entrañen obligaciones económicas el voto plural proporcional a su participación en el capital social.

Otras diferencias de carácter legal son las relativas al reparto de beneficios en proporción a la participación de los socios, la posibilidad de operar con terceros sin límite y otras de menor interés relativas a su documentación social y órganos de gobierno la cuantificación económica de la actividad de estas entidades resulta difícil, por la ausencia de registros fiables y por su escasa organización en asociaciones representativas de este tipo de entidades. No obstante, como aproximación puede ser válido, al menos en términos comparativos con las cooperativas, las cifras recogidas en el trabajo sobre la comercialización agraria de De la Jara, F. partiendo de los directorios de entidades asociativas, donde se observa que salvo en el sector lácteo, con una cuota de mercado incluso algo mayor que las cooperativas, en el resto de sectores es bastante inferior, oscilando entre un 10 a 20 % de la que tienen las cooperativas.

En la actualidad el número de SAT inscritas es de 9.590, con unas 9.425 oficialmente en funcionamiento con más de 260.000 socios, localizadas fundamentalmente en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Cataluña, Valencia y las dos Castillas (Cuadro II.2.1.1.) siendo en la Comunidad Andaluza y Valenciana donde hay un mayor número de socios integrados.

Por actividades es la explotación en común de tierras y/o ganados, la principal, con más del 50% de las entidades seguida del regadío (transformación y administración) que representa casi un 14% del número de entidades y casi un 40% del número de socios, finalmente destacar las de comercialización que representan un 6% en el número de entidades, y en menor medida las de carácter agroindustriales, bodegas y almazaras que apenas llegan al 3% del número de entidades.



Cuadro n.º II.2.1.1

**S.A.T. INSCRITAS POR COMUNIDADES AUTONOMAS (1989)**

<i>Comunidades Autónomas</i>	<i>Número de SAT</i>
Andalucía.....	1.543
Aragón.....	593
Principado de Asturias.....	82
Baleares.....	54
Canarias.....	183
Cantabria.....	142
Castilla-León.....	1.091
Castilla-La Mancha.....	1.075
Cataluña.....	1.147
Extremadura.....	411
Galicia.....	768
Madrid.....	117
Murcia.....	443
Navarra.....	529
País Vasco.....	147
La Rioja.....	103
Comunidad Valenciana.....	1.163
<b>TOTAL.....</b>	<b>9.590</b>

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Como ya se ha indicado, si bien sus cuotas de mercado son relativamente bajas en general, sin embargo pueden ayudar a consolidar una presencia significativa del asociacionismo agrario en algunos sectores importantes del agro español como el vino, aceite, productos lácteos, frutas y hortalizas, pudiendo además participar, a través de su integración en la creación de grupos cooperativos, bien mediante su asociación en estructuras de segundo grado cooperativas o con su entrada en empresas participadas con cooperativas.

La realidad económica existe ya en algunos casos, especialmente en las SAT de comercialización relacionadas con organizaciones cooperativas, como la existencia de un marco legal favorable a su colaboración tanto en el plano económico como social, favorece su aproximación, incluso su conversión en sociedades cooperativas.



Cuadro n.º II.2.1.2

## SS.AA.TT. EN FUNCIONAMIENTO DISTRIBUIDAS SEGUN EL TIPO DE OBJETO SOCIAL

	SAT		Socios		Capital Social	
	Número	%	Número	%	Mill. ptas	%
<i>Tipo de objeto social:</i>	2.054	21,79	16.097	6,15	13.753,2	21,86
Explotación de tierras .....	423	4,49	2.754	1,05	2.231,7	3,55
Cultivos intensivos .....	1.464	15,53	8.390	3,20	7.002,0	11,13
Explotación de ganados .....						
Explotación de tierras y ganado .....	1.937	20,55	12.328	4,61	15.410,5	24,49
Adquisición y explotación de maquinaria .....	178	1,89	3.363	1,28	422,7	0,67
Reploblación y explotación de montes .....	89	0,94	1.676	0,64	198,0	0,31
Regadíos (transformación) .....	637	6,76	28.756	10,98	3.882,7	6,17
Regadíos (administración) .....	661	7,01	82.248	31,41	6.469,6	10,28
Comercialización .....	616	6,54	21.013	8,03	3.634,7	5,78
<i>Agro-industriales:</i>						
Bodegas .....	136	1,44	13.981	5,34	1.375,0	2,19
Almazaras .....	111	1,18	19.295	7,37	1.140,3	1,81
Fábrica de piensos .....	112	1,19	5.163	1,97	1.249,3	1,99
Mataderos .....	24	0,25	534	0,20	387,6	0,62
Centrales lecheras .....	62	0,66	15.565	5,94	1.307,1	2,08
Centrales hortofrutícolas ...	111	1,18	4.682	1,79	2.375,4	3,77
Secaderos .....	73	0,77	2.478	0,95	605,6	0,96
Obras de mejora rural .....	67	0,71	2.328	0,89	64,0	0,10
Electrificaciones .....	173	1,84	7.472	2,85	408,2	0,65
Servicios generales .....	481	5,10	13.526	5,17	962,0	1,53
Otros .....	16	0,17	179	0,07	48,1	0,08
<b>TOTAL .....</b>	<b>9.425</b>	<b>100,10</b>	<b>261.828</b>	<b>100,10</b>	<b>62.927,7</b>	<b>100,10</b>

Fuente: La Agricultura, la Pesca y la Alimentación españolas en 1989.

### II.2.1.1.3. Las nuevas tecnologías. De la agricultura a la agroindustria

La incidencia de las nuevas tecnologías sobre el sector agrario es obvia, si se tiene en cuenta que, probablemente, los campos científicos con un mayor desarrollo en los últimos años son las comunicaciones y las biotecnologías.

La agricultura está inmersa en un proceso de cambio tecnológico aún mayor, si cabe, que otras actividades, puesto que, además de la repercusión que en los mercados de productos agroalimentarios tendrá la revolución informacional, los avances de la biotecnología tendrán una repercusión especial en la agricultura y en los procesos agroalimentarios.



En los países de la CEE, especialmente en los más avanzados, se está prestando en la actualidad una enorme atención al desarrollo de su industria agroalimentaria como instrumento de revalorización de la producción agraria al incorporar un mayor valor añadido al conjunto agroalimentario, dando respuesta a una demanda cada día más exigente que hace necesario un desarrollo de la investigación y aplicación de estas nuevas tecnologías como elemento determinante en la competencia internacional.

Las biotecnologías permiten la introducción de nuevos productos alimenticios a la vez que la utilización de productos agrícolas para alternativas no alimentarias, que ya tienen un nivel de significación importante si recordamos que en estos momentos representan en torno al 10% de los aprovechamientos agrícolas.

Cada día es mayor el número de productos que ofrece el sector agroalimentario, así como la calidad de los mismos, lo que obliga a realizar un importante esfuerzo para que estos nuevos productos puedan tener presencia en el mercado.

*Por otra parte, la incorporación de todos los avances e innovaciones tecnológicas, dada la complejidad alcanzada, resulta cada día más difícilmente asumible por las pequeñas empresas agrarias, con lo que la actual realidad cooperativa agraria, en general de un escaso tamaño de sus organizaciones se enfrenta a la necesidad de desarrollar un asociacionismo empresarial que le permita afrontar las inversiones necesarias con criterios de rentabilidad y eficiencia técnica y económica.*

La creciente competitividad, obliga a que las entidades dedicadas al sector agroalimentario incorporen las nuevas tecnologías en los procesos que desarrollan si pretenden ser eficaces y ofrecer los productos que demanda el mercado para mantener su presencia en el mismo.

En definitiva, el cambio tecnológico ha generado tensiones y nuevos problemas que el sector agrario está viviendo con especial intensidad. El Presidente del Comité de Coordinación de las Asociaciones de Cooperativas de la CEE, Mario Mioni, lo ha puesto bien de relieve al señalar que, *desde el año 1960, el volumen de producción agrícola en la CEE ha aumentado en un 65% mientras que el número de personas que ocupa hoy la agricultura ha descendido en un 63%, lo que prueba que en este sector se ha producido una auténtica revolución estructural derivada del progreso técnico.*

CCACC  
concentración

Un simple análisis de la evolución que está sufriendo el llamado sector agroalimentario, en el que junto al proceso productivo agrario



propiamente dicho hay que incluir la transformación, elaboración, y distribución de la producción, pone de manifiesto que son las actividades de transformación, elaboración y distribución las que, del valor añadido global del conjunto del sector, van ganando importancia con respecto a la producción.

La conclusión razonable es que la elevación de las rentas de los agricultores, a largo plazo, pasa inexorablemente por hacerles participes en los valores añadidos que generan la transformación y elaboración de sus productos, así como su posterior distribución, ya que pensar en un aumento de la renta agraria por la vía de los precios, cuando menos, resulta enormemente arriesgado.

Los agricultores deben, por tanto, convertirse en transformadores y distribuidores de sus productos, lo que en una estructura de empresas agrarias predominantemente de tipo familiar hace necesario el uso de fórmulas asociativas que permitan el acceso a los procesos de las industrias agroalimentarias y de distribución, manifestándose la sociedad cooperativa como la fórmula más idónea.

Por último, en un horizonte no muy lejano, la agricultura y ganadería no estarán dedicadas únicamente a la producción para la alimentación, ya que éstas tendrán otras finalidades como la producción y transformación en energía, sin olvidar los usos alternos que ya posee, especialmente en la industria farmacéutica y química en general, y que las nuevas aplicaciones biotecnológicas sin duda desarrollarán.

#### II.2.1.1.4. La demanda agroalimentaria

Un factor clave a considerar por las empresas cooperativas para definir estrategias de mercado es la demanda agroalimentaria.

Una primera impresión, que debe ser matizada, es la de un previsible estancamiento, en términos cuantitativos, de la demanda global de productos alimentarios a corto plazo. Piénsese que el principal mercado externo de la agricultura española lo constituye la propia Comunidad Económica Europea que representan las dos terceras partes de nuestra exportación y en donde cabe hablar de un cierto grado de saturación o satisfacción en cuanto a nivel de consumo.

La reducción del ritmo de aumento del consumo alimentario como factor característico de las economías desarrolladas, que explica la Teoría Económica, se cumple perfectamente en la CEE donde se observa una clara desaceleración de los incrementos de consumo, más marcada en los últimos años, y que, además, coincide con el incremento de los volúmenes de producción.



Los intercambios agroalimentarios en el conjunto de la CEE son realmente considerables, pudiendo afirmarse que la situación de España es fiel reflejo de su pertenencia a la CEE en donde el comercio intracomunitario representa más del 60 % de las exportaciones de los países miembros que tienen destino en otros países miembros y más de un 64% de sus importaciones provienen también de países de la propia Comunidad, siendo Dinamarca y el Reino Unido, en este sentido, los países con menor grado de integración.

Esta situación presenta una difícil variación al menos a corto y medio plazo, pese a los esfuerzos de liberalización de los mercados y reducciones de las barreras proteccionistas pues, con independencia de ellas, no deja de ser cierto que la CEE representa en el comercio mundial el primer demandante de productos agrícolas frescos y transformados, a la que sigue Japón y EE.UU. Así, del valor de las importaciones mundiales de productos agrícolas, tan sólo los países de la CEE, Japón y EE.UU. representan más del 50% (Cuadro n.º II.2.1.3.), siendo los países industrializados los que dominan la demanda mundial de productos agrícolas.

País	Importaciones (M\$)	Exportaciones (M\$)	Saldo (M\$)
EE.UU.	10.000	1.000	9.000
Japón	8.000	1.000	7.000
India	5.000	1.000	4.000
China	4.000	1.000	3.000
Taiwan	3.000	1.000	2.000
Corea	2.000	1.000	1.000
Brasil	1.000	1.000	0
Países de la CEE	1.000	10.000	-9.000

Observación en torno a la demanda agrícola mundial...



Cuadro n.º II.2.1.3

**PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES E IMPORTADORES  
DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN 1967 y 1987 (en porcentaje)**

Exportadores	% del valor de las exportaciones mundiales de productos agrícolas		Importadores	% del valor de las importaciones mundiales de productos agrícolas	
	1967	1987		1967	1987
Estados Unidos .....	14,4	11,6	Japón .....	8,1	
Francia .....	4,2	7,7	Estados Unidos .....	11,7	10,4
Países bajos .....	4,2	7,2	R.F.A. ....	9,6	10,0
Canadá .....	5,5	5,6	Italia .....	5,9	9,7
R.F.A. ....	1,6	5,0	Reino Unido .....	12,4	6,9
Reino Unido .....	2,1	3,3	Francia .....	5,7	6,4
Australia .....	4,5	2,9	U.R.S.S. ....	3,5	6,1
Bélgica-Luxemburgo .	1,5	2,9	Países Bajos .....	3,2	5,3(*)
Brasil .....	2,7	2,7 (*)	Bélgica-Luxemburgo .	2,6	4,4
China .....	1,8	2,6	España .....	1,6	3,1
Dinamarca .....	2,5	2,6	Canadá .....	2,0	2,1
Italia .....	2,0	2,5	Corea del Sur .....	0,5	1,9
España .....	1,3	2,0	China .....	1,1	1,6
Malasia .....	1,4	2,0	Taiwan .....	0,3	1,5
U.R.S.S. ....	1,0	1,9 (*)	Suiza .....	1,5	1,4
Argentina .....	2,6	1,6 (*)	Egipto .....	0,7	1,3(*)
Tailandia .....	1,0	1,5	Dinamarca .....	1,1	1,1
Nueva Zelanda .....	1,8	1,5	Arabia Saudita .....	0,3	1,1(*)
Irlanda .....	0,9	1,4	Suecia .....	1,3	1,0
Cuba .....	1,3	1,4	Hong Kong .....	1,0	1,0
Suecia .....	1,8	1,3	Australia .....	0,7	0,8
Indonesia .....	0,7	1,1	Grecia .....	0,5	0,8
Taiwan .....	0,5	1,0	Argelia .....	0,4	0,7(*)
Finlandia .....	1,0	0,9	R.F.A. ....	1,4	0,7(*)
India .....	1,3	0,9 (**)	Checoslovaquia .....	1,3	0,7
TOTAL .....	64	75		78	81
CEE a 12 .....	-	10		-	18,7
(comercio extra CEE únicamente)					

\* = Estimaciones preliminares

\*\* = 1986

Fuente: El Comercio internacional. Informe 1987-88 de GATT.



Otros mercados, inicialmente menos representativos desde el punto de vista de nuestra demanda agroalimentaria, lo constituyen los países del Este de Europa, si bien en este punto es donde cabe albergar con las recientes reformas políticas y sociales una mayor esperanza de crecimiento, siempre que cuenten con el apoyo adecuado y consigan alcanzar un cierto nivel de desarrollo económico. Bien distinta es la perspectiva que ofrecen los países del hemisferio sur que, lejos de representar una demanda interesante si tenemos en cuenta su nivel de endeudamiento, suponen futuros competidores en nuestros mercados agroalimentarios, lo que ya está sucediendo por algunas producciones como es el caso de las frutas de verano.

Así mismo, los denominados nuevos mercados, con un nivel de renta elevado, podrían constituir por su nivel de consumo, un importante centro de demanda agroalimentaria. Es preciso referirse aquí a Japón, países asiáticos en desarrollo y países árabes dotados de importantes recursos energéticos, sobre los que resulta muy aventurado establecer hipótesis optimistas, ante las dificultades presentadas por la competencia, principalmente de EE.UU., y por barreras proteccionistas de distinto signo.

También debe señalarse que la demanda agroalimentaria en los países desarrollados es, con el paso del tiempo, más una demanda diversificada y de calidad, que no de productos de bajo precio, observándose una importante variación en términos cualitativos, con un incremento notable del consumo de productos transformados de mayor valor añadido (Cuadro n.º II.2.1.4.)

Así, como indicaba Mario Mioni en el último Congreso del COGECA celebrado en Bruselas en 1987, los productos agrícolas en la CEE llegan al consumidor final después de una transformación por la industria agroalimentaria del orden del 70%, cifra que en EE.UU. alcanza ya el 90%.

Otra observación en torno a la demanda agroalimentaria que debe señalarse, es la de la importante concentración de la misma en manos de las grandes cadenas de distribución alimentaria en los países de Europa Occidental (Cuadro n.º II.2.1.4.), factor de enorme importancia para las cooperativas agrarias que, como representantes de la oferta agraria, deberán fijar entre uno de sus objetivos fundamentales la búsqueda de fórmulas de mayor concentración de su oferta, para situar a los agricultores en términos de igualdad frente a la demanda.



Cuadro n.º II.2.1.4

## LA DISTRIBUCION ALIMENTARIA A TRAVES DE GRANDES CADENAS

País	Número empresas	% controlado
FINLANDIA .....	4	70
SUECIA .....	3	75
DINAMARCA .....	1	50
ALEMANIA .....	-	60
REINO UNIDO .....	-	50
SUIZA .....	2	70
FRANCIA .....	-	30

Fuente: PLANELLS, J.M.<sup>a</sup> (1985). «Comercio agrario y relaciones comerciales intercooperativas». Primer Congreso de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana.

*Los agricultores tienen, entre sus objetivos prioritarios, el de lograr una presencia y ordenación importante de la oferta a través de sus propias organizaciones cooperativas, si no quieren que los grandes grupos de la distribución alimentaria, centralizadores de la demanda, sean los que influyan o incluso tomen decisiones relativas al proceso productivo fijando los planes de producción.*

#### II.2.1.1.5. La Política Agraria Comunitaria (PAC) y las cooperativas agrarias

La CEE, desde su inicio, no ha dejado de reconocer la difícil situación de un sector de su población, los agricultores, con un nivel de renta inferior a la mitad de la que se posee en el resto de sectores de la actividad económica. Así, el Tratado de Roma, cuando formula los objetivos de lo que va a constituir la primera política comunitaria, la PAC, intenta, básicamente, abordar esta problemática y garantizar un autoabastecimiento alimentario a un precio razonable.

Con esta política agraria, cuya expresión práctica ha sido la llamada política de precios y la política estructural, las empresas cooperativas poseen clara coincidencia en cuanto a sus objetivos, especialmente en el caso de la política socioestructural de mercado, donde este tipo de entidades sirve de instrumento a la misma.

Debe recordarse que, con ocasión del análisis de la situación de la agricultura europea, se adaptaron varias medidas a principios de los años ochenta tendentes a corregir los excedentes agrícolas. Así, en 1985, la Comisión en el Libro Verde intenta aportar una serie de medidas en torno al problema de los excedentes, considerando la diversidad y disparidad de la agricultura europea.



En estos momentos la disminución de la protección es algo anunciado, y los precios garantizados se irán reduciendo imponiéndose la necesidad de un incremento de las ayudas directas a las rentas y, en definitiva, una opción más clara por la política de estructuras, que intenta garantizar la viabilidad de las explotaciones familiares, dedicando también una especial atención a los temas de desequilibrios regionales y medio ambientales.

Una revisión rápida de los fines que persiguen en general las empresas cooperativas en la agricultura, expresa dicha coincidencia en cuanto a objetivos con la PAC. Así, en los países con un modelo productivo deficiente en cuanto a estructura y tamaño de explotación, el uso de fórmulas asociativas como la cooperativa puede resolver problemas de atomización empresarial que dificultan la necesaria modernización de la agricultura.

Las cooperativas pueden servir también como eficaz instrumento de ordenación de la oferta, en la medida en que una gran parte de agricultores utilicen esta fórmula para ofrecer al mercado sus producciones, y se vayan constituyendo grupos empresariales cooperativos o conciertos, que, de entrada, sirvan de concentradores de la oferta y, a su vez, puedan permitir una ordenación de la misma.

Aparentemente puede sorprender en este contexto la resistencia a la mención, de forma expresa, de las diferentes normas o disposiciones con las que se articula dicha política de la empresa cooperativa, lo que no es óbice para que un examen con detenimiento de su práctica, muestre la necesidad de su uso como instrumento de acción.

Ya fue necesaria, en 1962, la promulgación de un Reglamento de excepción a las normas del Tratado de Roma en materia de competencia, que posibilitaría la introducción de las denominadas Agrupaciones de Productores Agrarios.

El Reglamento 1035/72 por el que se articula la Organización Común de Mercados (OCM) del sector de frutas y hortalizas introduce como pieza clave la figura de las denominadas Organizaciones de Productores, encargadas de efectuar las retiradas del producto con el fin de regular el mercado mediante el ajuste de la oferta a la demanda para, de esta forma, alcanzar un nivel y estabilización de los precios de los productos agrarios que regula.

El estudio de estas organizaciones en la CEE muestra claramente la importancia de las empresas cooperativas para la aplicación de dicho Reglamento, dado que en el conjunto de estados miembros las empresas reconocidas como tales están constituidas por cooperativas agrarias en más del 75%.



Otro tanto, cabe señalar respecto al Reglamento 1360/78 sobre las Agrupaciones de Productos Agrarios, cuyo fin es el de favorecer la concentración de la oferta y, en definitiva, mejorar la organización de la producción frente al mercado en aquellas zonas o comarcas de la CEE que presentan una estructura de la oferta deficiente, ya que en definitiva se trata de una medida de política estructural de mercado. También en esta ocasión la base empresarial preferida para el reconocimiento de esta figura ha sido la de la cooperativa.

En los últimos años el posicionamiento de las instituciones comunitarias, especialmente del Parlamento Europeo, ha sido de una apuesta firme por las empresas cooperativas, reconociendo su importancia social y económica y su interés como fórmula que contribuya al desarrollo de las políticas comunitarias. Así se desprende de los informes Mihr (1983), Avgerinos (1987) y Trivelli (1988).

Se puede también afirmar que, si bien oficialmente de forma expresa la PAC no ha hecho un uso instrumental de la sociedad cooperativa como tal, sí se ha servido en la práctica de sus políticas dándoles, de facto, un trato preferencial en la concesión de las ayudas comunitarias, especialmente en las relativas a las políticas de estructuras, que atiende el FEOGA-orientación.

#### II.2.1.1.6. Las cooperativas agrarias en los albores de un nuevo siglo

*La experiencia demuestra cómo en el transcurso de la historia sólo aquellas entidades que han sido capaces de adaptarse a los cambios en el momento adecuado, han aumentado su presencia en los mercados. Una observación de este signo puede resultar obvia, pero es preciso insistir en ella pues no existe ninguna duda de que la velocidad de cambio se va a incrementar en esta etapa de tránsito entre dos siglos con una revolución tecnológica sin precedentes. Es fácil entender, pues, la enorme preocupación en los grandes grupos empresariales por atender a todos aquellos procesos de innovación y cambio tecnológico que deberán introducir en cualquier estrategia de futuro.*

En esta dirección cabe preguntarse si las empresas cooperativas agrarias pueden permitirse renunciar a lo que viene siendo el denominador común a las puertas del siglo XXI en las estrategias empresariales de las empresas capitalistas cuales son, resumidamente, dominación a través de la creación de grandes grupos, concentración de empresas y diversificación.

La respuesta, se encuentra en la propia conducta de las primeras empresas cooperativas agrarias de la Comunidad Económica Europea



que han iniciado el camino hacia la constitución de grandes grupos empresariales mediante la creación de estructuras de segundo grado bajo diversas formas y, paralelamente, también las fusiones entre empresas, con el fin común de aumentar su tamaño empresarial, necesario para abordar los nuevos procesos de forma eficaz y competitiva.

La experiencia de las cooperativas francesas y holandesas puede resultar especialmente aleccionadora en este punto, ya que cuentan con ejemplos de grupos empresariales cooperativos que han sabido responder a los nuevos desafíos, situándose en los rankings de grupos alimentarios entre las primeras firmas. Merece destacar el grupo SODIMA (YOPLAIT-CANDIA), actualmente SODIAL, que constituye el primer grupo cooperativo agroalimentario francés, con una cifra de negocio superior, en 1988, a los 12.000 millones de francos franceses constituyendo el séptimo grupo agroalimentario francés (Cuadro n.º II.2.1.5.).

— La situación de reestructuración del sector agroalimentario es, en general, muy acusada, observándose un enorme dinamismo en los grandes grupos alimentarios como UNILEVER, NESTLE, CARBURY, FERRUZZI con desarrollos de estrategias de concentración y/o diversificación.

Paralelamente puede hablarse de una tendencia al agrupamiento en los grandes grupos empresariales multinacionales con políticas de absorciones y fusiones, que lleva a la creación de megaestructuras que cuentan, en ocasiones, de grupos financieros como centro de decisión para su megagestión.

El sector cooperativo, si bien ha emprendido estos procesos en algunos de los países más desarrollados, posee un dinamismo algo inferior, justificado tanto por un punto de partida basado en empresas de un tamaño menor que el de las grandes empresas alimentarias, en términos generales, como por la carencia de un marco normativo suficientemente adecuado a estos nuevos planteamientos.



## Cuadro n.º II.2.1.5

LAS PRIMERAS EMPRESAS AGROALIMENTARIAS FRANCESAS  
EN 1988

Categoría	Estatuto cooperativo	Razón social	Cifra de negocio (millones francos)
1		BSN	42.177
2		Béghin-Say (Ferruzzi)	33.786
3		Cie Fin.Sucre et denrées SUCDEY	32.806
4		Nestlé France	21.530
5		LVMH	16.442
6		Source Perrier	15.147
7	(1)	SODIAAL ex SODIMA	12.475
8		Unilever France	12.227
9		Pernord Ricard	11.681
10	(2)	SOCOPA	11.500
11	(3)	Union Laitière Normande	10.860
12	(4)	UUCAA	10.057
13		Besnier	9.724
14		SEITA	9.045

( ) grupos cooperativos.

Fuente: Le Nouvel Economiste -Hors Série- Spécial 5000, noviembre 1989.

No obstante, es evidente la necesidad aún mayor de intensificar estos procesos y de dotar a las cooperativas agrarias de nuevas fórmulas e instrumentos, que permitan la internacionalización de sus actividades. Como sucede con otras fórmulas empresariales. En este sentido, existe una corriente de opinión que fundamenta en este problema la necesidad de dotar a la cooperación en Europa de un Estatuto que posibilite la creación de empresas cooperativas transnacionales.

La demanda de un Estatuto europeo para las cooperativas, o bien de la Economía Social, tal y como se recogió en el coloquio sobre la Economía Social promovido por la Presidencia francesa de la CEE, celebrado en el mes de noviembre de 1989 en París, podrá permitir la necesaria internacionalización de las actividades de estas empresas, permitiéndoles competir en igualdad de condiciones con los grandes grupos empresariales de las sociedades anónimas.

## II.2.1.2. EL MARCO JURIDICO E INSTITUCIONAL DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

### II.2.1.2.1. El nuevo marco jurídico del cooperativismo agrario en España

Las primeras experiencias cooperativas en el sector agrario utilizaron en España como marco jurídico la Ley de Sindicatos Agrícolas



(1906), que tuvo un enorme eco. La Ley de Cooperativas de 1931, gestada bajo la Monarquía pero promulgada ya en la Segunda República, así como la Ley de Cooperativas de 1938, apenas fueron utilizadas por el asociacionismo agrario.

La Ley de Cooperativas de 1942 fue el instrumento del que se sirvió la primera vertebración del movimiento cooperativo agrario en España mediante la creación de las conocidas UTECO.

La Ley de Cooperativas de 1974 y su posterior Reglamento de 1978 supusieron el primer paso hacia una concepción de la cooperativa como verdadera empresa y una clara modernización de la misma.

El marco jurídico de la sociedad cooperativa, actualmente vigente en nuestro país, se ha ido promulgando durante la década de los ochenta a partir del reconocimiento del nuevo mapa político español, esto es, del Estado de las Autonomías y con una Constitución democrática. Un marco jurídico enormemente singular con respecto al resto de Estados de la CEE.

En virtud a las competencias legislativas otorgadas a algunas Comunidades Autónomas, se fueron sucediendo una serie de legislaciones de la sociedad cooperativa en los ámbitos autonómicos, la Ley de Cooperativas de Euskadi (1982), la Ley de Cooperativas de Cataluña (1983), la Ley de Cooperativas de Andalucía (1985), la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (1985) y, finalmente, la Ley de Cooperativas de Navarra (1989). En el Cuadro n.º II.2.1.6. se recogen las principales características de las leyes autonómicas en materia cooperativa.

Por su parte, a nivel de Estado aparece la Ley General de Cooperativas (1987) que, además de adaptarse a la nueva estructura del Estado, contempla la situación socio-económica en la que las cooperativas van a tener que desenvolverse, introduce novedades de especial interés con una concepción más acusada de la cooperativa como empresa. Así, refuerza los instrumentos de capitalización de la sociedad, incrementando la dotación de reservas e introduciendo la figura de los asociados, permite las operaciones con terceros aunque limitadas, lo que viene a significar la quiebra del principio mutual tradicional en la legislación cooperativa española.



**Cuadro n.º II.2.1.6**

<i>Concepto</i>	<i>Ley de Cooperativas de Euskadi</i>	<i>Artículos</i>	<i>Ley de Cooperativas de Cataluña</i>	<i>Artículos</i>
Constitución	Por aportaciones obligatorias y voluntarias.	20 n.º 1	Por aportaciones obligatorias y voluntarias.	48
Restricción aportaciones individuales	Menor de 1/3 en cooperativas de 1.º Menor de 50% en cooperativas de 2.º.	20 n.º 3	Menor del 25% en cooperativas de 1.º Menor del 40% en cooperativas de 2.º.	48
Capital Social	Desembolso	21 n.º 2	Mínimo el 25% en el momento de la suscripción y el resto hasta cuatro años.	49
	Limitación del interés	23	El tipo de interés básico del Banco de España +3, sin perjuicio de la revalorización correspondiente.	52 y 53
<b>FONDOS OBLIGATORIOS</b>	Fondo de Reserva obligatorio	27 n.º 1	Fondo de Reserva obligatorio. Fondo de Educación y Promoción Cooperativa.	59
	Fondo de Educación y Promoción Social.			
Valoración de las entregas	A precios no superiores a los precios medios de mercado.	26		58
Reparto de Excedente	30% como mínimo al FRO hasta que alcance el 50% del Capital Social. El resto: 20% como mínimo al FRO, 10% como mínimo al FEPS.	27 n.º 1	Hasta que alcancen el 50% del valor del inmovilizado: 30% como mínimo al FRO, 10% como mínimo al FEPC. A partir de entonces serán: 20% como mínimo al FRO, 10% como mínimo al FEPC.	59
Aplicación de Retornos	Repartirlos a los socios. Reservas voluntarias	28 n.º 1	Repartirlos a los socios. Incorporarlos al Capital Social.	59

**Cuadro n.º II.2.1.6 (Continuación)**

Concepto	Ley de Cooperativas de Euskadi	Artículos	Ley de Cooperativas de Cataluña	Artículos
<b>LEGISLACION ESPECIFICA PARA LAS AGRARIAS. Operaciones con terceros.</b>				
Fondos obligatorios			Podrán operar con terceros cuando en años de cosecha irregular no puedan funcionar a pleno rendimiento únicamente con las entregas de socios, pero deberán comunicar esta circunstancia a la Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca.	88
			El FRO se constituye según lo previsto en el art. 59 + un tanto por mil de las operaciones que realice el socio con la cooperativa, debiendo alcanzar como mínimo el 1% sobre la cifra total de facturación a los socios. El FEPC debe ser como mínimo del 20% del FRO.	



**Cuadro n.º II.2.1.6 (Continuación)**

Concepto	Ley de Cooperativas de Andalucía	Artículos	Ley de Cooperativas Valencianas	Artículos
Constitución	Por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios.	48 n.º 1	Por aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios.	51 n.º 1
Restricción aportaciones individuales	Menor del 25% en cooperativas de 1.ª y Menor del 50% en cooperativas de 2.ª y mayor grado.	48 n.º 5	Menor del 25% en cooperativas de 1.ª y Menor del 45% en cooperativas de 2.ª	51 n.º 2
Capital Social	Mínimo el 25% en el momento de la suscripción y el resto hasta tres años.	49 n.º 2	Mínimo el 25% en el momento de la suscripción y el resto según Estatutos o Asamblea General.	51 n.º 5
Limitación del interés	El que se determina por el Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía a propuesta de la Consejería de Economía e Industria, sin perjuicio de la revalorización correspondiente.	48 n.º 6 53 n.º 1	El tipo de interés básico del Banco de España más 5, sin perjuicio de las revalorizaciones correspondientes.	51 n.º 7 51 n.º 8
<b>FONDOS OBLIGATORIOS</b>	Fondo de Reserva Obligatorio. Fondo de Educación y Promoción Cooperativa.	60 n.º 1	Reserva Obligatoria, Reserva de Formación y Promoción Cooperativa.	51 n.º 1
Valoración de las entregas	A precios no superiores a los precios medios del mercado.	59		
Reparto de Excedente	Hasta que el FRO alcanza el 50% del Capital Social: 30% mínimo al FRO, 5% al FEPC. A partir de ahí: 20% mínimo al FRO 10% mínimo al FEPC o viceversa.	60 n.º 1	30% mínimo a la Reserva Obligatoria, 10% mínimo a la RFPC deduciendo lo asignado a la misma en concepto de gasto (mínimo 1% de los ingresos ordinarios).	59 n.º 1

**Cuadro n.º II.2.1.6 (Continuación)**

Concepto	Ley de Cooperativas de Andalucía	Artículos	Ley de Cooperativas Valencianas	Artículos
Aplicación de Retornos	Repartirlo a los socios, Incorporarlo al Capital Social, Reserva Voluntaria.	60 n.º 2	A cada trabajador un 10% mínimo, del retorno medio acreditado. Repartirlo a los socios, Reserva Obligatoria, Patrimonio irrepartible salvo; 10% a RFP y 20%, mínimo, a los socios de trabajo; y 2% a trabajadores asalariados.	59 n.º 2 59 n.º 3
LEGISLACION ESPECIFICA PARA LAS AGRARIAS. Operaciones con terceros.	Las Cooperativas Agrarias podrán desarrollar las actividades de conservación, tipificación, manipulación, transformación, transporte, distribución y comercialización, incluso directamente al consumidor de productos agrarios que procedan de terceros en los casos: a) Utilización de estos productos hasta un 5% cuantificado para cada actividad, b) Si lo preveen los Estatutos hasta un 40% de estos productos en cada ejercicio.	94	Su importe no superará el 25% de la cuantía de las realizadas con los socios.	69 n.º 3
Fondos obligatorios	El FRO percibe además de lo dispuesto en el art. 60: - Beneficios extracooperativos. - Deducciones sobre aportaciones obligatorias en los supuestos de baja de socios. - Cuotas de ingreso y periódicas, FEPC se constituirá: - con el % señalado en el art. 60, - con multas por vía disciplinaria,	62	R.O. percibe además de lo fijado en el art. 59: - Cuotas de ingreso - Deducciones sobre aportaciones obligatorias en caso de baja del socio, - Beneficios extracooperativos y extrordinarios RFP y FEPC percibe además de lo fijado en el art. 59: - Un 1% de los ingresos de la cooperativa, - Sanciones impuestas a los socios.	55 n.º 1 62



**Cuadro n.º II.2.1.6 (Continuación)**

Concepto	Ley General	Artículos	Ley Foral de Cooperativas de Navarra	Artículos
	- con subvenciones y donaciones para fines propios de este fondo.		- Subvenciones públicas y donaciones para fines propios del fondo.	
Constitución	Por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios asociados.	72 n.º 1	Por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios y asociados.	44 n.º 1
Restricción aportaciones individuales	Menor del 25% en cooperativas de 1.º grado.	72 n.º 4	Menos del 25% en cooperativas de 1.º grado.	44 n.º 2
Desembolso	Mínimo el 25% al adquirir la condición de socio y el resto según Estatuto o Asamblea General.	73 n.º 2	Mínimo el 25% en el momento de la suscripción y el resto hasta 4 años, según Estatutos.	44 n.º 3
Limitación del interés	El tipo de interés básico del Banco de España más 3, sin perjuicio de las revalorizaciones correspondientes.	76 77 n.º 3	El tipo de interés del Banco de España más 3.	45 n.º 1
<b>FONDOS OBLIGATORIOS</b>				
Asociados	Fondo de Reserva Obligatoria.	84	Fondo de Reserva Obligatoria, Fondo de Educación y Promoción	49 n.º 1
	Fondo de Educación y Promoción.			
	- Sus aportaciones a Capital Social en conjunto no superarán el 33% del Capital Social aportado por los socios.	41 n.º 1 40 n.º 3	- Sus aportaciones a Capital Social en conjunto no superarán el 20% del Capital Social.	29 n.º 3
	- Sus votos en la Asamblea General no superarán el 20% de los votos de los socios.		- Sus votos no superarán en la Asamblea General el 20%.	
Valoración de las entregas	A precios medios de mercado en el momento de la entrega.	83, a	A precios de mercado salvo en agrarias que se tomará el real de liquidación siempre que no sea superior a los precios de venta obtenidos menos los gastos directos e indirectos de gestión.	48 n.º 1

**Cuadro n.º II.2.1.6 (Continuación)**

Concepto	Ley General	Artículos	Ley Foral de Cooperativas de Navarra	Artículos
Reparto de Excedente	30% globalmente a FRO y FEP. Si el FRO alcanza el 50% del Capital Social, el 5% mínimo al FEP, Si FRO alcanza el doble del Capital Social, el 10% mínimo al FEP.	84, a	30% a Fondo de Reserva Obligatoria. Si el FRO alcanza el 50% del Capital Social el 5% mínimo al FEP y el 25 al FRO.	49 n.º 2
Aplicación de Retornos	Repartirlo a socios y trabajadores, FRD, REP, Fondo de Reserva Voluntaria, Incorporarlo a Capital Social.	84, b 85, b	Reparto a socios y trabajadores en su caso. Reservas voluntarias que pueden ser irrepartibles, Fondo de Reserva voluntaria irrepetible. Fondo administrado por la Asamblea General.	50
LEGISLACION ESPECIFICA PARA LAS AGRARIAS. Operaciones con terceros.	Podrán desarrollar las actividades de conservación, tipificación, manipulación, transformación, transporte, distribución y comercialización, incluso directamente al consumidor, incluso directamente al consumidor de productos agrarios que procedan de terceros en los casos: a) En cada ejercicio económico un máximo de un 5% para cada actividad independientemente. b) Si lo prevén los Estatutos hasta un 40% de estos productos en cada ejercicio.	134 n.º 1	Podrán desarrollar las actividades de suministro a los socios, mejora de suministros a los socios, mejora de operaciones productivas, transformación, industrialización y comercialización, explotación en común de bienes, gestión del crédito y seguros agrarios, actividades para la mejora del medio rural. Existe el principio de exclusividad. Pueden realizar operaciones con terceros.	61 10



**Cuadro n.º II.2.1.6 (Continuación)**

Concepto	Ley General	Artículos	Ley Foral de Cooperativas de Navarra	Artículos
Fondos obligatorios	<p>FRO percibe además de lo establecido en el art. 83:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los beneficios obtenidos en las operaciones con terceros no socios.</li> <li>- Beneficios procedentes de fuentes ajenas a los fines específicos de la cooperativa y los procedentes de inversiones en personas físicas o jurídicas.</li> <li>- Deducciones sobre aportaciones obligatorias en los supuestos de baja de socio.</li> <li>- Cuotas del resultado de la actualización del balance.</li> </ul>	88 n.º 2	<p>El FRO percibe además de lo establecido en el art. 49 n.º 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El 50% de los beneficios extracooperativos.</li> <li>- Las deducciones de las aportaciones obligatorias por bajas de socios.</li> <li>- Sanciones económicas</li> <li>- Cuotas de ingreso de los socios.</li> </ul> <p>El PEP percibe además de lo establecido en el art. 49 n.º 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Subvenciones, donaciones y ayudas recibidas a tal fin.</li> </ul>	10 n.º 2
	<p>FEP percibirá además de lo fijado en el art. 83:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sanciones por vía disciplinaria.</li> <li>- Subvenciones y donaciones para los fines del mismo.</li> <li>- Cantidades del excedente disponible que acuerde la Asamblea General.</li> </ul>	89 n.º 3		

La Ley General también hace una clara apuesta de futuro por la integración y concentración, si se observa la atención prestada al desarrollo normativo relativo a las estructuras de segundo grado, fusiones y estructuración o vertebración de las organizaciones representativas.

En las legislaciones autónomas también se introducen importantes novedades con el denominador común en todas ellas de la búsqueda de un fortalecimiento y competitividad empresarial. De este modo, se refuerzan los mecanismos de financiación de la entidad, se introducen en la mayoría las operaciones con terceros, se desarrolla la regulación de las estructuras de segundo grado y la organización del asociacionismo cooperativo a nivel de la comunidad autónoma.

#### II.2.1.2.2. El Derecho Cooperativo en la CEE

La disparidad del cooperativismo agrario en los diferentes países miembros de la CEE, ha dependido, lógicamente, del desarrollo político, social y económico que éstos han tenido. Una buena prueba de esta disparidad la constituye su propia regulación jurídica en los diferentes países miembros.

A modo de resumen, cabe hablar de tres grandes grupos, en cuanto a la normativa cooperativa se refiere, puesto que hasta el momento no existe ninguna norma reguladora del cooperativismo por la Comunidad Económica Europea.

Un primer grupo que podríamos establecer en el plano normativo, sería el de aquellos países que cuentan con una Ley específica propia de cooperativas como son la República Federal Alemana, España, Portugal, Luxemburgo, Francia y Grecia. En éstos dos últimos países incluso con legislación especial para las agrarias y, todos ellos, con una vieja tradición legislativa en materia de cooperativismo. ①

Un segundo grupo, es el de los países que regulan la sociedad cooperativa en el marco de normas o Leyes de carácter general (Código Civil, Legislación de Sociedades). Este es el caso de Italia, Holanda y Bélgica. ②

El tercer y último grupo vendría constituido por aquellos países en los que la identidad cooperativa hay que buscarla en sus estatutos de acuerdo con el llamado principio de libertad de pactos, dado que no cuentan con ninguna normativa específica. En esta situación se encuentran Dinamarca y Reino Unido, en los que únicamente existen algunas normas especiales para las agrarias. }



De la observación de la situación actual del cooperativismo agrario en los diferentes países de la CEE, y una vez conocido el mayor o menor grado en cuanto a normativa jurídica con que cuentan para este tipo de sociedades, puede afirmarse que no existe relación directa en ningún sentido con el grado de desarrollo de su cooperativismo, dándose el caso de países con fuerte grado de implantación cooperativa que no tienen ninguna legislación especial para este tipo de entidades.

En las legislaciones cooperativas actualmente vigentes en alguno de los estados miembros, se encuentran normas que han sido introducidas en la reciente legislación cooperativa española, como la posibilidad de operar con terceros, o la figura de la auditoría o verificación de cuentas. Sin embargo en alguna de estas normas europeas se establece la posibilidad de ciertas prácticas que están ausentes en el derecho cooperativo español, como el voto plural en las cooperativas, si bien con carácter limitado y garantizando el derecho de voto de todos los socios (República Federal Alemana, Bélgica y Holanda).

No cabe duda que, reconocida la heterogeneidad de las diferentes normas o derechos cooperativos de la CEE, se observa una tendencia común en lo que ha venido siendo la revisión o actualización de dichas normas, intentando siempre posibilitar una mayor eficacia y fortalecimiento de la cooperativa como empresa, y, en definitiva evitar que el marco jurídico de éstas pudiera ser un elemento que en lugar de contribuir a su desarrollo le restara competitividad.

### II.2.1.2.3. Hacia un Estatuto Europeo para las cooperativas

Aunque hasta fechas recientes no ha existido un consenso generalizado sobre la necesidad de impulsar un Estatuto de Sociedad Cooperativa europea, las posiciones se han ido afirmando de forma muy mayoritaria a favor de una norma europea que facilite el acceso de las cooperativas a los procesos de internacionalización empresarial e incentive la armonización del Derecho Cooperativo en los países de la CEE.

Los nuevos requerimientos que supone el contexto económico actual, con las dinámicas empresariales emprendidas por los grandes grupos, hacen necesario la puesta en marcha de experiencias transnacionales también en el mundo cooperativo. Desde esta perspectiva parece impensable la renuncia a un Estatuto Europeo que facilite la creación de grupos cooperativos entre entidades de diferentes países.

Los encuentros de París dedicados a la Economía Social en la CEE (1989), han servido para conocer el posicionamiento actual del mundo



cooperativo en torno a este tema. Las palabras de Mario Mioni, Presidente del Comité de Coordinación de las Organizaciones Cooperativas en la CEE, refiriéndose a la necesidad de no discriminar a las sociedades cooperativas frente a otras fórmulas societarias, como las sociedades anónimas, que sí van a contar con un estatuto europeo, y la necesaria internacionalización de las actividades de las cooperativas, testimonian el interés de las organizaciones cooperativas por esta cuestión.

En estos encuentros, siguiendo la recomendación del Comité Económico y Social, se ponen de manifiesto, entre otros, los problemas de la cooperación transfronteriza entre cooperativas y entre cooperativas y empresas de otros tipos, así como la necesidad de nuevos instrumentos financieros para el reforzamiento de la financiación propia de estas entidades.

Más recientemente, en los segundos Encuentros Europeos sobre la Economía Social (Roma, 1990), el mundo cooperativo se reafirma en esta necesidad, presentando el Proyecto de Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, e insistiendo de nuevo en que ni la Agrupación Europea de Interés Económico, cuyo interés no se discute, ni la Sociedad Europea (anónima), responden satisfactoriamente a las necesidades de las empresas de la Economía Social.

En efecto, la Agrupación Europea de Interés Económico supone un claro avance para el inicio de actividades en común pero, como se señala en el documento de trabajo que figura anexo en la Comunicación de la Comisión al Consejo, relativa a las empresas de Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras, no han sido concebidas para concentraciones, fusiones o filiales comunes, ya que se trata de una fórmula intermedia entre el simple contrato y la sociedad, que estimula la cooperación transnacional.

Esta fórmula ya está siendo utilizada aunque de forma singular por las empresas de Economía Social. En mayo de 1989 11 instituciones financieras de Economía Social de los Estados Miembros crearon una Agrupación para la oferta de nuevos instrumentos o productos en el ámbito de la financiación de las empresas de la Economía Social.

En lo referente a la llamada Sociedad Europea Anónima, cuyo Proyecto se remitió en agosto de 1989 al Consejo, otro tanto puede decirse con respecto a su utilidad para las fórmulas de Economía Social, que sólo lo podrían utilizar en la opción de creación de filiales comunes pero siempre bajo la fórmula de sociedad anónima, y por tanto renunciando a su tipo societario.

En definitiva, ni la Agrupación Europea de Interés Económico, ni la Sociedad Europea Anónima, son suficientes para el desarrollo de las



empresas cooperativas, ni colman sus aspiraciones en base al principio de «no discriminación frente a las otras empresas», por el que pretenden contar con los mismos medios para afrontar los retos que supone el mercado único en términos de competitividad, resultando irrenunciable en este contexto el Estatuto de Sociedad Cooperativa Europea, que sin duda contribuirá a facilitar la cooperación entre las empresas cooperativas de los diferentes Estados Miembros.

En el proyecto de Estatuto de Sociedad Cooperativa Europea presentado con ciento cinco artículos, se define a la cooperativa como una sociedad que, en cuanto empresa, tiene como objetivo principal la satisfacción de las necesidades de los socios y de la promoción de la actividad económica y social, siendo una sociedad con número de socios (mínimo cinco) y capital variable y, en general, de responsabilidad limitada, y en donde el derecho cooperativo nacional es subsidiario en aquello que no regula expresamente.

Por último, entre aquellos aspectos que puedan señalarse como diferenciadores o novedosos en relación con el derecho cooperativo español, además de lo relativo a la moneda europea (ECU) en la fijación de las aportaciones y capital social y la referencia a las directivas de la CEE, están en el plano económico la introducción de nuevas fórmulas de financiación como los títulos europeos de participación que son negociables y en el plano social el establecimiento de la posibilidad de recoger en sus estatutos el voto plural y de su limitación.

#### II.2.1.2.4. Las organizaciones de las cooperativas agrarias en la CEE

La organización del movimiento cooperativo en el sector agrario, en los países de la comunidad Económica Europea, resulta bastante dispar. En Italia, Bélgica y, en menor medida en Dinamarca, las organizaciones nacionales del cooperativismo agrario se encuentran vinculadas a posiciones, ideologías o confesiones. En el resto de países las cooperativas se agrupan por sectores de actividad o situación geográfica. Este es el caso de Francia, Alemania, Holanda, Reino Unido, Irlanda, Luxemburgo, Grecia, Portugal y España, aunque con elementos diferenciales. En algunos de estos países, no existe ninguna organización nacional intercooperativa, ni organismo gubernamental dedicado al tema. En esta situación se encuentran Holanda, Irlanda y Luxemburgo.

En cuanto a los países que cuentan con organizaciones intersectoriales, cabe destacar el caso de Francia en el que las cooperativas agrarias,



representadas por la Confederación Francesa de Cooperativas Agrarias (CFCA), forman, junto a la Federación Nacional de la Mutualidad Agrícola (FMNA) y la Federación Nacional de Crédito Agrícola (FNCA), la Confederación Nacional de la Mutualidad, Cooperación y Crédito Agrícola (CNMCCA) que se integra, a su vez, en el denominado Grupo Nacional de la Cooperación con el resto de sectores, creando así una tupida organización del sector cooperativo con fines representativos.

En la República Federal Alemana las cooperativas agrarias cuentan con once Federaciones regionales que se integran en la Federación Raiffeisen (DRV) y la Federación Central de las Cooperativas al por mayor y de servicios (ZENTGENO), forman la Confederación de Cooperativas de Alemania Federal (DGRV).

El órgano de representación de las cooperativas agrarias está constituido, desde 1959, por el Comité General de las Cooperativas Agrarias (COGECA) de la CEE, con sede en Bruselas. El COGECA comparte una Secretaría General Técnica con el Comité de las Organizaciones Profesionales Agrarias (COPA) que, entre otras actividades, elabora informes y estudios sobre la problemática de los diferentes subsectores productivos, y mantiene una presencia constante ante los órganos comunitarios que desarrollan la Política Agraria de la Comunidad.

Esta estrecha relación con el COPA, explica el elevado grado de profesionalización sectorial, así como la enorme importancia que tiene en tanto que instrumento de defensa de las cooperativas, y de los agricultores en lo que concierne a la Política Agraria Comunitaria, convirtiéndose junto al COPA en un interlocutor permanente del sector agrario y sus organizaciones cooperativas frente a las instituciones comunitarias.

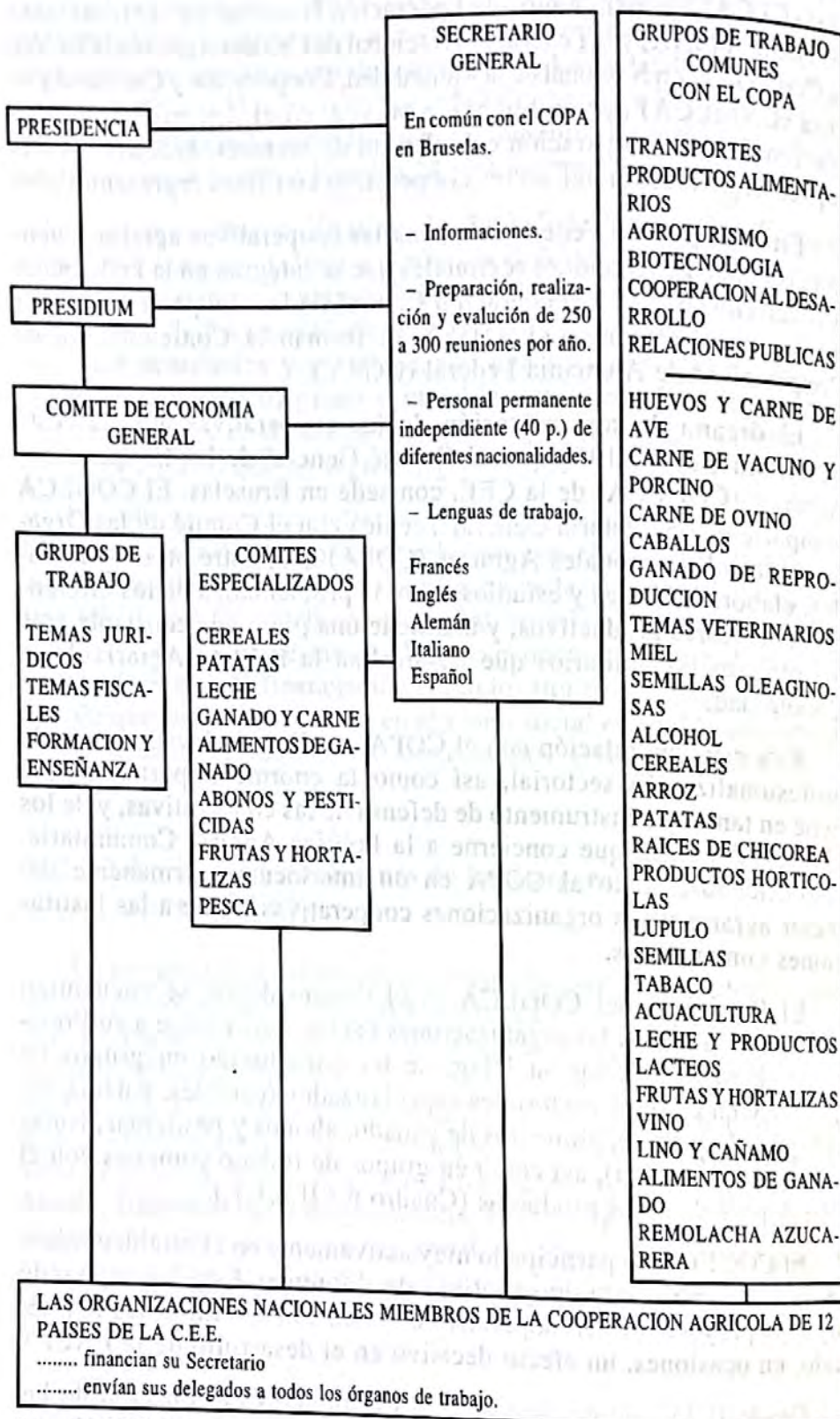
El Presidium del COGECA es el órgano donde se encuentran representadas todas las organizaciones nacionales, y elige a su Presidente. Para desarrollar su labor, se ha estructurado en grupos de trabajo y en comités sectoriales especializados (cereales, patatas, leche, ganado y carne, alimentos de ganado, abonos y pesticidas, frutas y hortalizas y pesca), así como en grupos de trabajo comunes con el COPA para diversos productos (Cuadro n.º II.2.1.7.).

El COGECA ha participado muy activamente en el establecimiento de relaciones entre cooperativas de diferentes Estados animando algunos proyectos intercooperativos. Asimismo sus informes han tenido, en ocasiones, un efecto decisivo en el desarrollo de la PAC.

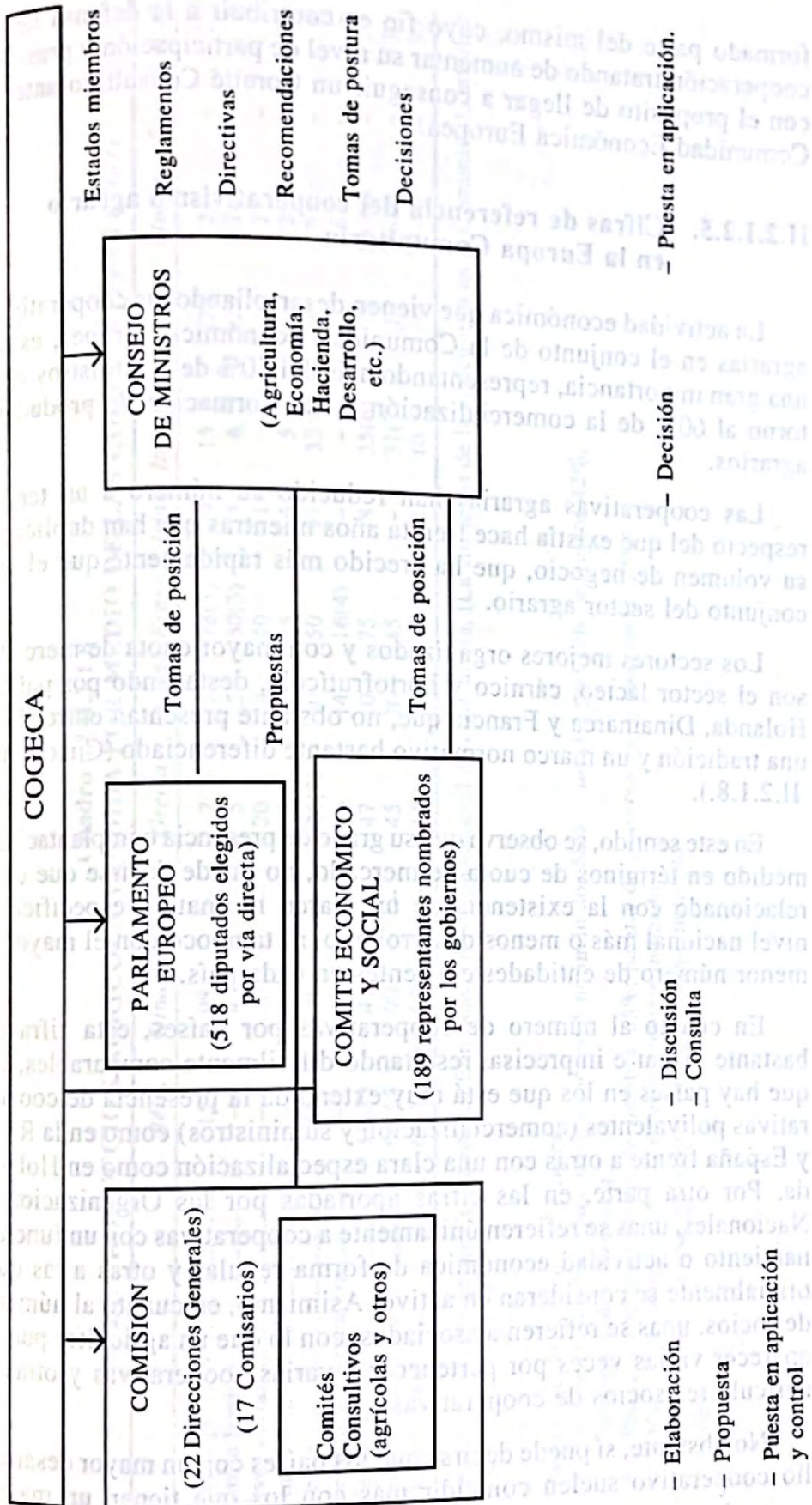
Desde 1983, año de creación del Comité de Coordinación de las Asociaciones de Cooperativas de la CEE (CCACC), el COGECA ha



Cuadro n.º II.2.1.7



Fuente: COGECA, H. KELLNER, 1985.





formado parte del mismo, cuyo fin es contribuir a la defensa de la cooperación tratando de aumentar su nivel de participación y presión, con el propósito de llegar a conseguir un Comité Consultivo ante la Comunidad Económica Europea.

#### **II.2.1.2.5. Cifras de referencia del cooperativismo agrario en la Europa Comunitaria**

La actividad económica que vienen desarrollando las cooperativas agrarias en el conjunto de la Comunidad Económica Europea, es de una gran importancia, representando más del 50% de suministros y en torno al 60% de la comercialización y transformación de productos agrarios.

Las cooperativas agrarias han reducido su número a un tercio respecto del que existía hace treinta años mientras que han duplicado su volumen de negocio, que ha crecido más rápidamente que el del conjunto del sector agrario.

Los sectores mejores organizados y con mayor cuota de mercado son el sector lácteo, cárnico y hortofrutícola, destacando por países Holanda, Dinamarca y Francia que, no obstante presentan entre ellos una tradición y un marco normativo bastante diferenciado (Cuadro n.º II.2.1.8.).

En este sentido, se observa que su grado de presencia o implantación, medido en términos de cuota de mercado, no puede decirse que esté relacionado con la existencia de un marco normativo específico a nivel nacional más o menos desarrollado, ni tampoco con el mayor o menor número de entidades existentes en cada país.

En cuanto al número de cooperativas por países, esta cifra es bastante dispar e imprecisa, resultando difícilmente comparables, ya que hay países en los que está muy extendida la presencia de cooperativas polivalentes (comercialización y suministros) como en la RFA y España frente a otras con una clara especialización como en Holanda. Por otra parte, en las cifras aportadas por las Organizaciones Nacionales, unas se refieren únicamente a cooperativas con un funcionamiento o actividad económica de forma regular y otras a las que oficialmente se consideran en activo. Asimismo, en cuanto al número de socios, unas se refieren a asociados, con lo que un agricultor puede aparecer varias veces por pertenecer a varias cooperativas y otras a agricultores socios de cooperativas.

No obstante, sí puede decirse que los países con un mayor desarrollo cooperativo suelen coincidir más con los que tienen un mayor

**Cuadro n.º II.2.1.8**  
**% DE PRODUCCION AGRICOLA VENDIDA POR MEDIO DE LAS COOPERATIVAS (1987)**

	Bélg.	Dinam. Alem. (1)	Grecia	España Franc.	Irland.	Ital. (e)	Luxemb.	Holan.	Port.	R. Uni.
Carne porcino .....	15	98	2	2	78(3)	29	15	26	-	22
Carne bovino .....	-	44	5	5	30(3)	3	6	16	-	5
Aves corral .....	-	0	20	4	40	11	-	27	-	-
Huevos .....	-	60	2	18	25	2,5	5	20	-	25
Leche .....	65	91	26(2)	10	50	97	32	85	-	1
Remolacha Azucarera .....	-	17	-	14	16(4)	-	-	63	-	-
Cereales .....	15-20	47	47	10	75	28	35(6)	79	-	19
Frutas(total) .....	60-65	90	45	26	45	-	31(7)	10	-	35
Hortal. (tot) .....	65-70	90	14	12	35(5)	2	10	75-80	-	30

*Fuente:* Comisión de las Comunidades Europeas, Dirección General de Agricultura, (La situación de la agricultura en la Comunidad, Informe 1989), Bruselas 1990.

- (1) 1984.
- (2) Leche de vaca, oveja y cabra.
- (3) Animales desarrollados; bovinos jóvenes no incluidos 68%; animales para cebo incluidos 42%.
- (4) Transformadas en azúcar.
- (5) Patatas excluidas (patatas de siembra: 65%; patatas de conservación y tempranas: 25%).
- (6) Maíz 15% no comprendido en el porcentaje indicado.
- (7) Cítricos 43% no comprendidos en el porcentaje indicado.
- (8) 1985.



tamaño medio empresarial en sus cooperativas, que con los de mayor número de entidades (Cuadro n.º II.2.1.9.).

Cuadro n.º II.2.1.9

## EL COOPERATIVISMO AGRARIO EN LA C.E.E. (1989)

Estado	N.º cooperativas	N.º socios	Volumen negocio millones ecu (5)
Bélgica (1987) .....	1.265	397.915	5.756,5
Dinamarca (1988) .....	287	315.250	16.977,9
España (1987) .....	4.687	1.450.000	4.011,4
Francia (1988) .....	4.200	900.000(1)	48.319,8
	12.000(2)	250.000	
Grecia (1987) .....	7.000	854.612	268,5(3)
Irlanda (1987) .....	138	191.603	4.770,1
Italia (1989) .....	3.300(4)	400.000	6.500,0
Luxemburgo (1989) .....	627	9.600	276,3
Holanda (1988) .....	1.314	421.500	14.134,0
Portugal (1989) .....	1.118	1.500.000	2.822,4
R.F.A. (1987) .....	6.027	4.030.000	34.901,7
Reino Unido (1988) .....	636	430.000	3.461,6
			(8.813,3) (FAC)

(1) Cooperativas de servicios. (2) Estimación. (3) Estimación aproximada PASAGES. (4) Únicamente del FEDERCONSORZI. (5) Tipo de conversión medio de 1988

Fuente: Elaboración propia, partiendo de: Organizaciones Nacionales de las Cooperativas Agrarias ICOSI 1989.

El denominador común en todos los casos es su tendencia a un mayor protagonismo y la fuerte concentración empresarial que se ha venido produciendo en los últimos años, especialmente en los países en los que cuentan con un mayor grado de participación, y de los que, a continuación se destacan algunas experiencias.

### El ejemplo holandés

Las cooperativas holandesas son un magnífico exponente de los procesos de concentración, mediante agrupaciones y fusiones de cooperativas, que ha conducido al sector cooperativo a un notable grado de desarrollo y presencia en la mayoría de subsectores agropecuarios (Cuadro n.º II.2.1.10.).

En Holanda, sus populares cooperativas de subasta para frutas y hortalizas, conocidas como veilings, que en 1949 era 169, pasan a ser 36 en 1986, organizadas a nivel central en la CBT (Oficina Central de Subastas Hortícolas). Otro tanto se puede decir de las de flores y plantas, que de 18 en 1949 pasaron a 10 en 1986, con una cuota de



mercado en la actualidad superior al 90%, y que cuentan también con una Organización Central, la VBN (Federación de Subastas de Flores Holandesas).

Cuadro n.º II.2.1.10  
LAS COOPERATIVAS AGRARIAS Y DE CREDITO EN HOLANDA  
EVOLUCION Y CUOTA

Sector de actividad	Número cooperativas		Cuota de mercado %		
	1949	1986	1949	1986	
Crédito .....	1.322	930	50	90	
Compras .....	1.160	98	29-61	54-54	(pienso) (abono)
Lácteos .....	416	21	84	91	(leche)
Remolacha azucarera .....	4	1	59	62,5	
Patatas (prod. fabr.) .....	15	1	83	100	(fécula)
Ganado, carne, produc. ....	8	2	17	26	(porcino)
Huevos .....	28	2	39	27	
Frutas y hortalizas .....	169	36	98	80	
Flores y plantas .....	18	10	60	92	

Fuente: N.C.E. (Nationale Cooperatieve Raad Voor Land-en Tuinbouw)

Otros sectores de notable desarrollo, donde se ha producido aún una mayor concentración, han sido el de productos lácteos que, de 416 cooperativas en 1942, pasó a solo 21 en 1986, incrementando su cuota de mercado en toda la gama de productos lácteos. Asimismo, poseen una Organización Central, la FNZ (Real Federación Holandesa de Cooperativas de Productos Lácteos).

Las cooperativas de compras, en esos mismos años, pasaron de 1.160 a 98 y en la actualidad se encuentran asociadas a una de las tres asociaciones centrales (segundo grado), CEBECO, CEHAVE y LANDBOUWBELANG, que les ha permitido realizar las inversiones necesarias que las cooperativas locales, por su tamaño, no podían afrontar, creando sus propias fábricas o participando en empresas privadas con el objeto de facilitar, al mejor precio, los suministros al agricultor y ganadero, llegando a una cuota de mercado del 55% en piensos y abonos.

Quizás, en el sector donde se ha tenido una concentración empresarial cooperativa de mayor significación, ha sido en las patatas para la fabricación de fécula, donde a partir de los años sesenta las cooperativas patateras se fusionaron creando AVEBE, que en 1978 adquirió todas las acciones de la última empresa privada que seguía operando en el mercado, alcanzando de esta forma el 100% de cuota de mercado.



En el sector de remolacha azucarera, también las cooperativas de producción de azúcar de remolacha se reunieron en 1970 en una sola cooperativa, la Suiker Unie con el 62'5% de cuota de mercado.

Otro tanto se puede señalar del sector de ganado y carne con sólo dos cooperativas en la actualidad, COVECO y ENCEBE con el 25% del mercado de estos productos, que como en huevos y aves de corral y otros productos son prueba del éxito de la concentración empresarial que han llevado a cabo.

Las cooperativas agrarias suelen dedicarse únicamente a una actividad concreta. En Holanda no se conocen prácticamente cooperativas mixtas, lo que explica que un agricultor holandés sea socio en general de tres o cuatro cooperativas.

Las cooperativas agrarias se encuentran agrupadas en una organización nacional, el Consejo Nacional del Cooperativismo Agrícola y Hortícola (NCR), dedicado a representar sus intereses, tanto a nivel nacional como internacional, actuando como ente coordinador y contribuyendo al fomento del cooperativismo y otras formas de colaboración entre los productores holandeses.

En Holanda, los agricultores y ganaderos tienen claro que la cooperativa constituye un medio, más que un fin en sí mismo, y quizás por eso resulta fácil comprender su organización, procesos de concentración, y que sean más estrictas en los términos económicos (principio de exclusividad) que en los de filosofía cooperativa como el de un hombre un voto, ya que ellos aplican el voto proporcional a su participación en la actividad cooperativa, que permite su legislación, y del que cada vez hacen más uso.

### El ejemplo danés

En Dinamarca, también existe un notable desarrollo de las cooperativas en el sector agropecuario, resultando paradójico que este país no cuenta con ningún tipo de legislación cooperativa específica. Es a través de la legislación mercantil y fiscal donde se establecen los principios que las distinguen de otros tipos de sociedades, como el de actuar en beneficio de sus socios y que el excedente debe ser repartido proporcionalmente entre éstos en función de su aportación de producto.

En sus sectores más representativos, porcino y lácteo, es donde se han alcanzado más altas cuotas de mercado (Cuadro n.º II.2.1.11.) por las cooperativas y se han producido procesos de concentración empresarial, siendo precisamente en estos sectores donde las cooperativas cuentan con mejores organizaciones centrales.



Este es el caso del sector porcino en lo relativo a la industria cárnica, que cuenta con una organización nacional de mataderos de cooperativas que suponen más del 90% del mercado y entre las que se encuentran los mataderos de mayor capacidad de sacrificio y tecnológicamente más avanzados del país, como es el caso de la firma cooperativa TULIP que es el primero en volumen de Dinamarca (con un 19'9% del mercado).

Cuadro n.º II.2.1.11

## EL COOPERATIVISMO AGRARIO DANES

Producto	Cuota de mercado (%) 1987
Carne porcino .....	98
Leche .....	91
Cereales .....	47
Carne Bovino .....	44
Huevos .....	60
Remolacha azucarera .....	17
Frutas y Hortalizas .....	90

Fuente: Dirección General Agricultura. Comisión CEE. Situación de la Agricultura en la Comunidad. Informe 1989.

En cuanto al sector lácteo, segundo en importancia, con gran implantación de las cooperativas que casi alcanzan el 90% de la leche y derivados, también cuenta con muy buenos ejemplos de concentración, como la cooperativa DANMARK, constituida en 1970 por la fusión de cuatro cooperativas de Jutlandia, que en su primer año de existencia absorbió a 31 empresas independientes, cooperativas y privadas, y con una cuota de mercado actualmente en la propia Jutlandia del 85% y más del 60% de la consumida en la región de Copenhague, la más densamente poblada.

Otro sector destacable es el de las cooperativas de suministros que alcanzan una elevada cuota de mercado en base a importantes conciertos entre el sector cooperativo y privado, como en los fertilizantes. Existe una cooperativa nacional de aprovisionamiento de los agricultores daneses (DLG), cuyos miembros son agricultores o cooperativas locales.

El Cooperativismo Agrario cuenta en Dinamarca con una única Organización Nacional representativa, la Federación Danesa de Cooperativas Agrarias, ANDELSUDALGET (DK), que integra también a cooperativas de créditos y aseguradoras y que es miembro, junto con los Sindicatos y los Comités Profesionales Especializados, del Consejo Agrícola Danés, Organo de representación de la Agricultura frente al Gobierno y Parlamento. Esta Federación, junto con la Federación



Danesa de Cooperativas de Consumo (DKF) y las Federaciones de Cooperativas de Producción (DKF), conforman el sector cooperativo en Dinamarca, sin que exista una organización intersectorial, al parecer difícil, dada la distinta procedencia y mayor o menor proximidad a distintas corrientes políticas. Así la DKF parece más cercana a la Social Democracia, mientras que a la DK se la sitúa más próxima al Partido Liberal.

### El ejemplo francés

Las cooperativas francesas se rigen con carácter general por la Ley de 1947, contando las agrarias con una legislación propia que la desarrolla, la Ley de 27 de junio de 1972, que contempla las operaciones con terceros pero de forma limitada (máximo 20%), establece la posibilidad de socios no productores hasta el 50% en las SICA., y permite las Uniones de Cooperativas y SICA. Se trata, pues, de una legislación que intenta favorecer las asociaciones empresariales con un claro objetivo de viabilidad económica.

El cooperativismo francés ha sabido emprender los cambios necesarios para hacer frente a la competencia y ha incrementado su presencia en el mercado de sus principales productos (Cuadro n.º II.2.1.12.).

Cuadro n.º II.2.1.12

#### EL COOPERATIVISMO AGRARIO EN FRANCIA

Producto	Cuota de mercado (%)
Cereales y oleaginosas .....	70
Leche y productos lácteos .....	50
Vino .....	60
Frutas y Hortalizas .....	35
Carne .....	33
Alimentos ganado .....	32
Azúcar .....	19

Fuente: CFCA 1987.

Los procesos de concentración en las cooperativas, han sido verdaderamente intensos. De las 4.180 cooperativas agrarias (CFCA, 1984) sólo 250 representan el 70% de la cifra de venta; y tan sólo 70 de éstas suponen más del 50%, dando trabajo a más de 50.000 personas.

En la industria agroalimentaria las cooperativas agrarias representan una cifra próxima al cincuenta por cien de las ventas del sector, de modo que la mitad de las primeras 14 empresas francesas agroalimentarias



con una cifra de negocio superior a los 3.000 millones de francos franceses (unos 60.000 millones de pesetas), son cooperativas.

En esta dinámica de crecimiento empresarial, se ha hecho uso de las distintas formas de asociación que la legislación francesa permite a sus cooperativas, como de las uniones de cooperativas que son estructuras de segundo o ulterior grado. Este es el caso de la UNAC (Unión Nacional de las Cooperativas Agrarias de Cereales), de la Unión Laitiere Normande, primer exportador agroalimentario francés, de SOCOA, unión de dos cooperativas con participación de capital de UNIGRAINS, que representa el 23% de la exportación de carne de Francia, o de UNCAA (Unión Nacional de las Cooperativas Agrícolas de Aprovisionamiento).

El cooperativismo agrario en Francia ha constituido importantes grupos cooperativos como los anteriormente referidos que se han situado en los últimos años en los primeros puestos de las empresas del sector agroalimentario, mediante el desarrollo de estrategias concentratorias diversas, como puedan ser la creación de uniones de cooperativas, de acuerdo con su legislación, o la creación de sociedades filiales bajo el control de una sociedad holding anónima, con participación mayoritaria del grupo cooperativo. Estas fórmulas, al igual que el uso de nuevos instrumentos de financiación propia, han contribuido al desarrollo y fortalecimiento financiero de estos proyectos cooperativos.

#### II.2.1.2.6. Las Organizaciones de Productores Agrarios en la CEE

Las Organizaciones y Agrupaciones de Productores Agrarios, constituyen una clara expresión de las Cooperativas como instrumentos de facto en el desarrollo de la política agraria. Tanto en lo que se refiere a la política de precios como a la política de estructuras, cuando se introducen las Organizaciones de Productores en diferentes reglamentos, se está haciendo uso, en la práctica, del cooperativismo, dado que un 75 % de estas Organizaciones son Sociedades Cooperativas.

Cuando se habla de Organizaciones y Agrupaciones de Productores Agrarios, conviene establecer una clara diferenciación en dos grandes grupos: las Agrupaciones u Organizaciones que se desarrollan o introducen a través de determinadas organizaciones de mercado, como son:

- Reglamento (CEE) 1035/72 para Frutas y Hortalizas.
- Reglamento (CEE) 1969/71 para el Lúpulo.



- Reglamento (CEE) 389/82 para el Algodón.
- Reglamento (CEE) 2261/84 para Aceite de Oliva.

Y las que se introducen en el Reglamento (CEE) 1360/78 que afecta al resto de productos, pero que tiene una aplicación de carácter limitado a ciertos países y regiones, entre ellos la totalidad del territorio español, y que se trata, en definitiva, de una medida de política de estructuras de mercado, que intentan corregir las deficiencias que se derivan de una oferta poco organizada y en general bastante atomizada.

Todas estas reglamentaciones han supuesto la necesidad de un desarrollo normativo que ha permitido el reconocimiento de estas organizaciones en España.

Sin duda a nivel comunitario, al igual que en España, las Organizaciones de mayor significación han sido las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) que, como es conocido, tienen un papel primordial en lo que va a ser el mecanismo básico de regulación del mercado comunitario de estos productos, al tener la competencia plena en el tema de la retirada de productos.

En la actualidad, este tipo de Organizaciones tiene una importancia destacable en la práctica totalidad de Estados miembros, registrándose un crecimiento importante en las cuotas de mercado por ellos controlada (Cuadro n.º II.2.1.13.).

Si a las cifras anteriores se añade que también en el caso particular de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas, son mayoritariamente cooperativas, debe concluirse que la práctica de la Política Agrícola Comunitaria en este tema se hace con la contribución decisiva del cooperativismo agrario.

**Cuadro n.º II.2.1.13**  
**PRODUCCION CONTROLADA POR LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES**  
**DE FRUTAS Y HORTALIZAS**

**EN PORCENTAJE (%) SOBRE LA PRODUCCION NACIONAL DE LOS PRODUCTOS CONSIDERADOS**

Estados Miembros	CITRICOS				FRUTAS(excepto cítricos)				HORTALIZAS			
	1973	1976	1979	1982 1984	1973	1976	1979	1982 1984	1973	1976	1979	1982 1984
Bélgica.....	-	-	-	-	46	48	48	52 55	41	46	45	45 55
Dinamarca .....	-	-	-	-	-	48	43	42 54	-	50	55	54 64
Alemania .....	-	-	-	-	41	45	51	47 67	20	30	31	38 35
Francia .....	-	-	-	65	45	45	-	53	20	20	-	60 60
Grecia .....	-	6	-	n.d	-	15,6	-	32,7 n.d	-	3,5	-	0,6 n.d
España .....	-	-	-	17,2	-	-	-	20,2	-	-	-	- 5,1
Irlanda.....	-	-	-	-	-	-	11	11 2	-	-	6	6 7
Italia .....	20,9	45	46	61	45,6	65	67	69 60	4,9	20	22	29 28
Luxemburgo .....	-	-	-	-	30	15	-	5	8	-	-	-
Holanda .....	-	-	-	-	80	80	83	81 80	95	93	93	94 95
Portugal .....	-	-	-	0,5	-	-	-	17,5	-	-	-	- 1
Reino Unido .....	-	-	-	-	1,7	18	n.d	n.d n.d	1	2	n.d	n.d n.d

(n.d) = sin determinar

Fuente: J. L. Chomel. I. Congreso Internacional de Organizaciones de Productores Agrarios de la Cuenca del Mediterráneo. 1987.



### II.2.1.3. PERSPECTIVA MACROECONOMICA DEL COOPERATIVISMO AGRARIO

#### II.2.1.3.1. El cooperativismo agrario en la década de los 80. Las cifras clave del trabajo de campo

El cooperativismo agrario español ha asistido durante la década de los 80 a importantes cambios, que permiten asegurar que la mencionada década constituye una etapa de especial significación para estas empresas. En esta década se ha desarrollado un nuevo marco legislativo para la sociedad cooperativa, se ha realizado el ingreso de España en la CEE y han proliferado las estructuras de 2.º grado y consorcios, especialmente en aquellas Comunidades Autónomas en las que el cooperativismo agrario gozaba ya de una importante tradición. Más del 80% de las cooperativas de 2.º grado se constituyen en esta década y, en estos últimos años, se conforma, en gran medida, lo que va a ser la organización o vertebración del cooperativismo agrario español actual.

En términos económicos puede afirmarse que es también durante estos años cuando se produce de forma clara un mayor crecimiento del cooperativismo agrario, muy influido por la experiencia de otros países, que han visto la necesidad del cooperativismo agrario como un elemento clave para el desarrollo de su agricultura.

El ingreso en la Comunidad Económica Europea, también ha condicionado el marco normativo de las denominadas Agrupaciones de Productores Agrarias que fundamentalmente eran reconocidas sobre la base empresarial de la cooperativa. Los decretos que desarrollan el Reglamento (CEE) 1035/72 y el Reglamento (CEE) 1360/78 han tenido un notable eco en las organizaciones cooperativas, situándose en la actualidad en más del 80% las agrupaciones u organizaciones reconocidas hasta la fecha que cuentan con personalidad jurídica cooperativa.

Las magnitudes más relevantes del cooperativismo agrario en España que se ofrecen en el Cuadro n.º II.2.1.14. se han obtenido del trabajo de campo realizado para este Libro Blanco y cuyos detalles metodológicos, Memoria Estadística y otros aspectos de interés vienen recogidos en la Parte II.1 de este Libro y en la Parte II.3 de Anexos.



Cuadro n.º II.2.1.14

**EL COOPERATIVISMO AGRARIO EN ESPAÑA.  
PRINCIPALES MAGNITUDES (1988)**

<i>Concepto</i>	<i>Unidades</i>
- Entidades activas(1) .....	3.116 cooperativas
- Socios activos(2) .....	830.040 agricultores
- Ingresos(3) .....	520.000 millones/ptas.
- Superficie beneficiada(4) .....	3.543.484 Has.
- Empleo .....	43.439 trabajadores(5)

(1) Creadas antes del 31-12-88 con actividad en 2.º semestre de 1990.

(2) A 31-12-1988.

(3) En el ejercicio de 1988.

(4) En el 2.º semestre de 1990.

(5) Equivalentes a 23.900 contratos fijos.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social ( ) equivalente a contratos fijos.

Las magnitudes estimadas, que definen el potencial de este sector, exigen algunas matizaciones aclarativas. Así, si bien el número de entidades estimadas resulta algo más bajo del que se venía manejando en referencia a los censos oficiales, representando en torno a un 70% del número que figura en éstos, conviene señalar que dicha estimación hace referencia a las que tienen un funcionamiento regular mínimo, y por otro lado, debe recordarse que más de la mitad de los directorios son anteriores al año 86.

Respecto a la cifra estimada de socios agricultores, la respuesta se refiere a socios activos y no censales. Aun así, el número de socios puede resultar algo elevado, si se tiene en cuenta que representa nada menos que el 46% del número de explotaciones agrarias censadas en España, si bien conviene indicar de nuevo que ni todos los socios son titulares de explotaciones agrarias, aunque sí la mayoría, ni todos los socios con explotaciones agrarias lo son de solo una entidad.

En cambio, la cifra de negocio estimada se aproxima a las que se manejan en algunos informes recientes (ICOSI-1990), si bien teniendo presente que en el período que va del año 86 a 88, ésta ha tenido un crecimiento en torno al 20% anual, por lo que cabe hablar, con toda probabilidad, de una cifra de negocio superior a los 0,7 billones de pesetas en 1990 destacando, tanto su importancia como, especialmente, el ritmo de crecimiento, mucho mayor que el del sector y el del resto de la economía.

Otro aspecto económico interesante es el que se deriva de la estimación de la superficie beneficiada por la cooperativa agraria,



definida esta superficie como aquella que se beneficia de la actividad de la empresa cooperativa (suministro, comercialización, servicio, producción) cualquiera que sea con independencia del régimen de titularidad de la tierra, pues si bien representa del orden del 13% de la superficie agraria útil (SAU), debe tenerse presente que este porcentaje irá creciendo con el aumento en tamaño del cooperativismo agrario.

Estos valores permiten afirmar que las entidades cooperativas están constituidas generalmente por pequeños agricultores con lo que, teniendo presente que las cooperativas cuya actividad principal es la comercialización de productos agrarios, y las cuotas de mercado que se les atribuye en los diferentes subsectores agrarios, no parece aceptable la tesis de una menor eficiencia en productividad de las explotaciones que formarían parte de dicha superficie beneficiada, en definitiva de los agricultores socios de cooperativas.

#### II.2.1.3.2. Distribución geográfica. Una realidad heterogénea

Las estadísticas existentes hasta la fecha, resultan en general insuficientes, y contradictorias en algunos casos, además de faltas de actualización. Eso sí debiendo reconocer la enorme dificultad que éstas entrañan, al existir diferentes registros de cooperativas en virtud de las transferencias de competencias a algunas Comunidades Autónomas, y la práctica bastante extendida de la no notificación del cese de actividad por parte de las entidades cooperativas.

Así, de las 7.167 entidades inscritas según los registros de cooperativas, el número de ellas activas, atendiendo a la información de los directorios de Entidades Asociativas Agrarias, es tan sólo de 4.346, esto es alrededor del 60%, cifra que, el trabajo de campo realizado para este Libro Blanco demuestra que aún debe reducirse en un 30% si se quiere hacer referencia a las cooperativas agrarias con un funcionamiento regular. El Cuadro n.º II.2.1.15. sitúa en 3.116 el número de cooperativas agrarias españolas con actividad en el 2.º semestre de 1990.

Como puede apreciarse, estas cifras contrastan con las que ofrecen los Registros Oficiales del Ministerio de Agricultura que vienen recogidas en el Cuadro n.º II.2.1.16.



Cuadro n.º II.2.1.15

**DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS CON ACTIVIDAD EN EL 2.º SEMESTRE DE 1990**

Comunidad Autónoma	Población directorios		Población estimada		Relación población estimada poblac. direc. (%)
	Total (1)	(%)	Total (2)	(%)	
Andalucía .....	940	20,9	631	20,3	67,13
Aragón .....	233	5,2	185	5,9	79,40
Asturias .....	83	1,8	54	1,7	65,06
Baleares .....	35	0,8	28	0,9	80,00
Canarias .....	88	2,0	55	1,8	62,50
Cantabria .....	29	0,6	20	0,6	68,96
Castilla-León .....	430	9,6	231	7,4	53,72
Castilla-La Mancha .....	425	9,5	379	12,2	89,18
Cataluña .....	543	12,1	321	10,3	59,12
Extremadura .....	383	8,5	318	10,2	83,03
Galicia .....	313	7,0	168	5,4	53,67
Madrid .....	32	0,7	21	0,7	65,62
Murcia .....	35	0,8	28	0,9	80,00
Navarra .....	169	3,8	123	3,9	72,78
País Vasco .....	68	1,5	62	2,0	91,18
La Rioja .....	74	1,6	42	1,3	56,76
C. Valenciana .....	607	13,5	450	14,4	74,13
<b>TOTAL .....</b>	<b>4.487</b>	<b>100,0</b>	<b>3.116</b>	<b>100,0</b>	<b>69,44</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.1.16

### EL COOPERATIVISMO AGRARIO EN ESPAÑA EN 1989 SEGUN REGISTROS OFICIALES

Comunidad Autónoma	Número de sociedades Coop. agrar.	Número de socios	Capital social (Mill. de ptas.)
Andalucía .....	940	303.742	12.056,2
Aragón .....	233	109.207	2.777,9
Principado de Asturias .....	98	25.460	426,0
Baleares .....	42	11.579	478,4
Canarias .....	88	23.196	1.357,3
Cantabria .....	29	10.872	78,8
Castilla y León .....	430	129.147	5.284,2
Castilla-La Mancha .....	425	188.333	10.438,1
Cataluña .....	447	124.346	5.412,6
Extremadura .....	335	66.032	3.994,8
Galicia .....	313	74.408	3.847,0
Madrid .....	45	8.285	440,7
Murcia .....	33	42.720	1.080,4
Navarra .....	183	41.758	1.482,2
País Vasco .....	134	2.546	1.536,2
La Rioja .....	74	16.887	769,6
Comunidad Valenciana .....	589	363.960	6.239,5
<b>TOTAL .....</b>	<b>4.438</b>	<b>1.542.478</b>	<b>57.699,9</b>

Fuente: MAPA. La Agricultura, la Pesca y la Alimentación en 1989.

En términos globales la presencia de las cooperativas españolas afectaría a más de un 10% de la superficie de cultivo, destacando el caso de la Comunidad Valenciana y Navarra con un 25%, frente a otras que no alcanzarían ni ese 10%.

#### II.2.1.3.3. La actividad económica de las cooperativas agrarias

En las funciones que desarrollan puede observarse que el comercio al por mayor es, como actividad principal, la más realizada, junto con las bodegas y almazaras. Debe indicarse, sin embargo, que la mayoría de las cooperativas agrarias españolas tienen diferentes actividades, por lo que los resultados del Cuadro n.º II.2.1.17. deben interpretarse como que la actividad de mayor significación económica en la mayoría de las cooperativas agrarias es el comercio de productos alimenticios.

El nivel de desarrollo, que los diferentes tipos de cooperativas agrarias han tenido en los últimos casos, ha sido distinto, aunque en general se observa un crecimiento en los volúmenes que manejan, derivado tanto del incremento del número de asociados como fundamentalmente por el aumento de la productividad y la extensión de la



práctica del denominado principio de exclusividad, venta de la totalidad de las producciones de los asociados, a través de estas entidades.

Cuadro n.º II.2.1.17

**DISTRIBUCION DE COOPERATIVAS POR SECTOR  
COOPERATIVAS AGRARIAS TIPO ENTIDAD AGRARIA  
SIGUIENDO EL CODIGO NACIONAL  
DE ACTIVIDADES ECONOMICAS**

		%
- Producción Agrícola .....	120	4,7
- Producción Ganadera .....	5	2,0
- Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	272	10,8
- Captación, distribución y depuración de agua .....	11	0,4
- Industrias de productos alimenticios .....	111	4,4
- Fabricación de aceite de oliva .....	714	28,3
- Sacrificio de ganado, preparación de conservas de carne .....	7	0,3
- Industrias lácteas .....	23	0,9
- Industrias productos para la alimentación animal .....	27	1,1
- Industria vinícola .....	467	18,5
- Comercio al por mayor de productos alimenticios .....	769	30,5
- (*)		
TOTAL .....	2.526	100,0
(*) no información .....	590	

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social en España.

Las cooperativas dedicadas a la comercialización hortofrutícola son las que han tenido un mayor grado de desarrollo a juzgar por la evolución de las cuotas de mercado que éstas poseen actualmente.

Las razones de una evolución más acelerada en cuanto a su actividad económica de las cooperativas hortofrutícolas, tiene una motivación principal en el papel que el asociacionismo cooperativo, a través de la fórmula de las Organizaciones de Productores, tiene en la CEE, ya que, como es conocido, se les atribuye el papel clave de reguladoras del mercado a través del mecanismo de retirada de producto. Por otra parte, como también se ha señalado no debe de olvidarse que el sector hortofrutícola cuenta con una larga tradición y se encuentra especialmente asentado en zonas con un enorme dinamismo cooperativo.

El nivel de control o de cuota de mercado que poseen en la actualidad las cooperativas tiene también una enorme disparidad en función del producto en concreto o actividad de que se trate, destacando los sectores anteriormente apuntados. Observándose de forma general una importante correlación de las zonas dedicadas a este tipo de producción con las comarcas de mayor desarrollo cooperativo.



Por productos, no pueden estimarse con un buen grado de fiabilidad los valores agregados y, por tanto, sus cuotas de mercado, dado que la elevación de los resultados partiendo de las respuestas obtenidas podría ser engañosa al no haber indicado algunas cooperativas en su contestación las producciones que manejan y, además, no haberse contado con el suficiente número de respuestas en todos los subsectores, no conociendo a priori el número exacto de entidades que comercializan alguno o algunos de estos productos.

No obstante, los valores medios obtenidos, sí permiten algunas consideraciones, como el mayor tamaño en volumen de negocio en general de las que se dedican a la comercialización de cítricas y vinos, y de las que exportan frente a las que no lo hacen destacando el hecho del bajo porcentaje de cooperativas que se dedican a la exportación si exceptuamos el caso de las citrícolas.

Por último, en cuanto a grupos de productos, parece claro que el sector hortofrutícola es el que cuenta, comercialmente hablando, con un mayor desarrollo, aún a pesar de que las cuotas de mercado manejadas son inferiores al sector del vino y aceite, pero estos últimos dedicados en general a una primera transformación y un escaso desarrollo comercial, como lo demuestran sus bajos porcentajes en número de empresas exportadoras.

En cuanto a su dimensión empresarial, tanto por la cifra de negocio como por el número de trabajadores que emplean, puede afirmarse que se trata, en general, de pequeñas y medianas empresas, con una media de unos 3 trabajadores fijos más unos 10 trabajadores eventuales como valores medios. Teniendo en cuenta que el promedio de jornadas cubiertas por eventuales es de algo más de unas 850, esto equivale a más de 20.000 puestos de trabajo fijo completo.

Por lo que se refiere al número de socios aparece un promedio para la población estimada de 266 socios por entidad que resulta algo inferior a la que se desprende de los directorios y de las estadísticas manejadas según éstos, lo que puede tener su explicación al referirse en este trabajo a socios operativos.

Por actividades, en cuanto a empleo fijo, son las cooperativas cárnicas las de mayor número de empleados por entidad, si bien este valor no tiene gran relevancia en términos de empleo total dado que es un sector en número de cooperativas muy reducido. (Anexo II.3.4).

Las cooperativas de comercialización son, sin duda, las que representan un mayor potencial de empleo total, con una media de trabajadores por tiempo indefinido superior a la media general al igual que si nos referimos al número de trabajadores eventuales. (Anexo II.3.4.)



Cuadro n.º II.2.1.18

**VOLUMEN Y VALOR COMERCIALIZADO POR LAS COOPERATIVAS AGRARIAS SEGUN GRUPOS DE PRODUCTOS**

Producto	Media general Pis. (Tm ó Hl)	Media de coop. que exportan	Media de coop. que no exportan	% del n.º de cooperativas que exportan
Frutas .....	44.910.534 (480)	55.622.890 (483)	36.430.917 (478)	44,1
Hortalizas .....	157.364.505 (2581)	655.452.2402 (8195)	25.759.672 (1098)	20,5
Cítricos(*) .....	212.440.329 (3996)	247.795.000 (4666)	4.860.000 (60)	84,0
Cereales-legumbres .....	162.498.518 (1320)	137.000.000 (1146)(*)	162.785.077 (1322)	1,4
Vino .....	87.706.731 (18108)	268.446.134 (45665)	75.011.930 (16172)	6,5
Aceite .....	115.753.090 (704)	58.460.500 (232)(*)	119.019.403 (731)	5,5
Leche(*) .....	33.822.933 (43405)	0 (0)	33.822.933 (43405)	0,0

(\*) Número de respuestas bajo, valor orientativo

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social



Por comunidades autónomas el nivel de empleo total se corresponde lógicamente con las actividades que desarrollan principalmente sus cooperativas y el número de ellas. Destacan las Comunidades Andaluza y Valenciana con cifras superiores a la media en número de trabajadores total en sus cooperativas, destacando en términos relativos el número promedio de trabajadores por cooperativa de la Comunidad Murciana, Canarias y País Vasco, estas últimas únicamente en trabajadores por tiempo indefinido, si bien en estas comunidades por el bajo número de cooperativas existente y las actividades que desarrollan no resulta muy significativo en términos de agregación. (Anexo II.3.4.).

Si junto a los resultados anteriores comentados se considera el número medio de socios de las cooperativas agrarias por comunidades autónomas puede afirmarse que de nuevo las Comunidades Andaluza y Valenciana son las que cuentan con una mayor base social. (Anexo II.3.4.).

En cuanto a la evolución que han seguido estas cooperativas se puede también indicar que, de forma general, tanto por comunidades autónomas como por actividades, su base social, en términos de número de socios por entidad desde el primer ejercicio a la actualidad (31 de diciembre de 1988), ha aumentado. Así mientras en el primer ejercicio económico de su actividad el 85'9% de ellas tenía menos de 200 socios, actualmente solo el 52'3% tiene una cifra inferior a los 200 socios, habiéndose pasado de una media de 96 socios por entidad a los 266 actuales. (Anexo II.3.4.)

De todo lo indicado se puede concluir que las cooperativas agrarias tienen un tamaño medio en número de socios por entidad todavía algo bajo si se compara con el de algunos países, su potencial de empleo en trabajadores por tiempo indefinido es bastante bajo si bien en algunas actividades de carácter individual (cárnicas) y en las de comercialización, resulta algo mayor, estas últimas con un potencial de empleo en trabajo eventual superior a la media, lo que hace pensar que el crecimiento de este sector, supondrá un incremento del potencial de empleo.

#### II.2.1.3.4. Las estructuras de segundo grado. Una respuesta al problema de la dimensión

El menor grado de participación en los mercados de las empresas cooperativas agrarias españolas frente a sus homólogas europeas se deriva, más que de su número, de su tamaño empresarial más reducido.

Desde esta perspectiva, es indispensable el fomento de los procesos de concentración o agrupamiento empresarial en las cooperativas



agrarias y, lógicamente, en mayor medida en aquellos sectores donde resultan menos competitivas o presentan un menor tamaño empresarial.

El estudio de los procesos de concentración o reagrupamiento cooperativo en España pone de manifiesto que las fórmulas utilizadas se han reducido en la práctica a las denominadas cooperativas de segundo grado, constituidas por cooperativas de base o de primer grado, y en menor medida en conciertos intercooperativos.

Los primeros antecedentes de estas estructuras de segundo grado los encontramos en las antiguas UTECO, que además de cumplir funciones representativas, realizaban actividades de suministro de abonos e insecticidas así como de otros servicios, constituyendo el embrión de las cooperativas de segundo grado provinciales, principalmente de suministros, desde la promulgación del Real Decreto de 17 de junio de 1977.

Cuadro n.º II.2.1.19

#### ENTIDADES DE SEGUNDO GRADO Y CONCIERTOS INTERCOOPERATIVOS (1988)

Comunidad	N.º de entidades	Conciertos	Total	Actividad > 3.000 Mill. ptas.
Andalucía.....	12	—	12	3 (2 de aceite y 1 cereal)
Aragón.....	15	—	15	1 (suministros y otras)
Baleares.....	1	2	3	—
Canarias.....	3	—	3	1 (plátanos)
Cantabria.....	—	—	—	—
Castilla-La Mancha ...	9	3	12	1 (ajos)
Castilla-León.....	7	—	7	—
Cataluña.....	16	—	16	2 (1 arroz, 1 suministros y otras)
C. Valenciana.....	19	3	22	2 (hortofrutícola, 1 suministros)
Extremadura.....	9	1	10	1 (hortofrutícola y otras)
Galicia.....	5	—	5	1 (suministros, ganado...)
La Rioja.....	—	—	—	—
Madrid.....	2	—	2	—
Murcia.....	1	1	2	—
Navarra.....	6	—	6	1 (suministros y otras)
País Vasco.....	1	—	1	—
Asturias.....	—	2	2	—
<b>TOTAL.....</b>	<b>106</b>	<b>12</b>	<b>118</b>	<b>13</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de Montero A., 1988.

El desarrollo de este tipo de entidades, ha sido especialmente intenso en los últimos años. El 80% de las entidades de segundo grado existentes se han constituido en la década de los ochenta. Sin embargo,



su tamaño empresarial es todavía bastante reducido ya que en 1987 alrededor de un 30% superaba los 1.000 millones de negocio, sólo 13 de los 3.000 millones de pts. de negocio, y de ellas sólo 4 los 10.000 millones de ptas.

Con todo, no deja de ser cierto que el cooperativismo de segundo grado representa en estos momentos un elemento de enorme interés, pues más de un 20% del volumen comercializado por las empresas cooperativas pasa por estas organizaciones, que han permitido que con una dimensión reducida hayan podido abordar procesos de comercialización e industrialización que de otro modo les hubieran resultado inalcanzables en términos económicos.

Las organizaciones cooperativas agrarias españolas muestran una mayor sensibilidad hacia lo que podemos denominar intercooperación en el plano político o representativo frente a la intercooperación en el plano económico. Así mientras las cooperativas afiliadas a una federación u organización representativa, se cifran en 31, 57'2%, tan sólo el 46'2% forma parte de alguna cooperativa de segundo grado.

Cuadro n.º II.2.1.20

## INTERCOOPERACION

Concepto		%
1	Sí.....	46'2
	No .....	53'8
2	Sí.....	57'2
	No .....	42'9

1: ¿Forma parte de alguna cooperativa de segundo grado?

2: ¿Está afiliada a una federación de cooperativas?

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

En este punto se observa que en la afiliación a federaciones, que podría tomarse como indicador del grado de organización política o representativa del sector, es la Comunidad Valenciana la que presenta un mayor grado, tanto en términos relativos como absolutos. También merecen destacarse Navarra, Aragón y Cataluña, frente a otras Comunidades en las que, al contrario, el % de no afiliación es mayor, como Galicia, Extremadura y Castilla-La Mancha, si bien debe de advertirse que estas dos últimas comunidades presentan también en términos absolutos un número considerable de cooperativas afiliadas. Conviene recordar que Castilla-La Mancha y Extremadura tienen un importante número de cooperativas.

En el plano económico, son sin duda las cooperativas dedicadas al comercio de productos alimenticios las que, tras las bodegas coopera-



tivas, presentan un mayor grado de integración en cooperativas de segundo grado, fórmula que cabe extender aún más según los porcentajes de integración estimados en el sector de almazaras cooperativas y servicios agrícolas y ganaderos al igual que en el sector de industrias cárnicas y lácteas.

Por último, un análisis por comunidades autónomas pone de relieve que, en el plano económico, la Comunidad Valenciana, Aragón y Cataluña son las que presentan un mayor grado de intercooperación. En este caso, el porcentaje de las integradas en cooperativas de segundo grado frente a las que no lo están, es mayor en la Comunidad de Castilla la Mancha, mientras que destaca en sentido contrario la estimación efectuada para la Comunidad de Castilla y León y de Galicia, que presentan en términos relativos la peor situación, por lo que cabría estudiar el fomento del cooperativismo de segundo grado en estas comunidades autónomas.

El cooperativismo de segundo grado, desde una perspectiva empresarial, ha permitido el desarrollo cooperativo con una mayor eficacia dadas las economías de escala que se derivaban de dicho proceso asociativo y básicamente han sido:

- concentración de la oferta
  - diversificación de productos y calendario
  - apertura de mercados
  - contratación de servicios de forma asociada
  - concentración de demanda de factores
  - realización de nuevos procesos de industrialización
  - fomento de las realidades intercooperativas
- (cc. escala)

También se han derivado una serie de efectos sobre la gestión de las cooperativas asociadas. Así, en algunos casos, la pertenencia a estructuras de segundo grado ha motivado una mejora en la gestión contable, por utilización de procesos informáticos, sistemas de liquidación comunes. También ha supuesto en muchos casos, una mayor profesionalización en la gestión de las entidades.

No obstante, el cooperativismo de segundo grado, pese a su importante grado de implantación y desarrollo, no se puede considerar como un elemento suficiente para bordar con éxito el desarrollo integral de las organizaciones cooperativas para que éstas aumenten su participación en los mercados y operen de forma competitiva garantizando así su futuro.

PERO

La experiencia demuestra que, en muchos casos, la creación de una estructura de segundo grado sólo ha servido para paliar algunos de

Defensa



los problemas que planteaba a las cooperativas asociadas su pequeña dimensión, pero sin resolver decididamente los problemas planteados.

En la práctica, se llega a dar el caso de estructuras comerciales conjuntas creadas para una mejor ordenación y planificación comercial que llegan a competir en los mercados con sus propias cooperativas de base. De estos problemas ya son conscientes las organizaciones cooperativas, que se han planteado la necesidad de una mayor ordenación, buscando los mecanismos que permitan traducir finalmente todas las ventajas que, en teoría, comportan las organizaciones de segundo grado.

#### II.2.1.3.5. Las fusiones y otras formas de concentración empresarial. Una asignatura pendiente

El logro de un mayor tamaño empresarial, parece un objetivo que, en la gran mayoría de cooperativas agrarias forma parte de sus estrategias de futuro, al igual que ocurre lo que resulta en los diferentes campos de la actividad económica. Efectivamente, la simple observación de los movimientos de los grandes grupos empresariales que actúan en el sector agroalimentario, pone de manifiesto la práctica de estrategias de concentración y diversificación, que les permitan aumentar su competitividad en el mercado, con un crecimiento importante en sus cifras de negocio.

Los procedimientos empleados para el desarrollo de sus estrategias empresariales van desde las absorciones mediante OPAs (ofertas públicas de compra), compras y fusiones con empresas para aumentar las actividades que vienen desarrollando, hasta la diversificación dentro del mismo sector. Así, pueden citarse los ejemplos del grupo agroquímico Ferrucci, Unilever, Nestlé o también el grupo Philips Morris que se sitúan entre los cinco primeros grupos agroalimentarios a nivel mundial.

En este contexto, las cooperativas se han tenido que plantear, mediante fórmulas diversas, el desarrollo de estrategias que les permitan actuar de forma competitiva ante estos grandes grupos agroalimentarios.

En el caso de las cooperativas españolas, la fórmula utilizada se ha centrado en la creación de estructuras de segundo grado para realizar aquellas actividades que aconsejaban un mayor dimensionamiento de la entidad, lo que ha permitido resolver, en algunos casos, el problema de la dimensión, pero poniendo de relieve, al mismo tiempo, la existencia de un número elevado de pequeñas entidades sin posibilidades de futuro, ni siquiera con su integración en estructuras de segundo



grado y que en ocasiones dificultan hasta el normal desarrollo de las propias cooperativas de segundo grado.

En la mayoría de países de la Comunidad Económica Europea, el crecimiento de las empresas cooperativas se ha venido produciendo por distintos caminos. Crecimiento de las producciones y número de asociados, uniones y conciertos entre cooperativas, fusiones y absorciones de cooperativas y empresas privadas de sociedades anónimas filiales, etc. Estos fenómenos se han dado en mayor medida en aquellos países donde han alcanzado las empresas cooperativas un mayor nivel de desarrollo.

En la práctica pueden encontrarse ejemplos de grupos cooperati-empresariales mixtas, sociedades filiales integradas en sociedades holdings, utilizando para ello otras fórmulas empresariales como Sociedades Anónimas, eso sí, bajo el control de las Organizaciones cooperativas.

Fórmulas

El caso de Francia puede resultar aleccionador. La legislación cooperativa francesa, previniendo la necesidad para el desarrollo de las empresas cooperativas de la creación de grupos o empresas de mayor dimensión, o simplemente por el desarrollo de su actividad, establecía la posibilidad de creación de las llamadas sociedades de interés colectivo agrario (SICAS), sociedades mixtas en las que la mayoría de capital corresponde a los agricultores socios de cooperativas, y que, junto con las llamadas uniones de cooperativas que constituyen organizaciones o estructuras de segundo grado, han servido para el desarrollo de grandes grupos cooperativos.

SICAS

Pero las cooperativas agrarias francesas aún han hecho uso de otros mecanismos para la creación de los grandes grupos cooperativos y han recurrido a la creación de sociedades anónimas filiales especializadas e integradas en el grupo bajo el control de sociedades holdings con participación mayoritaria de las cooperativas.

No deja de ser expresivo el hecho de que los principales grupos agroalimentarios en este país se hayan organizado fundamentalmente mediante la creación de estas sociedades holding, que controlan diferentes sociedades especializadas en diferentes actividades, reservándose la sociedad cooperativa las funciones más próximas a los socios agricultores.

Sistemas de democracia indirecta

Un buen ejemplo de este planteamiento lo constituye el grupo SOCOPA, primera empresa francesa del sector cárnico o el grupo SODIAL, primer grupo alimentario del sector lácteo, que incluso han alcanzado las cifras de negocio de las grandes uniones de cooperativas



francesas situándose entre las diez primeras firmas agroalimentarias de este país.

Este proceso de organización y reorganización de los grupos cooperativos más importantes en Francia, creando sociedades filiales especializadas, han sido especialmente intensos y generalizados a partir de 1987. El grupo SOCOPA se reorganizó en octubre de 1988, el grupo CANA a principios de 1989 y el grupo SOCIAL, antes SODIMA, en julio de 1989 al igual que la Sucre Unión.

La valoración que merece esta experiencia, es necesariamente positiva a juzgar por los logros alcanzados tanto en el terreno económico como también financiero. Las cooperativas agroalimentarias francesas han visto aumentadas sus posibilidades de financiación propia, en lo que se refiere a sus grupos, al poder acudir a los mercados financieros de capitales a través de sus sociedades anónimas filiales y, además, con la utilización de los nuevos instrumentos financieros establecidos por la legislación francesa para las empresas cooperativas como son los títulos participativos (ley de 4 de junio de 1985) y los certificados cooperativos de inversión (ley de 17 de junio de 1987).

Estos instrumentos financieros han sido utilizados, como era de esperar, solo por las grandes empresas cooperativas o grupos empresariales cooperativos, como es el caso de la Unión Laitière Normandie y de la cooperativa agrícola la Noëlle-Ancenis (CANA), que con emisiones de un montante de 100 millones de francos, han permitido la cotización de estos títulos en bolsa, de acuerdo con la legislación indicada.

No obstante, si en términos económicos y financieros las ventajas de los grandes grupos cooperativos han sido evidentes, en el orden social se plantean los temores propios del crecimiento de una organización que debe de velar por garantizar el protagonismo de los agricultores socios sin restar su participación real en las políticas de su empresa cooperativa.

En España, las experiencias de creación de este tipo de iniciativas empresariales, distintas a las cooperativas de segundo grado, han sido realmente escasas, y no del todo afortunadas. Baste recordar la iniciativa fallida en el tema de fertilizantes que en su día llevó adelante la Cooperativa Agrícola Nacional.

Esto no ha sido óbice para que las cooperativas agrarias españolas hayan emprendido también el camino de la creación de empresas, en las que participan mayoritariamente, para el desarrollo de su actividad, bien en el campo de la transformación, industria o de la distribución, obteniendo por este procedimiento las ventajas económicas y



financieras de la participación con otras entidades públicas y privadas en aquellos proyectos que requieran grandes inversiones, de igual forma que vienen haciendo otras cooperativas agrarias europeas.

No obstante lo anterior, es preciso significar la constitución en 1989 de dos proyectos empresariales de especial relieve para el cooperativismo agrario español que, además, han tenido su origen en la iniciativa de cooperativas de segundo grado bien implantadas.

Agrocalidad, proyecto empresarial en el que las cooperativas participan mayoritariamente, a través de sus cooperativas de segundo grado provinciales de suministros (Valencia, Navarra, Castellón, Lérida, Almería y Extremadura), y que tienen como partener al grupo INAGRA. El objeto de esta empresa participada es la comercialización de productos de la máxima calidad, que nace con un potencial enorme si se piensa en que éstas sociedades cooperativas de segundo grado integran a más de 500 cooperativas de base con una cifra total de socios superior a los 250.000 agricultores. Agrocalidad puede significar, para los socios de cooperativas adheridas, la garantía de tener unos productos de calidad seleccionados con un criterio de rigor técnico, a un precio más adecuado.

También para la industrialización de sus productos, que en muchos casos va a ser alternativa necesaria para la colocación de sus productos en el mercado, las cooperativas agrarias han constituido su propia industria transformadora. Se trata de la empresa agroalimentaria Agricultura y Conservas, S.A. con participación de la Generalitat Valenciana, de las cooperativas agrícolas valencianas y de la cooperativa de segundo grado ANECOOP, con una participación mayoritaria de éstas ya que de los 900 millones de capital social inicial, 400 millones serán desembolsados por la Generalitat Valenciana y el resto por las empresas cooperativas.

Esta iniciativa empresarial tiene inicialmente como objeto la transformación de cítricos en zumos y elaboración de gajos de satsuma y congelados para, en sucesivas etapas, ir desarrollando otras actividades en el terreno de la transformación agroalimentaria.

Si se parte del convencimiento de la necesidad de intensificar estos fenómenos y de arbitrar fórmulas alternativas y/o complementarias a las estructuras de segundo grado, como elemento que permita acelerar el crecimiento de nuestras empresas cooperativas, es posible que la política de ayudas al asociacionismo de primer y de segundo grado haya que desarrollarla, introduciendo además una línea especialmente dedicada al fomento de las fusiones y otras formas de agrupación empresarial.

1



2

Agricon S.A.

ind.



Los problemas técnicos y económicos que plantean las fusiones y proyectos empresariales, junto a la consciencia de una menor disposición de los socios de nuestras cooperativas frente a este tipo de fórmulas, no deben resultar obstáculo para el planteamiento y realización de los mismos.

#### II.2.1.3.6. La dirección de la empresa cooperativa agraria

En estos momentos, es importante analizar cuáles son los recursos humanos con que cuentan estas entidades para dar respuesta al reto que supone las nuevas necesidades de dirección de las mismas, inmersas en mercados cada vez más competitivos. Ese capital humano no es otro que las personas que desarrollan las labores de dirección y gerencia, y los conocimientos que poseen, tanto a nivel de formación general, como de conocimientos relacionados con la gestión y con la tecnología empleada en la actividad de esas empresas.

Del trabajo de campo de este Libro Blanco se desprende que un buen número de las entidades cooperativas todavía hoy no disponen de un gerente o director, ya que tan sólo el 44'9% declara tenerlo. De entre los directores, un 28'7% tienen formación universitaria y un 30'5% estudios de bachiller.

Por sectores de actividad son de nuevo las cooperativas agrarias de comercialización las que presentan, junto con las de servicios, un mayor nivel formativo en su dirección, ya que más del 50% de los directivos titulados universitarios correspondería a las entidades cooperativas dedicadas a la comercialización de productos alimenticios.

Esta situación se corresponde en parte con el que podríamos denominar grado de informatización que presentan estas empresas, que únicamente alcanza el 39'6% de las entidades, que pudiera considerarse algo bajo si se tiene en cuenta el volumen medio de negocio que éstas vienen manejando, que se sitúa por encima de los 160 millones. También por actividades son de nuevo las cooperativas de comercialización, junto con las almazaras, las que presentan un mayor grado de informatización, ya que más del 48% de estas entidades se estima tienen ordenador.

Por último, y a modo de conclusión, puede señalarse que si bien el grado de formación de la dirección o gerencia de las cooperativas agrarias no es elevado, cabe suponer que dicha situación tiende a mejorar, y por otra parte el nivel formativo actual con más del 50% de los gerentes o directivos con estudios de bachiller y superiores, permite pensar en el desarrollo de programas de formación, tanto de reciclaje

Lapa  
profesionalista



como de especialización, que de estar bien coordinados y elaborados podrían tener una respuesta favorable.

El hecho de que las cooperativas agrarias de comercialización presenten una mejor situación en cuanto al nivel de dirección e informatización resulta lógico dada su mayor necesidad gerencial, al tratarse de empresas que tienen un índice de actividad económica mayor que las restantes y en las que el ingreso en la Comunidad Económica Europea ha supuesto, sin duda, una mayor necesidad de mejorar sus estructuras comerciales para poder competir y en definitiva tener mayor presencia en los mercados comunitarios.

#### II.2.1.3.7. Las organizaciones de productos agrarios en España

Las Agrupaciones de Productos Agrarios tienen su origen en España, con la Ley 29/72, que se desarrolla a través del Decreto 1951/73 y el Decreto 698/75 que establecen tanto las entidades que pueden obtener la calificación, como los grupos de productos que pueden optar a dicha calificación.

El objetivo de estas organizaciones era el apoyo a la comercialización en común, conocida la enorme dispersión de oferta del sector, intentando conseguir una concentración y tipificación de la oferta.

Las entidades que podían solicitar esta calificación eran únicamente las cooperativas y SAT que cumplían unos requisitos mínimos de volumen y número de socios, principio de exclusividad y entrega de productos de los socios a las entidades, principio de puertas abiertas, creación de un fondo de reserva especial y adaptación de sus estatutos a la normativa reguladora.

Con la idea de su desarrollo y extensión, y pensando en la futura adhesión de España a la CEE, se tomaron una serie de medidas que aproximaban también esta figura a las Agrupaciones y Organizaciones de Productores Comunitarias.

Las dos medidas de mayor trascendencia, antes de nuestro ingreso en la CEE, fueron el R.D. 1706/84 y el R.D. 2155/85.

La efectividad de estas últimas disposiciones, acompañadas de una importante labor de difusión y de promoción, permitió un crecimiento del ritmo de calificaciones llegándose a finales de 1985 a las 156 entidades.

El ingreso de España en la CEE lleva consigo la necesidad de adaptación de la normativa española en la materia mediante un conjunto de disposiciones que permitan el desarrollo y aplicación de la



normativa comunitaria en materia de agrupaciones y organizaciones de productores, de las que las APA reconocidas de acuerdo con la Ley 29/72 y la posterior normativa que la fue desarrollando, ya que constituían la figura homónima en España.

La primera norma de adaptación y probablemente la de mayor trascendencia ha sido el R.D. 1101/86, mediante el cual se establece la posibilidad de reconocimiento de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH) en España de acuerdo con la normativa comunitaria (R (CEE) 1035/72, estableciendo además la posibilidad de homologación de nuestras APA que lo soliciten a esta nueva figura.

Cuadro n.º II.2.1.21

**ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE FRUTAS  
Y HORTALIZAS**  
**TOTAL ENTIDADES CALIFICADAS (COOPERATIVAS Y S.A.T.)**  
(A DICIEMBRE DE 1989)

<i>Comunidades Autónomas</i>	<i>Cooperativas</i>	<i>SAT</i>	<i>Total</i>
Andalucía .....	12	6	18
Aragón .....	7	3	10
Asturias .....	—	—	—
Baleares .....	2	1	3
Canarias .....	—	—	—
Cantabria .....	1	—	1
Castilla-La Mancha .....	3	1	4
Castilla-León .....	—	—	—
Cataluña .....	44	23	67
Extremadura .....	2	—	2
Galicia .....	—	—	—
Madrid .....	—	—	—
Murcia .....	12	10	12
Navarra .....	3	—	3
País Vasco .....	—	—	—
La Rioja .....	—	1	1
C. Valenciana .....	105	11	116
<b>TOTAL .....</b>	<b>191</b>	<b>56</b>	<b>247</b>

*Fuente:* Elaboración propia a partir de los datos facilitados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Esta normativa desarrollada mediante las Ordenes Ministeriales de 25 de noviembre y 7 de julio del 86, donde se establecen las normas de adaptación de estatutos para los plazos, tuvo un enorme eco en el sector hortofrutícola con una rápida difusión entre las entidades asociativas cuyo ritmo de calificación crece espectacularmente en estos últimos años.



A finales de 1989 existían reconocidas en nuestro país 247 entidades como OPFH, 104 de nuevo reconocimiento y 143 APA homologadas de las que 191 son cooperativas y las 56 restantes SAT.

La garantía del cumplimiento pleno y efectivo de las condiciones que impone la Normativa Comunitaria con una efectividad a largo plazo, sólo se da con la existencia previa de una sólida base empresarial, constituida por los propios productores que, en general, únicamente se da en las cooperativas y en ocasiones en las SAT.

El análisis de las cifras alcanzadas en esta etapa puede considerarse favorable, aunque todavía no del todo suficiente. Sin embargo se debe destacar el crecimiento vertiginoso en la concentración de oferta de algunos productos como en el caso del limón, que de un 5% antes del ingreso de España ha situado en más de un 25% en manos de estas organizaciones.

En la actualidad el control de la oferta a nivel nacional por estas organizaciones, según el MAPA, se sitúa en estos tanto por ciento:

- 25% para frutos cítricos
- 24% para frutas varias
- 30% almendra
- 70% avellana
- 9% hortalizas

Otros sectores que cuentan con normativa específica en materia de Organizaciones de Productores en la CEE, también han visto desarrollada la normativa española que permitía la aplicación de las disposiciones comunitarias, y de reconocimiento como organismo para los mismos. Este ha sido el caso del sector del lúpulo a través de R.D. 459/86 con dos organizaciones reconocidas en la provincia de León.

También en el sector del algodón, con el R.D. 3706/86, ha sido posible el reconocimiento de doce agrupaciones de productores de algodón.



**Cuadro n.º II.2.1.22**  
**TOTAL ENTIDADES CALIFICADAS HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 1989**

Sector	Ley 29/1972 APA		R(CEE) n.º 1035/72 R.D. 1101/86 Hortifrutic. (1)		R(CEE) n.º 389/82 R.D.1076/1986 Algodón		R(CEE) n.º 1360/78 R.D. 280/88 Lúpulo		R(CEE) n.º 1696/71 R.D. 459/1986 Lúpulo	
	Núm. entidad	Producción	Núm. entidad	Producción	Número entidad	Producción	Número entidad	Producción	Número entidad	Producción
Hortofrutícola .....	192	1.873.000 tm.	104	736.000						
Aceituna de mesa .....	5	65.500 tm.								
Aceituna de Almaz .....	7	546.000 tm.								
Ganado bovino .....	51	12.900 tm canal 720 mill. l. leche								
Ganado ovino .....	20	9.500 tm. canal 9 mill. l. leche								
Flores .....	4	84.000.000 u.								
Cereales .....	37	1.784.800 tm.								
Porcino .....										
Semillas oleaginosas .....										
Frutas tropicales .....										
Algodón .....										
Lúpulo .....										
<b>TOTAL .....</b>	<b>321</b>		<b>104</b>		<b>12</b>		<b>9(2)</b>		<b>2</b>	<b>2.000 tm.</b>

(1) A 31 de diciembre, existen 247 entidades reconocidas según el R(CEE) 1035/72, en el sector de frutas y hortalizas, (143 homologadas y 104 reconocidas directamente, vía R.D. 1101/86).

(2) A 31 de diciembre, existen 8 entidades reconocidas según el R(CEE) 136/78, de las cuales 2 entidades son APA homologadas y reconocidas directamente vía R.D. 260/88).

Fuente: MAPA. La Agricultura, la Pesca y la Alimentación en 1989.



En el sector de aceite de oliva, fue necesaria la promulgación del R.D. 2796/86 para el reconocimiento de organizaciones de productos de aceite de oliva, cuya única función es la gestión de la distribución de ayudas a la producción, y que no tiene nada que ver con las llamadas Agrupaciones de Productores cuyo objetivo es la concentración de la oferta y su comercialización en común. A finales de 1989 existían en España 78 Organizaciones reconocidas, con una cifra superior al 80% de la producción, estando ubicadas la gran mayoría de ellas en la Comunidad de Andalucía que cuenta con una Unión de Organizaciones.

Otra norma desarrollada recientemente en especial importancia, puesto que afecta a la totalidad de productos agrícolas y ganaderos, con excepción del sector de frutales y hortalizas, regulado por el 1035/72 y el del lúpulo y algodón, que cuentan con su propia reglamentación, ha sido el R.D. 280/88 que desarrolla la aplicación del Reglamento CEE 1360/78 de Agrupaciones de Productores Agrarios de los productos mencionados.

En este R.D. también se establece la posibilidad de homologación de las APAs reconocidas al amparo de la anterior legislación (Ley 29/72), que en la actualidad todavía no ha tenido nueve entidades reconocidas y de ellas dos eran APAs homologadas.

La incorporación de España en la CEE, ha significado para los frutos secos, por su importancia especialmente en España y en menor medida en el resto de países del Mediterráneo, el desarrollo del Reglamento CEE 1035/72 para estos productos mediante la promulgación de los Reglamentos CEE 789/89 y 790/89 del Consejo y Reglamento CEE 2159/89 de la Comisión.

Las especialidades características de los frutos secos y las algarrobas, hicieron necesaria la aplicación de estos Reglamentos que contienen medidas especiales para estos productos y un reglamento de ayudas suplementarias, tanto para la constitución de Organizaciones de Productores como para la mejora de las calidades y comercialización de estos productos.

En España la aparición de esta Normativa Comunitaria supuso el establecimiento de una serie de tres ordenaciones ministeriales de 18 de junio de 1989 para el desarrollo de las mismas, en lo que se refiere a las solicitudes de reconocimiento de ayudas, de pago y control de las mismas. Estas Organizaciones de Productores han tenido un notable crecimiento y que apenas transcurrido un año eran más de 20 las organizaciones ya reconocidas, todas ellas de nueva creación.



Por último, debe señalarse que el grado de implantación y número de las Agrupaciones y Organizaciones de Productores Agrarios en España ha tenido, como era de esperar, un mayor éxito en aquellas Comunidades Autónomas en las que existía un buen nivel asociativo con cooperativas y SATs relativamente bien asentadas. Es de destacar el caso de la Comunidad Valenciana en el que se encuentran casi el 50% de las OPFH, así como de Cataluña que también cuenta con un buen número de OPFH y APA.

Una última característica destacada es el hecho de que en algunas zonas de España, como en el caso de Cataluña, se han creado OPFH y APA que agrupan a productores de diferentes zonas, lo que permite una mayor capacidad de negociación y defensa de los intereses comunes.

En conclusión, el desarrollo de las OPFH y APA en España ha sido positivo, especialmente en aquellas zonas con un alto nivel asociativo previo. Sin embargo, aún queda mucho por hacer para lograr una mayor implantación y eficacia de estas organizaciones.

En el futuro, se debe seguir trabajando para mejorar la formación y asesoramiento de los productores, así como para facilitar el acceso a los mercados y mejorar las condiciones de venta de sus productos.

Además, es necesario promover la creación de nuevas OPFH y APA en aquellas zonas donde aún no existen, así como fomentar la colaboración entre las ya existentes para mejorar su eficiencia y capacidad de acción.

En definitiva, el desarrollo de las OPFH y APA es una tarea fundamental para el fortalecimiento del sector agrario español y para garantizar un mayor bienestar a los productores y consumidores.



## II.2.1.4. LAS COOPERATIVAS AGRARIAS EN ESPAÑA. ANÁLISIS EMPRESARIAL

### II.2.1.4.1. La empresa cooperativa agraria

Los objetivos de la cooperativa agraria como empresa, son fundamentalmente de carácter económico, tendiendo a mejorar las rentas percibidas por los agricultores, desarrollando para su consecución una serie de actividades, que junto a las específicamente consideradas como agrarias, sean capaces de facilitar el mejoramiento económico, técnico y laboral o ecológico de la Cooperativa o de las explotaciones de sus socios.

El principio de exclusividad en las cooperativas agrarias, se encuentra íntimamente ligado a su propia gestión y funcionamiento, si bien en España, el cooperativismo agrario de comercialización lo ha sustituido, por razones coyunturales, por criterios más flexibles, a pesar de los efectos que puede conllevar y que básicamente consisten en una posible difusión respecto al índice de utilización de sus instalaciones, disminución de la calidad por desviaciones de productos de mayor calidad directamente por el socio de mercado, y dificultad para los órganos de gestión de una planificación adecuada, consecuencia de la inseguridad derivada por el desconocimiento de los volúmenes de producto que la cooperativa va a comercializar en cada campaña.

La polémica que suscita en ciertas cooperativas agrarias de comercialización el principio de exclusividad, se ve disipada por imperativo de la normativa comunitaria, para aquellas cooperativas que se reconocen como Agrupaciones y/u Organizaciones de Productores Agrarios, de comercializar por la Organización toda la producción relativa a los productos por los que han obtenido su reconocimiento.

De hecho, la propia Ley General de Cooperativas no menciona en ningún momento, como lo hacía la Ley de Cooperativas de 1974, el carácter mutualista que incluía la no operatividad con terceros no socios, quedando recogida esta posibilidad en la mayoría de las leyes autonómicas sobre cooperativas (Cuadro n.º II.2.1.23), intentando paliar los posibles desfases que se puedan producir y de hecho se producen en el sector agrario por factores incontrolables tales como accidentes climatológicos, plagas, etc., que repercutan en un descenso de la producción e incidirían con los mismos efectos que se han apuntado al hacer referencia al principio de exclusividad, pudiendo llegar, si así lo contemplan los estatutos de la cooperativa, a un 40 %, cuantificado independientemente para cada una de las actividades en que la entidad utilice productos por este procedimiento.



## Cuadro n.º II.2.1.23

### OPERACIONES CON TERCEROS NO SOCIOS CONTEMPLADAS EN LAS DISTINTAS LEGISLACIONES SOBRE COOPERATIVAS AGRARIAS

Leyes	Artículo	
Ley General de Cooperativas del 87	5 y 134	Podrán desarrollar actividades de conversión, tipificación, manipulación, transformación, transporte, distribución y comercialización incluso directamente al consumidor de terceros, en los siguientes casos: a) En cada ejercicio económico un máximo del 5% para cada actividad independientemente. b) Si lo prevén los Estatutos, hasta un 40%, sobre las bases obtenidas conforme a lo establecido en el apartado anterior.
Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana del 85	69	Su importe no superará el 25% de la cuantía de las realizadas por los socios.
Ley de Cooperativas de Cataluña del 83	88	Podrán operar con terceros cuando en años de cosecha irregular no puedan funcionar a pleno rendimiento únicamente con las entregas de sus socios.
Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas del 85	94	Podrán realizarse en los siguientes casos: - Hasta un 5% independientemente para cada actividad. - Si lo prevén los Estatutos hasta un 40% para cada actividad.
Ley de Cooperativas de Euskadi del 82	-	La Ley de Cooperativas de Euskadi no contempla las operaciones con terceros no socios.
Ley de Cooperativas de Navarra	10	Podrán operar si consta en sus Estatutos, destinando el resultado, el 50% a FRO y el restante 50% a FRV.

No obstante, conviene no olvidar otro factor que acrecienta la conveniencia de aplicar esta medida en las cooperativas agrarias, y que desde el punto de vista de la comercialización y presencia en el mercado es de gran importancia. Se trata de aquellas cooperativas agrarias situadas en zonas de gran precocidad para ciertos productos agrarios, por ejemplo cítricos, versus las que la producción se polariza en variedades tardías-consecuencia del microclima reinante, y que económicamente no resulta conveniente en numerosas ocasiones una reconversión varietal de las plantaciones, ya que conllevaría a una menor renta de los productores, en las condiciones de mercado actuales, reduciéndose por tanto a límites en ocasiones pintorescos su permanencia en el mercado, incitando a los clientes a conseguir proveedores que sean capaces de surtirles de los productos necesarios durante toda la campaña, y no en épocas determinadas, para de esta



forma evitar una diversificación excesiva en sus provisiones que afecta sin duda en sus costes empresariales.

Las limitaciones que obliga la Ley para este tipo de operaciones con terceros, junto al destino que la misma establece, es decir, que los excedentes generados van a aumentar la autofinanciación de la cooperativa que los ejerce como integrante del fondo de Reserva Obligatoria irrepatriable, les confiere unas características especiales que en ningún momento van a interferir en la identidad cooperativa, y sí van a tener una repercusión favorable en la consolidación y constitución de nuevas cooperativas ya que la referida autofinanciación va a influir lógicamente en la propia liquidación a los socios.

#### II.2.1.4.2. Tipología empresarial de las cooperativas agrarias

Entre los distintos criterios sobre los que se puede basar el establecimiento de una clasificación de las cooperativas agrarias, por su claridad y connotación empresarial, se opta por la clasificación que enlaza la naturaleza de sus operaciones económicas con la empresa agraria individual de sus socios, ya que numerosas funciones desempeñadas tradicionalmente por el empresario agrario individual del proceso productivo agrario, son asumidas por la cooperativa agraria con la finalidad de que junto a una reducción de costes, consecuencia del dimensionamiento de las actividades, introduce los avances tecnológicos y técnicas que por sí solas sus socios serían incapaces de realizar.

Centralización

Bajo esta perspectiva de clasificación funcional, el ciclo de explotación de la empresa agraria individual se sintetiza en tres fases:

- aprovisionamiento de factores productivos
- manipulación y/o transformación de éstos en productos
- venta de los mismos

Distinguiremos tres tipos de cooperativas agrarias:

- de aprovisionamiento
- de producción o transformación
- de venta de productos, que respectivamente toman la denominación de cooperativas:

  - de suministros y servicios
  - de explotación en común
  - de comercialización



Por cooperativa de suministros y servicios se entiende aquella cuya función u objeto consisten en facilitar el aprovisionamiento y reducir costes de los factores de producción de la empresa agraria individual. Cooperativa de comercialización es aquella cuyo objeto es incrementar los ingresos de la empresa agraria individual a través del incremento directo o indirecto de los precios de venta de los productos.

Por último, Cooperativas de explotación comunitaria de la tierra son las que asocian a titulares de derechos de uso y aprovechamiento de tierras u otros bienes inmuebles, susceptibles de explotación agraria, que ceden dichos derechos a la cooperativa y que prestan o no su trabajo en la misma, pudiendo asociar a otras personas físicas que, sin ceder a la cooperativa derechos de disfrute sobre bienes, prestan su trabajo en la misma, para la explotación en común de los bienes cedidos por los socios y los demás que posea la cooperativa por cualquier título. Consecuentemente este tipo de cooperativas tenderá a reducir costes de producción y en su caso de comercialización a través del cultivo en común pudiendo desarrollar actividades de conservación, tipificación, transformación, transporte, distribución y comercialización, incluso directamente al consumidor.

La tipología anterior se entiende en su estado puro, si bien en la realidad, lo más común es la coexistencia en una misma cooperativa de varias fases, mediante la constitución de dos o más secciones operativas.

Desde este punto de vista, se puede hablar de cooperativas agrarias monovalentes, bivalentes o polivalentes, con o sin sección de crédito. No obstante, esta última consideración, de gran importancia en el cooperativismo agrario como fuente de financiación, se puede incluir dentro de la gama de actividades de la cooperativa de suministros y servicios, como abastecedora de recursos financieros.

Conviene matizar al analizar la tipología empresarial de las cooperativas agrarias la distinción entre cooperativas de primer grado y de segundo o ulterior grado en lo referente a algunos aspectos, tales como número mínimo y condición de los socios integrantes y sistemas de votación a la hora de tomar los acuerdos sociales según las distintas leyes de cooperativas vigentes en España.

En las cooperativas de primer grado, es unánime la consideración de un socio un voto e igualmente la posibilidad de ser socios tanto personas físicas como jurídicas en las distintas disposiciones sobre cooperativas. Por lo contrario, existen diferencias en cuanto al número mínimo de socios requeridos coincidiendo en cinco socios las Leyes: General, Cataluña, Navarra, Andalucía y Comunidad Valenciana, y en cuatro del País Vasco.



Las Cooperativas de segundo o ulterior grado, admiten como socios a cooperativas y explícitamente la Ley General indica para el caso de las SAT la posibilidad de ser socios de las cooperativas agrarias de segundo grado, pudiendo representar como máximo del 25 % total de socios. Respecto del número mínimo de socios para su constitución es de dos para las Leyes de Cooperativas: General, País Vasco, Andalucía y Navarra, mientras que el número mínimo aumenta a tres según las Leyes de Cooperativas de Cataluña y la Comunidad Valenciana.

El sistema de votación en las cooperativas de segundo grado, si así lo indican los Estatutos, puede ser plural coincidiendo en disponer las Leyes de Cooperativas: General, País Vasco, Valenciana y Navarra la posibilidad de arbitrar un voto proporcional a su participación en la actividad de la sociedad y/o al número de socios que integran la cooperativa asociada, mientras que la Ley de Cooperativas de Cataluña y Andalucía lo circunscriben solo al número de socios de la cooperativa asociada y en el caso de la Andaluza se indica la posibilidad sólo en casos excepcionales de que el voto esté en función de la actividad que se desarrolla en la cooperativa de grado superior.

Sin embargo, las Leyes de Cooperativas: General, Navarra, Valenciana y Catalana, disponen limitaciones en cuanto al número de votos de que puede disponer cada socio. Así, para las Leyes de Cooperativas: General y Navarra, el número de votos por socio no puede superar un tercio de los votos totales, salvo que la cooperativa en cuestión esté integrada por tres socios, ya que en tal caso el límite se eleva al 40 % y si la integran dos socios los acuerdos se deben adoptar por unanimidad. La Ley de Cooperativas Valenciana limita el número de votos por socio como máximo a un quinto de los votos totales, salvo que la entidad esté integrada por menos de seis socios en cuyo caso el límite se eleva a un tercio de los votos totales. La Ley de Cooperativas de Cataluña limita el número de votos a un máximo del 20 % del total, excepto en aquellos casos con menos de seis socios, en cuyo caso ninguno puede tener más de un tercio de los votos.

#### II.2.1.4.3. La normalización contable en las cooperativas agrarias

Las cooperativas en general y las agrarias en particular, no cuentan con normas específicas de adaptación sectorial al Plan General de Contabilidad (Decreto 530/1973) de 22 de febrero, que unido a sus características de empresa social, acentúa aún más si cabe, una necesaria organización contable que contribuya a mejorar la gestión y la imprescindible transparencia que debe proporcionar a sus socios, de



forma que les permita en cada momento conocer, tanto la situación patrimonial de su cooperativa, como las variaciones y resultados que se hayan producido, pasando lo reseñado por la normalización de su contabilidad.

La normalización contable de las cooperativas agrarias debe contemplar la característica de empresa social y que consecuentemente sirva como garantía de los intereses de los socios frente a la sociedad, y recoger las relaciones entre la cooperativa y sus socios, que será de distinto carácter según el tipo de cooperativa, diferencia esencial si comparamos a la cooperativa agraria con otro tipo societario.

La situación actual, se basa en la ausencia de una adecuada organización contable en la cooperativa agraria, acrecentándose el problema si se considera que un elevado número de las mismas se han reconocido, o lo harán en el futuro, como Organizaciones o Agrupaciones de Productores Agrarios y los Reglamentos comunitarios (Reglamento (CEE) 1035/72, 1360/78, etc.) introducen una serie de figuras contables (Fondo de rotación, Fondo de Intervención, etc.), para las que obviamente se precisa su adecuada anotación contable y traducción económica de la norma jurídica nacional o europea que les afecte.

Aparte de las consideraciones señaladas con la integración de España en la CEE, la legislación española en la maltería contable, ha tenido que adaptarse a las Directivas Comunitarias al respecto (IV, y VII), promulgándose diversas disposiciones al respecto, y que básicamente son las siguientes»

- Ley 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas.
- Ley 19/1989, de 25 de julio, de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil a las Directivas de la CEE en materia de Sociedades.
- Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
- Real Decreto 1643/ 1990, de 20 de diciembre. Nuevo Plan General Contable.

#### **II.2.1.4.4. Los estados financieros de las cooperativas agrarias. Análisis financiero global y sectorial**

Los estados financieros de las cooperativas que se analizan a continuación son el balance y la cuenta de resultados. El primero como documento que proporcionará una imagen de la situación de la empre-



sa en un momento determinado y la cuenta de resultados como indicadora de las diferencias que se han producido en el ejercicio económico entre las corrientes de gastos e ingresos a él imputables, obteniendo por lo tanto la cifra de beneficios o de pérdidas, es decir, el resultado contable del ejercicio económico en cuestión.

El análisis se plantea a nivel global y por sectores de actividad, pero en este último caso solo para aquellos sectores más representativos del cooperativismo agrario en España.

Para la realización de ambos estudios se utiliza el trabajo de campo realizado para este Libro Blanco, que proporciona la base de datos necesaria, comprendiendo los balances de situación y cuentas de resultados de los ejercicios 1986, 1987 y 1988, tomando como referencia el modelo de declaración del Impuesto sobre Sociedades (mod. 200).

Con el objeto de poder referir los resultados a un mismo ejercicio y establecer comparaciones entre las diferentes empresas cooperativas, se ha tomado como criterio, en el caso de aquellas cooperativas agrarias cuyo ejercicio contable coincide con la campaña agrícola (generalmente 1 septiembre-31 agosto) la asignación de dichos resultados al año natural que mayor número de meses comprende el ejercicio económico.

Los instrumentos utilizados para efectuar los correspondientes análisis son, para el caso del análisis financiero: los estados de equilibrio financiero, el estado de origen y aplicación de fondos y los ratios de estructuras financieras, mientras que para el análisis económico se tiene en cuenta el nivel de actividad y de rentabilidad, de forma que puedan obtenerse una serie de objetivos que permitan conocer aspectos de las cooperativas agrarias tales como: equilibrio financiero, liquidez, solvencia, nivel de capitalización y endeudamiento, eficiencia en la gestión de los activos, evolución de la cifra de negocios, del valor añadido ajustado, evolución de los gastos de estructura y financieros, rentabilidad, etc.

Del balance de situación medio para los ejercicios mencionados y mediante el cálculo de porcentajes (Cuadro n.º II.2.1.24. y II.2.1.25.) se obtienen las siguientes conclusiones:

El activo circulante representa en el año 1988 el 57,78 % del activo frente a un exigible a corto plazo del 50,94 %, dando a entender posibles problemas de liquidez que se constatan al examinar el Cuadro n.º II.2.1.26. donde se relacionan los principales ratios económicos financieros, obteniéndose un valor para el ratio de liquidez general ligeramente superior a la unidad y para el ratio de liquidez inmediata (acid test) inferior a la unidad.



La evolución del activo circulante es de forma decreciente desde el año 1986 que se sitúa en un 61,16 %, un 57,40 % para el año 1987 y se produce un ligero aumento en 1988 alcanzando el 57,78 % del total del activo, al igual que el exigible a corto plazo que decrece ligeramente pasando de representar el 52,70 % en 1986 a un 50,94 % en 1988 con una tasa de variabilidad negativa para 1987 y relativamente alta para 1988 del 18,79 %.

El importe de los capitales propios en el año 1988 es de un 36,33 % del total del pasivo, importe que denota una escasa capitalización que confirma el ratio de la tasa de endeudamiento con un valor de 1,75 distante de la tasa deseable para obtener la suficiente autonomía financiera. La evolución de los capitales propios es, no obstante, positiva presentando tasas de variabilidad del 8 y 23,23 % para los ejercicios 1987 y 1988 respectivamente.

El fondo de maniobra o capital circulante toma un valor para 1988 de 6.594.534 ptas. significando un 6,84 % del total del activo y pasivo, valor por tanto muy distante del que toma el exigible a corto plazo. La principal aplicación de los recursos consiste en aumentar el inmovilizado y las cuentas financieras, siendo el origen fundamentalmente, la financiación a largo plazo, si bien la financiación a corto plazo también representa una fuente de origen importante como consecuencia del aumento de las deudas a corto plazo.

Respecto a la evolución del citado fondo de maniobra se produce una disminución en 1987 debido al descenso del nivel de existencias y cuentas financieras, aumento de las cuentas de deudores y disminución del pasivo circulante representando un 6,11 % del total del activo y pasivo frente a un 8,55 % que alcanza en el año 1986.

En cuanto a la solvencia, es decir, la garantía que ofrecen las cooperativas agrarias frente a terceros, en el año 1988 y según el ratio de solvencia, se deduce que la vinculación de las cooperativas agrarias a sus acreedores es alta, si bien no parece preocupante, ya que gran parte de la deuda a corto plazo proviene de sus propios socios y para aquellas cooperativas con sección de crédito la financiación, tanto a corto como a largo plazo, es atribuible en gran medida a la propia sección.

La solvencia evoluciona positivamente, con ligeras variaciones, lo que se interpreta como una tendencia a la solidez de este tipo de empresas.

La cobertura del inmovilizado se encuentra dentro del nivel usual, incrementándose entre el año 1986 y 1987 mientras que se mantiene con mínima variación para el año 1988, tomando dicho ratio el valor



de 0,86 que indica que la financiación del inmovilizado se realiza con los recursos permanentes, suponiendo los recursos propios, el 33,36 % del pasivo y las deudas a medio y largo plazo un 12,73 %.

Por otra parte, el inmovilizado neto presenta una elevada tasa de variabilidad en 1988 del 20,97 %, representando el 42 % del activo, pero disponiendo de una aceptable cobertura en todos los años referidos en los que presenta un ligero aumento.

Por último el coste medio de personal se ha reducido a lo largo de los distintos años, de forma brusca en 1987 con una tasa de variabilidad del 26,6 % y de forma más atenuada en 1988 presentando una tasa de variabilidad del 5,25 %.

Puede concluirse que la situación financiera de las cooperativas agrarias a nivel global para los años 1986, 1987 y 1988 presenta una evolución positiva como muestran los distintos indicadores financieros pero, a pesar de ello, es de destacar la necesidad de mejorar la liquidez y aumentar los recursos propios, a fin de obtener una autonomía financiera más aceptable.

No es necesario resaltar que el análisis global, utilizando el balance y cuenta de resultados medio así como los ratios económicos financieros de estos estados, proporciona una información sesgada a la hora de intentar comparar la situación económico financiera de una empresa en particular, respecto al análisis estático y dinámico intraempresa realizado.



Cuadro n.º II.2.1.24

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL GLOBAL  
DATOS MEDIOS POR COOPERATIVA EN PESETAS CORRIENTES**

	1986		1987		1988		T. Var.	
		%		%		%		T. Var.
<b>ACTIVO</b> .....		100	79.792.314,34	100	96.381.731,84	100	(4,58)	20,79
Inmov. neto .....	83.910.331,03		33.638.178,13	42,16	40.693.385,83	42,22	3,45	20,97
Existencias .....	14.727.993,98	17,55	10.804.071,61	13,54	12.994.178,45	13,48	(26,64)	20,27
Deudores .....	19.464.590,81	23,20	24.690.811,55	30,90	25.808.669,98	26,78	26,85	4,53
C. Financieras .....	17.201.026,48	20,50	10.709.253,06	13,40	16.885.497,57	17,52	(37,74)	57,67
<b>PASIVO</b> .....	83.910.331,03	100	79.792.314,34	100	96.381.731,84	100	(4,58)	20,79
Recursos propios .....	26.304.014,23	31,35	28.412.217,42	35,61	35.012.724,91	36,33	8,01	23,23
Deudas medio largo .....	13.385.211,43	15,95	21.101.775,56	26,46	12.275.194,87	12,73	(24,53)	21,51
Deudas corto .....	44.221.105,36	52,70	41.328.321,36	51,79	49.093.812,06	50,94	(6,54)	18,79

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.1.25

**EVOLUCION DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL GLOBAL  
(DATOS MEDIOS POR COOPERATIVA EN PTAS. CORRIENTES)**

	1986	1987	1988	T. Var.	T. Var.
+ Ventas .....	107.183.229,51	135.942.346,78	161.936.866,31	26,83	19,12
+ Var. Existencias .....	4.463.712,64	96.916,79	2.131.080,57	(97,83)	2.098,88
- Compras .....	98.710.657,36	117.723.571,89	144.077.263,19	19,26	22,39
+ Subvenciones .....	201.510,02	258.670,69	587.591,95	28,37	127,16
- Otros gastos .....	6.309.576,46	10.525.783,13	9.853.485,51	66,82	(6,39)
- Tributos .....	138.224,82	85.846,70	363.674,79	(37,89)	323,63
VALOR AÑADIDO AJUSTADO .....	6.689.993,48	7.968.732,48	10.361.135,29	19,11	30,02
- Gastos de personal .....	5.297.189,63	6.091.427,91	8.828.756,63	14,99	44,94
RESULTADO ECONOMICO BRUTO EXPLOTACION ..	1.392.803,85	1.871.304,57	1.532.378,66	34,36	(18,11)
- Dotación amortizaciones .....	1.387.005,97	1.796.428,52	2.366.914,15	29,52	31,76
- Dotación provisiones .....	269.288,81	226.326,05	402.858,82	(15,95)	78,00
RESULTADO ECONOMICO NETO EXPLOTACION .....	(263.490,93)	(151.450,00)	(1.237.394,31)	42,52	(717,03)
+ Ingresos Financieros y otros .....	4.017.541,31	3.307.878,69	4.471.933,01	(17,66)	35,19
- Gastos financieros .....	2.373.463,77	2.044.792,57	2.619.484,05	(13,85)	28,11
RESULTADO NETO TOTAL .....	1.380.586,61	1.111.636,12	615.054,65	(19,48)	(44,67)

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.1.26

**EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES RATIOS ECONOMICO-FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL GLOBAL**

RATIOS	EJERCICIOS		
	1986	1987	1988
Acid test .....	0,83	0,86	
Ratio de liquidez .....	1,16	1,12	0,87
Ratio de solvencia .....	1,46	1,55	1,13
Tasa endeudamiento .....	2,19	1,81	1,57
Cobertura inmovilizado .....	0,82	0,87	1,75
Coste medio de personal .....	2.514.992,31	1.845.367,40	0,86
Fondo de maniobra .....	7.172.505,91	4.875.814,86	1.748.506,75
Rentabilidad recursos propios %	5,25	3,91	6.594.533,94
Rentabilidad sobre activos % .....	1,64	1,39	1,76
Gastos financieros por pasivo remunerado % .....	4,12	3,98	0,64
Explotación circulante .....	2,09	2,94	4,27
Margen de ventas % .....	1,29	0,82	2,91
Valor añadido .....	6.626.708,55	7.789.908,34	0,38
Valor añadido por ventas .....	6,18	5,73	10.137.218,15
Valor añadido por empleado .....	4.142.049,43	3.032.986,86	6,26
Ventas por empleado .....	56.944.696,43	63.450.449,48	4.257.015,56
Activo por empleado .....	52.837.436,28	47.602.263,33	77.067.082,42
			55.048.869,93

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

La utilidad de los instrumentos de análisis utilizados carecería de su verdadera dimensión si no diesen la posibilidad de realizar una comparación interempresa, por lo cual se hace necesario la realización del análisis a nivel sectorial, tomando en este caso como referencia los tres sectores más representativos del cooperativismo agrario, es decir, la industria vinícola, el sector de fabricación de aceite de oliva y el comercio al por mayor de productos alimenticios.

Los balances y cuentas de resultados de los tres sectores a analizar vienen recogidos en el Anexo II.2.1.4.6 de este capítulo.

En el sector de la industria vinícola se comprueba que en el año 1988 el activo circulante representa un 60,63 % del activo total frente a un exigible a corto plazo del 46,88 % que, junto con los ratios de liquidez general ligeramente superior a la unidad y el de liquidez inmediata (Acid Test) inferior a la unidad presentan valores inferiores a los usuales, indicando la posible existencia de problemas de liquidez.

El activo circulante evoluciona de forma creciente a lo largo de los ejercicios analizados pasando de un 53,69 % del año 1986 al 60,63 %



de 1988, no siendo la evolución de igual forma en lo que respecta al exigible a corto plazo que, frente a un aumento en el ejercicio 1987 con una tasa de variabilidad del 34,37 %, disminuye en el año 1988 con una tasa de variabilidad negativa del 7,20 %, situándose en un 46,88 % del total del pasivo.

Los recursos propios en el año 1988 representan un 42,15 % del total del pasivo confirmando, junto con el ratio de tasa de endeudamiento, que en este sector la capitalización no llega a valores deseables. La evolución no es homogénea, disminuyendo en 1987 con una tasa de variabilidad negativa del 7,32 % y aumentando para el ejercicio 1988 con una tasa de variabilidad del 10,26 %.

El fondo de maniobra evoluciona positivamente, alcanzando un valor para 1988 de 18.697.147,01 ptas. lo que significa un 16,43 % del total del activo y pasivo, porcentaje aún distante del que sería deseable para que el sector tuviese la suficiente estabilidad financiera, siendo la principal aplicación de los recursos aumentar el nivel de existencias y la disminución de deudas a corto; constituyendo el origen de los recursos la financiación a corto plazo mediante la disminución del crédito a deudores, seguido de la financiación a largo plazo por aumento de recursos propios.

La solvencia en el sector de la industria vinícola se sitúa en un nivel aceptable, si bien se deduce que la vinculación a sus acreedores aún es importante. Conviene destacar la evolución negativa de la solvencia para el año 1987 y la ligera recuperación que se produce en el año 1988.

La cobertura del inmovilizado sigue un proceso decreciente que para 1988 toma un valor del 0,74. La financiación del inmovilizado proviene de los recursos permanentes con un peso importante de los recursos propios del 36,33 % del total del pasivo, frente al 12,73 % de las deudas a medio y largo plazo.

El inmovilizado neto presenta tasas de variabilidad elevadas en los ejercicios estudiados que para 1988 supone un 20,97 %, lo que representa un 42,22 % del total del activo.

El coste medio del personal sigue un nivel decreciente con tasas de variabilidad negativas del 7 % para 1987 y del 11,26 % para 1988.

En el sector de fabricación de aceite de oliva el activo circulante en 1988 supone un 52,59 % del total del activo frente, lo que conlleva a que el ratio de liquidez general y el ratio de liquidez inmediata (Acid Test) presenten valores que denotan una situación desde el punto de la estabilidad teóricamente de suspensión de pago.



La evolución de los ratios anteriormente referidos es discordante. Así, frente a un decrecimiento del ratio de solvencia entre 1986 y 1987 con estabilidad en 1988, para el acid test se produce una evolución creciente alcanzando en 1988 un valor de 0,8, lo que da a entender la disminución drástica del volumen de existencias, produciéndose, no obstante, un aumento de las cuentas de deudores con tasas de variabilidad altas y de las cuentas financieras, si bien con tasas de variabilidad más moderadas.

El activo circulante decrece en el año 1987 con una tasa de variabilidad negativa del 43,26 % aumentando para 1988 con una tasa de variabilidad positiva del 31,50 %. El exigible a corto plazo sigue la misma pauta presentando en 1987 una tasa de variabilidad negativa del 37,32 % y positiva para el ejercicio 1988 del 31,53 %.

El peso del activo circulante en el ejercicio 1988 es del 52,95 % del activo mientras que el pasivo circulante representa un 58,12 % del total del pasivo, confirmando la falta de liquidez en este sector.

La escasa capitalización en este sector viene establecida por el poco peso de los recursos propios que en el ejercicio 1988 alcanza un 30,18 % del pasivo, frente a unos recursos ajenos cifrados en el 69,82 % del pasivo con tasas de endeudamiento muy altas lo que implica una pérdida importante de autonomía financiera. No obstante, los recursos propios han evolucionado de forma positiva en los ejercicios analizados con tasas de variabilidad del 8,20 % para 1987 y el 36,18 % para 1988, mientras que los recursos ajenos presentaron en 1987 tasas de variabilidad negativas, en el ejercicio 1988 toman tasas de variabilidad positivas, siendo significativa la alta tasa alcanzada por las deudas a medio y largo plazo de un 170,23 %, si bien el peso de este tipo de financiación es muy inferior a la financiación a corto plazo que representa un 58,12 % del total del pasivo frente a la financiación a largo plazo del 11,70 %.

El fondo de maniobra es negativo para los ejercicios 1987 y 1988 observándose para estos mismos ejercicios un aumento del citado fondo. Los recursos se han destinado a aumentar el inmovilizado y las cuentas financieras principalmente siendo su origen más significativo el aumento de las deudas a corto plazo, suponiendo el doble de origen debido al aumento de las deudas a largo plazo en 1988.

La solvencia en este sector indica que la vinculación a sus acreedores es significativa, por lo que no se llega a alcanzar una garantía adecuada, si bien es oportuno resaltar la evolución positiva de este ratio en los ejercicios analizados.

El inmovilizado se encuentra con una cobertura suficiente observándose una evolución creciente de forma que son los recursos perma-



nentes los encargados de financiar la estructura fija en el sector. El inmovilizado neto presenta una tasa de variabilidad muy alta en 1988 del 54,71 % constituyendo el 47,05 % del activo, porcentaje que ha ido aumentando si bien con tasas de variabilidad mucho más reducidas.

Respecto al coste medio de personal presenta una evolución decreciente con tasas de variabilidad del 53,80 % para 1987 y del 34,07 % para 1988.

Por último, en el sector de comercio al por mayor de productos alimenticios el activo circulante en 1988 representa el 57,65 % del Activo con un exigible a corto plazo del 53,68 % del ratio de liquidez general próximo a la unidad y de liquidez inmediata inferior a la unidad, dando a entender que el sector no presenta una liquidez.

La solvencia no es elevada, si bien se aprecia una ligera recuperación como consecuencia del incremento del activo total real frente al exigible total, con un apreciable aumento de los recursos propios no lo suficiente para compensar el también aumento global de los recursos ajenos que conllevan en todos los ejercicios a una tasa de endeudamiento elevada pero decreciente.

El fondo de maniobra evoluciona de forma negativa en 1987, produciéndose una importante recuperación en 1988 con una tasa de variabilidad del 810,41 %, representando un 3,96 % del total del activo y pasivo habiéndose utilizado los recursos en el aumento del inmovilizado y de las cuentas financieras, proviniendo dichos recursos de la financiación a largo plazo mediante el aumento de recursos propios y del aumento de las deudas a corto plazo.

La cobertura del inmovilizado proviene de los recursos permanentes con aumentos moderados del inmovilizado neto que presenta tasas de variabilidad del 7,95 y del 12,92 % para los ejercicios 1987 y 1988 respectivamente, frente a los recursos permanentes donde conviene matizar las tasas de variabilidad negativas de la financiación a medio y largo plazo en contraposición a las tasas de variabilidad positivas del 14,02 % y 35,51 % de los recursos propios.

En lo que se refiere al coste medio de personal, frente a una tasa de variabilidad negativa del 22,89 % en 1987, se produce un ligero aumento en el ejercicio 1988 con una tasa del 5,87 %.

De los tres sectores analizados puede concluirse que presentan a grandes rasgos, desde el punto de vista financiero, las mismas pautas de comportamiento de las cooperativas agrarias a nivel global, siendo de destacar que el sector de fabricación de aceite de oliva es el que dispone de unos indicadores financieros más negativos.



#### II.2.1.4.5. Rentabilidad y costes en la cooperativa agraria. Análisis económico

La metodología para la obtención de la rentabilidad de una cooperativa agraria no difiere de la del resto de las empresas si el sistema de liquidación seguido es el del precio de mercado, ya que consistiría en calcular el cociente entre el excedente neto y el activo total, inmovilizado o propio, para expresar la rentabilidad económica del inmovilizado o financiera respectivamente.

Ahora bien, si la cooperativa liquida a sus socios por el criterio del margen bruto, el análisis de rentabilidad carece de sentido, ya que este criterio implica un excedente nulo o recoge las desviaciones por ajustes en los precios de liquidación. En este caso, es más aconsejable realizar un análisis especial comparativo de liquidaciones entre cooperativas agrarias similares, o bien utilizar el procedimiento alternativo de evaluar la rentabilidad realizando un estudio comparativo de sus costes respecto de los costes del sector.

La imposibilidad de generalizar deriva del coste, definido como el valor de los bienes y servicios destruidos o inmovilizados en cualquier proceso de producción, ya que dependerá de la actividad que desarrolla la cooperativa en un sentido amplio, es decir, no solo va a influir el tipo de cooperativa, sino también el tipo de producto, proceso de acondicionamiento, etc.

Para el caso de la cooperativa de comercialización hortofrutícola, según estudios realizados, si se puede generalizar la observación de que los costes de transporte de campo a almacén es inferior al resto de sociedades del sector, consecuencia de su menor radio de acción. También se observa un mayor nivel de los costes generales, entendidos como conjunto de costes de difícil imputación que muchas cooperativas consideran constantes por variedad y tipo de confección, explicable por la estacionalidad de la producción.

La estacionalidad de la producción apuntada, que genera una infrutilización de las instalaciones frente a un gran esfuerzo inversor, sería atenuada mediante la realización de operaciones con terceros no socios. Si bien esto es cierto en la actualidad, no hay que olvidar las trabas legales que imponía el anterior Reglamento de Cooperativas de 1978 para este tipo de operaciones, y las connotaciones negativas de la fiscalidad vigente a ellas aplicable (tipo de gravamen de 35 % y ausencia de bonificación para las cooperativas agrarias fiscalmente protegidas), han influido en su escasa repercusión dentro del cooperativismo agrario, aspecto que se soslaya en gran medida en el nuevo Régimen Fiscal de Cooperativas.



Sin embargo, teniendo en cuenta las limitaciones expuestas y ciñéndose a los datos obtenidos en el trabajo de campo, se observa que la actividad económica tiene una evolución positiva presentando tasas de variabilidad del 26,83 y del 19,12 % para los años 1987 y 1988 respectivamente, con un valor añadido ajustado creciente con tasas de variabilidad del 19,11 y 30,02 % para los mismos ejercicios, no ocurriendo lo expresado respecto al resultado económico bruto que frente al aumento producido en 1987 con una tasa negativa del 18,11 %, como consecuencia del aumento de los gastos de personal que evolucionan con tasas de variabilidad del 14,99 % para 1987 frente a una alta tasa para 1988 del 44,94 %, representando, no obstante, porcentajes sobre el total de ventas muy parecidos.

El resultado económico neto de explotación resulta negativo en todos los ejercicios analizados produciéndose como más significativo un aumento brusco en 1988 con una tasa de variabilidad negativa del 717,03 %.

Los ingresos financieros, salvo en 1987 que presenta una tasa de variabilidad negativa del 17,6 %, se incrementan en 1988 alcanzando una tasa del 35,19 %, e igualmente ocurre en cuanto a la evolución de los gastos financieros, pero con tasa de variabilidad negativa para 1987 del 13,85 % y positiva en 1988 del 28,11 %. El peso de los gastos financieros se ha ido reduciendo entre el 2,21 % de 1986 hasta alcanzar un 1,62 % en 1988, que no se traduce en un incremento del resultado neto total ante un resultado económico neto de explotación negativo superior para 1988. Así pues, el resultado neto total decrece con tasas de variabilidad negativas que suponen un 19,48 y un 44,67 % respectivamente, en los ejercicios 1987 y 1988.

La rentabilidad económica o sobre el activo, ha ido disminuyendo pasando de un 1,39 % para 1987 al 0,64 % para 1988, siguiendo la misma pauta la rentabilidad de los recursos propios, que decrece desde un 3,91 % en 1987 al 1,76 % en 1988. Estos valores deben tomarse con mucha reserva ya que la mayoría de las cooperativas agrarias liquidan a sus socios utilizando el criterio del margen bruto. Por lo tanto los indicadores económicos valor añadido, resultado económico bruto y neto de explotación y resultado neto total son poco representativos, indicando tal forma de proceder que la autofinanciación de estas empresas va a ser muy escasa.

Consecuencia también de lo apuntado, el margen de ventas es muy escaso, y con valores añadidos sobre ventas que a pesar de presentar poca variación, su valor de 6,26 % para 1988 tampoco se puede considerar como representativo de este tipo de sociedades, e igual-



mente es trasladable para los ratios, valor añadido, valor añadido por ventas y valor añadido por empleado. No ocurre lo mismo, en cambio, para los ratios de ventas por empleado y activo por empleado que evolucionan con incrementos positivos a lo largo de los tres ejercicios analizados.

A la vista de lo anterior se aprecia que la evolución de la actividad económica en aquellas facetas que los indicadores económicos proporcionan una información representativa es positiva, si bien, debido al enmascaramiento que se produce en los aspectos relativos a rentabilidad y valores añadidos, no se puede analizar aspectos que proporcionarían una apreciable información de la situación económica de las cooperativas agrarias para de esta forma poder constatar, entre otras, la eficiencia en la gestión de estas sociedades.

Para el análisis económico sectorial existen las mismas limitaciones que se han constatado en el correspondiente análisis a nivel global.

En el sector de la industria vinícola se produce una evolución de la actividad económica positiva entre el ejercicio 1986 y 1987 con una tasa de variabilidad del 16,61 % siendo por el contrario negativa para 1988 con una tasa de variabilidad del 2,38 %, con un valor añadido ajustado decreciente con tasas de variabilidad negativas del 26,34 % y del 1,04 %.

Los gastos de personal siguen un proceso creciente, siendo de destacar la alta tasa de variabilidad registrada en el ejercicio 1988 del 56,61 % conduciendo a un resultado económico bruto de explotación negativo para este año y con tasas de variabilidad negativas para el ejercicio 1987 de un 56,36 % y del 124,19 % para 1988.

El resultado económico neto de explotación sigue la pauta del resultado económico bruto derivadas de las dotaciones a amortización y provisiones, destacando la alta tasa de variabilidad negativa para el ejercicio 1988 del 435,10 %.

Los ingresos financieros se incrementan en los ejercicios analizados produciéndose un importante aumento en el año 1987 con una tasa de variabilidad del 56,66 % denotando en conjunto una buena gestión de los excesos de tesorería. Los gastos financieros descienden en 1987 con una tasa de variabilidad del 5,72 % aumentando para el ejercicio 1988 con una tasa de variabilidad del 18,14 %.

Lo antedicho se traduce en un resultado neto total que sigue una línea decreciente con tasas de variabilidad altas del 29,20 % y del 81,13 % para los ejercicios 1987 y 1988 respectivamente.

Tanto la rentabilidad económica como la de los recursos propios, y a consecuencia del sistema de liquidación empleado, adolecen de



representatividad y lo mismo ocurre para los ratios margen de ventas, valor añadido por ventas y por empleado, presentando todos ellos valores muy bajos. El ratio venta por empleado presenta un importante crecimiento en 1987 con una tasa de variabilidad del 16,68 % descendiendo en 1988 con una tasa de variabilidad negativa del 5,62 %.

El activo por empleado presenta una tasa de variación negativa en el ejercicio 1987 del 6,3 %, no ocurriendo lo mismo en 1988, donde la tasa de variabilidad es positiva y cifrada en el 32,20 %.

En el sector de fabricación de aceite de oliva se produce una evolución positiva de la actividad económica en los ejercicios analizados con altas tasas de variabilidad que conducen a un valor añadido ajustado creciente con una tasa de variabilidad muy elevada para el ejercicio 1988 del 226,11 %, siendo significativo destacar la alta tasa de variabilidad negativa en el capítulo de variación de existencias del 104,39 %.

El resultado económico bruto de explotación es negativo para los ejercicios 1986 y 1987 produciéndose una recuperación en 1988 que pasa a ser positivo, con una tasa de variabilidad del 1.090,46 % que, no obstante, se traduce en un resultado económico neto de explotación negativo al igual que en los ejercicios 1986 y 1987, pero de menor cuantía ya que posee una tasa de variabilidad positiva del 98,14 %.

Los ingresos financieros decrecen para el ejercicio 1987 aumentando para el ejercicio 1988 con una tasa de variabilidad del 33 % inferior a la tasa de variabilidad negativa del ejercicio 1987 cifrada en un 41,32 %. Los gastos financieros decrecen en 1987 incrementándose en el ejercicio 1988 con una tasa de variabilidad del 114,22 % evolucionando su peso respecto a la actividad económica de un 2,5 % en 1986 al 1,67 % para 1988.

Para los ratios de rentabilidad, margen de ventas y valor añadido, es válido lo señalado en el sector de la industria vinícola.

En las ventas por empleado, frente a una disminución en el ejercicio 1987 se produce un gran aumento en 1988, con una tasa de variabilidad del 73,41 % siguiendo la misma pauta el ratio de activo por empleado, si bien con una tasa de variabilidad menor del 12,34 %.

El sector del comercio al por mayor de productos alimenticios presenta una evolución positiva en cuanto a su actividad económica, con un valor añadido ajustado también creciente destacándose el descenso que se produce del nivel de existencias.

El resultado económico bruto de explotación resulta negativo para el ejercicio 1986, y frente a una tasa de variabilidad positiva muy alta



para 1987, del 357,34 %, se produce una disminución para el ejercicio 1988 bastante significativa con una tasa de variabilidad del 41,03 %.

El resultado económico neto de explotación es negativo para los tres ejercicios analizados siendo de destacar la alta tasa de variabilidad negativa para el año 1988, del 1.203,35 %.

Frente a un descenso significativo de los ingresos financieros en 1987, se produce una recuperación en el ejercicio 1988 con una tasa de variabilidad positiva del 50 %, mientras que los gastos financieros permanecen prácticamente invariables a lo largo de los tres ejercicios, obteniéndose un resultado neto total positivo que disminuye para el ejercicio 1988, con una tasa de variabilidad negativa del 59,73 %.

#### II.2.1.4.6. Anexos estadísticos sectoriales

Cuadro n.º II.2.1.27

#### VARIACIONES PATRIMONIALES COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL GLOBAL (MILES PTAS.)

CONCEPTO	EJERCICIOS		ORIGEN	
	1987	1988	1987	1988
Inmovilizado neto .....	1.121	7.055	-	-
Existencias .....	-	2.190	3.923	-
Deudores .....	5.226	1.118	-	-
C. financieras .....	-	6.176	6.492	-
Recursos propios .....	-	2.108	6.601	-
Deudas a largo plazo .....	3.283	-	-	2.173
Deudas a corto plazo .....	2.893	-	-	7.765
<b>TOTALES .....</b>	<b>12.523</b>	<b>16.539</b>	<b>12.523</b>	<b>16.539</b>



Cuadro n.º II.2.1.28

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL GLOBAL  
(MILES DE PTAS.)

EJERCICIOS CONCEPTO	APLICACION		EJERCICIOS		ORIGEN	
	1987	1988	CONCEPTO	1987	1988	
INVERSIONES A LARGO PLAZO .....	6.201	9.442	AUTOFINANCIACION .....	1.796	2.908	2.982
Aumento del inmovilizado bruto.			Amortización .....	1.112		2.367
Disminuciones de deudas a largo plazo .....	3.283	9.442	FINANCIACION A LARGO PLAZO .....	966		8.158
UTILIZACIONES A CORTO PLAZO .....	8.119	9.484	Aumento de Recursos propios	966		5.985
Aumento de existencias .....		2.190	Aumento de deudas a largo ...	-		2.173
Aumento crédito deudores .....	5.226	1.118	FINANCIACION A CORTO PLAZO .....	10.416	7.766	7.766
Aumento C. Financieras .....		6.176	Disminución de existencias ...	3.924		-
Dismin. de deudas a corto plazo. ...	2.893	-	Disminuc. de C. Financieras ..	6.492		-
TOTALES .....	14.320	18.906	Aumento deudas a corto plazo	-		7.766
			TOTALES .....	14.320	18.906	18.906



Cuadro n.º II.2.1.29

**RESUMEN ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS COOPERATIVOS AGRARIAS NIVEL GLOBAL**  
(MILES DE PTAS.)

CONCEPTO	ORIGEN		EJERCICIOS		APLICACION	
	1987	1988	CONCEPTO		1987	1988
INVERSIONES A LARGO PLAZO .....	6.201	9.422	AUTOFINANCIACION .....		2.908	2.982
FONDO DE MANIOBRA .....		1.719	FINANCIACION A LARGO PLAZO .....		966	8.158
Aumento de Fondo Maniobra .....		1.719	FONDO DE MANIOBRA .....		2.297	-
TOTALES .....	6.201	11.140	Disminución Fondo Maniobra .....		2.297	-
			TOTALES .....		6.201	11.140



Cuadro n.º II.2.1.30

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL SECTORIAL  
INDUSTRIA VINICOLA**

	1986		1987		1988		T. Var.		T. Var.
		%		%		%		%	
ACTIVO .....	113.758.291,90	100,00	138.712.997,30	100,00	135.979.732,70	100,00			(1,97)
Inmov. neto .....	52.683.830,90	46,31	55.578.301,83	40,07	53.538.972,62	39,37			(3,67)
Existencias .....	14.806.536,88	13,02	24.259.239,83	17,49	29.821.736,53	21,93			22,93
Deudores .....	23.951.141,10	21,05	39.778.997,97	28,68	31.702.845,99	23,32			(20,30)
+ C. Financieras .....	22.316.782,94	19,62	19.096.457,70	13,76	20.916.177,54	15,38			9,53
PASIVO .....	113.758.291,90	100,00	138.712.997,30	100,00	135.979.732,70	100,00			(1,97)
Recursos propios .....	56.088.044,48	49,30	51.980.344,57	37,47	57.312.858,87	42,15			10,26
+ Deudas medio largo .....	6.549.074,21	5,76	18.041.454,66	13,01	14.923.287,76	10,97			(17,28)
- Deudas corto .....	51.121.173,13	44,94	68.691.198,09	49,52	63.743.586,06	46,88			(7,20)

INDETERMINADO

EVALUACION DE LA COMPLEJIDAD DE LOS SISTEMAS DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA VINICOLA

CATEGORIA: III



## Cuadro n.º II.2.1.31

EVOLUCION DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL SECTORIAL.  
INDUSTRIA VINICOLA

	1986	1987	1988	T. Var.	T. Var.
+ Ventas .....	94.578.566,67	110.287.237,77	107.655.943,45	16,61	(2,38)
+ Var. Existencias .....	3.837.734,14	1.672.612,16	7.759.102,18	(56,42)	363,89
- Compras .....	83.055.648,97	95.610.238,98	101.566.285,40	15,12	6,23
+ Subvenciones .....	24.597,57	782.122,04	740.888,57	3.079,67	(5,27)
- Otros gastos .....	4.752.516,95	9.397.909,10	6.954.164,66	97,74	(26,00)
- Tributos .....	364.655,71	170.900,47	151.395,81	(53,13)	(11,41)
<b>VALOR AÑADIDO AJUSTADO .....</b>	<b>10.268.076,73</b>	<b>7.562.923,39</b>	<b>7.484.088,30</b>	<b>(26,34)</b>	<b>(1,04)</b>
- Gastos de personal .....	4.741.295,08	5.151.106,27	8.067.416,91	8,64	56,61
<b>RESULTADO ECONOMICO BRUTO EXPLOTACION .....</b>	<b>5.526.781,65</b>	<b>2.411.817,12</b>	<b>583.328,61</b>	<b>(56,36)</b>	<b>(124,19)</b>
- Dotación amortizaciones .....	1.052.446,65	1.481.861,92	1.575.940,80	40,80	6,35
- Dotación provisiones .....	162.626,90	194.319,35	305.862,44	19,49	57,40
<b>RESULTADO ECONOMICO NETO EXPLOTACION .....</b>	<b>4.311.708,15</b>	<b>735.635,85</b>	<b>(2.465.131,85)</b>	<b>(82,94)</b>	<b>(435,10)</b>
+ Ingresos Financieros y otros .....	3.307.247,85	5.181.316,92	5.664.594,24	56,66	9,33
- Gastos financieros .....	2.225.740,63	2.098.431,48	2.479.102,45	(5,72)	18,14
<b>RESULTADO NETO TOTAL .....</b>	<b>5.393.215,37</b>	<b>3.818.521,29</b>	<b>720.359,94</b>	<b>(29,20)</b>	<b>(81,13)</b>







Cuadro n.º II.2.1.33

**EVOLUCION DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL SECTORIAL.  
FABRICACION DE ACEITE DE OLIVA**

	1986	1987	T. Var.	1988	T. Var.
+ Ventas .....	102.286.689,81	144.640.597,20	41,41	212.537.910,19	46,94
+ Var. Existencias .....	10.856.130,62	(477.246,87)	(104,39)	(349.654,03)	26,73
- Compras .....	106.028.028,52	130.854.130,18	23,41	194.416.694,59	48,57
+ Subvenciones .....	10.322.095,56	161.920,15	(49,73)	1.185.784,41	632,33
- Otros gastos .....	3.749.346,08	9.861.922,58	163,03	7.237.239,45	(26,61)
- Tributos .....	161.205,57	57.952,17	(64,05)	139.068,46	139,97
<b>VALOR AÑADIDO AJUSTADO .....</b>	<b>3.526.335,82</b>	<b>3.551.265,61</b>	<b>0,71</b>	<b>11.581.038,07</b>	<b>226,11</b>
- Gastos de personal .....	3.702.770,30	3.937.988,63	6,35	7.750.703,96	96,82
<b>RESULTADO ECONOMICO BRUTO EXPLOTACION .....</b>	<b>(176.434,48)</b>	<b>(386.723,02)</b>	<b>(119,19)</b>	<b>3.830.334,11</b>	<b>1.090,46</b>
- Dotación amortizaciones .....	1.842.995,80	2.529.309,41	37,24	3.411.624,36	34,88
- Dotación provisiones .....	557.348,51	165.330,36	(70,34)	475.886,84	187,84
<b>RESULTADO ECONOMICO NETO EXPLOTACION .....</b>	<b>(2.576.778,79)</b>	<b>(3.081.362,79)</b>	<b>(19,58)</b>	<b>(57.177,09)</b>	<b>98,14</b>
+ Ingresos Financieros y otros .....	5.336.099,11	3.131.117,12	(41,32)	4.164.531,10	33,00
- Gastos financieros .....	2.590.182,87	1.659.010,12	(35,95)	3.553.975,48	114,22
<b>RESULTADO NETO TOTAL .....</b>	<b>169.137,45</b>	<b>(1.609.255,79)</b>	<b>(1.051,45)</b>	<b>553.378,53</b>	<b>134,39</b>



Cuadro n.º II.2.1.34

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL SECTORIAL  
COMERCIO AL POR MAYOR PRODUCTOS ALIMENTICIOS**

	1986		1987		1988		T. Var.		%		T. Var.		%	
<b>ACTIVO</b> .....	79.983.908,88	100	75.856.084,44	100	97.331.367,29	100	(5,16)	100	97.331.367,29	100	28,31	(5,16)	100	28,31
Inmov. neto .....	33.815.581,28	42,27	36.505.209,30	48,12	41.222.063,14	42,35	7,95	42,35	41.222.063,14	42,35	12,92	7,95	42,35	12,92
Existencias .....	12.751.805,37	15,94	11.722.768,58	15,45	13.728.635,55	14,10	(8,07)	14,10	13.728.635,55	14,10	17,11	(8,07)	14,10	17,11
Deudores .....	18.349.050,57	22,94	17.618.109,71	23,23	21.068.593,66	21,65	(3,98)	21,65	21.068.593,66	21,65	19,58	(3,98)	21,65	19,58
C. Financieras .....	15.067.471,66	18,85	10.009.996,86	13,20	21.312.074,92	21,90	(33,56)	21,90	21.312.074,92	21,90	112,91	(33,56)	21,90	112,91
<b>PASIVO</b> .....	79.983.908,88	100	75.856.084,44	100	97.331.367,29	100	(5,16)	100	97.331.367,29	100	28,31	(5,16)	100	28,31
Recursos propios .....	21.866.686,95	27,34	24.933.417,77	32,87	33.786.359,24	34,71	14,02	34,71	33.786.359,24	34,71	35,51	14,02	34,71	35,51
Deudas medio largo .....	15.461.223,93	19,33	12.013.858,40	15,84	11.298.260,64	11,61	(22,30)	11,61	11.298.260,64	11,61	(5,96)	(22,30)	11,61	(5,96)
Deudas corto .....	42.655.998,0	53,33	39.908.808,28	51,29	52.246.747,41	53,68	(8,78)	53,68	52.246.747,41	53,68	34,28	(8,78)	53,68	34,28



Cuadro n.º II.2.1.35

**EVOLUCION DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL SECTORIAL.  
COMERCIO AL POR MAYOR PRODUCTOS ALIMENTICIOS**

	1986	1987	T. Var.	1988	T. Var.
+ Ventas .....	164.871.080,22	215.909.612,45	30,96	234.097.240,60	8,42
+ Var. Existencias .....	5.044.824,69	(1.774.699,68)	(45,18)	1.289.313,69	172,65
- Compras .....	143.309.466,67	177.148.549,64	23,61	191.406.920,72	8,05
+ Subvenciones .....	152.826,55	105.775,24	(30,79)	258.661,17	144,54
- Otros gastos .....	15.184.463,32	20.617.618,06	35,78	23.403.121,84	13,51
- Tributos .....	71.273,33	105.163,70	47,55	1.287.21,84	1.124,70
<b>VALOR AÑADIDO AJUSTADO .....</b>	<b>11.503.528,14</b>	<b>16.369.356,61</b>	<b>42,30</b>	<b>19.547.232,00</b>	<b>19,41</b>
- Gastos de personal .....	12.369.006,74	14.142.102,90	14,33	18.233.848,65	28,93
<b>RESULTADO ECONOMICO BRUTO EXPLOTACION .....</b>	<b>(865.478,6)</b>	<b>2.227.253,71</b>	<b>357,34</b>	<b>1.313.383,35</b>	<b>(41,03)</b>
- Dotación amortizaciones .....	1.259.382,21	2.080.181,17	65,17	3.291.050,43	63,02
- Dotación provisiones .....	204.738,70	359.971,98	75,82	697.158,42	93,67
<b>RESULTADO ECONOMICO NETO EXPLOTACION .....</b>	<b>(2.329.599,51)</b>	<b>(212.899,44)</b>	<b>90,86</b>	<b>(2.774.825,50)</b>	<b>(1.203,35)</b>
+ Ingresos Financieros y otros .....	5.721.107,46	3.866.218,86	(32,42)	6.182.371,32	59,91
- Gastos financieros .....	3.035.737,29	3.076.345,75	1,34	3.175.159,45	3,21
<b>RESULTADO NETO TOTAL .....</b>	<b>355.779,66</b>	<b>576.973,67</b>	<b>62,17</b>	<b>232.286,37</b>	<b>(59,73)</b>



Cuadro n.º II.2.1.36

EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES RATIOS ECONOMICOS-FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL SECTORIAL INDUSTRIA VINICOLA

EJERCICIOS

RATIOS	1986	1987	1988
Acid Test .....	0,91	0,86	0,83
Ratio de liquidez .....	1,19	1,21	1,29
Ratio de solvencia .....	1,97	1,60	1,73
Tasa endeudamiento .....	1,03	1,67	1,37
Cobertura inmovilizado .....	0,84	0,79	0,74
Coste medio de personal .....	2.157.528,09	2.006.640,75	1.780.262,39
Fondo de maniobra .....	9.953.287,79	14.443.497,41	18.697.174,01
Rentabilidad recursos propios % .....	9,62	7,35	1,26
Rentabilidad sobre activos % .....	4,74	2,75	0,53
Gastos financieros por pasivos remunerados % .....	3,86	2,42	3,15
Explotación circulante .....	1,55	1,33	1,31
Margen de ventas % .....	5,70	3,46	0,67
Valor añadido .....	10.608.134,88	6.951.701,86	6.894.595,58
Valor añadido por ventas % .....	11,22	6,30	6,40
Valor añadido por empleado .....	8.035.514,76	2.003.462,43	2.972.962,11
Ventas por empleado .....	40.125.521,44	51.042.521,44	46.557.190,58
Activo por empleado .....	48.973.723,64	61.553.264,88	66.211.246,23



Cuadro n.º II.2.1.37

VARIACIONES PATRIMONIALES COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL SECTORIAL (MILES DE PTAS.)

CONCEPTO	EJERCICIOS						ORIGEN					
	1977			1978			1987			1988		
	I.V.	A.O.	C.P.A.	I.V.	A.O.	C.P.V.	I.V.	A.O.	C.P.A.	I.V.	A.O.	C.P.A.
INMOVILIZADO NETO .....	2.894	899	2.689	-	20.095	4.717	-	-	-	-	2.039	-
EXISTENCIAS .....	9.453	-	-	5.563	-	2.006	-	23.848	1.029	-	-	1.039
DEUDORES .....	15.828	5.420	-	-	5.885	3.450	-	-	731	8.076	-	-
C. FINANCIERAS .....	-	-	-	1.820	10.476	11.302	3.221	18.817	5.057	-	-	-
RECURSOS PROPIOS .....	4.108	-	-	-	-	-	-	2.028	3.066	5.334	9.684	8.853
DEUDAS MEDIO LARGA ..	6.593	3.447	3.118	-	716	11.492	-	-	-	8.903	-	-
DEUDAS CORTO .....	-	31.781	3.747	4.948	-	-	17.570	-	-	-	16.830	13.338
<b>TOTALES .....</b>	<b>32.283</b>	<b>44.693</b>	<b>9.693</b>	<b>15.449</b>	<b>36.456</b>	<b>22.191</b>	<b>32.283</b>	<b>44.693</b>	<b>9.883</b>	<b>15.449</b>	<b>36.456</b>	<b>22.191</b>

I.V. = Industria Vinícola

A.O. = Fabricación Aceite de Oliva

C.P.A. = Comercio al por mayor Productos Alimenticios



**Cuadro n.º II.2.1.38**  
**ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS COOPERATIVOS AGRARIAS NIVEL SECTORIAL**  
**(MILES DE PTAS.)**

EJERCICIOS	APLICACION					
	1987	1988				
CONCEPTO	I.V.	A.O.	C.P.A.	I.V.	A.O.	C.P.A.
<b>INVERSIONES A LARGO</b>						
PLAZO .....	12.302	10.021	8.216	3.118	23.507	8.824
Aumento Inmovilizado Bruto ..	4.376	3.428	4.769	-	23.507	8.108
Disminución Recursos Propios	7.926	-	-	-	-	-
Disminución Deudas medio	-	6.593	3.447	3.118	-	716
<b>UTILIZACIONES A CORTO</b>						
PLAZO .....	25.281	37.201	3.747	12.331	16.361	16.758
Aumento Existencias .....	9.453	-	-	5.563	-	2.006
Aumento Crédito a Deudores ..	15.828	5.420	-	1.820	5.885	-
Disminución Deudas a corto ...	-	31.781	3.747	4.948	-	3.450
Aumento C. Financieras .....	-	-	-	-	10.476	11.302
<b>TOTALES .....</b>	<b>37.583</b>	<b>47.222</b>	<b>11.963</b>	<b>15.449</b>	<b>39.868</b>	<b>25.582</b>



Cuadro n.º II.2.1.38 (Continuación)

**ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS COOPERATIVOS AGRARIAS NIVEL SECTORIAL**  
(MILES DE PTAS.)

CONCEPTO	EJERCICIOS						
	1987			1988			
	I.V.	A.O.	C.P.A.	I.V.	A.O.	C.P.A.	
<b>AUTOFINANCIACION .....</b>		5.300	4.138	2.657	2.296	3.965	3.623
Amortización .....	1.482	2.529	2.080	1.576	3.412	3.391	
Beneficios .....	3.818	1.609	577	720	553	232	
<b>FINANCIACION A LARGO</b>		11.492	419	2.489	5.077	18.034	8.621
PLAZO .....		11.492				8.903	
Aumento Deudas a Largo .....							
Disminuc. Inmovilizado Neto.				463			
Aumento Recursos Propios ....		419	2.489	4.614	9.131	8.621	
<b>FINANCIACION A CORTO</b>		20.791	42.665	6.817	8.076	17.869	13.338
PLAZO .....		20.791					
Disminuc. de C. Financieras..	3.221	18.817	5.057				
Aumento Deudas a corto .....	17.570					16.830	13.338
Dismin. Crédito a Deudores..			731	8.076			
Disminución Existencias .....		23.848	1.029		1.039		
<b>TOTALES .....</b>		37.583	47.222	11.936	15.449	39.868	15.582

I.V. = Industria Vinícola

A.O. = Fabricación Aceite de Oliva

C.P.A. = Comercio al por mayor de productos alimenticios



Cuadro n.º II.2.1.39

RESUMEN ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS COOPERATIVAS  
AGRARIAS NIVEL SECTORIAL  
(MILES DE PTAS.)

CONCEPTO	EJERCICIOS			APLICACION		
	1987			1988		
	I.V.	A.O.	C.P.A.	I.V.	A.O.	C.P.A.
INVERSIONES A LARGO PLAZO .....	12.302	10.021	8.216	3.118	23.507	8.824
FONDO DE MANIOBRA .....	25.281	37.201	3.747	12.331	16.361	16.758
Aumento Fondo Maniobra .....	25.281	37.201	3.747	12.331	16.361	16.758
TOTALES .....	37.583	47.222	11.963	15.449	39.868	25.582
	ORIGEN					
AUTOFINANCIACION .....	5.300	4.138	2.657	2.296	3.965	3.623
FINANCIACION A LARGO PLAZO .....	11.492	419	2.489	5.077	18.034	8.621
FINANCIACION A CORTO PLAZO .....	20.791	42.665	6.817	8.076	17.869	13.338
TOTALES .....	37.583	47.222	11.963	15.448	39.868	25.582

I.V. = Industria Vinícola

A.O. = Fabricación Aceite de Oliva

C.P.A. = Comercio al por mayor de productos alimenticios



Cuadro n.º II.2.1.40

**EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES RATIOS ECONOMICO-FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL SECTORIAL FABRICACION ACEITE DE OLIVA**

<i>RATIOS</i>	<i>EJERCICIOS</i>	1986	1987	1988
Acid Test .....		0,68	0,83	0,86
Ratio de liquidez .....		1,01	0,91	0,91
Ratio de solvencia .....		1,43	1,60	1,72
Tasa endeudamiento .....		3,92	2,19	2,31
Coste medio de personal .....		3.812.801,64	1.761.544,01	1.161.298,27
Fondo de maniobra .....		728.524,35	(4.734.265,03)	(6.242.532,96)
Rentabilidad recursos propios %		0,68	-	1,51
Rentabilidad sobre activos % .....		0,14	-	0,41
Gastos financieros por pasivo remunerado % .....		2,67	2,83	4,21
Explotación circulante .....		1,19	2,97	3,32
Margen de ventas % .....		0,17		0,26
Valor añadido .....		3.365.445,74	3.447.297,56	10.534.322,11
Valor añadido por ventas % .....		3,29	2,38	4,96
Valor añadido por empleado .....		2.365.488,74	3.597.683,77	7.859.624,31
Ventas por empleado .....		101.504.171,90	99.296.722,36	172.191.310,38
Activo por empleado .....		128.846.902,14	79.312.845,97	89.102.251,54

Cuadro n.º II.2.1.41

**EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES RATIOS ECONOMICO-FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS A NIVEL SECTORIAL COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS**

<i>RATIOS</i>	<i>EJERCICIOS</i>	1986	1987	1988
Acid Test .....		0,78	0,71	0,81
Ratio de liquidez .....		1,08	1,01	1,07
Ratio de solvencia .....		1,38	1,49	1,53
Tasa endeudamiento .....		2,66	2,04	1,88
Cobertura inmovilizado .....		0,91	0,99	0,91
Coste medio de personal .....		2.870.988,36	2.213.006,75	2.343.463,55
Fondo de maniobra .....		3.512.329,60	442.066,86	3.862.556,73
Rentabilidad recursos propios %		1,63	2,31	0,69
Rentabilidad sobre activos % .....		0,44	0,76	0,69
Gastos financieros por pasivo remunerado % .....		5,22	6,04	4,99
Explotación circulante .....		3,57	5,49	4,17
Margen de ventas % .....		0,22	0,27	0,10
Valor añadido .....		11.421.974,92	16.368.745,06	20.576.511,73
Valor añadido por ventas % .....		6,93	7,58	8,79
Valor añadido por empleados .....		2.056.418,09	3.516.284,57	3.746.102,44
Ventas por empleados .....		53.250.921,45	62.134.970,72	58.642.261,17
Activo por empleados .....		28.827.837,12	27.010.450,91	35.708.392,74



## II.2.1.5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### II.2.1.5.1. Recomendaciones a las Administraciones Públicas

#### a) *Promoción y fomento del cooperativismo agrario*

La realidad del cooperativismo agrario en España evidencia su insuficiente desarrollo a nivel de Estado, así como la disparidad tanto territorial como sectorial del mismo. En este sentido, debe efectuarse, desde el convencimiento del interés de la fórmula cooperativa para el desarrollo del mundo rural, una labor de promoción y fomento en términos generales, que debe ser acentuada en el caso de las comarcas y regiones de menor presencia cooperativa así como de aquellos sectores que en términos comparativos con la Comunidad, presentan un menor grado de desarrollo, (*zona: norte, Castilla y León; productos: sector lácteo, cárnico, cereales*).

Por otra parte, aunque presenten una mejor situación, debe intensificarse la promoción y fomento del cooperativismo en aquellos productos en los que estas empresas, a través de las denominadas Organizaciones de Productores, sirven de instrumento directo de la política agraria comunitaria en lo referente a la organización común de mercados de dichos productos, como es el caso *del sector hortofrutícola*.

Fomento de las organizaciones representativas cooperativas donde no se encuentran establecidas, como plataforma para una política de promoción y fomento cooperativo con apoyo del propio sector.

#### b) *Concentración, integración e intercooperación*

Si las cooperativas agrarias cuentan con un grado de implantación todavía reducido en términos comparativos con otros países de la Comunidad, otro tanto se puede afirmar de su tamaño empresarial, a lo que, si se añade la necesidad de hacer frente a las exigencias que se generan por los cambios en el sector agroalimentario se hace imprescindible el estudio y promoción de las diferentes fórmulas de concentración e integración empresarial en las empresas cooperativas españolas.

En este sentido, sin disminuir la importancia de las estructuras de segundo grado, la experiencia hasta la fecha demuestra la necesidad de intensificar como alternativa las fórmulas de fusión y absorción empresarial como se ha venido desarrollando en los países con una agricultura y cooperativismo más desarrollado. Para ello debería de establecerse *ayudas o incentivos de tipo fiscal que primasen en primer*



*lugar fórmulas de concentración e integración y preferentemente las fusiones.*

Un aspecto interesante sería el desarrollo de los llamados pactos o acuerdos de intercooperación con una traducción económica entre diferentes sectores cooperativos, en la actualidad prácticamente inexistentes y que deberían incentivarse desde las administraciones públicas. Se trata de los acuerdos entre las cooperativas de producción y comercialización agrícola y las cooperativas de consumo principalmente.

*c) Ordenación y racionalización de la producción*

La constatación de que es obligado revisar el modelo productivo de la explotación agrícola española, dado que presenta una estructura y dimensión de la explotación inadecuados y una baja productividad, aconseja la utilización de la fórmula cooperativa de un doble plano.

Por un lado la promoción de cooperativas de explotación comunitaria de la tierra, que permitan paliar el problema de la dimensión de la explotación agraria española, aun reconociendo las dificultades que en la práctica tiene la implantación de esta fórmula en ese proceso productivo, como lo demuestra la escasa significación de este tipo de cooperativas dentro de la actividad agraria. Es por tanto necesario plantear una revisión de dicha fórmula intentando plantear esta experiencia asociativa de forma más atractiva para los titulares de las explotaciones agrarias, buscando en mayor medida la comunión de intereses entre los llamados agricultores a tiempo parcial y los agricultores a tiempo total.

Las cooperativas agrarias dedicadas al suministro y comercialización de productos agrícolas, pueden también contribuir a paliar las deficiencias que ofrece el modelo productivo, si son capaces de implementar líneas de actuación de cara a la ordenación y racionalización de la producción agrícola de sus socios, mediante la creación de servicios de asistencia técnica a la producción, creación de agrupaciones de gestión de explotaciones al margen de los que tradicionalmente vienen desarrollando de abastecimiento de inputs a los productores en mejores condiciones de precio por las economías de escala que significa la compra en conjunto.

También las empresas cooperativas agrarias y sus organizaciones de segundo grado, podrían ser colaboradoras en programas alternativos que la Administración puede desarrollar en relación con las llamadas zonas de montaña o desfavorecidas, en las que resulta difícil el mantenimiento de unas rentas agrarias dignas, de nuevas actividades como el llamado agroturismo u otras actividades de carácter artesanal.



d) *Nuevas actividades en el sector agrario*

En España no existe una red de oferta en el llamado turismo rural, verde o agroturismo como existe en otros países próximos y que ha permitido complementar las rentas de algunos agricultores mediante la oferta de casas de labranza rehabilitadas, existiendo además el marco del Reglamento Comunitario 787/85 que podría ser instrumentado de acuerdo con el Real Decreto 808/1987 (artículo 34). Las acciones individuales tendrían un escaso eco, ya que para presentar una oferta atractiva para los operadores turísticos tendrían que establecerse al menos pequeñas redes que a través de esta fórmula asociativa cooperativa, ofrecieran una serie de servicios complementarios que la demanda turística desea.

Esta línea de actuación no solo resulta de interés desde la perspectiva del sector agrario sino desde la ampliación de la oferta turística española, actualmente muy concentrada en el turismo de costa y en el de las grandes poblaciones urbanas con interés cultural e histórico, ofreciendo así un turismo para zonas en general poco conocidas con el atractivo de un contacto con una naturaleza menos deteriorada o agredida. También en el plano asociativo permitiría aumentar la presencia del denominado turismo social, que debe intentar crear una organización representativa con presencia en el denominado consejo europeo de turismo social, órgano representativo de dicha actividad a nivel comunitario.

Otras actividades pueden desarrollarse complementariamente con la anterior, como elaboraciones artesanales de productos alimentarios.

e) *Formación de socios y cuadros técnicos*

La formación es un objetivo tradicional en la práctica cooperativa que se deriva de la propia identidad de esta figura societaria al expresarse como uno de sus principios, de acuerdo con la formulación de que de los mismos realiza la Alianza Cooperativa Internacional.

Por otra parte, la incidencia de las nuevas tecnologías tanto en la producción como transformación así como las nuevas técnicas y métodos en la dirección y gestión empresarial, hacen inexcusable intensificar la práctica de este principio cooperativo desde la perspectiva de los socios como responsables técnicos y económicos de unas explotaciones, tanto como de la dirección técnica de la empresa cooperativa.

La Administración, a través de sus organismos dependientes de la Administración central como de las administraciones autonómicas, Dirección General, Institutos de Fomento y Promoción Cooperativa, debe de actuar tanto en el plano de apoyo financiero como de coordi-



nación de programas de formación para socios y cuadros técnicos con el objeto de garantizar una calidad y economía en el servicio de formación a estas instituciones, actuando como dinamizador de iniciativas de formación en las comarcas de menor desarrollo.

#### II.2.1.5.2. Recomendaciones al sector

##### a) *Promoción y fomento del cooperativismo agrario en colaboración con los poderes públicos*

Las organizaciones representativas del cooperativismo agrario, Uniones y Federaciones, han constituido sin duda, un elemento positivo en la formación de nuevas cooperativas y estructuras de segundo grado. Por ello, en las provincias o regiones en las que no exista o tenga una escasa significación, deberá tratarse de establecer y desarrollar este tipo de organizaciones al amparo de la legislación y recabando de los poderes públicos las ayudas necesarias para su constitución y desarrollo.

En este punto, se puede constatar que son precisamente las zonas con un menor grado de desarrollo cooperativo las que cuentan con una menor organización del sector, por lo que las políticas de promoción y fomento del cooperativismo agrario que las administraciones deben desarrollar, serán tanto más efectivas que el sector si éste participa en las mismas a través de sus organizaciones representativas.

##### b) *Concentración, integración e intercooperación*

Las cooperativas agrarias deben de ser conocedoras de la necesidad de adecuar sus estructuras empresariales en términos de competitividad para hacer frente a las nuevas demandas del mercado. Esto significa tanto la adecuación en su tamaño empresarial, como la realización en un futuro de nuevos procesos en la transformación y distribución agroalimentaria si quieren contribuir eficazmente a la mejora de las rentas y situación de los productores asociados.

Si bien en este tema se ha realizado un importante esfuerzo en la creación de estructuras de segundo grado en nuestro país, hay que reconocer que el problema de la dimensión empresarial no está resuelto, ya que muchas de ellas todavía presentan una dimensión insuficiente para desarrollar algunos procesos, y en muchos casos el tamaño de las cooperativas agrarias de base asociadas es insuficiente y no sólo no queda resuelto con su integración en dicha estructura superior, sino que dificulta en ocasiones su operatividad.



Las organizaciones representativas del sector, Uniones y Federaciones, además de en algunos casos las propias cooperativas de segundo grado deben intensificar sus esfuerzos animando a las fusiones y absorciones de sus empresas cooperativas asociadas, solicitando la participación de la administración en el tema, y deben de desaconsejar una política de creación de nuevas cooperativas en aquellas zonas y lugares donde ya existen otras con instalaciones en gran medida infrautilizadas.

*c) Ordenación y racionalización de la producción*

Las cooperativas agrarias contribuyen a paliar los problemas que determinan sus estructuras productivas de pequeña dimensión, como son los suministros a menor costo a sus productores y los servicios técnicos y de asesoramiento en algunas de ellas. Pero deben intentar fomentar el establecimiento de programas de ordenación y racionalización de la producción, orientando en el plano tecnológico tanto en el plano varietal o de especies, buscando una mayor adecuación con la demanda en cada momento, como en la optimización del empleo de determinados inputs productivos.

Al igual que la Administración no debe renunciar a la animación en la creación de cooperativas de producción, que pueden resolver de forma más determinante los problemas estructurales de explotaciones agrarias familiares minifundistas.

*d) Formación de los socios*

Las propias cooperativas, cuando su dimensión lo permita, deben realizar actividades de formación de los socios tanto en temas cooperativos como en relación con su actividad profesional para contribuir más eficazmente al desarrollo de la línea de actuación que hemos denominado de ordenación y racionalización de la producción. Para ello deben hacer uso de sus reservas de formación y promoción y solicitar, en su caso, la participación financiera de las instituciones de la Administración Pública.

No obstante, dado que la dimensión de las cooperativas es en general reducida, estos programas de formación de socios deben de coordinarse y realizarse, en gran medida, conjuntamente con otras cooperativas a través de las Uniones o Federaciones que en algunos casos cuentan con departamentos para este cometido.

De la misma forma, los programas de formación en relación con la dirección y gestión empresarial que se planteen dar a conocer los



conocimientos mínimos que resulta aconsejable que posean los cuadros rectores de las cooperativas podrán formularse desde las organizaciones representativas de nivel superior, Federaciones o Confederaciones en su caso.

Por último las organizaciones cooperativas deben de formular una demanda educativa especializada de los estamentos e instituciones educativos, con el objeto de aproximar a esta fórmula asociativa a jóvenes universitarios que en el futuro pueden cubrir los cuadros directivos de estas entidades.

*e) La animación de nuevas actividades*

Las cooperativas agrarias y sus organizaciones deben de ser la ayuda motor de todas aquellas actividades que permitan, especialmente en las que se denominan zonas desfavorecidas, complementar las rentas de los agricultores mediante el desarrollo de nuevas actividades como turismo, artesanía, etc., poniendo en conocimiento de sus asociados las líneas de ayudas institucionales al efecto, y solicitando en su caso el apoyo de las administraciones públicas.

Por último, en el plano de las propias empresas cooperativas, sus organizaciones representativas no deben estar pasivas, sino participar con su apoyo en la creación de nuevas estructuras de sus cooperativas para el desarrollo de nuevas actividades agroindustriales que obedezcan a una demanda.

*f) Mejora de su gestión económico financiera*

La mejora de la gestión empresarial en las cooperativas, unida a la solución al problema de la dimensión empresarial mínima, resulta algo obligado si efectivamente se quiere dotarlas de la competitividad necesaria ante un mercado más amplio y competitivo.

En esta dirección parece conveniente incidir especialmente en los puntos que constituyen la problemática más acuciante que presenta en estos momentos la realidad empresarial de nuestro cooperativismo agrario, como son su financiación y su gestión comercial.

La financiación propia y autofinanciación de las cooperativas debe incrementarse buscando dar solución a las causas que pueden haber derivado un escaso nivel de recursos propios, con aumento de las aportaciones de los socios y asociados mediante una retribución de las mismas de acuerdo con los límites legalmente establecidos, revisión de su método de liquidación de cosechas que comporta en la



práctica la ausencia de excedentes y por tanto de dotación de reservas.

En el plano comercial, al igual que para el resto de empresas del sector, debe fijar su atención en la calidad, en este sentido también resulta necesario la revisión de sus sistemas de liquidación a los socios que deben de aproximarse, en lo que respecta a la valoración de las cosechas de sus socios, totalmente a los valores reales de mercado, con el objeto de discriminar, como sucede en el mercado, los productos de verdadera calidad frente a los que no lo son tanto, de otra forma una liquidación que no cuide este aspecto puede primar a los productos de inferior calidad frente a los de mayor, dando la cooperativa una respuesta poco adecuada a un mercado que cada día demanda una mayor calidad.

(1981). *Tratado de Economía Agrícola*. Madrid: Editorial Financiera.

DALMAU, J. (1980). *El sector cooperativo en España*. Madrid: Editorial Financiera.

DEWITT, M. (1980). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CABALLER, V. (1980). *El sector cooperativo en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CABALLER, V. (1981). *El sector cooperativo en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CABALLER, V. (1982). *El sector cooperativo en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1980). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1981). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1982). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1983). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1984). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1985). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1986). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1987). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1988). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1989). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1990). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1991). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1992). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1993). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1994). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1995). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1996). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1997). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1998). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (1999). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2000). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2001). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2002). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2003). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2004). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2005). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2006). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2007). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2008). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2009). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2010). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2011). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2012). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2013). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2014). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2015). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2016). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2017). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2018). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2019). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.

CEA (2020). *Las cooperativas agrícolas en España*. Madrid: Editorial Financiera.



... y por tanto de dotación de reservas.  
 ... la gestión de excedentes y por tanto de dotación de reservas.  
 ... al igual que para el resto de empresas del  
 ... en la calidad, en este sentido también  
 ... de sus sistemas de información a los socios  
 ... en lo que respecta a la valoración de las  
 ... los valores reales de mercado, con  
 ... como sucede en el mercado, los productos de  
 ... los que no lo son tanto, de una forma que  
 ... los productos de  
 ... puede primar a los productos de  
 ... dado la cooperativa una  
 ... que cada día demanda una  
 ...



## BIBLIOGRAFIA

- ACTAS (1986), de la Conferencia Europea sobre la Economía Cooperativa, Mutualista y Asociativa. Contribuciones a la Construcción de Europa. Comité Económico y Social. Comité de Coordinación de las Asociaciones Cooperativas de la CEE. Bruselas, noviembre de 1986.
- BALLESTERO, E. (1983). Teoría Económica de las Cooperativas. Alianza. Madrid.
- BALLESTERO, E. (1990). Economía Social y Empresas Cooperativas. Ed. Alianza Universal. Alianza Editorial, S.A. Madrid.
- BENON, M. (1990). Les Titres participatifs les outils de renforcement des fonds propres de cooperatives. Cuadernos de trabajo CIRIEC-España n.º 8.
- CABALLER, V. (1986). Gestión y Contabilidad de Cooperativas Agrarias. 3.ª edición, revisada y ampliada. Ed. MUNDI-PRENSA, S.A. Barcelona.
- CABALLER, V.; JULIA, J.F. y SEGURA, B. (1987). Economía de la Cooperativa Hortofrutícola. 2.ª edición revisada y ampliada. Ed. Aedos, S.A. Barcelona.
- CABALLER, V.; JULIA, J.F. y SEGURA, B. (1987). Las Cooperativas Agrarias Valencianas; un análisis empresarial. III Premi Pascual Carrión 1987. Ed. Generalitat Valenciana. Conselleria d'Agricultura i Pesca. Valencia.
- CEE (1990). La situación de la agricultura en la Comunidad. Informe de 1989. Bruselas-Luxemburgo.
- C.N.M.C.C.A. (1989). Agro-alimentaire en Europe: Initiatives complementaries et cooperation 71 Congres Confederat Rapport General. Madrid.
- COGECA (1983). Les Cooperatives Agricoles et de peché dans la CEE. Bruselas.
- Comisión CEE (1989). Las empresas de la Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras. Comunicación de la Comisión al Consejo. Bruselas 18 de diciembre de 1989.
- CROLL, W. (1986). Especificidad y realidad socioeconómica de los sectores cooperativos, mutualistas y asociativas en Europa. Actas de la Conferencia Europea de la Economía cooperativa, mutualista y asociativa. Contribuciones a la construcción de Europa. Bruselas 1986.
- DE LA JARA, F. (1988). La comercialización agroalimentaria en España. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. *→ trab. de SST, C Agr.*
- DEL PINO, J. (1990). Les principes cooperatives. Rapport del grupo de trabajo «sobre la práctica de los principios cooperativos» de la comisión Científica Internacional del CIRIEC. Fondo Documental CIDEC.
- Directorios de entidades asociativas agrarias de las Comunidades Autónomas.
- DIVAR, J. (1988). El Derecho comparado cooperativo de la Europa. VI Jornadas Cooperativas de Euskadi. Vitoria.
- DOMINGO, J. ROMERO, C. (1987). Las Empresas Cooperativas Agrarias: Una perspectiva económica. Ed. Mundi-Prensa. Madrid.



- DUQUE, J.F. (1988). Principios cooperativos y experiencia cooperativa. Congreso de cooperativismo y experiencia cooperativa. Congreso de cooperativismo. 1987. II Congreso Mundial Vasco. Universidad de Deusto. Bilbao.
- ICOSI (1989). Etude simplifiée des organisations cooperatives. Mutualistes et associatives dans la Communauté Européenne. «Les Rendez-vous Européens de l'Economie Sociale». París (Fondo Bibliográfico y documental CIDECE CIRIEC-ESPAÑA).
- Informe de la agricultura española en 1989. MAPA.
- JULIA, J.F. y SEGURA, B. (1988). El cooperativismo agrario en España y la integración en las Comunidades Europeas. Revista CIRIEC-ESPAÑA n.º 2.
- JULIA, J.F. (1989). Evolución del cooperativismo agrario en la CEE. Algunas consideraciones en torno al caso español.
- JULIA, J. SERVER, R. (1989). Las Organizaciones y Agrupaciones de Productores Agrarios en España y la CEE. Serie Comunidad Económica Europea. Ed. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- JULIA, J.F. y SERVER, R. (1989). Las Organizaciones y Agrupaciones de Productores Agrarios en España y la CEE. Madrid. MAPA-AEDOS. (2.ª edición revisada y ampliada, 1990).
- KELLNER, H. (1988). Las cooperativas agrarias en la CEE. La acción del COGEGA en relación a la política y los retos del futuro. VI Jornadas Cooperativas de Euskadi. Vitoria.
- MAPA (1990). Informe de la agricultura española en 1989.
- MIONO, M. (1987). Las empresas cooperativas frente a los desafíos del futuro. Congreso de COGEGA. Bruselas.
- MITERRAND, F. (1989). Allocution a l'ouverture des entretiens sur l'économie sociale. 15 noviembre, París.
- NICOLAS, P. (1990). Formation des groupes cooperatifs agro-alimentaires et situation des agriculteurs sociétaires. 7.º Colloque de l'adde (Association pour le développement de la documentation sur l'économie sociale).
- PEREZ CARBALLO, A. y VELA SASTRE, J. (1986). Principios de gestión financiera de la empresa. Ed. Alianza Universidad. Textos. Alianza Editorial, S.A. Madrid.
- POZO, R. (1988). Crisis socio-económica y cooperativismo. Anuario de Estudios Cooperativos. Universidad de Deusto. Bilbao.
- ROMERO, C. (1984). Introducción a la financiación empresarial y al análisis bursátil. Ed. Alianza Universidad. Textos. Alianza Editorial, S.A. Madrid.
- Segunda Conferencia europea sulle imprese dell'economia sociale. «Le cooperative, le mutue e le associazioni in una Europa senza frontiere». Roma 1990.
- SERVER, R. (1988). Las cooperativas como base empresarial de las Organizaciones y Agrupaciones de Productores Agrarios en la CEE. Análisis contable, financiero y fiscal. Tesis Doctoral.
- VIDAL, I. (1989). Aproximación conceptual a la economía social. Rapport del grupo de trabajo «Sobre el concepto y delimitación de la economía social de la Comisión Científica Internacional del CIRIEC».



## II.2.2. LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

### II.2.2.1. LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL COOPERATIVISMO DE CONSUMO EN UNA SITUACIÓN DE CAMBIO

#### II.2.2.1.1. El sector de la distribución comercial en España

Ante la nueva situación de la economía española, caracterizada por la internacionalización de la operatoria y la integración en el contexto de la CEE, se plantea la necesidad de responder adecuadamente a la posibilidad que tienen las cooperativas de consumo españolas, dentro del marco de la Economía Social, de jugar un papel estratégico en función de los nuevos cambios acaecidos durante la última década en torno a una serie determinada de sectores económicos relacionados con el mercado de la distribución y el consumo en España.

Qué duda cabe que el cooperativismo de consumo, como modelo alternativo a la concentración empresarial, que en este sector alcanza su grado superlativo con las multinacionales de la alimentación y los monopolios en los circuitos distribuidores, tiene la necesidad y la responsabilidad de desarrollar un determinado papel en tales mercados, con el fin de introducir un cierto grado de racionalidad, ofreciendo un mayor protagonismo al consumidor y eliminando la opacidad generada por los monopolios en los circuitos de distribución comercial.

Según el Anuario del Mercado Español para el año 1989 publicado por Banesto, en España existían en dicho período 632.338 establecimientos dedicados al comercio minorista, desglosados en actividades según muestra el Cuadro n.º II.2.2.1.



Cuadro n.º II.2.2.1  
DISTRIBUCION DEL COMERCIO DETALLISTA SEGUN  
ACTIVIDADES 1988

Actividades	N.º establecimientos	Porcentaje respecto al total
1. Alimentación .....	256.137	40,4
2. Droguería y perfumería .....	42.720	6,8
3. Textiles, vestidos y cueros .....	129.989	20,6
4. Aparatos y material para el hogar. ....	80.042	12,7
5. Vehículos y accesorios .....	9.471	1,5
6. Otros comercios .....	92.209	14,6
7. Establecimientos organizados por secciones	16.648	2,6
8. Comercio rural mixto .....	5.122	0,8
<b>TOTAL</b> .....	<b>632.338</b>	<b>100,0</b>

Fuente: BANESTO. Anuario del Mercado Español, 1989.

Con carácter general, puede decirse que el comercio detallista español presenta, de forma destacada, los siguientes rasgos característicos:

- La reducida dimensión del establecimiento, estimándose que el ochenta por cien de los puntos de venta disponen de una superficie media inferior a los cincuenta metros cuadrados.
- Bajo número de empleados por establecimiento, ya que más de la mitad de los comercios minoristas están gestionados en régimen familiar.
- Bajo nivel de integración en las diferentes formas asociativas, lo que se traduce en una escasa capacidad de negociación ante los proveedores, así como en la imposibilidad de acceder a servicios diversos (asistencia técnica, acciones formativas, publicitarias y de promoción, etc.).
- Escaso grado de equipamiento comercial, sobre todo por lo que respecta a dotación de frío, cajas registradoras, balanzas electrónicas, scanners de lectura óptica y ausencia de instalaciones técnicas, lo que reduce el nivel de productividad y servicio.
- Alta proporción de comerciantes que no son propietarios de los locales comerciales en que desarrollan su actividad, lo que representa una importante traba institucional para acometer en muchos casos obras de acondicionamiento, reforma y modernización.
- Deficiente nivel de formación profesional, consecuencia, sobre todo en ciertos subsectores, del acceso en aluvión a la profesión



- de comerciante de numerosas personas sin adecuada preparación cultural y técnica.
- Graves dificultades de financiación derivadas de la escasez de recursos propios para la iniciación de la actividad comercial proyectada, así como para acceder al mercado de capitales ante nuevas inversiones.
  - Utilización de técnicas de gestión rudimentarias, sin control contable ni adecuado seguimiento de la rotación del stock por gran parte de las pequeñas empresas.
  - Empleo de técnicas de venta poco evolucionadas, basadas principalmente en el trato personal al cliente, pero con desconocimiento, en buena medida, de las características del producto ofrecido y de la psicología del consumidor. A este problema se une la falta de aplicación de las técnicas de animación comercial en los puntos de venta del «merchandising».
  - Escasa difusión del régimen de libre servicio, con excesiva prevalencia del sistema tradicional, de modo que la venta a través de mostrador todavía la practican cerca del noventaicuatro <sup>(?)</sup> por cien de los establecimientos comerciales.

Sin duda alguna, la actividad más importante del comercio minorista es la alimentación. La estructura del comercio detallista español en el campo de la alimentación es, en gran medida, el resultado de dos fenómenos sobrevenidos después de la larga fase en que la economía española estuvo sometida a rígidos condicionamientos autárquicos:

De una parte, el crecimiento en aluvión del número de puntos de venta como consecuencia de los grandes movimientos migratorios que se registraron a lo largo del período 1960-1973, fenómeno que vino impulsado, a su vez, por la expansión industrial, lo que supuso una elevación progresiva del nivel general de vida.

De otra parte, paralelamente a esta proliferación de pequeños establecimientos detallistas, en ese período se inició, primero promovida por la Administración y después secundada por la iniciativa privada, la implantación de establecimientos comerciales que ya utilizaban la técnica del libre-servicio, creándose de forma creciente, especialmente en las áreas urbanas de poder adquisitivo medio-alto, pero con fuerte tendencia a la expansión geográfica, autoservicios, supermercados y, más tarde, grandes superficies tipo hipermercados.

El mercado de la distribución comercial en España ha venido caracterizándose durante la última década por dos aspectos económicos fundamentales a tener en cuenta.



En primer lugar, y como aspecto más importante, por la penetración apreciable del capital extranjero en el mercado español, lo cual ha supuesto el control mayoritario del mismo por parte de las grandes cadenas multinacionales (especialmente francesas), que en base a la constitución masiva a lo largo de la geografía nacional, centrada en los núcleos urbanos, de supermercados e hipermercados, se ha traducido en:

1. Una concentración monopolista dentro del sector que genera una fuerte concentración de la oferta en detrimento de la competencia de mercado.
2. Una extranjerización y pérdida de identidad nacional de los centros de decisión en un sector estratégico y fundamental para la economía española, como lo es el de la distribución alimenticia.
3. Como consecuencia de lo anterior, la opacidad de los circuitos de distribución comercial.

En segundo lugar, se puede apreciar una serie de cambios cualitativos importantes surgidos en los hábitos de los consumidores durante esta última etapa, que las grandes cadenas de distribución han sabido explotar adecuadamente.

Ello viene reflejado por la evolución sufrida por el entorno durante la última década en torno a:

- a) Creciente nivel de formación e información por parte de los consumidores.
- b) Cambios en la dinámica de la población en cuanto a su edad y ubicación.
- c) Cambios en el estilo de vida de los consumidores.
- d) Creciente preocupación por el entorno físico y la ecología.
- e) Evolución de la dinámica del poder adquisitivo.
- f) La creciente apertura al mundo en general, y a la CEE en particular, supone un fuerte impacto en el entorno.
- g) Creciente competencia entre fabricantes.

A estos dos aspectos intrínsecos al sector, hay que añadir la existencia de un entorno económico altamente inestable y turbulento, caracterizado por cambios tecnológicos constantes y cada vez más rápidos, con una aplicación a la empresa de las innovaciones tecnológicas surgidas de dichos cambios casi automática, con la introducción de nuevos y modernos métodos de gestión empresarial altamente informatizados y con la aplicación del Marketing como filosofía pro-



pia de un modelo específico de estrategia empresarial (sensibilidad absoluta al cliente y calidad del producto) y como método publicitario altamente eficaz frente a la reducida competencia del pequeño comercio familiar.

Todo ello ha supuesto el control de la mayor parte de la cuota de mercado a cargo de los grandes grupos distribuidores, desplazando de dicho mercado al pequeño comerciante, que ha tenido que especializarse en determinados productos e incrementar su jornada de apertura al público para poder subsistir.

Por tal razón, el pequeño comercio nacional se halla directamente relacionado con el cooperativismo de consumidores y usuarios, en cuanto una interconexión económica adecuada entre ambos sectores puede ser un instrumento idóneo para conseguir la subsistencia de ambos. La agrupación del pequeño comercio en entidades de grado superior (asociaciones y cooperativas) ha sido una de las alternativas adoptadas durante estos últimos años.

*U.D.A.*

#### II.2.2.1.2. El movimiento consumerista y las asociaciones de consumidores en los umbrales del siglo XXI

Tradicionalmente, el consumidor ha carecido de organización, asociaciones y capacidad de influencia, y por lo tanto no ha contado con el poder suficiente como para decidir en cuanto a características, composición y calidad de los productos, ni siquiera para defenderse de los posibles abusos. Además, hay que tener en cuenta un hecho económicamente importante: la superioridad de la demanda sobre la oferta ha situado a los fabricantes en una situación de prepotencia sobre el consumidor.

En efecto, durante muchos años la situación de la oferta productiva ha ejercido una acción de preponderancia sobre la demanda, por cuanto existían pocos productos y una gran cantidad de demandantes, lo cual obligaba a estos últimos al consumo de tales productos sin poder ejercer ningún tipo de control sobre la calidad y presentación de los mismos. Este hecho ha permitido que las empresas productivas ejercieran una estrategia competitiva basada en el liderazgo en costes, es decir, en la reducción de los costes productivos (mano de obra, materias primas), descuidando la calidad y la eficiencia.

Durante esta última década se ha producido un cambio apreciable a este respecto, que puede servir para recuperar la iniciativa por parte del consumidor: la oferta es superior a la demanda, y por lo tanto, el cliente puede elegir entre la gran variedad de productos existentes. La



finalidad del cooperativismo de consumo, en este sentido, consiste en organizar e informar al consumidor para supeditar la producción a sus propios intereses.

De una estrategia de liderazgo en costes se ha pasado a una estrategia orientada totalmente hacia el cliente, en la que las políticas de promoción del producto, cuidado de envases, control de la calidad y atención preferente al consumidor cobran una gran importancia. Dentro de una estrategia empresarial de este tipo, el cooperativismo de consumidores cuenta con una serie de ventajas a tener en cuenta, durante la nueva década que ahora comienza.

En el marco de un nuevo contexto económico y cultural, donde el consumidor empieza a cobrar un papel de protagonista activo importante, las cooperativas de consumo, con el fin de no quedarse atrás, tienen la necesidad de potenciar una actividad consumerista destinada al conjunto de la sociedad, mediante la aplicación de políticas de defensa del consumidor centradas en:

1. Derecho a la protección de la salud y seguridad mediante la gestión de la calidad (análisis de los productos a nivel de laboratorio), la aplicación de programas de educación sanitaria (prevención y educación alimentaria) y la auditoría consumerista (inspección de calidad a nivel interno).
2. Derecho a la protección de los intereses económicos (mediante la formación, asesoramiento y la puesta en contacto con el ámbito administrativo).
3. Derecho a la información y a la educación (publicaciones periódicas, fichas de divulgación de productos, campañas escolares, etc...).
4. Derecho a organizarse y participar en la elaboración de la legislación que afecta a los propios consumidores. Este último aspecto se halla directamente relacionado con las Asociaciones de Consumidores.

La existencia de diversas organizaciones de consumidores en España, <sup>53</sup> en la actualidad, con distintos intereses e ideologías, dificulta la colaboración y cooperación en un tema en el que estos dos valores cobran una importancia trascendental dada la fuerza y el poder del contrincante al que se han de enfrentar.

Una idea de la debilidad y escasa implantación de estas entidades entre el público la puede dar la siguiente cifra: tan sólo el 22,3% de las reclamaciones presentadas por los consumidores ante la recién creada en Valencia Junta Arbitral se ha gestionado a través de las Asociacio-

*Consumerista*



nes de Consumidores. Si bien es cierto que el porcentaje viene referido a la actividad en una zona determinada de España y no en el conjunto del Estado español, también hay que tener en cuenta que la Junta Arbitral de Valencia es la primera de España en el número de arbitrajes realizados.

La próxima década se va a caracterizar por el poder de intervención del propio consumidor en los aspectos que más le atañen, y en consecuencia, el cooperativismo de consumo ha de estar preparado ante la avalancha de actividad consumerista que se avecina.

Como paso inicial, a las Asociaciones de Consumidores se les ha dado participación en el poder normativo mediante el reconocimiento del derecho de audiencia, se les abre las puertas de la colaboración con las Administraciones Públicas en tareas comunes, y pueden activar la Administración de Justicia ejerciendo la legitimación activa que permite el artículo de la Ley 26/1984. En este sentido, un punto fundamental a dilucidar lo antes posible es definir su posición ante los poderes públicos.

### II.2.2.1.3. Orígenes y situación actual del cooperativismo de consumo español

El origen del cooperativismo de consumo se encuentra estrechamente ligado al cooperativismo en general, por cuanto las primeras cooperativas constituídas lo fueron de consumo.

Se puede afirmar que la creación del movimiento cooperativo consumerista obedece a la necesidad de las clases trabajadoras por paliar las difíciles condiciones socio-económicas de las mismas en el siglo XIX. Las cooperativas de consumo constituidas toman nombres con carácter marcadamente humanista: «La Fraternidad», «La Amistad», «La Bienhechora», «La Económica», «Paz y Justicia», etc; y van a ser impulsadas por dos ideales distintos: el socialismo utópico y el catolicismo.

En el año 1844 se crea la primera cooperativa de consumo en Europa: la «Rochdale Society of Equitable Pioners», que nace en la pequeña ciudad situada a veinte kilómetros de Manchester en Inglaterra.

Once años después, en 1855, se crea en Cataluña, según algunos historiadores, la primera cooperativa de consumo en España, la «Económica Palafrugellense».

Con el nacimiento, durante la primera mitad del siglo XIX, de las primeras cooperativas de consumo, se inicia un proceso de implantación

1864 ≈  
fernando  
barrido

1864



y desarrollo de este tipo de entidades, caracterizado por un carácter asociacionista y mutualista.

Las primeras cooperativas de consumo constituídas carecen de ánimo de lucro, y presentan un afán de redención humana, dedicándose la mayoría a la compra en común de artículos alimenticios y para el hogar. Las primeras asociaciones son constituídas por grupos de veinte o cuarenta personas con un cierto nivel cultural y con oficio (artesanos), y en la mayoría de los casos se registran como compañías mercantiles.

Con el devenir del tiempo, el cooperativismo en Europa va alcanzando éxito, empieza a reconocerse su personalidad jurídica y comienzan a estructurarse como auténticas empresas, abandonando el carácter asociativo y mutualista de antaño.

Sin embargo, el retraso con que se inicia la Revolución Industrial en España respecto al resto de países europeos va a drenar apreciablemente el desarrollo del cooperativismo de consumo en nuestro país.

A partir de 1940 aparecen a gran escala las industrias alimentarias, y con ellas, los cambios en la oferta y demanda del consumo; la publicidad se va convirtiendo en una de las armas más agresivas de las cadenas distribuidoras frente al pequeño comercio y la cooperativa.

La Ley de Cooperación de 1942 y el desenlace de la Guerra Civil, eliminan la independencia política (principio de administración democrática), impiden la reunión entre cooperativas (colaboración intercooperativa y divulgación de la cultura cooperativa), y en definitiva, traban la puesta en práctica de los principios cooperativos y someten a las cooperativas de consumo a las disciplinas del régimen, generando un retraso aún mayor respecto al resto de países europeos.

Dos circunstancias, una económica y otra política, son las que han retrasado el desarrollo histórico del cooperativismo de consumo español respecto al europeo.

El grado de incidencia de las cooperativas en el sector de la distribución y consumo en España es mínimo, si bien la falta de datos fiables, hasta ahora, respecto al número de cooperativas, volumen de ventas, número de socios, etc. dificultan la obtención de una estimación fiel de dicho grado. Según los datos facilitados por el IRESO se observa que el 3,6% de las amas-de-casa acuden a comprar a una cooperativa de consumo, adquiriendo fundamentalmente productos alimenticios y de droguería.

Además de representar uno de los porcentajes más bajos de incidencia sobre el consumidor entre el conjunto de establecimientos



ofertantes en España, se añade el problema de la fuerte concentración en la oferta de productos y con carácter geográfico.

Las causas de esta situación se pueden encontrar en la limitación del mercado de demanda por las áreas geográficas en las que se asientan, el desconocimiento del público respecto a las cooperativas, la mala comunicación y alejamiento de los domicilios de los usuarios, y la falta de una política comercial coherente y actualizada a los nuevos cambios sufridos en los hábitos y preferencias de los consumidores.

Las formas comerciales de pequeña y mediana dimensión, como las cooperativas de consumo y el pequeño comercio, han acumulado una serie de características relacionadas con la calidad/servicio/precio que las diferencia del resto de tendencias comerciales, generando un conjunto de ventajas y desventajas competitivas causantes de los niveles de cuota de mercado alcanzados por cada una de las formas comerciales existentes actualmente.

#### **II.2.2.1.4. Las cooperativas de consumo ante el reto del Mercado Unico Europeo**

Para el seguimiento del cooperativismo del consumo a nivel supranacional, Las Comunidades Europeas han creado el llamado Comité Consultivo de Consumidores de la CEE en la que tienen cabida, además de los representantes de los consumidores, organismos internacionales tales como la BEUC (Asociaciones Familiares que en España representan a las Asociaciones de Amas de Casa), la CES (Central Europea de Sindicatos) y EUROCOOP (organización que agrupa y representa a las cooperativas de consumo ante la CEE). Especial relevancia tiene EUROCOOP, por cuanto aglutina a una parte importante del cooperativismo de consumo europeo y en el que se encuentran representadas algunas cooperativas españolas.

A nivel internacional, fuera del ámbito de la CEE, las cooperativas de consumidores se agrupan en INTERCOOP, organización que se encarga de regular y dirigir el comercio intercooperativo a nivel de consumo.

También la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) se ocupa del movimiento consumerista a través de su Comité de Consumidores creado en 1966, que cada cuatro años desde 1980 publica un boletín en inglés, «Coop Consumers», que INTERCOOP se encarga de publicar en castellano como «Boletín de Asuntos del Consumidor». Por medio de comités auxiliares sobre distintos sectores que afectan al



consumidor (comercio, vivienda, banca y seguro, etc.), la ACI intenta desarrollar relaciones económicas directas entre las asociaciones cooperativas de los diferentes países con el fin de ayudarles, en el ámbito nacional e internacional, a ejercer una influencia beneficiosa entre consumidores y productores.

La capacidad de decisión de estos organismos ante los Parlamentos u órganos legislativos correspondientes es prácticamente nula, pues su función es meramente consultiva. No obstante, ante la nueva situación económica, política y social, cabe plantearse la posibilidad de crear un organismo internacional con carácter relevante, capaz de defender los intereses del movimiento cooperativista con un mayor poder de influencia. En este sentido, la creación de un Estatuto europeo sobre la Economía Social, en el que las cooperativas de consumo tengan un tratamiento específico, podría servir para adaptar el comportamiento de estas entidades a los nuevos cambios surgidos en los hábitos y preferencias de los consumidores europeos.

La apertura de la fronteras de los países miembros de la CEE a raíz de la liberalización del movimiento de mercancías, capitales y establecimientos, puede suponer nuevos planteamientos en los mercados nacionales, a los que el cooperativismo de consumo debe responder de una forma adecuada adelantándose a la competencia.

En este sentido, es importante analizar y tener en cuenta los cambios que en los hábitos de consumo se han producido durante la última década en Europa, y la estructura del sector comercial europeo. Respecto al primer aspecto hay que decir que la evolución sufrida no viene dada en función de la participación o no en la CEE, sino por la tradición de cada país y de los cambios que se han producido en la sociedad por la evolución de la economía. Así, siendo los hábitos de consumo cuantitativos, es decir, la capacidad de consumo por habitante, muy similar en todos los países europeos, incluido España, las variaciones derivadas de la integración y potenciación del Mercado Unico no vendrán dadas en este aspecto, sino en el campo cualitativo, es decir, en las preferencias de los consumidores.

En cuanto a la estructura comercial, hay que destacar la preponderancia del comercio independiente y asociado en España (el 80% del total de comercios), sólo superado por Grecia (99%) y Portugal (89%), el cual supone un comercio artesanal y atomizado, que busca compensar costes mediante la formación de cooperativas de detallistas y agrupaciones de compra, como es el caso de Alemania (30% de las ventas). Las cadenas y grupos de compra suponen el 60% de los puntos de venta en Holanda. La franquicia tiene mayor implantación en Francia, donde existen unas 500 marcas en comparación con las 90 de España. Res-

Nota: grado de similitud  
con el coop. agrario de  
peq. explotaciones.

compradores  
peq. detallistas



pecto al minifundismo comercial existe una densidad muy desigual. Así, mientras Grecia posee 16,6 establecimientos detallistas por cada 1.000 habitantes, Alemania sólo tiene 5,6. En definitiva, la pugna entre la distribución tradicional y las nuevas formas comerciales (Hipermercados y Supermercados) es muy dispar en Europa. Mientras en Alemania la batalla ha sido ganada ya por los grandes supermercados e hipermercados, en España e Italia siguen subsistiendo las tiendas tradicionales alcanzando gran transcendencia en determinados sectores de la alimentación.

Lo que es evidente en todos los países de Europa Occidental es el proceso liberalizador que se está desarrollando con toda intensidad y que va a significar:

- Buscar socios extranjeros o implantarse en el extranjero para ejercer su actividad en el interior de la Comunidad Europea.
- Decidir proveerse de productos nacionales o extranjeros para su ulterior distribución.
- Buscar los mejores profesionales para la venta, publicidad, marketing, logística y cualquier otra actividad necesaria para el ejercicio de las actividades de distribución.
- Búsqueda de capitales-riesgo en otros países comunitarios.

Todo ello va a suponer una europeización cada vez más amplia y global de la red de distribución comercial, a la que las cooperativas de consumo han de adaptarse con rapidez y dinamismo.

Según estudios diversos, las empresas distribuidoras de productos alimenticios españolas no llegarán a implantarse en los últimos años en otros países de la CEE ni tomarán posiciones en empresas multinacionales. De ello puede decirse que este sector va a perder posiciones con la instauración del Mercado Unico Europeo, debido a su falta de competitividad respecto de sus homónimas europeas. Esta competitividad va a depender de la instauración de redes de distribución eficaces, y de la profesionalidad de las plantillas de personal. Otros factores de importancia serán una estructura equilibrada de costes, la implantación de marcas, el nivel tecnológico avanzado, la calidad del producto y el desarrollo del marketing. La escasa dimensión de las empresas distribuidoras y su elevado grado de atomización, especialmente en las cooperativas de consumo, representan un serio obstáculo a la competitividad.

El reto actual que tiene planteado el cooperativismo de consumo español, se refiere al hecho de ser capaces de, manteniendo el carácter cooperativo propio, alcanzar unas estructuras empresariales eficientes capaces de competir en el mercado.



Para ello, hay que considerar dos aspectos distintos:

1. Trabajar con mentalidad de empresa distribuidora mediante la obtención de rentabilidades altas propias del sector, invirtiendo en tecnología y capital humano y siendo competitivos.
2. Potenciar el movimiento consumerista eliminando la opacidad de los circuitos distribuidores y favoreciendo la participación y colaboración del consumidor en la actividad comercial de la empresa.

Atendiendo a las características adquiridas por las cooperativas de consumo españolas, resulta difícil responder afirmativamente al planteamiento expuesto en este epígrafe, sobre el papel estratégico a jugar por estas entidades frente a la nueva situación económica creada.

El hecho de la existencia de algunas cooperativas de consumo españolas ubicadas en zonas determinadas (Euskadi, Valencia), con experiencias positivas, que han sido capaces de desarrollar una red de puntos de venta apreciables, arañando cuota de mercado a las grandes cadenas alimenticias, proporciona un punto de apoyo para dar una respuesta afirmativa al interrogante planteado.

Sin embargo, la gran mayoría de cooperativas de consumo presentan un aspecto bien distinto que nada tiene que ver con una estructura cooperativa competitiva.

#### **II.2.2.1.5. La necesaria revisión de los principios cooperativos. Cooperativas de consumo y consolidación de la economía social**

Una de las grandes preocupaciones de los teóricos del cooperativismo ha sido, desde siempre, el seguir manteniéndose fieles a los principios cooperativos sin dificultar el proceso de crecimiento y desarrollo de las entidades cooperativas a lo largo del tiempo.

Desde la formulación de los tradicionales principios cooperativos surgidos con la creación de la cooperativa de los pioneros de Rochdale, se ha pensado que una cooperativa no podía nunca ser una gran empresa sin perder su propio carácter cooperativo. No obstante, las necesidades surgidas de la nueva situación económica internacional, y el hecho de que el cooperativismo no pueda permanecer indiferente ante el entorno que le rodea, han obligado a revisar tales principios (doble revisión por parte de la Alianza Cooperativa Internacional - ACI) y a retocarlos a través de la aprobación de nuevas Leyes Generales sobre Cooperativas. En este sentido ha empezado a introducirse



el voto de calidad (eliminando el principio de un socio un voto) y a permitirse con límites porcentuales, la realización de operaciones con terceros no socios.

Alcanzar la eficacia en la asignación óptima de recursos exige la rapidez en la toma de decisiones, la introducción de la innovación tecnológica, la aplicación de los modernos métodos de management y las técnicas del marketing.

Por otro lado, mantenerse fieles a los principios cooperativos exige la participación democrática y activa del conjunto de empleados, la información veraz y detallada, la formación cooperativa y profesional del personal, la defensa de los intereses del consumidor, la colaboración intercooperativa y la inversión en cultura y en obras de solidaridad.

En el caso de las cooperativas de consumo, la participación democrática en torno a dos tipos de socio, los de trabajo y los de consumo, adquiere especial relevancia. El aumento en la contratación de trabajadores eventuales ante necesidades temporales o cíclicas de mano de obra, dificulta el carácter del socio en el trabajo. La constitución de diversos puntos de venta por parte de una misma entidad hace más difícil la gestión democrática.

El Comité Central de la ACI, reunido en Copenhague en 1978, decidió reiniciar el estudio sobre los Principios Cooperativos, y para ello se acordó redactar un informe, que con el título «Las Cooperativas en el año 2000» fue elaborado por A.F. Laidlaw.

En dicho informe se deja patente la idea sobre el temor a que las cooperativas no estén capacitadas para afrontar el «temible poder de las gigantescas corporaciones multinacionales que ahora crecen en diversas partes del mundo de manera aterradora», según palabras de Laidlaw, y en torno a ello se plantea la duda sobre si los principios cooperativos son adaptables a la realidad multiforme de la actualidad.

En dicho Informe se hace mención específica a las cooperativas de consumo, como una de las cuatro áreas prioritarias en las que hay que obtener conclusiones concretas: «Las cooperativas de consumo para lograr una sociedad providente», situando al sistema cooperativo consumerista como el de mayor bondad, o uno de los de mayor bondad, con respecto al mantenimiento y profundización de los actuales principios cooperativos.

Evidentemente, ante los cambios económicos y sociales sufridos durante esta última década en el sector de la distribución comercial, el cooperativismo de consumo español va a tener que revisar los princi-



pios cooperativos, bien para adecuarlos a las necesidades de competencia actuales o bien para crear mecanismos adecuados que posibiliten la compatibilidad entre el carácter cooperativo y los retos económicos de un futuro inmediato.

## II.2.2.2. EL MARCO JURIDICO E INSTITUCIONAL DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

### II.2.2.2.1. El nuevo marco jurídico del cooperativismo de consumo en España

Mediante la aprobación de la Ley de 1887, se inicia el proceso legislativo de las cooperativas de consumo, si bien como consecuencia de las denuncias de los comerciantes que veían amenazado su negocio, muchas de ellas tuvieron que registrarse como compañías mercantiles. En esta primera etapa ya aparecen exenciones en el pago de impuestos a las cooperativas obreras de consumo a condición de que todos los socios fueran obreros.

La primera Ley de sociedades cooperativas es la del 4 de julio de 1931, en plena etapa republicana, en la que se refiere al consumo en sus artículos dieciocho al veintitrés. Se establece la calificación específica de «Popular» (artículo 21), cuando la cooperativa tenga como fin la mejora de la condición económica y social de los obreros y personas de medios modestos en general.

En el reglamento de la citada Ley, aprobado el 2 de octubre del mismo año se dedican los artículos 80 al 87 al cooperativismo de consumo.

La Ley de cooperación de 1942 y su posterior reglamento, aprobados tras la Guerra Civil, van a ser restrictivos sobre las cooperativas de consumo.

El diecinueve de diciembre de 1974 se aprueba una nueva Ley General sobre cooperativas (Ley 52/1974), que dedica al análisis de las cooperativas de consumo los artículos 115 y 116. Por primera vez, se abre la posibilidad de operar con terceros no socios (artículo 116) bajo determinados casos.

El nuevo marco jurídico de las cooperativas de consumo españolas viene determinado por tres aspectos fundamentales:

La aprobación de la Ley General de Cooperativas, 3/1987 de 2 de abril como norma estatal en esta materia.



El desarrollo legislativo de las Comunidades Autónomas, que ha supuesto la aprobación de cinco Leyes de Cooperativas autonómicas: la Ley 2/1985, de 2 de mayo de Andalucía, la Ley 1/1982, de 2 de febrero del País Vasco, la Ley 4/1983 de 9 de marzo, de Cataluña, la Ley 2/1985 de veinticinco de octubre de la Comunidad Valenciana y la Ley 12/1989, de 3 de junio, de Navarra.

Y la nueva situación creada por la integración de España en la CEE, lo cual obliga a una readaptación del marco legislativo español al propio europeo.

Con la nueva Ley General, la cooperativa de consumo queda definida como aquella que tiene por objeto procurar la entrega de bienes o la prestación de servicios para uso y consumo de los socios y familiares que convivan con ellos habitualmente.

En este sentido, la Ley Catalana, en su artículo 74, amplía el abanico de personas que pueden beneficiarse de la cooperativa al no exigir que el familiar del socio conviva con él. El artículo 127 de la Ley General y el 78 de la andaluza destacan el objetivo de procurar los bienes y servicios en las «mejores condiciones de calidad, información y precio»; la Ley valenciana y la de Euskadi, en sus artículos 73 y 57 respectivamente, incluyen la defensa de los intereses legítimos de los consumidores y usuarios.

Las modalidades que en cuanto a actividad económica pueden adoptar las cooperativas de consumo vienen claramente fijadas en la Ley General y en la andaluza; en esta última, se consideran como modalidades a añadir las de viviendas, el crédito y seguro. En las cooperativas de suministro de agua, gas, electricidad y similares se permite que las personas jurídicas formen parte de la cooperativa como socio, aunque con limitaciones (50% y 25% respectivamente).

Respecto a las operaciones con terceros existen algunas diferencias apreciables entre algunas de las distintas leyes.

La ley catalana y la valenciana no exigen otro requisito que la inclusión en los Estatutos Sociales de tal posibilidad; en la Ley de Euskadi sucede lo mismo, aunque la cooperativa está obligada a destinar un cuarenta por cien de los excedentes netos obtenidos de operaciones con terceros al Fondo de Reserva Obligatorio. La Ley General exige que el precio de venta no sea igual para socios y terceros, y la andaluza limita dichas operaciones al 40% a la actividad con socios.

En todas las legislaciones se establece que tales operaciones se contabilizarán de forma separada, con claridad e inequívocamente.



La Ley Catalana, en su artículo 75, establece un mínimo de socios para la constitución de la cooperativa que varía en función de la importancia de la población donde la entidad fije su domicilio social (600 en Barcelona, 300 en poblaciones superiores a 20.000 habitantes, etc.).

Tanto la Ley catalana, como la valenciana y la andaluza permiten producir bienes sin que por ello se tenga que perder la calificación de cooperativa de consumo.

La Ley catalana (artículo 77) y la valenciana (artículo 73) establecen que las cooperativas de consumo tienen la condición de mayorista y pueden detallar como minoristas.

El nuevo marco jurídico de las cooperativas de consumo españolas ha ido modificándose para adaptarse a la nueva situación competitiva, asimilando una serie de aspectos que hasta el momento quedaban fuera del ámbito de competencias de estas entidades.

La aplicación de la nueva Ley General de Cooperativas de 1987 y su desarrollo legislativo en el campo de las comunidades autónomas ha de responder adecuadamente a las necesidades actuales del sector.

#### **II.2.2.2.2. Legislación cooperativa en los países de la CEE**

La legislación en materia cooperativa dentro del marco de la CEE varía en función del país de que se trate.

Así, mientras Alemania, España y Portugal poseen una ley propia en esta materia que les otorga personalidad jurídica especial a las cooperativas, los otros países miembros ofrecen una gran diversidad al respecto.

En el Reino Unido e Irlanda, la mayoría de las cooperativas se constituyen a través de la «Ley de Sociedades Industriales Mutualistas» o la «Ley de Sociedades mercantiles»; en la primera de estas leyes se hace referencia explícita a las cooperativas, y es la más adecuada.

En Dinamarca no hay legislación sobre cooperativas y éstas se adaptan a la ley de asociaciones, introduciendo el carácter cooperativo en la redacción de los Estatutos.

En Francia, aunque existe una ley general y muchas específicas sobre cooperativas, al constituirse lo hacen como asociaciones civiles o como sociedades mercantiles.

En Italia ocurre lo mismo que en Francia.



En los Países Bajos las cooperativas se contemplan en el Código Civil como «asociaciones».

Los principios cooperativos tradicionales se encuentran aceptados y legalizados en todos estos países, aunque el órgano de control o interventores de cuentas adquieren una relevancia distinta según Estados.

Del conjunto de países miembros, tan sólo Francia y Portugal poseen legislación propia en materia de cooperativas de consumo.

El cooperativismo de consumo francés se rige por una ley de 7 de mayo de 1977. El mínimo de socios para constituir una cooperativa de consumo depende de la forma de sociedad elegida: siete para una Sociedad Anónima y dos para una Sociedad Civil. Las cooperativas de consumidores francesas podrán realizar operaciones con terceros no socios si así lo prevén los Estatutos de la entidad, sin ningún tipo de limitaciones. Normalmente se constituyen como Sociedad Anónima o como Sociedad Anónima de Responsabilidad Limitada. Tienen la obligación de presentar auditoría externa aquellas cooperativas de consumo que realicen operaciones con terceros.

Las cooperativas de consumo en Portugal se rigen por dos normativas: como rama de consumo, por el Decreto Ley 304/1981 de doce de noviembre, y como rama de comerciantes detallistas por el Decreto Ley 311/1981 de 18 de noviembre.

Se puede apreciar una gran diversidad entre las legislaciones vigentes europeas, lo cual supone un problema de homogeneización cara a la creación del Mercado Unico.

Durante los próximos años puede resultar interesante iniciar un proceso de homologación de las legislaciones cooperativas europeas, a fin de establecer un marco jurídico cooperativo homogéneo, que en el caso de las cooperativas de consumo puede servir para el acercamiento y la colaboración entre las diversas entidades.

#### **II.2.2.2.3. El cooperativismo de consumidores en la CEE**

Desde la creación de la cooperativa de los pioneros de Rochdale, el cooperativismo de consumo en Europa ha ido alcanzando un desarrollo importante en términos generales, si bien se pueden apreciar diferencias notables entre unos países y otros.

Las cooperativas de consumo en Europa nacen aisladas, centradas principalmente en las áreas industrializadas, incrementando su número significativamente en unos cuantos años.



El carácter aislado e independiente es contrario a la esencia del cooperativismo y dificulta la subsistencia de las mismas, por lo que se inicia un proceso de unificación del sector con mayor o menor intensidad según países. La importancia del tema se demuestra en las múltiples reuniones y congresos realizados al respecto.

En función de los esfuerzos realizados se puede apreciar como en la actualidad casi todos los países europeos han creado organismos a nivel estatal que agrupan al mayor número posible de cooperativas existentes. A raíz de los procesos de concentración realizados, mediante la agrupación de las cooperativas locales en regionales, el número de cooperativas totales ha ido descendiendo continuamente.

A su vez, las cooperativas regionales han ido agrupándose a nivel estatal por motivos de eficiencia económica, nivel en el que se aprecian dos tipos de organizaciones claramente diferenciadas: una de carácter político y la otra de carácter técnico.

El órgano político viene dado por una Federación Nacional, encargada de la cohesión ideológica, representación de las cooperativas en los distintos órganos del Estado, representación internacional, desarrollo del espíritu cooperativo, etc. El órgano técnico se ocupa de las gestiones económicas, financieras, comerciales, etc.

Ante la potenciación del movimiento consumerista, las cooperativas europeas han optado por la diversificación de los servicios ofrecidos al consumidor mediante la creación de centrales de compras y laboratorios de análisis de productos y la publicación de revistas periódicas de información.

En torno a estos aspectos, se puede apreciar un amplio poder de respuesta por parte del cooperativismo de consumo europeo, que le permite obtener cuotas de mercado apreciables en un sector tan competitivo como el de la distribución comercial.

La preocupación mostrada por la Comunidad Europea ante el desarrollo del cooperativismo de consumo se ha traducido en la creación de organismos con carácter supranacional tales como EUROCOOP y el Comité Consultivo de Consumidores.

EUROCOOP es la Comunidad Europea de las cooperativas de consumidores y representa los intereses comunes de éstas ante el Parlamento Europeo, el Consejo de Ministros de la CEE y la Comisión de las Comunidades Europeas. En base a este organismo se pretende realizar una defensa organizada del consumidor que gire en torno a aspectos referidos a la protección de la salud y los intereses económicos, mediante su participación en el Comité Consultivo de Consumi-



dores de la CEE. La importancia y relevancia que alcanza este organismo viene reflejada por la siguientes cifras referidas a 1984:

Cuadro n.º II.2.2.2

**DATOS RELEVANTES DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO AFILIADAS A EUROCOOP**

<i>Variables</i>	<i>Valor</i>
N.º Entidades .....	3.191
Socios .....	15.236.000
Empleados .....	232.962
Tiendas .....	20.633
Ventas .....	3.344.500 (1)

Fuente: CIRIEC, 1989.

(1) Millones de pesetas.

EUROCOOP forma parte de diversos Comités Consultivos de la Comisión de las Comunidades Europeas, entre los cuales el más importante es el Comité Consultivo de los Consumidores, compuesto a partes iguales por representantes de COFACE, BEUC, CES Y EUROCOOP.

Una organización con cierta importancia dentro del contexto de la CEE es la Unión de Grupos Cooperativos de Detallistas de Alimentación (UGAL), que junto con EUROCOOP, constituyen los dos organismos que sobre cooperativas de consumo existen en el ámbito europeo.

UGAL es la asociación europea que reúne los grupos de compra y servicios cooperativos constituídos a nivel de comercio al por mayor por detallistas independientes, esencialmente dentro del sector de la alimentación.

Las organizaciones que componen UGAL, desde épocas antiguas (finales del siglo XIX) descansan sobre la asociación de comerciantes independientes que tratan de mejorar su situación competitiva frente a las grandes cadenas. La UGAL, fundada en 1963, representa a casi 250.000 puntos de venta, 226.000 socios y mueve 5.000 millones de ECUS de cifra de ventas.

Por lo que se refiere al proceso de integración del cooperativismo de consumo de los países de la CEE, debe señalarse que, en la actualidad, no existe en Europa un movimiento cooperativo homogéneo, dadas las diferencias apreciables que éste presenta en cada país, y por otra parte, resulta difícil plantear hoy por hoy una propuesta orgánica del conjunto de cooperativas europeas. Las causas de tal división podrían ser:



1. Las legislaciones propias de los Estados miembros de la CEE no poseen un carácter uniforme. Existen diferencias significativas no sólo en cuanto a los contenidos de las legislaciones (concepto de cooperativas, tipos) sino también en cuanto a la existencia o no de leyes específicas de cooperativas.
2. El cooperativismo de segundo y ulterior grado presenta una estructura diferente en cada país, y en muchos casos tales cooperativas se agrupan con sociedades no cooperativas o adquieren personalidad no cooperativa.
3. La mayor dificultad estriba en el hecho de que existen diversos modelos en base a ideologías distintas. Aquí aparece un aspecto fundamental: en muchos de los países europeos existen dos tipos de Federaciones, una económica y otra política. La federación económica pretende aumentar el poder de compra, de venta, transformación o nuevas iniciativas, y sus motivos son exclusivamente empresariales. La federación política pretende la representación, defensa y control de entidades. Esta diferencia funcional es la que bloquea la integración cooperativa europea. Lo deseable sería la interrelación entre el federalismo económico y el político en base a una coordinación flexible y uniformal.

A pesar de todas las diferencias analizadas, existen unas líneas esenciales que han seguido las cooperativas de consumo de forma muy similar:

1. Indicios de superación de la crisis económica desatada durante la década de los sesenta y setenta con la revolución de los sistemas de distribución y el aumento de la competencia.
2. Reestructuración de las actividades cooperativas con el fin de adaptarse a las condiciones del mercado: optimización de los recursos económicos, ahorro en costes, integración cooperativa en sentido económico y político, creación de centrales de compras.
3. Diversificación de los servicios ofrecidos a los consumidores: información periódica, verificación y comprobación de los productos.

No obstante, la mayor o menor intensidad con que se han llevado a cabo tales líneas permite hablar de distintos grados de desarrollo del cooperativismo de consumo según el país de que se trate. El Cuadro n.º II.2.2.3 permite ofrecer una visión general sobre la situación de las cooperativas de consumo en los principales países de Europa (ver Apéndice Estadístico).



Cuadro n.º II.2.2.3  
COOPERATIVAS DE CONSUMIDORES (1984)

País	N.º entidades	Socios (miles)	Empleados	Tiendas	% Mercd. alimen.	Ventas (mill. ptas.)
BELGICA						
- FNCC .....	2	428	4.704	610		
- FEBECOOP .....						16.800
DINAMARCA .....	907	974	17.270	1.640	31,0	404.800
ALEMANIA .....	52	900	63.000	3.142	10,0	857.600
FRANCIA .....	210	2.000	38.000	5.780	9,9	
G. BRETAÑA .....	112	8.475	85.880	5.800	8,5	1.005.000
ITALIA						
- LEGA .....	540	1.480	14.803	1.428	3,0	322.300
- FEDERCONSUMO .....	1.341	670	6.127	2.081	-	89.700
LUXEMBURGO .....	7	23	250	7		4.000
HOLANDA .....	5	350	2.675	127		27.400
GRECIA .....	15	26	250	23		4.200
TOTAL .....	3.191	15.326	232.959	20.638	-	2.731.800

Fuente: CIRIEC, 1989.

#### II.2.2.2.4. Ambito institucional en España

En la vertiente institucional, parece lógico pensar que el principal objetivo a conseguir durante los próximos años por el cooperativismo de consumo español, es la creación de un organismo nacional representativo, capaz de coordinar, dirigir y llevar las funciones administrativas y de representación frente a otros grupos, del conjunto de cooperativas de consumidores, con el fin de enfrentarse con un mayor ánimo de éxito al reto de la próxima década.

En este sentido, recientemente se ha constituido la Confederación de Cooperativas de Consumidores y Usuarios española. Los objetivos fundamentales de la nueva Asociación son:

- Defender y prestigiar la alternativa cooperativa como una opción de organización social basada en la dignidad de la persona, reconociéndole en consecuencia a esta última toda capacidad de decisión.
- Facilitar la relación e intercambio de experiencias entre todas las entidades asociadas.
- Representar los intereses de las cooperativas ante todo tipo de instituciones.
- Participar en organizaciones de ámbito europeo y mundial.
- Defender los intereses de los socios de las cooperativas en su condición de consumidores.



La nueva Confederación está constituida por las siguientes Federaciones, y su peso económico y social es aproximadamente el que refleja el Cuadro n.º II.2.2.4.

Cuadro n.º II.2.2.4

## DATOS DE ENTIDADES AFILIADAS A HISPACOOOP

	N.º Coops.	Socios	Facturación (1)
Federación andaluza .....	25	20.416	3.150
Federación catalana .....	85	250.000	8.194
Federación valenciana .....	9	33.000	18.500
Federación vasca .....	14	184.673	66.145
UNACO .....	317	136.500	20.200
<b>TOTAL HISPACOOOP .....</b>	<b>450</b>	<b>624.589</b>	<b>116.189</b>

Fuente: HISPACOOOP.

(1) Millones de pesetas.

La mayoría de estas cooperativas se dedican a la distribución alimentaria y productos del hogar, aunque existen otro tipo de cooperativas, entre las que destacan las hospitalarias, de cultura o libros, electricidad y agua, de pan, de servicios, etc. HISPACOOOP es miembro con pleno derecho en la asociación de cooperativas de consumo de la CEE, EUROCOOP.

La creación de esta nueva Confederación abre las puertas a la unidad y cohesión del conjunto del cooperativismo de consumo español y posibilita el desarrollo adecuado de este tipo de entidades dentro del conjunto de entidades y organismos que componen la Economía Social.

### II.2.2.3. PERSPECTIVA MACROECONOMICA DEL COOPERATIVISMO DE CONSUMO

#### II.2.2.3.1. El cooperativismo de consumo en España durante la década de los 80 y su futuro inmediato

El grado de incidencia de las cooperativas de consumidores dentro del sector de la distribución es mínimo, por cuanto la cuota de mercado conseguida varía en un intervalo del 0,5 al 2% sobre el total, frente al 18% del cooperativismo inglés, el 27,34% del sueco o el 11,5% del suizo.

Las cifras más relevantes del cooperativismo de consumo español, obtenidas del trabajo de campo realizado para este Libro Blanco y cuyos detalles metodológicos, Memoria Estadística y otros aspectos



de interés vienen recogidos en la parte II.1. de este libro y en la parte III de Anexos, aparecen reflejados en el Cuadro n.º I.19.

En base a estas cifras, puede afirmarse que es escaso el grado de incidencia en la economía nacional de las 339 cooperativas de consumo dedicadas al comercio detallista de alimentos y productos del hogar. La capacidad para asociar al consumidor es escasa, ya que los 489.556 socios representan el 1,2% de la población total. Teniendo en cuenta el ratio n.º empleados/tiendas, se obtiene una media de 7,4 empleados por punto de venta, lo cual da constancia de la escasa relevancia del volumen de empleo generado por estas entidades. Además, las 984 tiendas abiertas por las cooperativas de consumo, representan el 0,78% del total de puntos de ventas existentes en España (125.000 puntos).

La futura estrategia de las cooperativas de consumo en España ha de tener en cuenta las profundas alteraciones estructurales que durante estos últimos años se están produciendo en el sector de la distribución comercial:

1. Rápido crecimiento de la importancia del comercio asociado.
2. Crecimiento de las grandes superficies debido a los cambios en los hábitos de consumo principalmente.
3. Las modernas aplicaciones de las nuevas tecnologías al proceso de distribución comercial.
4. Una disminución en el número de comercios tradicionales y de su volumen de ventas y una mayor especialización en los pequeños y medianos establecimientos.

Todas estas circunstancias van dirigidas hacia la consecución de un sector con dimensiones operativas óptimas y estructuras organizativas eficientes, que obliga a los comercios tradicionales a buscar nuevas fórmulas empresariales para poder seguir compitiendo en el mercado: asociacionismo, franquicia y especialización.

Bajo estas condiciones, las cooperativas de consumidores españolas precisan de un replanteamiento de su estrategia, no ya para competir con ciertas garantías de éxito, sino para sobrevivir ante la fuerte avalancha de capital extranjero acumulado en este sector.

#### II.2.2.3.2. Distribución geográfica

La distribución geográfica de las cooperativas de consumo en España viene dada por el Cuadro n.º II.2.2.5 referido a cifras de 1988, y obtenido a partir del trabajo de campo realizado.



Hay que destacar que para el análisis del trabajo de campo efectuado, se han despreciado las siete cooperativas de consumo cuya existencia se estima en Canarias según el directorio, por cuanto ninguna de las incluidas en el Directorio ha respondido al cuestionario presentado en dicho estudio empírico. Igualmente, los datos correspondientes a algunas Comunidades Autónomas, habrá que tomarlos con cautela, puesto que el nivel de respuesta del cuestionario ha sido mínimo. Así, para las Comunidades de Castilla-León, Galicia, Baleares, Madrid y Murcia, la información obtenida es de escasa fiabilidad. Los comentarios correspondientes y otros detalles referentes al respecto aparecen en la Memoria Estadística de este Libro.

El análisis correspondiente a las cooperativas Eroski y Consum se ha realizado de forma independiente, puesto que el comportamiento empresarial de tales entidades es sensiblemente distinto al del conjunto del sector. La preponderancia de ambas entidades sobre la totalidad del sector, podría distorsionar los resultados obtenidos por el trabajo de campo.

Cuadro n.º II.2.2.5

**DATOS RELEVANTES DE COOPERATIVAS DE CONSUMO  
POR COMUNIDADES AUTONOMAS  
(2.º SEMESTRE 1990) (INCLUYE EROSKI Y CONSUM)**

C. Autónomas	Núm. de Socie.(1)	Socios (miles)(2)	Empleados (2)(3)	Tiendas (2)
Andalucía .....	51	71	717	150
Aragón .....	11	5	40	15
Asturias .....	7	2	*	7
Baleares .....	10	14	135	35
Canarias .....	7*	*	*	*
Cantabria .....	4	2	28	4
Castilla-León .....	20	2	40	20
Castilla-La Mancha .....	25	9	89	29
Cataluña .....	31	31	361	49
Extremadura .....	18	7	72	21
Galicia .....	21	42	28	21
Madrid .....	32	10	32	16
Murcia .....	7	1	10	7
Navarra .....	12	6	147	12
País Vasco .....	33	2 40	3.879	374
La Rioja .....	3	2	39	6
C. Valenciana .....	47	45	1.246	182
<b>TOTAL .....</b>	<b>338</b>	<b>488</b>	<b>6.863</b>	<b>948</b>

\* Información de escasa fiabilidad.

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social, 1991.

(1) Creadas antes del 31-12-88 con actividad en 2.º semestre 1990.

(2) En el 2.º semestre de 1990.

(3) Sin contabilizar trabajadores eventuales.



La distribución de las cooperativas de consumo, obtenida del trabajo empírico realizado, muestra el elevado grado de concentración geográfica que presentan estas entidades. El sector se centra en cinco Comunidades Autónomas principalmente: Andalucía (15% del total), Valencia (14%), País Vasco (9,7%), Madrid (9,46%) y Cataluña (9,1%). Otras cuatro Comunidades, Castilla-La Mancha (7,4%), Galicia (6,2%), Castilla-León (6%) y Extremadura (5,3%) se sitúan en un nivel intermedio. El resto de Comunidades poseen unos niveles muy bajos situados entre el 3 y el 1 % del total de entidades. Por tanto, tan sólo cinco Comunidades Autónomas alcanzan el 57,2% del total de cooperativas de consumo existentes en España (más de la mitad).

Así, la mayor capacidad para aglutinar al consumidor la presenta el País Vasco con el 49% del total de socios existentes. Igualmente, el País Vasco aglutina a un mayor número de empleados al cubrir un 56,5% del total.

De los datos facilitados se desprende una cierta preponderancia del cooperativismo de consumo vasco, si bien hay que tener en cuenta que la mayor parte de las cifras proceden de una única cooperativa, Eroski, y el resto de las cooperativas vascas adolecen de las mismas deficiencias que el conjunto del cooperativismo de consumo español. Igualmente, la importancia relativa ejercida por la Comunidad Valenciana sobre el total nacional, se debe a la influencia de una sola cooperativa, Consum.

Por consiguiente, el elevado grado de concentración del sector, se debe más que a la preponderancia de ciertas Comunidades Autónomas, al peso que tienen algunas entidades en particular.

### II.2.2.3.3. Actividad económica

Las cooperativas de consumidores en España son de distintas clases en función del producto o servicio que ofrecen a la comunidad. Así, existen cooperativas de suministro de agua, de electricidad, de servicios turísticos, de libros y material escolar, de artículos para el hogar, etc. Hay que mencionar el hecho de la existencia de una abundante cantidad de cooperativas de consumo dedicadas a la confección y venta de pan, sobre todo a nivel de barrios y localidades, las famosas Panificadoras. La cooperativa de consumo panificadora más importante de España es la Sociedad Cooperativa andaluza San Francisco de Borja fundada en 1970, que actualmente posee 33 socios trabajadores y 1472 socios de consumo que facturan 509 millones de ptas. en ventas y 28 millones de ptas. en inversión. Posee una superficie total de ventas de 1.291 m<sup>2</sup>.



Otra actividad importante de las cooperativas de consumo es la distribución de libros, material escolar, juguetes y otros artículos educativos, culturales y de ocio.

En este sentido, la cooperativa catalana **ABACUS** realiza una labor importante mediante la venta de 2.000 millones de ptas., la inversión de 76,1 millones de ptas. y la influencia de 75 socios trabajadores y 70.000 socios de consumo, entre profesores, estudiantes, amas de casa y funcionarios administrativos. Posee seis establecimientos con una superficie total de ventas de 5.050 m<sup>2</sup>.

Las anteriores clases de cooperativas de consumo han quedado excluidas de este estudio, que, como se ya ha sido dicho, se ha circunscrito a las cooperativas de comercio detallista de alimentos y productos del hogar. La estructura de estas cooperativas queda reflejada en el Cuadro n.º II.2.2.6.

Cuadro n.º II.2.2.6

**VOLUMEN DE VENTAS DE COOPERATIVAS DE CONSUMO SEGUN TIPOS DE PRODUCTOS 1988 (EXCLUIDAS EROSKI Y CONSUM)**

<i>Tipos de productos</i>	<i>Valor (1)</i>	<i>%</i>
Productos alimenticios .....	33.254,64	55,76
Productos de limpieza y art. del hogar .....	13.597,66	22,80
Otros productos .....	12.786,57	21,44
<b>TOTAL VENTAS AÑO 88 .....</b>	<b>59.638,87</b>	<b>100,00</b>

(1) En millones de pesetas.

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.

**II.2.2.3.4. Dimensión y cooperativas de segundo grado.  
El caso Eroski**

La dimensión de las cooperativas de consumo viene definida por tres variables: número de establecimientos por entidad, superficie total ocupada y volumen total de ventas. (Cuadro n.º II.2.2.7).

Del total de la muestra, el 83,6% posee un único establecimiento de venta, tan sólo el 8,2% poseen dos o tres, y el 8,1% cuatro o más puntos de venta abiertos al público.

Ello da constancia, en primer término, de la escasa implantación de este tipo de entidades. Según Comunidades Autónomas, son Andalucía, Valencia, País Vasco y Cataluña las que mayor porcentaje de establecimientos poseen.



La media de establecimientos de venta al público por entidad es de 1,69 para el total nacional, cifra que muestra una débil expansión del sector en el mercado alimenticio nacional. Por Comunidades Autónomas, Andalucía y Valencia superan la media nacional (2,94 y 2,53 respectivamente). El total de establecimientos es de 561. Considerando Eroski y Consum, el número total asciende a 948 establecimientos.

Cuadro n.º II.2.2.7

**DISTRIBUCION DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS  
COOPERATIVAS DE CONSUMO POR COMUNIDADES  
AUTONOMAS 1990 (VALORES MEDIOS)**

Comunidad Autónoma	N.º establecimientos	Superficie (m <sup>2</sup> )
Andalucía .....	2,94	850,44
Aragón .....	1,33	203,33
Asturias .....	1,00	90,00
Baleares .....	3,50	1.180,00
Cantabria .....	1,00	380,00
Castilla-León .....	1,00	150,00
Castilla-La Mancha .....	1,17	226,91
Cataluña .....	1,58	631,92
Extremadura .....	1,18	222,18
Galicia .....	1,00	100,00
Madrid .....	0,50	182,00
Murcia .....	1,00	115,00
Navarra .....	1,00	2.475,00
País Vasco .....	1,62	1.588,00
Rioja .....	2,00	600,00
Valencia .....	2,53	313,16
<b>TOTAL .....</b>	<b>1,69</b>	<b>564,92</b>

Excepto Canarias.

Fuente: CIRIEC- España. Libro Blanco de la Economía Social.

*Sin considerar Eroski, Consum*

La superficie media destinada a la venta es de 564,92 m<sup>2</sup>. Tan sólo tres Comunidades Autónomas superan los 1.000 m<sup>2</sup>: Navarra, Euzkadi, y Baleares. No obstante, para los casos de Navarra y Baleares, la información obtenida es de escasa fiabilidad.

El volumen de ventas medio es de 176,97 millones de pesetas, alcanzando un total de 59.638,89 millones de pesetas en ventas en 1988. Estos valores muestran el escaso nivel de implantación de estas entidades con respecto al conjunto del sector minorista español, el cual posee una media de 4.334 millones de pesetas en ventas. No obstante, añadiendo la facturación obtenida por Eroski y Consum, el volumen medio de ventas es de 347,12 millones de pesetas, y el total facturado asciende a 117.674 millones de pesetas para el año 1988.



La media de trabajadores fijos del sector es de 10,42. Según tramos, el 60,2% de cooperativas de consumo tiene contratados menos de 5 empleados y el 20,7% entre 5 y 9; es decir, el 80,9% del total de estas entidades posee menos de 9 trabajadores. El total de trabajadores en plantilla existentes en el sector en 1988 es de 3.511 para la 337 cooperativas de la población estimada. Considerando Eroski y Consum, el total ascendió a 7.053 empleados.

Cuadro n.º II.2.2.8

**DISTRIBUCION DEL NUMERO DE TRABAJADORES  
COOPERATIVAS DE CONSUMO POR COMUNIDADES  
AUTONOMAS 1990  
(VALORES MEDIOS)**

Comunidad Autónoma	N.º. actual de trabajadores	
	Entidades	N.º
Andalucía .....	51	14,06
Aragón .....	11	3,67
Baleares .....	10	13,50
Cantabria .....	4	7,00
Castilla-León .....	20	2,00
Castilla-La Mancha .....	25	3,58
Cataluña .....	31	11,67
Extremadura .....	18	4,00
Galicia .....	21	7,00
Madrid .....	32	1,00
Murcia .....	7	1,50
Navarra .....	12	12,25
País Vasco .....	33	43,57
La Rioja .....	3	13,00
C. Valenciana .....	47	3,11
<b>TOTAL .....</b>	<b>325</b>	<b>10,42</b>

Excepto Asturias y Canarias.

SIN considerar Eroski, Consum

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.

Por Comunidades Autónomas, el País Vasco es con diferencia el que mayor media de trabajadores posee (sin considerar Eroski) con 43,57 empleados por entidad. La Rioja, Cataluña, Andalucía y Navarra superan ligeramente la media nacional.

Importante es la conclusión obtenida a partir de los datos facilitados por el trabajo de campo sobre el nivel de antigüedad del empleo de las cooperativas de consumo españolas, que se muestran en el Cuadro n.º II.2.2.9.



Cuadro n.º II.2.2.9

**NIVEL DE ANTIGÜEDAD EMPLEO**  
(2.º SEMESTRE 1990)

<i>Antigüedad</i>	<i>N.º</i>	<i>%</i>
Trabajadores menos de 2 años .....	496	14,12
Trabajadores más de 2 años .....	3.015	85,88
<b>TOTAL TRABAJADORES *</b> .....	<b>3.511</b>	<b>100,00</b>

\* Sobre una población estimada de 337 entidades.

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.

El 85,88% del total de trabajadores posee más de dos años de antigüedad. Este hecho pone de relieve el elevado grado de estabilidad del sector de las cooperativas de consumo españolas, como generador activo de puestos de trabajo estable, al igual que sucede con los otros tipos de entidades cooperativas, especialmente con las Sociedades Anónimas Laborales y las de Trabajo Asociado.

El ranking de las seis primeras cooperativas, según cifras de negocios para el año 1988, es el que aparece reflejado en el Cuadro n.º II.2.2.10.

Cuadro n.º II.2.2.10

**PRINCIPALES COOPERATIVAS DE CONSUMO ESPAÑOLAS 1990**

<i>Sociedad</i>	<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Ventas (1) (mill. ptas.)</i>	<i>Socios</i>	<i>Empleados</i>	<i>Establecim.</i>
EROSKI .....	País Vasco .....	47.521	152.400	2.442	322
CONSUM .....	Valencia .....	10.160	27.391	1.100	66
BIDE ONERA ....	País Vasco .....	3.155	10.000	135	4
COAECO .....	Andalucía .....	1.490	10.000	79	6
LA MERCED ....	Castilla-León .....	2.300	8.077	120	13
SAN CARLOS ...	País Vasco .....	1.185	5.900	68	1
<b>TOTAL .....</b>	<b>6 ENTIDADES ....</b>	<b>65.811</b>	<b>213.768</b>	<b>3.944</b>	<b>411</b>
<b>% S/TOTAL COOP. CONSUMO .....</b>		<b>55,92%</b>	<b>43,65%</b>	<b>54,16%</b>	<b>42,90%</b>
<b>TOTAL SECTOR ESPAÑA *</b> .....		<b>117.674</b>	<b>489.556</b>	<b>7.281</b>	<b>958</b>

\* Sobre una población estimada de 339 entidades.

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social. 1991.

(1) En el ejercicio de 1988.

— En base a este cuadro se puede apreciar una diferencia notable en la cifra de ventas entre Euskadi y el resto de entidades, dando constancia del elevado grado de concentración del cooperativismo de consumo español en dos o tres entidades fundamentales.



Por otro lado, durante los últimos años de la década se ha producido una pérdida de fuerza respecto a la presencia de estas entidades en la sociedad. Así, frente al éxito de Eroski y Consum, se han producido numerosos fracasos tales como CODECO en La Coruña, COSEVA de Sevilla, BANAHORSE de Córdoba, la UTECO de Vizcaya, la Central de Compras Unificada a nivel estatal, COEBA de Madrid o SUPERCOOP de San Fernando.

El cooperativismo de segundo grado en el movimiento consumerista español ha sido una fórmula de integración muy poco utilizada, dado el excesivo grado de individualismo y aislamiento que ha caracterizado a este tipo de entidades en España.

El nivel de intercooperación de las cooperativas de consumo es bajo, teniendo en cuenta que tan sólo el 24,20% del total de estas entidades pertenecen a una cooperativa de segundo grado o a una asociación de empresas (grado de asociacionismo débil a pesar de ser una estrategia importante frente al poder de las grandes cadenas de hipermercados). Por Comunidades Autónomas, este nivel asociativo mejora en el caso de Cataluña y País Vasco.

Sin embargo, el nivel de afiliación a una Federación de cooperativas es sensiblemente mayor, pues alcanza el 54,90% del total.

El presente cuadro, obtenido a partir del trabajo empírico, muestra el nivel de intercooperación de este tipo de entidades sobre aquellas comunidades de las que se posee una información fiable.

#### Cuadro n.º II.2.2.11

#### GRADO DE INTERCOOPERACION A NIVEL AUTONOMICO 1988 (2.º SEMESTRE 1990)

Comunidad Autónoma	Integración 2.º grado % *	Federación % *
Andalucía.....	3,25	52,94
Castilla-La Mancha .....	16,00	60,00
Cataluña .....	25,81	74,19
Extremadura .....	**	16,67
País Vasco .....	21,00	59,09
C. Valenciana .....	14,89	44,68
Resto CCAA .....	**	-
Conjunto nacional .....	24,20	54,90

\* Porcentaje sobre el total autonómico.

\*\* Información de escasa fiabilidad.

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



Como se puede observar, el nivel de cooperación de tales comunidades autónomas es bajo, inferior a la media nacional, salvo el caso de Cataluña.

Mención aparte merece el caso de la cooperativa de consumo líder en España, es decir, EROSKI. Los datos estadísticos de Eroski muestran una fuerte evolución por parte de sus entidades en cada una de las variables económicas consideradas.

Así, el volumen de ventas ha ido incrementando su valor absoluto año tras año hasta alcanzar los 59.950 millones de pesetas en el año 1989, consiguiendo el liderazgo de las empresas distribuidoras del País Vasco. El número de socios también ha tenido un incremento continuado, aunque con menor intensidad (1909 socios trabajadores y 152.413 socios de consumo), al igual que las inversiones realizadas por esta entidad (7.926 millones de ptas. en 1989).

La red de establecimientos está constituida por dos Hipermercados con 6.000 m<sup>2</sup>. de superficie de venta cada uno, situados en Vitoria-Asateguieta y en Leioa; 86 Supermercados con superficie media de 1.000 m<sup>2</sup>. cada uno, situados a lo largo del País Vasco y Navarra; 21 tiendas especializadas en textil, electrodomésticos y muebles; y dos «Cash and Carry» o Autoservicios al por mayor, situados en Lasarte y Berango.

Además, cuenta con una línea franquiciada de establecimientos de proximidad que con el nombre de Erosle cuenta en la actualidad con 204 puntos de venta regentados por detallistas independientes; y una gama de 600 productos propios que en 1989 alcanzó unas ventas de 14.008 millones de pesetas (15,26 % sobre el total de productos vendidos por la cooperativa), incrementando su porcentaje de participación sobre las ventas totales año tras año. También posee doce oficinas de la Agencia de Viajes EROSKI BIDAIAK.

Las actividades consumeristas de la cooperativa se concentran en aspectos fundamentales como la gestión de calidad a través de la verificación de los productos (1.182 análisis de productos realizados en 1986); la formación del socio consumidor mediante sesiones y actos (928 actos realizados en 1986), la información a los usuarios con la publicación de revistas («Eroski» con más de 65.000 ejemplares mensual y «fichas» de Divulgación de productos) y la emisión de programas radiofónicos (más de 60 horas de presencia en antena).

#### **II.2.2.3.5. Perspectivas futuras del cooperativismo de consumo español**

Ante la universalización de los mercados, el crecimiento vertiginoso de los intercambios comerciales y la desprotección de los mer-



cados nacionales en aras de la internacionalización de la economía, las cooperativas en general, y las de consumo en particular, se encuentran con una serie de problemas adicionales específicos, además de los propios de cualquier empresa que ha de competir en un mercado de continua evolución.

Efectivamente, el reto planteado por la creación del Mercado Unico contrasta con la escasa dimensión de estas entidades, y con la reducida capacidad en cuanto a innovación tecnológica y adaptación a los cambios organizacionales surgidos con la nueva revolución científico-técnica, lo cual supone reaccionar con lentitud a los cambios producidos en los mercados. La independencia y aislamiento de las cooperativas de consumo hacen imposible la consecución de economías de escala en tecnología, investigación o comercialización, y una posible incidencia en los mercados internacionales.

Por estos motivos, el cooperativismo de consumo español debe iniciar un proceso de integración cooperativa, que pasa, tanto por las fusiones y absorciones, como por el desarrollo del cooperativismo de segundo grado y constitución de una Federación de cooperativas de consumo única capaz de aglutinar en su seno, a una parte representativa del sector, con el fin de adquirir prestigio y participación a nivel nacional e internacional. La situación del momento y el porvenir exigen un fuerte ritmo de las inversiones en investigación, tecnología punta y técnicas de dirección y marketing apropiadas.

El nivel de inversión de las cooperativas de consumo españolas en asesoramiento, publicidad, información y formación cooperativa es bajo. Teniendo en cuenta los resultados del trabajo de campo, el 72,89% de las cooperativas de consumo no se asesoran en I+D, el 85,84% no realizan publicidad y marketing, el 84,64% no practica ningún tipo de información divulgativa y alrededor del 82,22% no dedican ningún tipo de ayuda a la formación de los socios. Estos porcentajes se reducen a un 74,40%, en el caso de realización de viajes para conocer experiencias del sector, y a un 77,41% en el caso de realización de trabajos de colaboración con otras cooperativas.

Las perspectivas futuras de las cooperativas de consumo españolas van a venir determinadas por la capacidad del mismo para compaginar tres dimensiones relevantes, a saber:

a) *Trabajar con mentalidad de empresa de distribución*

Se trata de obtener una asignación eficiente de los recursos de la empresa con el fin de ofrecer productos o servicios con alta calidad, a precios similares a los de la competencia (Supermercados, Hipermer-

baja  
esta cooperativa



cados), y de adaptarse con rapidez y certeza a los continuos cambios en los ámbitos y preferencias de los consumidores.

*b) Organizar e integrar a los consumidores en la actividad de la cooperativa*

La figura del socio de consumo es una de las figuras relevantes en las cooperativas de consumo, por cuanto éstos participan directa o indirectamente en las decisiones de las asambleas. Su número refleja la incidencia que este tipo de entidades tiene sobre la sociedad. En este sentido, el número reducido de socios de consumo, indica el escaso peso que estas entidades tienen sobre la sociedad española. Del trabajo de campo realizado, se desprende que el número medio de socios por entidad es de 914. El total de socios asciende a 309.765. Considerando Eroski y Consum la cifra es de 489.556.

Hay que tener en cuenta que aún existe un 41,4% de cooperativas de consumo que sigue sin hacer uso del Fondo de Educación y promoción cooperativa. Por otra parte, el porcentaje del Fondo destinado a formación de los socios y empleados apenas alcanza el 30%. Ello demuestra el escaso nivel de formación adquirida por los empleados y socios de este tipo de entidades.

La formación debe ir dirigida en un doble sentido:

- La formación eminentemente cooperativa: consiste en la formación en temas de cooperativismo y cooperación, con el fin de facilitar una formación adecuada para trabajar y participar con conocimientos dentro del ámbito cooperativo.
- Formación profesional: el cooperativista debe poseer una serie de conocimientos técnicos inherentes a su empleo. En este sentido, es de destacar la formación técnica y profesional de la dirección y personal de oficinas, por cuanto deben adquirir conocimientos en contabilidad, marketing, financiación y temas de dirección y administración, para poder realizar una gestión profesionalizada de la cooperativa.

*c) Organizar e integrar a los trabajadores en la marcha de la empresa*

La plena integración del trabajador en el negocio de la cooperativa y la consecución de una gestión compartida entre consumidores y trabajadores supone introducir un factor de racionalidad y coherencia en la entidad y una forma de aumentar la eficacia y eficiencia en la gestión empresarial.



De las entidades consultadas, el 41,7% asegura no poseer gerente o director alguno. Las entidades que sí poseen un director o gerente, afirman tener una relación de socio con el mismo en un 65,1% de los casos.

El nivel de formación del gerente, en el caso en que existe, es bajo (un 55,9% sólo posee estudios primarios aunque el 21,5% tiene titulación universitaria), lo cual denota una calidad de la gestión baja. Ello queda confirmado cuando se tiene en cuenta que sólo el 32,1% de las cooperativas poseen un ordenador. No obstante, parece importante decir que casi el 58,3% poseen un Plan de Gestión.

A pesar de las dificultades manifiestas, las cooperativas de consumo solicitan sólo en un 24% las ayudas de las Administraciones Públicas. Las que no han solicitado ayudas alegan como motivos principales que no se necesitó (53,6%) o que no se tuvo información (42,5%).

Otro aspecto importante es el referente a la existencia de cooperativas de consumo que poseen socios de trabajo.

Del total de la población estimada (incluidas Eroski y Consum), 38 son cooperativas de trabajo asociado (el 11,1% del total de cooperativas de consumo), según se desprende de los resultados obtenidos a partir del trabajo de campo realizado.

Ello supone, que tan sólo un pequeño número de cooperativas de consumo, lo son también de trabajo asociado.

No obstante, hay que tener en cuenta que dichas cooperativas son las más importantes del sector (mayor implantación, mayor tamaño, mayor número de socios y trabajadores y mayor volumen de ventas).

Las posibles alternativas a desarrollar por el cooperativismo de consumo son:

a) *El aumento del volumen de ventas:*

Su fundamento se basa en las economías de escala y la reducción de costes, lo cual permite abaratar los precios de los productos. Otra opción a los precios reducidos es la diferenciación en los servicios comerciales, consistente en la creación de una imagen atractiva del establecimiento diferenciándolo de los competidores.

b) *La mejora de la productividad:*

En este aspecto resulta más difícil determinar una estrategia comercial por simple cuestión conceptual. El tema central en este senti-



do es la sustitución capital-trabajo y el grado de profesionalidad y de eficiencia de los empleados.

c) *Crecimiento externo e integración:*

Es quizás la mejor alternativa posible para el pequeño comercio, por cuanto supone una capacidad de crecimiento y mayor facilidad para obtener economías de escala, capacidad tecnológica, reducción de costes, etc.

Sin embargo, la mayor arma que presenta la pequeña empresa comercial frente al poderío de las grandes cadenas distribuidoras, es sin duda alguna la orientación al consumidor y el posicionamiento en el mercado. Resulta necesario adaptar la oferta a la demanda de los consumidores y seleccionar un determinado segmento de mercado en el que se posea una posición ventajosa frente a la competencia.

#### II.2.2.4. LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO EN ESPAÑA. ANÁLISIS EMPRESARIAL

##### II.2.2.4.1. **Carácter empresarial de las cooperativas de consumo**

La Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, se ocupa de regular a las cooperativas de consumo en el capítulo XII sección tercera, artículos 127 y 128. Previamente, en el artículo 116, al distinguir las clases de cooperativas que pueden existir, se refiere a las de consumo como «cooperativas de consumidores y usuarios», término legal de las mismas. El artículo 127 las define como «las que asocian a personas físicas y tienen por objeto procurar, en las mejores condiciones de calidad, información y precio, bienes y servicios para el consumo o uso de los socios y de los familiares que habiten con ellos».

De la definición legal se deduce un cierto carácter social de estas entidades heredado del pasado histórico, destacando el hecho que su actividad se centre en particular en el socio de la cooperativa. No obstante, la Ley permite la realización de operaciones con terceros no socios.

Los resultados de tales operaciones deberán tratarse de forma diferenciada y anotarse contablemente de manera clara y precisa como resultados extracooperativos.

En los países donde ha existido una protección fiscal determinada sobre las entidades cooperativas (España, Italia, Alemania, Bélgica,



Estados Unidos, Japón, etc.), los diferentes gobiernos lo han condicionado a la exigencia de seguir operando con exclusividad hacia el socio, por lo que el arraigo de esta práctica ha sido muy profundo, al menos hasta principios de la última década. Los cambios en el entorno económico han ido obligando a cambiar esta mentalidad tanto por parte de los cooperativistas como por la misma Administración, replanteando el tema jurídicamente.

El objetivo fundamental de la cooperativa de consumo ha sido desde siempre facilitar una serie de servicios y bienes a sus asociados, en las mejores condiciones posibles.

La ventaja competitiva de algunas cooperativas de consumidores en Europa reside en el hecho de ofertar unos productos de calidad similar a los de la competencia pero a precios relativamente más bajos. Ello supone adquirir una sensibilidad manifiesta para con los consumidores al ofrecerles, no sólo productos de calidad y precios adecuados, sino también la garantía en cuanto a sanidad e higiene y los valores y formación adecuados para poder apreciar y juzgar con rigor y crítica tal garantía.

Sin embargo, junto a estos objetivos claramente empresariales, las cooperativas pretenden otros objetivos de carácter más social que en la práctica suelen enfrentarse con los primeros.

Se refiere a los fundamentos de la democracia cooperativa, tan arraigados en este tipo de entidades. Estos principios vienen reflejados a través de una gestión democrática de la entidad sustentada en base a dos pilares principales: la irrelevancia del capital en la toma de decisiones y la importancia de los órganos sociales de la cooperativa en tales decisiones.

El replanteamiento de los objetivos de la cooperativa de consumo, tanto económicos como sociales, se sitúa en torno a dos cuestiones fundamentales:

Una, que la cooperativa se encuentra participando en un mercado de competencia dentro de un sector en igualdad de condiciones, y por tanto ha de ofrecer productos con relación calidad-precio superior o al menos igual a la de sus competidores; pero además, aprovechando las ventajas en cuanto a su carácter de defensa y apoyo al consumidor y de distribución de productos con garantías sanitarias máximas y con etiquetado perfectamente lícito o explícito;

Y otra, que el cooperativismo de consumo español debe dejar de vivir aislado, e iniciar un proceso de acercamiento entre las diferentes cooperativas y organizaciones con vistas a la cooperación y a la integración en estructuras más sólidas y amplias.



#### II.2.2.4.2. Tipología empresarial de las cooperativas de consumo

Cuando se pretende obtener una tipología o clasificación de un tipo determinado de empresa, se pueden utilizar variables de muy diversa índole. En el caso de las cooperativas de consumo, se podría llevar a cabo una tipología empresarial de las mismas en función de la actividad económica, del volumen de ventas facturado, del número de empleados, del número de socios inscritos o del volumen de puntos de venta abiertos.

Sin embargo, en este caso resultaría baladí obtener una clasificación en torno a estas variables por cuanto vendría a demostrar algo evidente y que ya se ha comentado sobremanera: el excesivo grado de concentración y heterogeneidad del sector, por cuanto unas pocas entidades acaparan el 50% del total de porcentajes de las variables mencionadas. Sin embargo, sí podría resultar enriquecedor establecer una tipología empresarial en función del grado de sensibilidad de la entidad hacia el consumidor, medido éste en torno al hecho de la existencia o no de laboratorios donde se analicen los productos comercializados y en torno a la posibilidad de elaboración de los propios productos que después se comercializan.

Así, se puede distinguir entre:

- Cooperativas de consumidores altamente sensibles: fabricación y comercialización de productos con un control de calidad y análisis del producto.
- Cooperativas de consumo sensibles: se cuenta con un control de calidad y análisis del producto, si bien no se produce, aunque se poseen marcas propias.
- Cooperativas moderadamente sensibles: cooperativas con marcas propias del producto pero sin laboratorio analítico.
- Cooperativas de débil sensibilidad: la cooperativa se dedica única y exclusivamente a comercializar los productos.

Esta tipología puede resultar interesante, dada la importancia que actualmente está adquiriendo dentro del sector de la distribución, la sensibilidad hacia el consumidor mediante la defensa y el apoyo a la participación del mismo en la determinación de la producción y la calidad.

La tipología, si bien obedece a un concepto subjetivo, trata de ser determinante mediante variables objetivas como son la existencia o no de laboratorios y de análisis de los productos y el grado de actividad



de la cooperativa (dedicada a la producción y comercialización, o sólo a la comercialización).

#### TIPOLOGIA DE COOPERATIVAS DE CONSUMO

<i>Nivel Investigador</i>	<i>Grado de actividad</i>	<i>Fabricación y comercialización</i>	<i>Comercialización con marcas propias</i>	<i>Simple Comercialización</i>
CONTROL CALIDAD	ALTAMENTE SENSIBLE		SENSIBLE	
ANALISIS PROD. SIN LABORATORIO			MODERADAMENTE SENSIBLE	DEBIL SENSIBILIDAD

Este sería el aspecto gráfico referente a tal tipología.

Esta tipología puede servir para conocer el grado de sensibilidad hacia el consumidor que poseen las cooperativas de consumo españolas, a fin de tener constancia de las variaciones que habría que ir introduciendo al respecto. Además, permitirá conocer el número de cooperativas altamente sensibles, y dónde se hallan ubicadas geográficamente.

También cabe la posibilidad de introducir el grado de información hacia el consumidor medido en función de la cantidad de revistas y publicaciones editadas así como de la realización de seminarios y sesiones de formación al consumo.

Según los resultados obtenidos en el trabajo de campo, la mayoría de las cooperativas de consumo españolas se sitúan en un nivel de débil sensibilidad. Tan sólo unas pocas cooperativas, situadas en el País Vasco y Valencia, se dedican a la fabricación y comercialización de productos, mediante el control de la calidad de los mismos.

#### II.2.2.4.3. Aspectos económicos. El retorno cooperativo

El artículo 84 de la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas determina el reparto de los excedentes netos del ejercicio en base a:

- El 30% al Fondo de Reserva Obligatorio y/o al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa.
- El resto se destinará según lo acordado en la Asamblea General de cada ejercicio a incrementar los Fondos Sociales anterior-



mente mencionados, a retorno cooperativo y, en su caso, a la participación en los resultados de los trabajadores.

Las cantidades destinadas a los Fondos Sociales así como los resultados obtenidos de actividades extracooperativas (operaciones con terceros o incrementos del patrimonio) tienen carácter irrepartible.

En cuanto al reparto cooperativo entre los asociados, el artículo 86 de la presente Ley determina que éste «se acreditará a los socios en proporción a las operaciones, actividades o servicios cooperativizados realizados por cada socio en la cooperativa». En ningún caso se acreditará en función del capital aportado. El retorno podrá materializarse entregándolo al socio al aprobarse las cuentas del ejercicio, incorporándolo al capital social o incorporándolo temporalmente a un Fondo determinado según unas condiciones.

Por lo tanto, el reparto individualizado de una parte del excedente al socio cooperativo es algo consustancial a este tipo de entidades, y adquiere un carácter tradicional y propio que hay que tener en cuenta.

En el caso de las cooperativas de consumo, el retorno cooperativo puede acreditarse en proporción a las compras realizadas por cada socio en la cooperativa.

La asignación de una parte del excedente neto obtenido como retorno cooperativo supone una reducción en la posibilidad de inversión empresarial de la cooperativa, optando por la consecución de un beneficio inmediato a corto plazo (a un año) frente a la posibilidad de un beneficio a largo plazo derivado de las características propias de la estructura económica de las cooperativas de consumo que se analizarán más adelante.

Por esta razón, el retorno cooperativo ha ido reduciéndose con el paso de los años: durante los años veinte y treinta se situaba entre el diez y el veinte por cien sobre las compras efectuadas; hacia la década de los años cincuenta había descendido a un cinco u ocho por cien, y hacia los años setenta ya alcanzaba tan sólo el dos por cien.

Actualmente, muchas cooperativas europeas lo han suprimido de su política social hacia el socio, y las que lo mantienen, como es el caso de las suecas, lo sitúan en torno al 1,5 y el 0,5% y suelen pedir a sus socios que renuncien al mismo en favor de las cooperativas y otras obras sociales.

El mantenimiento del retorno cooperativo ha obedecido a la fidelidad hacia los principios cooperativos. Sin embargo, en la actualidad las cooperativas optan por una fórmula diferente: en vez de repartir retornos a los socios, tales porcentajes los destinan a la mejora de la

retornos

⊖



gestión de la cooperativa, lo cual a largo plazo redundará en beneficio del propio socio de la cooperativa.

Según los resultados económicos obtenidos mediante el trabajo de campo, la liquidación anual efectuada a los socios (retorno cooperativo) ha seguido una evolución descendente durante los tres últimos años, pasando del 0,57% sobre el total de la cuenta de resultados de 1986 (0,62 millones de pesetas) al 0,06% en 1988 (0,10 millones de pesetas).

#### **II.2.2.4.4. Análisis financiero y económico de las cooperativas de consumo**

Para la realización de este estudio se utiliza el trabajo de campo realizado para este Libro Blanco.

Las conclusiones económicas y financieras obtenidas se refieren a una población estimada de 339 entidades. Los balances y cuentas de explotación agregados así como los ratios financieros y económicos se han elaborado *excluyendo* a las cooperativas EROSKI y CONSUM.

##### *a) Análisis del balance*

La evolución del balance de las cooperativas de consumo españolas ha sido expansiva durante los años 1986, 87 y 88, llegando a alcanzar el último año un valor medio por entidad de 66,75 millones de pesetas.

Analizando el activo se observa que las dos partidas con mayor peso son el inmovilizado neto y las cuentas de deudores, si bien el porcentaje relativo sobre el total del activo de estas dos partidas ha descendido en 1988, sobre todo en el caso del inmovilizado. Por el contrario, el nivel de existencias y de cuentas financieras ha aumentado, si bien siguen teniendo porcentajes inferiores.

La mayor cantidad de recursos financieros de las cooperativas de consumo corresponde a los recursos ajenos a corto plazo (deudas a corto), mostrando una tendencia ascendente y llegando a alcanzar más de la mitad del total del pasivo (el 61,54% en 1988). Las deudas a largo plazo alcanzan un porcentaje muy bajo, e incluso, con una tendencia descendente.



Cuadro n.º II.2.2.12

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION  
DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO  
(VALORES AGREGADOS EN MILLONES DE PESETAS  
CORRIENTES)**

	1986		1987		1988	
<b>ACTIVO</b> .....	11.480,56	100	14.027,00	100	22.161,00	100
Inmovilizado neto .....	4.468,72	38,9	5.557,68	39,6	6.566,96	29,6
Existencias .....	1.782,84	15,5	1.766,24	12,6	5.985,96	27,0
Deudores .....	3.944,16	34,4	5.551,04	39,6	6.613,44	29,9
Cuentas Financieras .....	1.284,84	11,2	1.152,04	8,2	2.994,64	13,5
<b>PASIVO</b> .....	11.480,56	100	14.027,00	100	22.161,00	100
Recursos propios .....	4.940,16	43,0	5.999,24	42,24	6.686,48	30,2
Deudas M. Largo P. ....	1.480,72	12,9	1.726,40	12,3	1.835,96	8,3
Deudas Corto Plazo .....	5.059,68	44,1	6.301,36	44,9	13.638,56	61,5

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Los recursos propios también poseen una cierta importancia, pues en 1988 representaban el 30% del total del pasivo.

*b) Análisis de la cuenta de resultados*

El volumen medio de ventas para el año 1988 fue de 176,97 millones de pesetas, con una tasa de crecimiento respecto al año anterior del 55,69%. (Cuadro n.º II.2.2.13). Este valor ha ido aumentando a tasas de crecimiento cada vez mayores desde el año 1986.

El comportamiento del Resultado neto de las cooperativas de consumo españolas ha mostrado una tendencia decreciente durante el período de tiempo analizado. Desde 1.200.000 pesetas de resultado neto total medio en 1986, se pasa a 460.000 pesetas en 1987, con una tasa de variación negativa del 61,67%. En 1988 se alcanza un resultado neto medio negativo del orden de 170.000 pesetas, con una tasa de variación respecto al año anterior de -136,96%.



Cuadro n.º II.2.2.13

**CUENTA DE EXPLOTACION DE LAS COOPERATIVAS  
DE CONSUMO (VALORES MEDIOS)  
(EN MILLONES DE PESETAS)**

Conceptos	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	Valor
1. EXISTENCIAS INICIALES .	9,53	8,79	15,30	11,49	29,67	13,93
2. COMPRAS .....	85,02	78,37	102,57	76,88	156,49	73,45
Liquid. Socios .....	0,62	0,57	0,90	0,67	0,10	0,06
3. GASTOS PERSONAL .....	7,04	6,49	8,85	6,63	15,72	7,37
4. GASTOS FINANCIEROS .....	1,43	1,31	2,08	1,56	1,88	0,88
5. TRIBUTOS .....	0,18	0,17	0,04	0,03	0,09	0,04
6. AMORTIZACIONES .....	0,84	0,78	1,14	0,85	1,80	0,84
7. OTROS GASTOS .....	3,05	2,81	1,90	1,42	6,75	3,17
8. PROVISIONES .....	0,09	0,08	0,12	0,08	0,02	-
9. RESULTADOS .....	0,69	0,63	0,53	0,39	0,54	0,26
TOTAL DEBE .....	108,49	100,00	133,43	100,00	213,06	100,00
10. EXISTENCIAS FINALES ....	12,67	11,68	18,39	13,78	30,52	14,32
12. VENTAS .....	95,43	87,96	113,67	85,21	176,97	83,06
13. SUBVENCIONES .....	-	-	0,05	0,03	3,14	1,47
14. OTROS INGRESOS .....	0,28	0,26	0,35	0,26	1,62	0,76
15. RESULTADOS .....	0,11	0,10	0,97	0,72	0,81	0,39
TOTAL HABER .....	108,49	100,00	133,43	100,00	213,06	100,00

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.

Este comportamiento negativo se debe al fuerte crecimiento producido en los gastos de la explotación, sobre todo en las partidas de otros gastos (crecimiento del 255,26% en 1988 frente a una tasa negativa del -37,70% en 1987) y de tributos (125% en 1988 frente al -77,78 en 1987). También los gastos de personal, partida más importante, sufren un aumento apreciable del 77,63% en 1988.

c) Aspectos financieros más importantes

Del trabajo empírico realizado se desprenden las siguientes conclusiones:

1. Financiación ajena remunerada baja (8,3% sobre el total del pasivo en el año 1988). Las deudas a largo plazo de las cooperativas de consumo representan un porcentaje bajo sobre el total de recursos empleados. La mayor parte del pasivo se obtiene mediante las deudas a corto plazo (recursos obtenidos de los proveedores) y el pasivo no exigible (capital y reservas) con porcentajes del 61,5% y el 30,2% respectivamente. Ello es el resultado de una política de autofinanciación



ejercida por las cooperativas de consumo tradicionalmente, y que se puede observar con claridad en la figura adjunta, en la que se muestra el equilibrio financiero de las cooperativas de consumo españolas para los años 1986, 87 y 88. La tasa de endeudamiento ha seguido una tendencia ascendente durante los últimos tres años, pasando del 132,39% en 1986 al 231,66% en 1988. Profundizando en el cálculo de dicho ratio, se observa un comportamiento atípico del mismo en alguna entidad en concreto, en la que se obtiene un ratio negativo para el año 1987 y un ratio excesivamente elevado para 1986. Este hecho podría distorsionar el valor del ratio de endeudamiento medio global del sector, por lo que para su cálculo se han penalizado determinados valores. Teniendo en cuenta esta circunstancia, la tendencia ascendente de la tasa de endeudamiento de las cooperativas de consumo durante el período considerado, se puede tomar como válida.

		1986		1987		1988	
DEUDAS A CORTO PLAZO	DEUDAS A LARGO PLAZO	DEUDAS A CORTO PLAZO	DEUDAS A LARGO PLAZO	DEUDAS A CORTO PLAZO	DEUDAS A LARGO PLAZO	DEUDAS A CORTO PLAZO	DEUDAS A LARGO PLAZO
		132,39%	132,39%	132,39%	132,39%	231,66%	231,66%
INVERSIONES A LARGO PLAZO		INVERSIONES A LARGO PLAZO		INVERSIONES A LARGO PLAZO		INVERSIONES A LARGO PLAZO	
EXISTENCIAS		EXISTENCIAS		EXISTENCIAS		EXISTENCIAS	
DEUDAS A CORTO PLAZO		DEUDAS A CORTO PLAZO		DEUDAS A CORTO PLAZO		DEUDAS A CORTO PLAZO	
DEUDAS A LARGO PLAZO		DEUDAS A LARGO PLAZO		DEUDAS A LARGO PLAZO		DEUDAS A LARGO PLAZO	
Cuentas financieras		Cuentas financieras		Cuentas financieras		Cuentas financieras	
Inmovilizado neto		Inmovilizado neto		Inmovilizado neto		Inmovilizado neto	

Fuente: CIRCE-España Libro Blanco de la Economía Social



### EQUILIBRIO FINANCIERO COOPERATIVAS DE CONSUMO (Porcentajes)

1986		
INMOVILIZADO NETO (38,9)		RECURSOS PROPIOS (43,3)
EXISTENCIAS (15,5)	FONDO DE MANIOBRA	DEUDAS MEDIO/LARGO (12,9)
DEUDORES (34,4)		DEUDAS A CORTO (44,1)
CUENTAS FINANCIERAS (11,2)		
1987		
INMOVILIZADO NETO (39,6)		RECURSOS PROPIOS (42,8)
EXISTENCIAS (12,6)	FONDO DE MANIOBRA	DEUDAS LARGO/MEDIO (12,3)
DEUDORES (39,6)		DEUDAS A CORTO (41,8)
CUENTAS FINANCIERAS (8,2)		
1988		
INMOVILIZADO NETO (29,6)		RECURSOS PROPIOS (30,2)
EXISTENCIAS (27)	FONDO DE MANIOBRA	DEUDAS MEDIO/LARGO (8,3)
DEUDORES (29,9)		DEUDAS A CORTO (61,5)
CUENTAS FINANCIERAS (13,5)		

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.2.14

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO  
(VALORES MEDIOS EN MILLONES DE PESETAS)

CONCEPTO	APLICACION		CONCEPTO	ORIGEN	
	1987	1988		1987	1988
INVERSIONES A LARGO PLAZO .....	3,58	3,70	AUTOFINANCIACION .....	1,60	1,63
Aumento de Inmovilización bruto .....	3,58	3,70	Amortización .....	1,14	1,80
Disminución de deudas a largo .....	-	-	Beneficios .....	0,46	-0,17
UTILIZACIONES A CORTO PLAZO .....	4,84	21,46	FINANCIACION A LARGO PLAZO .....	2,63	1,43
Aumento de existencias .....	-	12,71	Aumento de recursos propios .....	1,89	1,10
Aumento de créditos deudores .....	4,84	3,20	Aumento de deudas a largo .....	0,74	0,33
Aumento cuentas financieras .....	-	5,55	FINANCIACION A CORTO PLAZO .....	4,19	22,10
Disminución de deudas a corto .....	-	-	Disminución de existencias .....	0,05	-
TOTALES .....	8,42	25,16	Disminución de cuentas financieras .....	0,40	-
			Aumento de deudas a corto plazo .....	3,74	22,10
			TOTALES .....	8,42	25,16

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



INVERSIONES A LARGO PLAZO	3,58	3,70	1,60	1,63
FONDO DE MANIOBRA	0,62	-	2,63	1,43
Aumento del fondo	0,62	-	-	0,66
TOTALES	4,20	3,70	4,23	3,72

Cuadro n.º II.2.2.15

**RESUMEN ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS COOPERATIVAS DE CONSUMO**  
(VALORES MEDIOS EN MILLONES DE PESETAS)

CONCEPTO	APLICACION		ORIGEN	
	1987	1988	1987	1988
INVERSIONES A LARGO PLAZO	3,58	3,70	1,60	1,63
FONDO DE MANIOBRA	0,62	-	2,63	1,43
Aumento del fondo	0,62	-	-	0,66
TOTALES	4,20	3,70	4,23	3,72

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS DE COOPERATIVAS DE CONSUMO



2. En el activo, las tres partidas más importantes (inmovilizado, existencias y deudores) presentan porcentajes sobre el total del activo muy similares. El nivel de clientes es del 29,9%, porcentaje ligeramente superior al del inmovilizado (29,6%). La cobertura del inmovilizado es del 76,25%.
3. El Fondo de Maniobra de las cooperativas de consumo en 1988 alcanzó los 5,84 millones de pesetas, si bien sigue una tendencia descendente desde 1987. Los ratios de solvencia y liquidez también han seguido una tendencia descendente durante los últimos tres años. Así, el ratio de solvencia de las cooperativas de consumo alcanza el 144,95% en 1988, y el ratio de liquidez el 114,34%.

#### II.2.2.4.5. Fiscalidad

Especial mención requiere el tema del tratamiento fiscal de las cooperativas y, sobre todo, las cooperativas de consumo, a raíz de la aprobación de la nueva Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas.

En el Estatuto Fiscal de Cooperativas derogado (Decreto 888/1969, de 9 de mayo) las cooperativas de consumo son tratadas como fiscalmente protegidas, y como tales, se benefician de las bonificaciones y exenciones impositivas determinadas para tales cooperativas siempre que cumplan unas condiciones específicas, que para las de consumo son: estar formadas por trabajadores, empleados y funcionarios que tengan por objeto procurar artículos alimenticios y de uso y vestido corriente para sí mismos y sus familias; también se incluye el transporte colectivo desde sus domicilios a los puntos de trabajo del personal trabajador. No obstante, este Estatuto ha ido quedando obsoleto con el paso del tiempo, pues diversas actividades económicas que por sus características sociales necesitan de especial protección quedan fuera de este marco. Para el caso de las cooperativas de consumo se limita excesivamente el tipo de artículos a ofertar, dejando fuera bienes tales como electrodomésticos y de línea marrón, que en la actualidad han dejado ser de lujo.

La nueva Ley de Régimen Fiscal de cooperativas (Ley 20/1990, de 19 de diciembre) clasifica a estas entidades en dos grupos (artículo segundo): protegidas y especialmente protegidas, y determina que las especialmente protegidas son (artículo séptimo) las de Trabajo Asociado, Agrarias, de Explotación Comunitaria de la tierra, del mar y de consumidores y usuarios. Por tanto, las cooperativas de consumo se ubican en el grupo de especialmente protegidas, con las consiguientes ventajas fiscales que determina la Ley. Los beneficios fiscales que



disfrutarán las cooperativas de consumo según los artículos 33 y 34 de la Ley son:

- Determinadas exenciones en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Aplicación de un tipo de gravamen del 20% en el Impuesto de Sociedades sobre la base imponible de los resultados cooperativos. A los extracooperativos se les aplicará el tipo general. En ambos casos se las bonificará con el cincuenta por cien de la cuota íntegra, con lo que el tipo de gravamen para las actividades cooperativas queda en el diez por cien.
- Bonificación del 95% en determinados tributos locales: Impuesto sobre Actividades Económicas e Impuesto sobre Bienes Inmuebles para bienes de naturaleza rústica.

Se consideran como resultados extracooperativos: los procedentes del ejercicio de la actividad cooperativizada cuando fuera realizada con personas no socios; los derivados de inversiones o participaciones financieras en sociedades de naturaleza no cooperativa; y los obtenidos de actividades económicas o *Fuentes* ajenas a los fines específicos de la cooperativa.

La consideración de cooperativa especialmente protegida para el caso de las cooperativas de consumidores y usuarios (artículo doce de la Ley) viene dada por el cumplimiento de las siguientes características:

1. Que asocien a personas físicas con el objeto de procurarles en las mejores condiciones de calidad, información y precio, bienes cuya entrega no esté gravada en el IVA al tipo incrementado.
2. Que la media y las retribuciones totales de los socios de trabajo, incluidos, en su caso, los retornos cooperativos a que tuvieran derecho no supere el límite establecido por el artículo octavo, apartado segundo, de esta Ley.
3. Que las ventas efectuadas a personas no asociadas, dentro del ámbito de las mismas, no excedan del diez por cien del total de las realizadas por la cooperativa en cada ejercicio económico o del cincuenta por cien si así lo prevén sus estatutos.

No obstante, continúa sin resolverse un problema de capital importancia, que los propios cooperativistas vienen reclamando desde hace tiempo. Se trata del tratamiento fiscal que habría que conceder a aquellas cooperativas de consumidores que a su vez lo son de trabajo asociado, es decir, aquellas entidades cooperativas de consumo que realizan una importante labor social integrando en su seno a dos tipos diferentes de socios, los socios de consumo y los socios de trabajo.



Este tipo de cooperativas deberían ser tratadas con las mismas ventajas fiscales que se les concede a las cooperativas de trabajo asociado, dada la importante labor social que desarrollan.

#### **II.2.2.4.6. Gestión moderna de las cooperativas de consumo. Estrategia cooperativa**

La consecución de un crecimiento sostenido y una situación económico-financiera estable exige la elaboración y ejecución de una política de gestión directiva moderna capaz de afrontar las estructuras de un mercado creciente competitivo.

Para ello, habrá que tener en cuenta y conocer las tendencias últimas que en gestión de empresas se están aplicando, por cuanto la cooperativa, aunque con peculiaridades, es ante todo una empresa, y una empresa que necesita obtener beneficios para subsistir.

La evolución que se está llevando a cabo en el campo de la gestión durante estos últimos años viene caracterizada por los siguientes aspectos:

- El auge indiscutible del fenómeno japonés ha puesto de moda en occidente, y por supuesto en España, el nuevo estilo de Management y la teoría Z, entendiéndose como tales, una nueva forma de entender la organización insistiendo en el valor humano de los empleados, por encima de la tecnología y de los métodos. Se trata de difundir la participación del empleado y su integración en la organización mediante el trabajo en equipo y la constitución de grupos de trabajo autónomos, tales como los círculos de calidad.
- La variabilidad y agresividad del entorno obligan a una adaptación continuada de la empresa.

Dentro de este contexto general para el conjunto de organizaciones, las cooperativas de consumo han de asumir sus nuevas técnicas de gestión adecuándolas a las peculiaridades propias.

Las cooperativas poseen una serie de ventajas que habría que saber utilizar en toda su intensidad. Si el principio fundamental del cooperativismo es la democracia, deberán con más empeño que nadie aplicar las técnicas de participación. Así:

- La calidad y la atención al cliente forman parte de la doctrina y tradición cooperativas.
- La preocupación por los valores humanos y el fomento de la



participación de los empleados ha sido desde siempre el objetivo fundamental del cooperativismo.

- En las cooperativas de consumo, la defensa del consumidor se convierte en un elemento racionalizador del sistema, sistematizándose en la lucha contra la publicidad engañosa y ofreciendo al usuario la información y formación necesarias.
- El principio de la intercooperación supone un grado elevado del trabajo en equipo.

Pero todas estas cuestiones han de ser plasmadas en acciones y políticas concretas centradas en el corto plazo. Para ello hay que distinguir tres aspectos fundamentales:

a) *El análisis económico*

Se trata de adecuar los servicios que ofrece la cooperativa de consumo a las necesidades de sus socios potenciales para hacerla lo suficientemente atractiva y útil. Ello supone montar una estrategia de actuación por cada una de las cooperativas de consumo en particular y por el movimiento cooperativo en general. Significa especificar el universo de población al que se dirige la actuación de la cooperativa; conocer las necesidades que han de ser satisfechas; buscar los medios para adecuar la oferta a la demanda y alcanzar un determinado nivel de prestigio que las convierta en entidades con una clientela leal.

Una vez identificado el mercado en el que se va a trabajar, habrá que determinar los factores que sirvan para subsistir en el mismo, analizando la situación y funcionamiento de la competencia y las oportunidades, ventajas, amenazas y riesgos de la cooperativa. Para ello habría que tener en cuenta dos cuestiones:

La relación calidad-precio de los productos, logrando economías de escala, buscando la dimensión óptima, la situación adecuada de cada establecimiento de venta al público; la posibilidad de negociar con terceros; la colaboración intercooperativa; y en definitiva, la mejor utilización de los recursos disponibles obteniendo un nivel alto en calidad con precios competitivos. En este sentido es importante la proyección mediante técnicas de marketing agresivas e innovadoras, pero no engañosas.

La diversificación de la oferta aprovechando los segmentos del mercado y de población donde las grandes cadenas distribuidoras no tienen incidencia: productos que no convienen estratégicamente, o núcleos de población socialmente desfavorecidos que no interesan (jubilados, parados). Se trata de compaginar esto, con una estrategia agresiva destinada a tomar la iniciativa en la oferta de nuevos productos y servicios.



b) *El análisis financiero*

La consecución de una estructura económica estable y competitiva necesita de una planificación y optimización de las inversiones, y para ello es preciso planificar la financiación de la política de expansión. El aumento de la inversión para inmovilizado requiere fuentes financieras adecuadas. Frente a las limitaciones de la autofinanciación y la financiación ajena, existen fórmulas intermedias que habrá que ir adoptando.

Una política dirigida a la captación de nuevos asociados supone la obtención de nuevos recursos financieros en forma de participaciones obligatorias, así como una satisfacción y fortalecimiento del carácter cooperativo y empresarial de la entidad supone un incremento en el volumen de aportaciones voluntarias de los antiguos socios.

La posibilidad del acceso de determinadas personas o entidades ajenas a la cooperativa (la nueva figura del «asociado») puede suponer la entrada de nuevos recursos, así como de nuevos conocimientos e infraestructuras. Sin embargo hay que tener en cuenta el riesgo que ello conlleva, por cuanto se puede producir una pérdida de independencia e identidad de la cooperativa a favor de elementos ajenos a la propia entidad, e incluso ajenos al movimiento cooperativo.

Una tercera vía es la colaboración intercooperativa con otras clases de cooperativas (cooperativas de crédito, de seguros, agrarias), que abre un campo de expansión del cooperativismo con bastantes garantías de éxito, y en el que habrá que profundizar en el futuro. La colaboración con otras cooperativas de crédito puede permitir obtener financiación en mejores condiciones que las que ofrece el mercado.

La colaboración entre cooperativas agrarias (producción alimenticia) y cooperativas de consumo (distribución de tales productos) abre un frente amplio de negocio intercooperativo con posibilidades de éxito, tanto para una como para otra clase de cooperativa.

c) *El análisis de gestión*

La mayoría de las cooperativas de consumo españolas presentan estructuras en fase embrionarias, caracterizadas por un nivel de asociados muy bajo, lo cual no exige, en principio, la presencia de gestores y directivos altamente profesionalizados.

En este caso, la gestión es asumida por los propios cooperativistas, a veces asesorados por el exterior (cooperativa de segundo o ulterior grado). Sin embargo, en la medida en que la cooperativa va creciendo, desarrollando su estructura, se va produciendo un contraste manifiesto



entre las necesidades de la misma y el nivel de formación del directivo, que paraliza o ralentiza su marcha. Es en este momento cuando la gestión de la entidad precisa de profesionales adecuados que sean capaces de adaptar la estructura económico-financiera a las realidades del entorno.

## II.2.2.5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### II.2.2.5.1. Recomendaciones a las Administraciones Públicas

Las recomendaciones a la Administración Pública se dirigen a aquellos organismos estatales que directa o indirectamente pueden contribuir a potenciar y desarrollar el cooperativismo de consumo español mediante un apoyo racional y claro. Tales recomendaciones pueden ser:

1. *Tratamiento fiscal adecuado* a través del nuevo Estatuto Fiscal de Cooperativas, considerando a las cooperativas de consumo como cooperativas especialmente protegidas dado su carácter social y de arraigo al sector al que pertenecen.

Igualmente, habría que resolver el problema planteado entre los profesionales del sector y la Administración sobre un aspecto de gran sensibilidad, el mejor trato fiscal, semejante al que reciben las cooperativas de trabajo asociado, practicado sobre aquellas cooperativas de consumo que también lo sean de trabajo asociado.

Efectivamente, existe una determinada cantidad de cooperativas de consumidores que cuentan en su seno con socios de trabajo y que, por tanto, su práctica consumerista representa una doble dimensión (socios de consumo-socios de trabajo). Dada la importante labor social llevada a cabo por este tipo especial de cooperativas, podría resultar de gran ayuda para el sector una colaboración añadida por parte de la Administración Pública en temas de gran relevancia como pueden ser la fiscalidad y la financiación. Evidentemente, sin olvidar el proceso liberalizador desarrollado durante la última década por el conjunto de las empresas europeas con vistas a la creación del Mercado Unico Europeo en enero de 1993.

2. *Integración e intercooperación*: Potenciar y apoyar la unión y asociación entre cooperativas de consumidores, estableciendo lazos de colaboración con la recién creada Confederación de



Cooperativas de Consumo. El camino iniciado a este respecto, con la creación de HISPACCOOP, abre la posibilidad de iniciar un proceso de integración del sector que impulse la colaboración intercooperativa y el asesoramiento y apoyo económico y tecnológico entre las diferentes Federaciones que constituyen la nueva Confederación.

La reducida dimensión empresarial de las cooperativas de consumo españolas con respecto a sus homónimas europeas y las exigencias de mejora en la gestión económica y financiera, exige la aplicación de estrategias de crecimiento e integración entre cooperativas de consumo, mediante la aplicación de uno de los principios tradicionales del cooperativismo: la intercooperación. En este sentido, la Administración puede establecer fórmulas que incentiven la constitución de cooperativas de 2.º grado mediante la creación de ventajas económicas y fiscales.

Igualmente, parece necesario fomentar la inter-cooperación entre diferentes clases de cooperativas, especialmente con las cooperativas de crédito y con las cooperativas agrarias.

3. *Promoción y fomento del cooperativismo de consumo* mediante la aplicación de medidas encaminadas al desarrollo e implantación del mismo en zonas donde tenga escasa incidencia y a su consolidación en las áreas donde ya está implantado. La fórmula cooperativa puede ser una solución a la crisis que está atravesando el comercio minorista español.

Igualmente, se deberá prestar apoyo a la recién creada Confederación de cooperativas de consumo, para que impulse el proceso de integración del sector en España, asemejándolo al propio del resto de países miembros de la CEE donde existe un único organismo central que se ocupa de la representación y coordinación del conjunto de cooperativas existentes.

4. *Formación cooperativa y técnica de socios y empleados*, mediante la aprobación de programas públicos de formación en temas cooperativos y en temas de carácter técnico (Marketing, Contabilidad, Gestión, etc). En este sentido, resulta imprescindible que el sector desarrolle un proceso de formación, entendida ésta en un doble sentido: formación cooperativista, consistente en el conocimiento del mundo cooperativo y los temas relacionados con la cooperación; y formación profesional, consistente en facilitar los conocimientos necesarios para desarrollar la labor encomendada a cada miembro de la entidad, con la mayor eficacia y eficiencia posibles. La Administración Pública debería fomentar la utilización del Fondo de



Formación y Promoción Cooperativa de una forma más intensa y apropiada.

La formación y participación de los empleados en la organización es una ventaja competitiva que las cooperativas de consumo deberían utilizar con mayor intensidad.

5. Incentivar la *participación de las cooperativas de consumo en la protección y defensa de los consumidores*, promoviendo la participación del socio consumidor en la cooperativa, y la calidad y el servicio de los productos ofrecidos a los consumidores. La Administración Pública debe fomentar el carácter de «asociación de consumidores» por parte de las cooperativas de consumo.

#### II.2.2.5.2. Recomendaciones al sector

1. *Intensificar la colaboración intercooperativa* estableciendo lazos comerciales entre las distintas entidades y creando cooperativas de segundo y ulterior grado, que posibiliten la reorganización de un sector más unido y con mayores capacidades competitivas.
2. Establecer un cierto grado de *interrelación con el conjunto de Asociaciones de consumidores españolas* y potenciar la participación en la cooperativa del socio consumidor, con el fin de aumentar la sensibilidad sobre los temas relacionados con el consumo y la defensa de los consumidores.
3. Ofrecer alternativas y *estrategias comunes* al pequeño comercio que se ve amenazado por las grandes cadenas de alimentación, ofreciéndole sus servicios y asesoramiento.
4. *Reestructurar el sistema económico-financiero* y fomentar la *formación de los empleados y los socios* de la cooperativa con ánimo de profesionalizar la gestión y elevar el nivel de eficiencia y de rentabilidad de la entidad.
5. Fomentar la *colaboración entre diferentes clases de cooperativas*, especialmente con las cooperativas de crédito (consensuar un sistema de financiación favorable que proporcione una cierta solvencia financiera a la cooperativa de consumo) y con las cooperativas agrarias (servicio directo de comercialización de los productos del campo por parte de las cooperativas de consumo).



## BIBLIOGRAFIA

- ARANZADI, Dionisio. «Gestión de cooperativas ante el reto europeo». *Anuario de Estudios Cooperativos* 1986. Instituto de Estudios Cooperativos. Universidad de Deusto. Bilbao, 1987. Página 77-87.
- BANESTO. *Anuario del Mercado Español*, 1989. «La distribución comercial española». Páginas 47-56.
- BOLETIN OFICIAL DEL ESTADO. *Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas*. BOE n.º. 304. 20 diciembre 1990.
- CANCELO, Antonio. «Cooperativas de Consumo». *Primeras Jornadas de Cooperativas de Euskadi*. Departamento de Trabajo. Vizcaya, 1982. Páginas 93-128.
- CANCELO, Antonio. «Cooperativismo y consumerismo». *Anuario de Estudios Cooperativos* 1986. Instituto de Estudios Cooperativos. Bilbao, 1987.
- CANCELO, Antonio. «Posicionamiento del Cooperativismo de Consumidores Vasco». *Congreso de Cooperativismo*. Universidad de Deusto. 1987. Páginas 391-397.
- CANCELO, Antonio. «Posicionamiento del cooperativismo de consumidores vasco». *II Congreso Mundial de Cooperativismo*. Universidad de Deusto, 1987.
- CANCELO, Antonio. «El Cooperativismo ante las exigencias del mercado mundial». *Anuario de Estudios cooperativos* 1987. Instituto de Estudios Cooperativos. Bilbao, 1988.
- CASARES RIPOLL, Javier. «Los cambios en el giro de la rueda. Tendencias en el comercio minorista». *Información Comercial Española*. Noviembre 1983. Páginas 68-75.
- CASTAÑO COLOMER, Josep. *Cooperativas de Consumo*. Biblioteca CEAC de Cooperativismo. Barcelona, 1982. Capítulos 1,3 y 5.
- CASTAÑO COLOMER, Josep. *La cooperativa de consumo*. Biblioteca CEAC. Barcelona, 1912. Capítulos 1 y 6.
- CASTAÑO COLOMER, Josep. *La Cooperativa de Consumo*. Biblioteca CEAC. Barcelona, 1982. Capítulos 2,4,5 y 6.
- CASTAÑO COLOMER, Josep. *La Cooperativa de Consumo*. Biblioteca CEAC. Barcelona, 1982. Capítulos 1 y 4.
- CENTRAL DE BALANCES DEL BANCO DE ESPAÑA. Datos referentes al comercio minorista español.
- CONSULTORES ASOCIADOS. *Análisis del sector de la cooperativa de consumo en España*. 1986.



- CONSULTORES ASOCIADOS. *Análisis del sector de cooperativas de consumo en España*. 1987. Capítulos 1 y 2.
- CONSULTORES ASOCIADOS. *Análisis del sector de cooperativas de Consumo en España*. Capítulo 3.
- CONSULTORES ASOCIADOS. *Análisis del Sector de la Cooperativa de Consumo en España*. 1987.
- CONSUM N.º 59 julio-agosto 1989. Editorial Página 2.
- CORDON EZQUERRO, Teodoro. «El nuevo estatuto fiscal para las cooperativas». *El País*. Suplemento de economía. 18 marzo 1990.
- CUESTIONARIOS de las cooperativas de consumo encuestadas en el trabajo de campo.
- DE LA DEHESA, Guillermo. «Las empresas multinacionales en España: planteamiento general». *Las inversiones extranjeras en España y españolas en el exterior*. Orbis. Barcelona 1987
- DEL ARCO, José Luis. «Doctrina y principios cooperativos». *Anuario de Estudios Cooperativos*, 1986. Instituto de Estudios Cooperativo. Bilbao, 1987
- DEL BARRIO, Javier; GONZALEZ, Alfonso; LOPEZ, Marian. «La distribución comercial en España». *El País*. Suplemento de economía. 22 de abril de 1990. Páginas 12 y 13.
- DIRECTORIOS de las cooperativas de consumo de las Comunidades Autónomas.
- DIVAR, Javier. *Régimen jurídico de las Sociedades Cooperativas*. Universidad de Deusto, Bilbao, 1987.
- ECHEBARRIA ARRIBAS, M. Arantzazu. «Asociacionismo Cooperativo en la Comunidad Europea». *Anuario de Estudios Cooperativos* 1987 Instituto de Estudios Cooperativos. Bilbao, 1988.
- EUBA ATUCHA, Jesús Miguel. «Experiencia de Eroski, S.Coop.» *Anuario de Estudios Cooperativos*. 1987 Instituto de Estudios Cooperativos. Bilbao, 1988.
- FEDIRKO, P. «La experiencia de Centrosoyuz (Unión Central de Cooperativas de la URSS)». *Jardun* n.º 3 septiembre-diciembre 1989. Revista de la Economía Social Vasca. Páginas 50-51.
- FUNDESCOOP. «Tributación, Seguridad Social y desempleo en cooperativas». *Documento de Economía Social*. diciembre 1986.
- GRANELL, Francesc. «El sector de la distribución comercial ante el mercado europeo único». *Estudio sobre consumo*, número 12. diciembre 1987. Páginas 27-39.
- GUIGNARD, N. «Differentiation du profit du consommateur selon les circuits de distribution fréquentés». *Revue Française du marketing*, 2, Cahier 81. Páginas 31-60. 1980.
- Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives. *Legislació sobre Cooperatives als estats membres de la CEE*. Barcelona, 1987.
- JARDUN N.º 3 septiembre-diciembre 1989. *Revista de la economía social vasca*. «El movimiento Cooperativista del Consumidor en Japón» Páginas 58-63
- KALIKA, M. «Recherches et expériences. Le choix d'un magasin: Qu'est-ce qui fait courir les consommateurs? *Revue Française du marketing*, 103, 1985. páginas 19-37.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL. *Boletín de Estudios y Documentación* julio-agosto 1987. Páginas 83-86
- MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL *Boletín de Estudios y Documentación*. *Cooperativismo y Economía Social*, julio-agosto 1988.



- MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL. *Boletín de Estudios y Documentación*, julio-agosto 1988. Intervención del Presidente de la Unión Nacional de Cooperativas de Consumidores y Usuarios de España.
- NEGRO, Y. «Le positionnement: une arme pour le petit commerce spécialisé». *Revue Française du Marketing*, 103, 1985. Páginas 19-37.
- NEGRO, Y. y ORSONI, J. «Une nouvelle race de gestionnaires dans la distribution». *Revue Française de Gestion*, septiembre-diciembre 1985. Páginas 117-130.
- ORMAECHEA, José María. *España y la Comunidad Europea: aspectos relevantes del cooperativismo*. Cuenca, 1988. Páginas 7-19.
- PETERS, T. J. y Waterman, R. H. *En busca de la Excelencia*. Editorial Folio. Barcelona, 1989.
- PETERS, T. J. *Del caos a la excelencia*. Editorial Folio. Barcelona, 1989.
- PUELLES, José Antonio. «El canal de distribución de la industria alimentaria española: reflexiones sobre la evolución del entorno que determina importantes cambios en el mismo». *Alta Dirección*, número 139 mayo-junio 1988. Páginas 37-44.
- ROSEMBUJ, Tulio. «Estado actual de la integración cooperativa de la CEE». *Anuario de Estudios Cooperativos* 1986. Instituto de Estudios Cooperativos. Bilbao, 1987.
- SACRISTAN, Luis. «Estudio sobre consumo». *El Mercantil Valenciano Levante*. 11 de marzo de 1990. páginas 11-13.
- SANCHIS PALACIO, Joan Ramón «Situación y perspectivas del sector alimenticio en España». *Valencia-Fruits*. 21 de noviembre 1989.
- SANROMA ALDEA, José. «Poderes públicos, asociaciones de consumidores y defensa del consumidor». *Estudios sobre consumo* número 13. abril 1988. Páginas 19-26.
- TORDJMAN, A. *Stratégies de concurrence dans le commerce. Les services em consommateurs*. Les éditions d'organization. París, 1983.
- TRESPALACIOS GUTIERREZ, Juan antonio. «Las estrategias del comerciante detallista frente a los cambios experimentados por el sector en los últimos años». *Alta Dirección* n.º. 133 marzo-abril 1987. Páginas 127-133.
- VAZQUEZ CASIELLES, Rodolfo. «La consideración de los consumidores en la Comunidad Económica Europea». *Alta Dirección* n.º. 126 marzo-abril 1986. Páginas 81-89.
- VIDAL MARTINEZ, Isabel y ROJO TORRECILLA, E. *Asociacionismo Económico y Mercado*. Barcelona, 1988. Páginas 69-84 Y 169-191.
- VIDAL MARTINEZ, Isabel y ROJO TORRECILLA, E. *Asociacionismo Económico y Mercado*. Universidad Barcelona, 1988. Páginas 85-136.







## **II.2.3. LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO**

### **II.2.3.1. EL MARCO JURIDICO E INSTITUCIONAL DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO**

#### **II.2.3.1.1. El marco jurídico de las cooperativas de trabajo asociado**

En los capítulos precedentes ya se ha hecho referencia al marco jurídico que, en España, regula el funcionamiento de las cooperativas y que tiene una peculiar configuración, toda vez que existen cinco leyes de ámbito autonómico y una ley general estatal. En este epígrafe se analizan las normas aplicables a las CTA según las distintas leyes de cooperativas.

En el caso de la Ley General de Cooperativas de España (LGC) de 2 de abril de 1987, hay que tener presente los artículos 118 a 126 reguladores de las CTA. Conviene destacar, sin entrar en su análisis, la amplia regulación de toda problemática que suscita la prestación de trabajo por los socios en la CTA. Hay que señalar, además que *las disposiciones especiales* de cada clase de cooperativa se aplican *en primer término*, tras lo cual la cooperativa se rige *por las normas de carácter general* de la Ley en cuestión (art. 116.2 párrafo primero inciso primero LGC). En las normas generales de la Ley 3/1987 –e, igual cabría decir de las leyes autonómicas–, pueden encontrarse preceptos especialmente pensados para este tipo de cooperativas. Cfr., por ejemplo, los artículos 55.2; 83.1 sub a) y 3;86.1; y 156.3 LGC.

En el caso de la Ley de Cooperativas del País Vasco (LCPV), hay que tener presente el 56 –cooperativas de trabajo asociado–, en el supuesto de la Ley de Cooperativas de Cataluña (LCC), esta problemática se regula en los artículos 78 a 80, respecto a la Ley de Cooperativas de Andalucía (LCA), se regula en el artículo 77, respecto a la Ley de Cooperativas Valenciana (LCV), se regula el artículo 72.



Finalmente, en el supuesto de la Ley de Cooperativas de Navarra (LCN), se regula en su artículo 63.

La normativa aplicable a la realización de la actividad cooperativizada se traduce en las CTA, en la prestación de trabajo por lo socios en la empresa cooperativa. Sin duda es la cuestión más polémica habida cuenta de las diversas posturas existentes sobre la naturaleza jurídica de la realización entre socios y sociedad cooperativa en lo relativo a la actividad cooperativizada; y los diversos mandatos contenidos en la legislación cooperativa española.

Se entiende que las relaciones entre la cooperativa de trabajo asociado y sus socios relativas a la prestación de trabajo, entrarían dentro de las relaciones societarias externas –las internas englobarían la problemática normal en las relaciones entre socios y una sociedad que no realice una gestión mutualística, es decir, donde no se dé con carácter esencial la doble condición de socio y partícipe en la actividad empresarial ejercitada por la sociedad en cuestión.

Ahora bien, tales relaciones societarias externas entabladas con los socios –pues también cabe incluirlas con no socios– están fuertemente influenciadas por la relación societaria global; influencia que no las hace perder su naturaleza contractual, con el contraste de intereses que ello conlleva.

En suma, tales relaciones externas se traducirían en diversas relaciones contractuales entre sociedad cooperativa y sus socios, en virtud de las cuales pueden estos últimos participar en la actividad cooperativizada; relaciones que serían interactivas con la relación societaria existente entre ambos.

Retomando el objeto del análisis, habría que centrarse en las cuestiones de regulación de la prestación de trabajo y en el régimen de seguridad social al que estarán sujetos estos socios, incluido el tema de las prestaciones por desempleo. Adviértase, que la legislación cooperativa suele tratar estas cuestiones al regular las cooperativas de trabajo asociado, remitiendo a las normas de éstas en el caso de cooperativas de explotación comunitaria de la tierra y de socios de trabajo.

En las normas aplicables a la prestación de trabajo según las distintas Leyes de cooperativas el punto de partida hay que situarlo en la Norma fundamental que establece la competencia exclusiva estatal en materia de *Legislación laboral; sin perjuicio de su ejecución por los órganos de las Comunidades Autónomas* (artículo 149.1.7.<sup>ª</sup> CE). Además, hay que recordar la supletoriedad del Derecho estatal. Realizadas estas advertencias, se analizará separadamente la legislación estatal de la autonómica.



Como se adelantó, la Ley 3/1987 regula en forma pormenorizada la prestación de trabajo en la sociedad cooperativa, procediendo a lo que puede denominarse una laborización de estas normas o, si se prefiere, dado que los supuestos de hecho de las mismas son análogos a los contemplados por la legislación laboral, las consecuencias jurídicas previstas tratan de ser parejas a las establecidas por esta última legislación.

Además de la influencia de la normativa laboral en los preceptos ya indicados, la LGC se remite en algunos puntos a la legislación laboral en general. Así los artículos 118.2, párrafo segundo –trabajadores extranjeros–, 118.5 –normas sobre seguridad e higiene en el trabajo–, 124.2 –sucesión de empresa, contratos y concesiones– y artículo 126.1 –aplicación supletoria de la Ley de Procedimiento Laboral–.

En los aspectos no regulados por la LGC se entiende que debe entrar en juego la legislación laboral que, como viene reconociendo nuestra jurisprudencia, refiriéndose al Estatuto de los Trabajadores, ha pasado a *constituir, (...), el derecho común en la materia* (cfr., en la jurisprudencia relativa al tema de cooperativas de trabajo asociado, la STC. Sala Social. De 19 de mayo de 1987. Rep. Aranz. 3738). La parte más sustancial de la legislación laboral se contiene en la Ley 8/1980, de 10 de marzo, del Estatuto de los Trabajadores, lógicamente con las modificaciones introducidas y los desarrollos normativos derivados de esta Ley.

Por lo que respecta a la legislación autonómica en materia de prestación de trabajo, la LCPV (cfr. art. 56) omite toda indicación de la legislación aplicable, en defecto de sus previsiones, a la prestación de trabajo en la sociedad cooperativa. En consecuencia, tras la aplicación de esta Ley autonómica, entraría en juego respecto a ese tema la LGC y, posteriormente, la legislación laboral. Idéntico comentario merecen los artículos 78 a 80 LCC. E, igual solución, procede ante el artículo 63 LCN.

En el caso de la Ley andaluza, el artículo 77.5, inciso primero LCA establece que (sic) *Será de aplicación la normativa laboral, vigente en lo referente al régimen de prestación del trabajo y a los derechos y obligaciones del socio como trabajador, (...)*. Se plantea la duda de si con ello se pretende obviar la supletoriedad del Derecho cooperativo estatal y, remitir directamente, a la legislación laboral. Si se interpreta literalmente el precepto transcrito ese parece ser su sentido. En caso de ser así, se entiende que la constitucionalidad de tal pretensión es dudosa. Antes de aplicar la legislación laboral, procedería la aplicación de la LGC y, de esta forma, habría que interpretar el artículo 77.5 LCA.



Comentario semejante al realizado para la Ley andaluza, merecería la valenciana cuando establece que «*Los Estatutos Sociales de las Cooperativas de Trabajo Asociado regularán las condiciones de prestación de trabajo, que serán como mínimo las establecidas en la legislación laboral*» (artículo 72.4 LCV).

Dicha remisión a los estatutos sociales debe respetar, en primer término, el contenido imperativo de la LGC.

En lo relativo a las normas aplicables en materia de seguridad social según las distintas Leyes de cooperativas conviene recordar que el Estado se ha reservado la competencia exclusiva en materia de *Legislación básica y régimen económico de la Seguridad Social, sin perjuicio de la ejecución de sus servicios por las Comunidades Autónomas* (artículo 149.1.17.<sup>a</sup> CE).

La LGC aborda esta cuestión en su Disposición Adicional 4.<sup>a</sup>. Respecto a los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado, establece que disfrutarán de los beneficios de la Seguridad Social, pudiendo optar por el Régimen General o alguno de los regímenes especiales de la Seguridad Social, según proceda de acuerdo con su actividad, siempre como asimilados a trabajadores por cuenta ajena. O bien como trabajadores autónomos en el régimen especial correspondiente.

Dos reales Decretos merecen ser destacados, el R.D. 1043/1985, de 19 de junio («BOE» de 2 de julio) y el R.D. 225/1989, de 3 de marzo («BOE» de 8 de marzo). El primero se refiere a la extensión de las prestaciones por desempleo a los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado. Conviene indicar que el R.D. 1044/1985, de 19 de junio («BOE» de 2 de julio) regula el abono de las prestaciones por desempleo en su modalidad de pago único por el valor actual de su importe, refiriéndose expresamente (cfr. sus artículos 1.1 y 3.1, párrafo segundo) a la aportación de tales cantidades a cooperativas de trabajo asociado para pasar a ser socio trabajador.

El segundo, desarrolla la Disposición Adicional 4.<sup>a</sup> LGC en todo lo relativo a la opción de la sociedad cooperativa de trabajo asociado respecto al régimen de seguridad social a que estarán sujetos sus socios.

En el ámbito de la legislación autonómica, la LCPV no presenta problemas para ser coherente con la LGC y normas de desarrollo. Igual comentario merece el artículo 79 LCC. La LCV, como la LCN, no abordan esta cuestión, por lo que se aplica, como en los casos anteriores, la legislación estatal.



La Ley andaluza dedica un precepto para las cooperativas de trabajo asociado en el que no se plantean problemas ya que la solución prevista merece la solución indicada en los casos anteriores, al establecer que *A efectos de Seguridad Social, los socios quedarán asimilados a trabajadores por cuenta ajena o trabajadores autónomos, constando en los Estatutos dicha opción* (artículo 77.6 LCA).

Si la legislación posibilita la elección de régimen de seguridad social, las cooperativas de trabajo asociado cada día más abogan por el régimen general. Así, el 49% de las CTA españolas tiene a sus socios en el Régimen General de la Seguridad Social, mientras que en Autónomos están el 47% de los socios estando el 4% restante en otros regímenes. (Cfr. Anexos Estadísticos).

Si se considera la variable sectorial el 50% de las cooperativas industriales por el régimen general de la Seguridad Social. Por este régimen optan el 60% de las cooperativas de servicios y solamente el 36% de las cooperativas de construcción. (Anexos Estadísticos).

#### II.2.3.1.2. Estatuto jurídico del cooperativismo de trabajo asociado en algunos países de la CEE

Del análisis de la regulación del fenómeno cooperativo en los distintos países se deduce la no uniformidad por el sistema adoptado. En un esquema simplificado se podrían distinguir los siguientes:

- a) Regulación jurídica del cooperativismo a través de leyes específicas. Los antecedentes se sitúan en el derecho alemán.
- b) Supeditación a las disposiciones generales sin promulgación de normas especiales de cooperativas.
- c) Sistema especial en el que las propias cooperativas han gestionado sus normas.

A continuación se exponen algunas regulaciones del fenómeno del cooperativismo de trabajo asociado de algunos países pertenecientes al espectro comunitario.

##### a) Francia

En Francia las cooperativas de trabajo asociado *sociétés coopératives ouvrières de production* –SCOP– vienen reguladas por el Estatuto General de la Cooperativa (Ley 47-1775, de 10 de septiembre de 1947); por la Ley 78-763, de 19 de julio de 1978, relativa al Estatuto de las Sociedades Cooperativas Obreras de Producción; por el Decreto 79-558, de 27 de junio de 1979, relativo a la suscripción de partes



sociales reservadas a los asalariados de las SCOP, y por la Ley de 5 de enero de 1988.

Puede afirmarse que, en general, las cooperativas francesas presentan casi todos los rasgos que los señalados respecto a las cooperativas españolas. Sin embargo, hay un aspecto en el que las cooperativas de trabajo asociado se apartan del modelo español, a saber, que pueden emplear personas que no tengan la condición de socios y admitir como socios a personas físicas y jurídicas no empleadas en la empresa sin límite de ningún tipo. No obstante, existen muchas disposiciones correctoras tendentes a mitigar la posible desnaturalización de estas cooperativas como empresas de trabajo asociado.

#### b) Gran Bretaña

En Gran Bretaña las cooperativas vienen reguladas por la *Industrial and Provident Societies Act* de 1965 y para el sector de cooperativas de trabajadores existe la *Industrial Common Ownership Act* de 1976.

Hay que decir que la legislación británica en materia cooperativa es muy flexible y permite acogerse a ella a empresas de trabajo asociado de muy variadas características. Para que una cooperativa pueda inscribirse en el Registro pueden seguirse dos procedimientos:

b.a) Acogerse directamente a la IPSA, para lo cual se precisan siete socios. El *Registrar*, que es un encargado del Registro con amplias atribuciones, examina y juzga si los Estatutos de la cooperativa aspirante respetan y cumplen las principales normas de funcionamiento cooperativo que caracterizan la *bonafide cooperative societies* y que no vienen establecidas rígidamente por la Ley, sino que son valoradas por el *Registrar* en función de criterios consolidados por la costumbre y las corrientes dominantes en la materia. Una vez registrada la cooperativa adquiere personalidad jurídica.

b.b) Sin embargo, también es posible beneficiarse del Estatuto cooperativo sin necesidad de acogerse a la IPSA. Es decir, una sociedad de capital, constituida al amparo de la *Companies Act* de 1948, puede solicitar su inclusión en el Registro de Cooperativas siempre que, del examen de sus estatutos, el *Registrar* deduzca que la (...) *actividad de la sociedad se realiza en interés de la comunidad, por lo que existen razones para que la sociedad se registre siguiendo esta Ley (IPSA) antes que como company, según la Companies Act de 1948 (artículo 2 IPSA).*



De todo lo anterior se desprende que en Gran Bretaña existen cooperativas de trabajo asociado de muy diversas características y junto a CTA en las que la participación de los trabajadores es minoritaria, existen otras en las que los trabajadores son ampliamente mayoritarios en los niveles de decisión.

En conclusión, y aunque la tendencia dominante en los últimos años avance en la dirección de que todos los trabajadores ocupados sean socios de la cooperativa, nada puede generalizarse acerca de la concordancia entre el modelo español y la cooperativa británica de este tipo.

### c) Italia

Por lo que respecta a Italia, las cooperativas de trabajo asociado vienen reguladas, de forma general, por el Código Civil y la Ley de Cooperación número 1.577, de 14 de diciembre de 1947, que ha conocido sucesivas reformas desde 1949, 1951, 1971 y 1983.

En lo que se refiere a leyes especiales destinadas a regular las CTA, existe una Ley de 1909 (número 422, de 25 de junio) y el Reglamento que desarrolla (RD 12 de febrero de 1911, número 278).

Tal y como vienen reguladas las cooperativas de trabajo asociado italianas por la normativa legal vigente, las diferencias fundamentales respecto a la reglamentación española se refieren a que pueden ser socios personas jurídicas sin límite máximo de partes sociales y la autorización para la utilización de trabajadores *auxiliares* no socios que, en el caso de cooperativas con acceso a contratos públicos, no podrán superar en número a los socios trabajadores. A pesar de esta permisividad legal, la inmensa mayoría de las cooperativas de trabajo asociado italianas, en la práctica, se encuentran formadas en su inmensa mayoría por trabajadores que son socios de las mismas.

#### II.2.3.1.3. Las cooperativas de trabajo asociado en el contexto de la Economía Social de la CEE

En el ámbito de la Comunidad Económica Europea, el CECOP (Comité Europeo de Cooperativas Obreras de Producción) pudo constatar que, de 1975 a 1983, el número de trabajadores, asociados y empleados de estas empresas pasó de 261.000 a 771.000, mientras que las unidades productivas pasaron de 8.000 a alrededor de 22.000, únicamente entre las que adhieren a las organizaciones nacionales, miembros del CECOP. Con estas cifras no es de extrañar que la Resolución del Parlamento Europeo del 13 de abril de 1983 sobre la



cooperación, consagre el 70% de sus recomendaciones y de sus empeños, a esta clase de cooperativas.

Según datos de 1985, las federaciones miembros del Comité Europeo de Cooperativas de Obreros de la producción (CECOP) agrupan aproximadamente 11.700 empresas que ocupan a más de 352.000 trabajadores. Si se añaden las cooperativas que no forman parte de ninguna organización federal y aquellas afiliadas a organizaciones no miembros de la CECOP, se llega probablemente a cincuenta mil empresas, de las que un ochenta por cien se han creado desde hace menos de diez años reuniendo en su conjunto a más de un millón de asociados. Estas cifras y las que se indican a continuación es preciso tomarlas con mucha cautela, al no existir criterios que permitan contrastar su fiabilidad.

#### a) Cooperativas de trabajo asociado en Gran Bretaña

El crecimiento de este tipo de empresas en Gran Bretaña ha sido espectacular en los últimos años. De sólo diecisiete cooperativas de trabajo asociado que empleaban a 1.600 trabajadores en 1970, se ha pasado a unas cifras de 911 cooperativas de trabajo asociado y 29.132 empleados en 1984, con un volumen de negocios de 316 millones de dólares. En 1985, puede afirmarse que se crea una cooperativa de trabajo asociado diariamente como media. Existen en la actualidad más de 1.500 cooperativas activas en Gran Bretaña.

A pesar del fuerte ritmo de creación de este tipo de empresas, sorprende que la mortalidad de las mismas sea inferior al resto de empresas del sector privado, estimándose que cerca del treinta por ciento de las cooperativas de trabajo asociado desaparecen entre el primer y el cuarto año de vida. La mayor parte de las cooperativas tienen una edad media de cinco años de antigüedad.

La dimensión media de las cooperativas británicas es muy reducida. El 50% de las cooperativas británicas tienen como cinco o menos empleados, mientras que el 12% de las cooperativas de mayor dimensión, situadas preferencialmente en el sector industrial, emplean al 60% del total de mano de obra de todas las CTA. Las cooperativas de trabajo asociado pertenecientes al sector industrial emplean una media de 18 trabajadores, mientras que el sector servicios ofrece una media de 5,6 trabajadores por cooperativa.

Con el fin de prestar ayuda organizativa y financiera, mejorar el servicio técnico a las cooperativas, el Gobierno Laborista de Inglaterra instituyó en 1978 las Agencias de Desarrollo Cooperativo. Gracias a estas últimas, así como a las ayudas a nuevas creaciones de coope-



rativas procedentes de los sindicatos y a la administración local –consejos municipales y comunales– las cooperativas de trabajo asociado continúan desarrollándose rápidamente.

En Escocia no había más que cuatro cooperativas de este tipo en 1977, hoy existen cerca de 100 gracias al Comité de Desarrollo Escocés (SCDC) con trece años de experiencia en el asesoramiento al cooperativismo de trabajo asociado y que presta sus servicios a un centenar de cooperativas de este tipo. En Londres se ha producido un desarrollo sorprendente, el *Consejo del Gran Londres* ha fomentado este tipo de entidades a través de esta Agencia de Desarrollo Cooperativo, existen hoy en dicha ciudad 250 cooperativas que emplean más de mil trabajadores. En el mismo sentido puede hablarse del Wales Cooperative Centre que presta sus servicios a 95 cooperativas que representan 710 puestos de trabajo y la Northern Region Cooperatives Development Association a 59 cooperativas, 306 trabajadores, entre otras.

#### b) Cooperativas de Trabajo Asociado en Francia

Los únicos datos precisos que poseemos sobre las SCOP existentes en Francia son los facilitados por la Confederación General de las SCOP respecto a las cooperativas afiliadas, que son la inmensa mayoría. Según este organismo, a 31-12-85 habían 1.425 SCOP afiliadas que suponen un total de 36.604 puestos de trabajo de los cuales el 63,2% son socios.

El crecimiento neto de SCOP desde 1970 hasta 1977 fue prácticamente nulo, pasando de 522 a 552 en funcionamiento. Sin embargo a partir de 1978 el crecimiento fue muy rápido, multiplicándose por más de dos las SCOP existentes en el corto plazo de seis años.

Por lo que respecta al origen de las SCOP, la mayor parte de las existentes han sido promociones *ex novo* de grupos de trabajadores. Lo que quizá más llama la atención es el hecho de que las SCOP que proceden de creaciones *ex novo* son de un tamaño más reducido que las otras procedencias, hasta el extremo de que suponiendo un 67% del total de SCOP creadas, únicamente representan el 37% de los puestos de trabajo creados.

En cuanto a sectores, el de más fuerte implantación cooperativa es el de la Construcción con 473 SCOP y 15.780 trabajadores, le sigue el sector industrial –Metal, Mecánica y Electricidad y Artes Gráficas, fundamentalmente– con 485 SCOP y 14.952 trabajadores, y por último los servicios con 467 SCOP y que totalizan 5.872 puestos de trabajo. Conviene resaltar el alto número de SCOP de servicios intelectuales



(arquitectos, consultorías, etc.) que suponían, ellas solas, el 17% de las SCOP.

La evolución seguida en los tres últimos años muestra un ligero descenso de las SCOP de Construcción y evidencia el espectacular auge de las SCOP de servicios intelectuales, que en 1983 existían en número de 244, lo que supone el 20% de todas las SCOP.

En lo que hace referencia al tamaño de las SCOP, las cooperativas francesas siguen, si bien su tamaño medio es superior, al de las cooperativas británicas. El 48% de las SCOP tienen menos de 10 trabajadores y el 91% menos de 50. La dinámica de crecimiento se inclina hacia SCOP más pequeñas. En efecto, si en 1977 el tamaño medio era de 14,5 trabajadores por SCOP, en 1985 era de 8,9.

Las ventas realizadas por las SCOP en 1985 ascendieron a 12 mil millones de francos. Si consideramos que en esa fecha había 36.604 empleados en las SCOP, obtenemos unas ventas por trabajador de 290.000 francos/año.

Una característica relevante de las SCOP frente a las cooperativas de trabajo asociado británicas, italianas o españolas es el alto porcentaje de trabajadores asalariados que emplean. A pesar de que la proporción de socios respecto al total de empleados no ha hecho más que crecer en los últimos años. Los asalariados ascendieron en 1985 al 37%, en 1984 al 40% de los empleados mientras que en 1980 este porcentaje se elevaba al 53%.

Respecto a la mortalidad de las SCOP podemos afirmar que no es más alta que las del resto de pequeñas empresas privadas y que un 28% desaparecen entre el primero y el cuarto año de vida.

### *c) Las Cooperativas de Trabajo Asociado Italianas*

Italia es el país con un desarrollo del cooperativismo de trabajo asociado más fuerte de Europa. Según el Archivo de Registro Automatizado el número de cooperativas de trabajo asociado –inscritas y no inscritas en el Fichero General de la Cooperación– en 1985, existían 27.197 entidades, lo que representa el 18% de la realidad cooperativa de aquel país, constituyéndose así como el segundo sector cooperativo después del cooperativismo de viviendas. El número de puestos de trabajo supera el medio millón (430.000 en 1983). En Italia se crean aproximadamente 400 cooperativas de trabajo asociado al año que suponen la creación de cerca de 15.000 empleos. En los últimos cinco años se ha duplicado el número de cooperativas.

Una de las originalidades del movimiento cooperativo italiano es el hecho de que la mayor parte de las cooperativas se encuentran



agrupadas en federaciones según opciones políticas: la Confederación de Cooperativas Italianas (CGI) y la Unión Nacional de Cooperativas Italianas (UNCI), ambas de inspiración católica; la Liga Nacional de Cooperativas y Mutualidades (LEGA), socialista y comunista; la Asociación General de Cooperativas Italianas (AGCI) republicana. El sector cooperativo de trabajo asociado está afiliado mayoritariamente a la LEGA que representa a un cuarenta por cien de las cooperativas de todo tipo existentes.

La actividad productiva tradicionalmente más fuerte entre las CTA italianas ha sido la de la construcción. Sin embargo, uno de los aspectos más característicos de la evolución seguida por las CTA en los últimos años ha sido el espectacular desarrollo de las CTA de Servicios y, dentro de éstos, de los servicios intelectuales.

En cuanto al tamaño, puede afirmarse que las cooperativas italianas son las más grandes de los países estudiados y, manteniendo las características típicas de las PYMES, las cooperativas italianas tienen un promedio de cerca de 40 trabajadores por empresa. Este promedio se eleva en el caso de las cooperativas afiliadas a la LEGA y se sitúa en 50 trabajadores por empresa.

Ha de realizarse una mención especial a la realidad del cooperativismo juvenil. Según datos de la LEGA, aludidos por Corrado Paracone, responsable de los programas de investigación de la Fundación Agnelli, de las 2.016 cooperativas juveniles creadas dentro de 1980 sobre la base de la ley 285 con unos 50.000 jóvenes, a principios de 1983 existían aún 300, con 5.000 socios, en condiciones de permanecer en el mercado sin apoyo económico público y sin asistencia técnica por parte de estructuras públicas.

De un censo llevado a cabo por el CENSCOOP sobre las cooperativas de trabajo integradas por socios jóvenes con menos de treinta años creadas entre 1977 y 1984, se desprende que ascienden a 2.700 con unos 5.000 socios trabajadores y con una facturación no inferior a 285.000 millones de liras; la gran mayoría de ellas, –no menos de un 65%– se ha creado después de 1981. El bajo valor de la facturación per capita –no llega ni a seis millones de liras– se explica por el hecho de que sólo una cuarta parte de los socios jóvenes está ocupada a tiempo pleno.

Dichas cooperativas se encuentran en todo el territorio nacional, pero especialmente en el Norte: más de un 70% se encuentra en el sector servicios, mientras que el resto se divide entre agricultura, artesanía y turismo. Además mientras las cooperativas de servicios y terciario avanzado están presentes en el Sur, las de producción y



trabajo, cultura y servicios sociales se concentran especialmente en el Norte. De los datos facilitados por el CENSCOOP el fenómeno de la cooperación juvenil resulta en aumento; para 1985 se tiene un porcentaje de aumento sobre un 15 y un 20, especialmente en el Sur.

d) *Las Cooperativas de Trabajo Asociado en Portugal*

Representan cerca de un 20% de las cooperativas existentes en dicho país. Pueden considerarse fundamentalmente dos grupos: cooperativas industriales (*producción obrera*) y cooperativas de servicios. Las primeras se asocian en FINCOOP Federación Nacional de Producción Obrera creada en 1982 y que agrupa a 87 cooperativistas y FECOOPSERV, creada en el mismo año y que engloba a medio centenar de cooperativas de estas características.

En cuanto a las cooperativas del sector industrial existían en 1974 sólo 15 cooperativas de este tipo, sin embargo entre este año y 1983 se legalizaron 547 cooperativas de las cuales han cesado su actividad 239, lo que supone una tasa de mortalidad de más del 40%. A finales de 1986 se estima que existen 170 cooperativas activas que emplean diez mil quinientas personas con un volumen de facturación de más de diez mil millones de pesos. Estas cooperativas se sitúan en las siguientes áreas de actividad: industria extractiva, industria transformadora y construcción.

Existen tres uniones regionales en el sector de la construcción y actividades afines que asocia a 28 cooperativas. En el sector de construcciones mecánicas también existe una unión de cooperativas que agrupa a diez unidades empresariales con sólida presencia y prestigio en el mercado interno y en diversos países.

En cuanto a las cooperativas de trabajo asociado en el sector servicios destacan las relacionadas con las actividades de limpieza, reparación y asistencia técnica, servicios portuarios, transporte, entre otros, y un terciario avanzado compuesto dedicados a actividades meramente intelectuales.

e) *Las Cooperativas de Trabajo Asociado en otros países de la CEE*

En el resto de los países de la CEE el cooperativismo de trabajo asociado constituye un fenómeno marginal. Los datos que se disponen sobre la realidad de este tipo de entidades en dichos países son las siguientes.

- Las cooperativas danesas ocupan a 14.800 asalariados y realizan un volumen de negocio de 15.675 millones de DKR, asociadas a la DFK.



- En los Países Bajos podemos hablar de más de 400 cooperativas, medio centenar están asociadas a la ABC holandesa.
- En la República Federal Alemana los últimos datos que disponemos es de la existencia de una veintena de estas empresas que emplean a unas mil quinientas personas, en las que existe un número importante de asalariados procedentes de otros países.

#### **II.2.3.1.4. Las cooperativas de trabajo asociado y sus estructuras representativas**

La estructura representativa de las CTA en el seno de la CEE está constituida por el Comité Europeo de Cooperativas de Producción (CECOP). Creado en 1979 en Manchester, se encuentra formado en la actualidad por 25 organizaciones miembros que agrupan una gran parte de las cooperativas de trabajo asociado europeas.

A tenor de lo dispuesto en sus Estatutos, el CECOP es una asociación de representación, de tutela, de promoción y de coordinación de sus miembros. Con este fin se propone asegurar los siguientes objetivos:

- Representación de sus miembros ante las instancias de la CEE y ante todos los organismos, directa o indirectamente relacionados con la CEE.
- La promoción de cooperativas de trabajo asociado en el seno de la CEE a través de la coordinación y el apoyo de iniciación de las organizaciones miembros a la vista de su fortalecimiento técnico, financiación comercial y económica y de su desarrollo social y cultural.
- La difusión de informaciones así como de intercambios entre las organizaciones miembros que contribuyen al progreso socioeconómico de Europa.
- La organización y la promoción de legislaciones comunitarias o nacionales que puedan facilitar las relaciones y la promoción de este tipo de cooperativas.
- La coordinación con las organizaciones sectoriales europeas de la cooperación para favorecer la acción cooperativa y una mejor representación de la cooperación en general a nivel comunitario.
- La toma de posiciones oficiales sobre iniciativas y sectores de interés común a todas las organizaciones miembros frente a las instancias comunitarias.
- La relación entre sus organizaciones miembros y el reforzamiento de organizaciones menos fuertes.



– La relación del Cooperativismo Internacional.

En la actualidad, las actuaciones del CECOP se debaten en el siguiente marco general:

- a) Desarrollar un centro de estrategia económica europea para las cooperativas. Para realizar intercambios y acciones comunes entre las cooperativas de diferentes países europeos sería necesario:
  - Conocer los datos económicos en los diferentes países de Europa. De ahí la necesidad de crear bancos de datos cooperativos nacionales y regionales que, si ya existen, deben ser desarrollados. El Elise puede ser un medio para ello.
  - Poner en marcha en todos los países células regionales sectoriales que conociesen las necesidades y las potencialidades de las cooperativas. Estas compondrían entonces el centro de estrategia económica del CECOP.
- b) Mejorar la calidad de la gestión. Se podrían intercambiar experiencias de gestión colectiva y elaborar una teoría y práctica de gestión y de economía autogestionarias: complemento de enseñanza necesaria para todos los que persiguen otro proyecto económico y social en sus empresas, pero también complemento a las enseñanzas universitarias muy centradas en la dicotomía privada/pública que la visión cooperativa supera. Esto podría enlazarse con el programa de intercambios de jóvenes trabajadores.
- c) Reforzar las medidas de financiación: Esto podría llevarse a cabo desarrollando sistemas alternativos de financiación, y poniendo en marcha una serie de colaboraciones a nivel europeo de los bancos cooperativos. Esta red permitiría, del mismo modo, tener un fondo de garantía suficiente, favoreciendo el acceso a las instituciones financieras clásicas y favoreciendo una mayor fuerza de negociación con las instituciones bancarias nacionales y europeas. Además, habría que establecer ayudas más accesibles y más apropiadas en el relanzamiento o en la creación de cooperativas de trabajo asociado.
- d) Utilizar y ampliar las vías de acceso a la innovación tecnológica en el marco del programa COOPNET promovido por esta organización y apoyado por las instituciones comunitarias.

En España, el máximo exponente de la intercooperación, a nivel representativo, está constituido por la Confederación de Cooperativas Españolas de Trabajo Asociado (COCETA), constituida el 31 de mayo de 1986. Se trata de una asociación libre de las entidades cooperativas



del sector Trabajo Asociado –Uniones y Federaciones–, representativas de las distintas Comunidades Autónomas del Estado. Además de COCETA, existe otra organización representativa de las cooperativas pertenecientes al sector de la enseñanza, en las que gran parte son de trabajo asociado (la Unión Española de Cooperativas de Enseñanza, UECOE).

En todas las Comunidades Autónomas donde las CTA tienen relevancia existen Federaciones representativas de las mismas que, a su vez, están afiliadas a COCETA.

Los resultados del trabajo de campo realizado para el Libro Blanco permiten afirmar que, en España, el 43% de las CTA están afiliadas a alguna Federación, destacando las Comunidades del País Vasco, Aragón, Valencia y Madrid con porcentajes superiores al 50% (cfr. Anexo Estadístico).

Por sectores de actividad, el Agrario y la Construcción presentan los más bajos índices de afiliación (26% y 20%, respectivamente), mientras que el Industrial supone un 37% y el de Servicios el 44% (cfr. Anexo Estadístico).

## II.2.3.2. PERSPECTIVA MACROECONOMICA DEL COOPERATIVISMO DE TRABAJO ASOCIADO

### II.2.3.2.1. Las Cooperativas de trabajo asociado en la década de los 80

Como ya se ha señalado en el Informe General de este Libro Blanco, los últimos 20 años y, de modo más acusado, la década de los 80, se ha caracterizado por un profundo cambio estructural en la economía española con notables consecuencias en la importancia relativa de los distintos sectores de actividad económica, y en la estructura interna de cada uno de ellos, modificación de las estrategias empresariales y de los procesos de gestión y significativas transformaciones en el mercado de trabajo.

En este período, las CTA se han consolidado como un significativo grupo de empresas, presentes en los diferentes sectores de actividad económica, sobre todo en Industria, Construcción y Servicios que emplean en 1990 al 1,7% de la población asalariada con contrato indefinido.

Las magnitudes más relevantes del cooperativismo de trabajo asociado en España se ofrecen en el Cuadro n.º II.2.3.1 y se han ob-



tenido del trabajo de campo realizado para este Libro Blanco, cuyos detalles metodológicos, Memoria Estadística y otros aspectos de interés vienen recogidos en la Parte II.1 de este Libro y en la Parte III de Anexos.

El trabajo de campo realizado permite afirmar que las CTA con actividad regular son muchas menos que las que constan en los Directorios y Registros oficiales. Así, de una cifra de 14.959 CTA registradas a 31-12-88 sólo tenían actividad, en el 2.º semestre de 1990, 6.266. Es obvio que esta cifra sería mayor en la fecha de referencia por cuanto algunas de las CTA registradas a 31-12-88 han desaparecido en los dos años siguientes. Y también es cierto que, a las 6.266 CTA estimadas en funcionamiento en el 2.º semestre de 1990, es preciso añadir todas las creadas en 1989 y 1990 que tengan actividad. La conclusión es que las CTA estimadas en funcionamiento por la encuesta en España en 2.º semestre de 1990 suponen una cifra mínima ya que el trabajo de campo no ha contemplado a las creadas en 1989 y 1990.

La mayor parte de las CTA existentes se han creado después de 1980 (76%) y, aunque el sector industrial es el mayoritario, se aprecia una progresiva importancia de las CTA enclavadas en el Sector Servicios.

Las CTA españolas dan empleo a 124.032 trabajadores; de los que el 87% son socios o empleados con contrato indefinido. Esta cifra supone un tamaño medio de 20 trabajadores por CTA cifra que, al igual que la de ventas medias, puede resultar engañosa ya que en el Cuadro n.º II.2.3.1 están integradas las CTA del Grupo Cooperativo de Mondragón.

Si se descuentan los 16.764 trabajadores empleados en el Grupo de Mondragón, el promedio de trabajadores por CTA española, excluidas las de Mondragón, pasaría a ser de 17.



## Cuadro n.º II.2.3.1

## LAS CTA EN ESPAÑA. PRINCIPALES MAGNITUDES

Concepto	Unidades
- Entidades activas en el 2.º semestre de 1990 de las creadas con antelación al 31-12-88 .....	6.266 CTA
- Empleo (2.º semestre 1990) .....	124.032 trabajadores
- Ventas (año 1988) .....	640.372 millones ptas.
- CTA en Sector Agrario y Pesca (1) .....	436
- CTA en Sector Industrial (1) .....	2.217
- CTA en Construcción (1) .....	592
- CTA en Sector Servicios(1) .....	1.948
- CTA creadas después de 1980 .....	4.762
- CTA que forman parte de alguna estructura de 2.º grado ..	714
- CTA afiliadas a alguna Federación de cooperativas .....	2.713

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(1) Excepto Cataluña.

## Cuadro n.º II.2.3.2.

LAS CTA DEL GRUPO COOPERATIVO DE MONDRAGON.  
PRINCIPALES MAGNITUDES. AÑO 1988

N.º CTA (1)	Ventas (2)	Empleo (3)	Ventas per capita (2)
86	154.947	16.764	9,2

Fuente: Caja Laboral Popular de Mondragón. Memoria 1988.

(1) 80 CTA Industriales y 6 CTA de Construcción.

(2) En millones de pesetas.

(3) Puestos de trabajo.

Aún más engañosa resulta la cifra de ventas medias. En efecto, según el Cuadro n.º II.2.3.1 las ventas medias en 1988 se sitúan en 102,2 millones de pesetas por CTA. Sin embargo, es necesario recordar que las ventas de las 86 CTA del Grupo de Mondragón significaron el 24,2% del total de ventas de CTA españolas. Es decir, las ventas medias de las CTA españolas, excluidas las de Mondragón, son de 78,5 millones de pesetas por CTA.

Aun considerando el débil desarrollo del asociacionismo empresarial de las CTA, sólo el 11,4% de las CTA forman parte de estructuras de 2.º grado, es preciso poner de relieve la absoluta atomización empresarial en que, hasta hace muy poco, se encontraban las CTA españolas. En este sentido, las CTA españolas parecen haber iniciado un proceso de asociacionismo empresarial que tendrá que ser incentivado desde las organizaciones representativas y la Administración Pública.

En resumen, las CTA españolas prestan, a finales de la década de los 80, una estructura típica de pequeña empresa, con unas ventas por



empleado sensiblemente inferiores a las realizadas por las empresas encuestadas por la Central de Balances del Banco de España, en una proporción de 3 a 1 y con una presencia aún mayoritaria en el sector industrial.

#### II.2.3.2.2. Distribución geográfica de las cooperativas de trabajo asociado

En términos cuantitativos Andalucía, con casi 2.000 entidades, y Cataluña con algo más de 1.000, son las Comunidades Autónomas con mayor número de CTA. Prácticamente la mitad de las CTA españolas se encuentran en alguna de estas Comunidades. Con cifras igualmente significativas se encuentran Castilla-León, Comunidad Valenciana y Madrid, con cifras en torno a las 500 CTA cada una de ellas. País Vasco y Castilla-La Mancha superan en todo caso las 300 entidades.

En el Cuadro n.º II.2.3.3 viene recogida la distribución de CTA por Comunidades Autónomas y en él puede apreciarse con nitidez la baja calidad de los Directorios confeccionados, fundamentalmente, a partir de los Registros de Cooperativas. En la Memoria Estadística (parte II.1 del Libro) y en el Anexo II.3.1. se explica con todo detalle la metodología seguida y el alcance y significado de las cifras consideradas.

#### II.2.3.2.3. La actividad económica de las cooperativas de trabajo asociado

En el Cuadro n.º II.2.3.4 aparecen clasificadas las CTA por Sectores y subsectores. A pesar del desarrollo que en los últimos años ha experimentado el *Sector Servicios*, las CTA siguen siendo mayoritarias en el Sector Industrial. Dentro de este Sector, la industria de la confección es el subsector más numeroso, con el 12,5% de todas las CTA mientras que la Construcción supone el 11,4%. Un subsector que ha crecido de manera rápida ha sido el de las *cooperativas de enseñanza* que alcanza la cifra de 374. En todas las clasificaciones sectoriales debe recordarse que queda excluida Cataluña.

La mayor parte de las CTA son empresas jóvenes. El 76% de las mismas fueron creadas en la década de los 80, mientras que sólo el 2% tienen más de 30 años de antigüedad. En este punto resulta significativo el País Vasco cuyas CTA fueron creadas, en un 10%, antes de 1960, en tanto que la Comunidad Valenciana tiene un 7% de CTA con más de treinta años de antigüedad.



Según la actividad desarrollada los subsectores significativos con CTA de más de 20 años de antigüedad son *Comercio al por menor* (18,4%), *Servicios prestados a otras empresas* (15,6%) e *Industria del Vidrio* (14,5%). Entre los *subsectores emergentes* para las CTA –con un porcentaje muy relevante de entidades que sólo tienen 10 años de antigüedad– se encuentran: *Cuero y calzado* (96%), *Hostelería* (91,3%), *Agrario* (91%), *Comercio al por mayor* (87,5%), *Limpieza* (83,6%), *Reparaciones* (83,5%) y *Transporte* (81,5%).

Respecto a lo que la encuesta del trabajo de campo denomina *posición sectorial*, es decir, las características y dimensiones de su proceso productivo, pueden distinguirse las siguientes situaciones (Anexo Estadístico):

Cuadro n.º II.2.3.3

**DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS CTA CON ACTIVIDAD  
EN EL 2.º SEMESTRE DE 1990**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Población directorios</i>	<i>Población estimada</i>	<i>Relación población estimada/pob. direc.(%)</i>
Andalucía .....	4.618	1.997	43,2
Aragón .....	285	158	55,4
Asturias .....	233	121	51,9
Baleares .....	147	43	29,2
Canarias .....	174	67	38,5
Cantabria .....	92	28	30,4
Castilla-León .....	739	514	69,5
Castilla-La Mancha .....	1.020	307	30,0
Cataluña .....	2.757	1.073	38,9
Extremadura .....	526	219	41,6
Galicia .....	436	149	34,2
Madrid .....	1.260	463	36,7
Murcia .....	584	239	40,9
Navarra .....	61	27	44,3
País Vasco .....	543	331	61,0
La Rioja .....	69	28	40,6
C. Valenciana .....	1.415	502	35,5
<b>TOTAL .....</b>	<b>14.959</b>	<b>6.266</b>	<b>41,9</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.3.4

## DISTRIBUCION DE CTA POR SECTORES Y ACTIVIDADES ECONOMICAS EN ESPAÑA (1)

	N.º CTA	%
SECTOR AGRARIO Y PESCA .....	436	8,4
- Industria del vidrio .....	88	1,7
- Productos Metálicos .....	291	5,6
- Maquinaria Agrícola, Industrial y de oficina .....	140	2,7
- Madera, corcho y mueble .....	395	7,6
- Industria confección .....	649	12,5
- Cuero y calzado .....	67	1,3
- Artes Gráficas .....	119	2,3
- Otras industrias .....	468	9,0
Total sector industrial .....	2.217	42,7
CONSTRUCCION .....	592	11,4
- Educación e Investigación .....	93	7,2
- Hostelería y Restaurantes .....	65-66	2,9
- Sanidad .....	74	1,8
- Limpieza .....	92	1,8
- Servicios prestados a otras empresas .....	84	1,6
- Reparaciones .....	67	6,8
- Comercio al por mayor .....	61-62	2,0
- Comercio al por menor .....	64	2,4
- Transporte urbano y terrestre .....	72	3,0
- Otros servicios .....	416	8,0
Total sector servicios .....	1.948	37,5

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(1) Excepto Cataluña.

- a) Subsectores en los que la mayor parte de las cooperativas –con porcentajes superiores a la media– poseen una cierta *autonomía* en su posición sectorial, es decir, producen y comercializan su propio producto: *Cuero y Calzado* (85%), *Enseñanza e Investigación* (74,6%), *Artes Gráficas* (71,7%), *Sanidad* (65,1%), *Maquinaria* (63,9%), *Hostelería* (61,6%), *Muebles, Madera y Corcho* (57,9%), *Construcción* (56,3%), *Servicios a otras empresas* (46%).
- b) Subsectores en los que la mayor parte de las cooperativas juegan un papel descentralizador de la actividad productiva de otras empresas. Destaca muy significativamente la *Industria de la Confección* con un 90% de entidades en dicha situación. Igualmente presentan cifras destacables los sectores *Agrario* (57,6%), *Productos Metálicos* (49,6%), *Comercio al por mayor* (47,9%), *Industria del Vidrio* (43,6%).



- c) Subsectores en los que se manifiesta un número significativo de cooperativas que basan su actividad en la comercialización de su producto y/o servicio: *Comercio al por menor* (66%), *Reparaciones* (56,2%), *Limpieza* (48,5%), *Transporte* (46,5%), *Comercio al por mayor* (39,6%), *Hostelería* (28,4%), *Servicios a otras empresas* (26%), *Enseñanza e investigación* (25,4%).

Casi el 18% de las cooperativas subcontratan la elaboración de su producto o la prestación de su servicio a otras empresas. Se demuestra así cierto potencial de generación de empleo que por diversas razones no se traduce en un aumento de la plantilla cooperativa, sino en la descentralización productiva.

Esta cifra no refleja con claridad la situación de algunos subsectores. Así, en dos de ellos, más de la mitad de sus entidades subcontratan la producción, *Industria del Vidrio* y el *Cuero y Calzado*. Otros subsectores en los que más de la cuarta parte de las cooperativas presentan este comportamiento son: *Maquinaria*, *Productos Metálicos*, *Transporte*.

*Hostelería*, *Comercio al por mayor* no subcontratan a otras empresas. Con porcentajes de *no subcontratación* que en todo caso superan el 90% se encuentran los sectores de: *Reparaciones*, *Industria de la Confección*, *Servicios a otras empresas*, *Agrario* y *Enseñanza e Investigación*.

Casi el 20% de las cooperativas —una de cada cinco— presentan períodos de inactividad cuya media es de catorce días aproximadamente.



Cuadro n.º II.2.3.5

**TRABAJADORES EMPLEADOS EN LAS CTA DE ESPAÑA  
EN EL 2.º SEMESTRE DE 1990**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Fijos</i>	<i>Eventuales</i>	<i>Total</i>
Andalucía .....	32.631	4.923	37.554
Aragón .....	1.803	268	2.071
Asturias .....	1.596	187	1.783
Baleares .....	404	63	467
Canarias .....	586	228	814
Cantabria .....	149	9	158
Castilla-León .....	5.875	526	6.401
Castilla-La Mancha .....	4.138	496	4.634
Cataluña .....	14.711	2.468	17.179
Extremadura .....	4.446	383	4.829
Galicia .....	1.341	-	1.341
Madrid .....	8.903	2.364	11.267
Murcia .....	2.498	608	3.106
Navarra .....	1.097	60	1.157
País Vasco .....	16.444	2.516	18.960
La Rioja .....	627	313	940
C. Valenciana .....	10.206	1.165	11.371
<b>TOTAL .....</b>	<b>107.455</b>	<b>16.577</b>	<b>124.032</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(-) Excepto Galicia.

(1) Eventuales en el año 1988.

#### II.2.3.2.4. Dimensión y creación de empleo en las cooperativas de trabajo asociado

En el Informe General de este Libro Blanco se ha insistido en las transformaciones provocadas en el mercado de trabajo por la revolución tecnológica. Transformaciones que se traducen en una segmentación progresiva de dicho mercado, desarticulación del trabajo en masa, incapacidad de los agentes para absorber empleo e inestabilidad del mismo. De hecho, a finales de 1990 el número de parados en España se situaba en los mismos niveles del año 1983 (2.400.000 de parados) con una tasa de desempleo del 16,11%.

La recuperación económica experimentada por España en el quinquenio 1985-1990 ha tenido su reflejo en un considerable aumento del empleo asalariado que, en sólo tres años, desde 1987 a 1990, ha crecido en 1,4 millones de trabajadores. Sin embargo, llama la atención que en ese mismo periodo de tiempo el número de trabajadores fijos haya disminuido en cifras absolutas en más de 100.000, mientras que el de trabajadores eventuales ha aumentado en 1,5 millones. A finales de



1990 el porcentaje de trabajadores eventuales en España era de un 31,5% sobre el total de trabajadores asalariados.

Frente a esta tendencia del mercado de trabajo llama la atención el hecho de que las CTA, además de crear empleo, lo hacen de forma mucho más estable que las empresas tradicionales, de modo que sólo el 13,3% del total de trabajadores empleados en las CTA son eventuales (Cuadro n.º I.3).

A continuación se resumen algunas características relevantes de las CTA relativas a la dimensión y creación de empleo.

a) *Dimensión de las cooperativas de trabajo asociado por comunidades autónomas*

Prácticamente el 84% de las CTA tienen 20 trabajadores como máximo. Por otra parte, no llega al 2% las cooperativas con más de 100 trabajadores.

Si se analizan los datos por comunidades autónomas puede resaltar lo siguiente:

– Canarias (58'6%), Andalucía (47'6%), Murcia (45'2%) y Comunidad Valenciana (44'2%) tienen porcentajes muy significativos de entidades con menos de 8 trabajadores.

– Las Comunidades Autónomas de Canarias, Castilla-La Mancha, Aragón, Castilla-León, Asturias y Murcia, rondan el 90% de entidades con una dimensión no superior a los 20 trabajadores.

– La comunidad autónoma de La Rioja posee un 46% de cooperativas cuya dimensión oscila entre los 21 y 50 trabajadores, mientras que en Navarra es del 37%.

– Casi el 27% de las CTA del País Vasco tiene más de medio centenar de trabajadores.

b) *Generación de puestos de trabajo desde sus comienzos*

Si se compara el número de trabajadores que la cooperativa tenía al comenzar su actividad con los que posee en la actualidad se obtiene la creación de empleo por cooperativa durante su período de actividad. El incremento medio de trabajadores por cooperativa a nivel nacional asciende a casi cinco. Por tanto al multiplicar esta cifra por el número de cooperativas resulta una generación neta de puestos de trabajo de 25.000 aproximadamente.

Este comportamiento no ha sido homogéneo para todo el territorio nacional con resultados que varían ostensiblemente según las comunidades autónomas. Así, pueden considerarse tres casos:



- Comunidades Autónomas con un incremento medio de trabajadores superior a la media nacional:
  - País Vasco (28,09 trabajadores)
  - Navarra (15,75 trabajadores)
  - Comunidad Valenciana (11,10 trabajadores)
  - Madrid (7,43 trabajadores)
  - La Rioja (6,69 trabajadores)
- Comunidades Autónomas con un incremento medio de trabajadores inferior a la media nacional pero positivo.
  - Andalucía (3,96 trabajadores)
  - Cataluña (3,90 trabajadores)
  - Extremadura (3,23 trabajadores)
  - Aragón (2,59 trabajadores)
  - Murcia (1,07 trabajadores)
  - Castilla-León (0,26 trabajadores)
- Comunidades Autónomas en las que se ha producido un descenso medio de trabajadores:
  - Castilla-La Mancha (-0,75 trabajadores)
  - Canarias (-1,50 trabajadores)
  - Asturias (-1,89 trabajadores)

c) *Generación de puestos de trabajo período 1988-89 por incorporación de socios*

Al comparar el número de altas con el de bajas de socios entre los años 1988 y 1989 el crecimiento en este período ha sido nulo. No obstante un análisis por comunidades autónomas aporta algunas matizaciones interesantes.

Madrid experimenta un crecimiento neto de 5,75 socios de media por cooperativa. Igualmente experimentan un crecimiento las comunidades del País Vasco (1,18), Navarra (1,13), Extremadura (0,97) y Comunidad Valenciana (0,63).

Las comunidades autónomas que no han experimentado ni un crecimiento y un descenso de número de socios -altas y bajas prácticamente se compensan- son Asturias (0,15), Aragón (0,10), Murcia (0,02) y Cataluña (-0,14).

Castilla-La Mancha sufre un descenso neto del número de socios de 1,85. Experimentan también descensos Andalucía (-0,73), La Rioja (-0,69), Canarias (-0,66) y Castilla León (-0,31).



d) *Fuerza laboral fija*

El número de trabajadores que se desprende de la inferencia estadística realizada para 6.266 cooperativas de trabajo asociado supera los 107.000.

El 30% de estos trabajadores pertenece a la comunidad autónoma andaluza, superando así los 32.000 trabajadores. También sobrepasan los 10.000 trabajadores el País Vasco (15,34%), Cataluña (13,7%) y Comunidad Valenciana (9,5%). Estas 4 comunidades autónomas, y la Comunidad Autónoma de Madrid (8,31%) —que también presenta un número significativo cercano a los 9.000 trabajadores— representan el 77% de la población laboral cooperativa de trabajo asociado.

e) *Fuerza laboral eventual*

A este volumen de trabajadores conviene añadir aquellos contratados en régimen eventual. La mitad de las cooperativas realizan este tipo de contratación. El número de trabajadores eventuales en 1988 se aproxima a los 17.000. El promedio de jornadas de cada trabajador eventual es de 120 por año.

f) *Nivel de participación de la mujer*

Una de cada cuatro personas que trabaja en una cooperativa de trabajo asociado es una mujer, o de otra forma, un 27% de la población laboral de las cooperativas de trabajo asociado pertenece al sexo femenino aunque un análisis por sectores nos muestra su peso significativo en alguno de ellos muy por encima de esta cifra.

Destacan obviamente los sectores de *Industria de la Confección* (82,8%), *Limpieza* (73,2%), *Enseñanza* (64,9%), *Hostelería* (35,4%).

Por el contrario, conviene resaltar que en algunos sectores la presencia de la mujer es ínfima: *Maquinaria* (2,8%), *Construcción* (4,3%), *Corcho, Madera y Muebles* (4,8%), *Transportes* (5,9%), *Productos Metálicos* (6,4%), *Artes Gráficas* (6,9%), *Reparaciones* (7%), *Industria del Vidrio* (7,7%).

g) *Nivel de experiencia*

Sólo uno de cada cinco trabajadores que realizan su labor en una cooperativa de trabajo asociado tiene menos de dos años de antigüedad en la cooperativa (19,8%). Por sectores no existen diferencias muy significativas, sólo destacar el sector de *Cuero y Calzado* (1,5%) donde apenas existen trabajadores con menos de dos años de antigüedad. Presentan también porcentajes bajos: *Comercio al por mayor* (8,7%), *Transporte* (9,4%).



En cuanto a los sectores que superan la media nacional conviene señalar: *Maquinaria* (32,7%), *Asesoramiento* (32,5%) y *Agrario* (30,1%).

#### h) Nivel retributivo

Casi el 70% de las cooperativas de trabajo asociado remuneran *igualmente* a sus socios. Este comportamiento resulta especialmente significativo en los sectores de *Asesoramiento* (92,4%), *Hostelería* (90,4%), *Transporte* (89%), *Comercio al por mayor* (87,5%), *Agrario* (86,9%), y *Comercio al por menor* (86%).

Los sectores en los que existe un porcentaje importante de cooperativas con abanico salarial son: *Enseñanza* (45,6%), *Limpieza* (39,3%), *Industria del Vidrio* (36,9%), *Corcho, Madera y Muebles* (35,8%).

En cuanto a la remuneración de los socios en sí, algo más del 12% de los socios de las cooperativas de trabajo asociado perciben un salario por debajo del mínimo interprofesional, un 39% tienen un salario comprendido entre las 50.001 y las 80.000 ptas, y un 18% de los socios percibe más de 120.000 ptas al mes.

#### i) Jornada Laboral

Casi la mitad de las cooperativas de trabajo asociado tienen una jornada laboral superior a las cuarenta horas semanales, y una de cada cinco trabaja más de cuarenta y cinco horas a la semana.

En un análisis sectorial de la duración de la jornada laboral puede destacarse:

- El 45% de las cooperativas de trabajo asociado pertenecientes al sector de la *Enseñanza* tienen una jornada laboral inferior a las treinta y ocho horas semanales.
- El 100% de las cooperativas del sector *Limpieza* tienen una jornada laboral inferior a las 40 horas.
- Además de estos sectores -*Enseñanza* y *Limpieza*-, los de *Industria de la Confección, Construcción, Reparaciones, Artes Gráficas* y *Agrario* superan la mitad de entidades con una jornada laboral no superior a las 40 horas semanales.
- Los sectores en los que más de la mitad de las entidades que los componen tienen una jornada laboral superior a las 45 horas son: *Sanidad* (65,1%), *Transporte* (64,6%) y *Hostelería* (51,8%).

#### j) Régimen de la Seguridad Social

Frente a la opción que brinda la legislación española a los socios de las cooperativas de trabajo asociado de elección de régimen de la



Seguridad Social, las entidades cooperativas se inclinan ligeramente al Régimen General. En efecto, prácticamente la mitad de las cooperativas de trabajo asociado afilian a sus socios al Régimen General de la Seguridad Social, mientras que casi el 47% lo hacen mediante el Régimen Especial de Autónomos.

A nivel sectorial conviene resaltar los siguientes comportamientos:

- Presentan porcentajes significativos de entidades que manifiestan una afiliación de sus socios al Régimen General los sectores de *Enseñanza* (78,9%), *Calzado* (72,1%) y *Limpieza* (69,9%).
- En el mismo sentido pero refiriéndonos al Régimen Especial de Autónomos destacan los sectores de *Sanidad* (66,7%), *Construcción* (63,8%), *Comercio al por menor* (61%), *Transporte* (60%).
- Casi el 25 % de las cooperativas de trabajo asociado pertenecientes al sector *Agrario* indican que están acogidas a otro régimen, que suponemos sea el régimen Especial Agrario.
- Algo más del 1% de las cooperativas de trabajo asociado indican que sus socios no se encuentran en ningún régimen de la Seguridad Social. Se trata de las Cooperativas pertenecientes a los sectores de *Industria del Vidrio* (14,5%), *Calzado* (8,8%), *Agrario* (6,3%), *Industria de la Confección* (5,2%) y *Reparaciones* (2,1%).

### II.2.3.3. LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO EN ESPAÑA. ANALISIS EMPRESARIAL

#### II.2.3.3.1. La empresa cooperativa de trabajo asociado

Mientras que existe una opinión generalizada de que las *empresas cooperativas, en el actual estado de su desarrollo, se perciben cada día como menos específicas con respecto a las empresas capitalistas o estatales competidoras*, se siguen distinguiendo determinadas peculiaridades del cooperativismo, en cuanto a su dimensión empresarial. Caben subrayar dos principios diferenciadores:

1. **Autogestión de la empresa:** la empresa es controlada y dirigida por quienes trabajan en ella; esta participación en la dirección es llevada a cabo y compartida por todos sus miembros, y se apoya en el principio de que a cada hombre le corresponde un voto.



2. División de las rentas entre todos los miembros de la empresa. Los miembros participan en las rentas netas obtenidas. Esta participación estará reglamentada por una escala de distribución de ingresos acordada democráticamente, que asigne a cada ocupación su derecho relativo sobre el ingreso total. Desde luego, no es necesario que todo el ingreso total sea distribuido a los miembros de manera individual; por acuerdo colectivo, una parte puede ser usada para fondos de reserva, diversos tipos de consumo o inversiones.

Se ha señalado que la cooperativa de trabajo asociado se distingue de la empresa tradicional por tres elementos fundamentales:

- a) *Objetivos*: La empresa capitalista tradicional tiene por objeto el beneficio, y funda pues, toda su lógica, en la optimización de la rentabilidad económica. La cooperativa tiene por objeto el bienestar de sus miembros, y también, por supuesto, el desarrollo de la economía; su lógica de empresa tiende al crecimiento de la sociedad, a fin de adecuar las condiciones de vida de sus miembros.
- b) *Gestión*: la empresa capitalista lleva una gestión concentrada en uno o varios sujetos (los empresarios) que corren, en primer lugar, con el riesgo de *empresa*; de sus aptitudes o gestión depende la fortuna de la empresa. La empresa cooperativa lleva una gestión *dispersa* entre todos los sujetos productivos (miembros), siguiendo los riesgos de una gestión participativa.
- c) *Factores de producción*: los dos factores clásicos de la producción *trabajo y capital* tienen en las dos formas de empresa un valor diferente. En la empresa capitalista, el trabajo es un medio de aumentar el capital. En la empresa cooperativa, el capital es un medio de mejorar y aumentar la calidad del trabajo y por tanto, las condiciones de vida de cada miembro.

Los principios empresariales específicos de las cooperativas de trabajo asociado se complementan con un objetivo o fuerza motriz. Esta fuerza motriz se concreta en una función objetivo en la que no existe consenso en su formulación.

En su formulación más simple, la empresa capitalista retiene la hipótesis de un beneficio máximo. Esta teoría del máximo beneficio aún no ha sido desechada de las empresas de las economías occidentales, aunque ha sufrido revisiones y transformaciones que llevan la consideración de otros objetivos tales como la máxima utilidad, la supervivencia, el poder..., etc.



Para las empresas cooperativas de trabajo asociado, diversos autores señalan que su función objetivo es la maximización del ingreso neto por trabajador. Esta modificación de objeto tiene, evidentemente, ciertas implicaciones sobre el funcionamiento de esta última empresa, sobre su eficiencia y competitividad, que la hacen diferente de la empresa capitalista.

Un enfoque diferente al anterior consiste en plantear que los trabajadores de una CTA no tienen como objetivo la maximización de las rentas per cápita, sino maximizar los excedentes netos totales en lugar de las rentas netas por trabajador, ya que esto último puede ser incompatible con el mantenimiento de los puestos de trabajo.

Como ya ha sido estudiado, en pura lógica empresarial tradicional esta contradicción no existe, puesto que la estricta finalidad lucrativa es precisamente su razón de ser: se trata de remunerar lo más ampliamente posible al capital, cuyos propietarios son, sencillamente, los capitalistas que lo son y lo seguirán siendo en tanto que el proceso de acumulación de capital siga un ritmo adecuado al mercado. En el dominio de las llamadas acciones lógicas, el capitalista no desarrollará ninguna que debilite o ponga en peligro su condición de tal.

Sensu contrario, en las cooperativas de trabajo asociado son los trabajadores, en tanto que tales, quienes utilizan el factor capital con el objetivo de garantizarse a sí mismos una renta como trabajadores. Las categorías de salarios y beneficio, que en la firma neoclásica están perfectamente delimitadas y encarnadas en diferentes agentes sociales, desaparecen como tales en estas empresas y son sustituidas por el excedente que es atribuido íntegramente al trabajo, por tanto, en el dominio de las acciones lógicas, los titulares de las cooperativas no desarrollarán ninguna que suponga su propia aniquilación. Y los titulares de las cooperativas de trabajo asociado son los trabajadores en tanto que tales.

Por ello el objetivo de obtener la máxima renta, debe incluir, como hipótesis restrictiva, el reforzamiento de la seguridad en el puesto de trabajo y por ello también tiene pleno sentido el afirmar que la cooperativa tiene como objetivo la realización de una actividad en sí mismo considerada.

Estas consideraciones llevan a evaluar como más realista la hipótesis de que la función objetivo de una cooperativa de trabajo asociado se cifra en la maximización de la renta neta total, con una remuneración individual próxima a los salarios del mercado.

Si el objetivo de garantizar la estabilidad en el puesto de trabajo -que implica la maximización de la renta neta total- parece realista



en una coyuntura de desempleo creciente o estabilizado con altas tasas, habría que plantearse qué ocurriría cuando el crecimiento económico va acompañado de una disminución sostenida del desempleo, es decir, cuando el empleo está razonablemente asegurado por la dinámica evolutiva del sistema económico de modo que el consumo futuro se encuentre también asegurado. Parece plausible que la cooperativa de trabajo asociado tienda a maximizar la renta neta por trabajador.

Sin embargo en este tipo de empresas se entremezclan los motivos individuales con los colectivos, y si hubiera que reducir a una única variable la expresión del principio motor de la cooperativa de trabajo asociado, puede decirse que esta variable sería la maximización del grado de satisfacción o utilidad de los individuos que forman la cooperativa de trabajo asociado. Desde luego, el ingreso monetario es un ingrediente importante de la satisfacción..., pero decididamente no es el único. La colectividad de trabajadores puede, por ejemplo, sacrificar cierto monto de ingreso monetario por una mayor cuota de tiempo libre o por un trabajo menos intenso, o por mejores relaciones humanas o, incluso, por un gerente más simpático.

De ser así, todas las alternativas mencionadas deben ser consideradas como parte del objetivo de la empresa cooperativa de trabajo asociado y por tanto, como uno de los múltiples componentes de la fuerza motriz de este tipo de empresa. Aún más, en una interpretación amplia de la base motivadora, cabría incluir objetivos tales como: proporcionar empleo a otros trabajadores, acometer obras de desarrollo infraestructural o cultural de algunas zonas ubicadas en el entorno de la cooperativa, prevenir efectos perniciosos de la ubicación, ..., etc.

#### II.2.3.3.2. Tipología empresarial de las cooperativas de trabajo asociado

Diversos autores han propuesto varias clasificaciones respecto a las empresas de trabajo asociado en general, y de las cooperativas de trabajo asociado en particular. Se han seleccionado varios criterios de clasificación que se consideran suficientemente generales como para abarcar un amplio espectro de posibilidades. Una de las clasificaciones más citadas distingue como modalidades más importantes:

1. *Cooperativas de producción propiamente dichas.* Son las llamadas en Francia *coopératives ouvrières de production*, en Gran Bretaña *productive societies* y en España *cooperativas de trabajo asociado*. Poseen sus propios establecimientos



productivos. Los socios son dueños de los medios de producción, asumen el riesgo y la responsabilidad de la actividad económica.

2. *Organizaciones comunitarias de trabajo*. Además de tener las características anteriores, acentúan la propiedad colectiva y los aspectos comunitarios entre los trabajadores. Como ejemplos, pueden citarse las *communautés de travail* de Francia y los *kibbutzim* de Israel.
3. *Cooperativas de trabajo propiamente dichas*. Apenas poseen capital social, y contratan con otras empresas públicas o privadas la retribución global de las condiciones de trabajo. En diversos países se han constituido así las cooperativas de leñadores, estibadores, artistas, ..., etc.
4. *Cooperativas de mano de obra*. Vienen a ser las comanditas obreras o los equipos autónomos de trabajo. Desempeñan su trabajo dentro de otras empresas y están integradas por personal dependiente de las mismas; pero gozan de autonomía para organizar sus tareas y distribuir los ingresos.

Otro criterio útil para clasificar las CTA viene determinado por el origen de la misma. Así, podría hablarse en primer lugar de cooperativas defensivas y/o de creación de empleo, que están formadas por los empleados como una manera de salvar la empresa que se encuentra en unas circunstancias difíciles, con lo que ello significa de lastre para la futura aventura cooperativa, o bien promovidas entre trabajadores desocupados como medio de lucha contra el paro.

Estos dos tipos de CTA suponen en España el 61% del total y en el Cuadro n.º II.2.3.6 puede apreciarse una desagregación por comunidades autónomas y distintos orígenes de las CTA.

Destacan Andalucía y Extremadura por la gran proporción de CTA formadas por trabajadores en paro (más del 50% en ambos casos), mientras que Castilla-La Mancha, Cataluña, Murcia, País Vasco y Valencia tienen un 30% de su CTA constituidas por trabajadores que no provenían del paro. Los casos de Baleares, Navarra, Cantabria y La Rioja son poco significativos por su bajo número de CTA.

#### II.2.3.3.3. Las cooperativas de trabajo asociado y la gestión empresarial

El 60% de las CTA indican que poseen un gerente o similar que en un 87% de los casos es socio de la misma y en un 8% es un contratado laboral.



En cuanto a su nivel de formación, el 45% de los gerentes de las CTA poseen un nivel de formación máximo de estudios primarios. Sólo un 22% de los gerentes de las CTA tienen titulación universitaria.

La mitad de las CTA españolas disponen de un Plan de Gestión, entendiéndose éste por aquel documento de trabajo aprobado por el Consejo Rector o la Asamblea General en el que se detallan, entre otros elementos, los presupuestos de explotación y tesorería, balances provisionales, ..., etc.

Prácticamente el 34% de las CTA tienen ordenador, y el 37% no disponen de medios informáticos para la gestión de la empresa, mientras que el 26% utiliza otros medios.

El 11% de las CTA españolas pertenecen a alguna cooperativa de 2.º grado o a alguna entidad empresarial. Por comunidades autónomas destacan Aragón (54,7%) y País Vasco (27,9%) con elevados porcentajes de intercooperación empresarial.

Más de la mitad de las CTA españolas dedican el excedente generado —una vez dotados los fondos obligatorios— a la autofinanciación. Casi un 21% lo monetiza y un 11% lo capitaliza con el incremento de la parte correspondiente a cada socio. También se señalan otros destinos en un 13%.

Casi la mitad de las cooperativas de trabajo asociado no han solicitado ninguna ayuda a la Administración (48%). Pueden destacarse a nivel de comunidades autónomas:

— En el País Vasco (65,6%), Cataluña (62,6%), Asturias (55,6%), País Valenciano (52,4%), Madrid (50%) se supera esta media nacional.

— Las comunidades donde existe más solicitud de ayuda pública son: Castilla-La Mancha (85%), Navarra (75%), Aragón (73,7%), Canarias (72,7%) y Extremadura (70,5%).



Cuadro n.º II.2.3.6

## ORIGEN DE LAS CTA ESPAÑOLAS

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Nueva creación, sus socios prove- nían del paro		Nueva creación, sus socios no prove- nían del paro		Transformación de una empresa ya existente		Otras causas		Total	
	N.º de CTA	%	N.º de CTA	%	N.º de CTA	%	N.º de CTA	%	N.º de CTA	%
Andalucía .....	1.036	51,9	533	26,7	332	16,6	96	4,8	1.997	100
Aragón .....	61	38,5	36	23,1	57	35,9	4	2,6	158	100
Asturias .....	45	37,0	31	25,9	36	29,6	9	7,4	121	100
Baleares .....	0	0	32	75,0	11	25,0	0	0	43	100
Canarias .....	28	41,7	6	8,3	22	33,3	11	16,6	67	100
Cantabria .....	0	0	9	33,3	19	66,7	0	0	28	100
Castilla-León .....	213	41,5	88	17,1	88	17,1	125	24,4	514	100
Castilla-La Mancha .....	76	25,0	169	55,0	31	10,0	31	10,0	307	100
Cataluña .....	223	20,8	405	37,7	354	33,0	91	8,5	1.073	100
Extremadura .....	117	53,3	63	28,9	39	17,8	0	0	219	100
Galicia .....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Madrid .....	143	30,8	95	20,5	178	38,5	47	10,3	463	100
Murcia .....	80	33,3	113	47,6	23	9,5	23	9,5	239	100
Navarra .....	3	12,5	21	75,0	0	0	3	12,5	27	100
País Vasco .....	57	17,3	102	30,7	137	41,3	35	10,7	331	100
La Rioja .....	11	38,5	11	38,5	4	15,4	2	7,7	28	100
C. Valenciana .....	167	33,3	95	19,0	191	38,1	49	9,5	502	100
TOTAL .....	2.260	36,0	1.809	30,0	1.522	25,0	526	8,4	6.117	100

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(-) Bajo nivel de información.



#### II.2.3.3.4. Las cooperativas de trabajo asociado y los principios cooperativos

La aportación obligatoria al capital social no es un criterio inequívoco del grado de aplicación del principio de puerta abierta, al menos en las CTA. Pueden existir CTA muy capitalizadas en las que se exija una aportación obligatoria difícil de conseguir para el nuevo socio y que, sin embargo, mantengan realmente una actitud de puerta abierta facilitando crédito al aspirante a socio para hacer efectiva su incorporación a la empresa.

Por el contrario, pueden existir CTA con un bajo importe de aportación obligatoria a capital social que mantengan una estructura empresarial cerrada a la incorporación de nuevos socios.

En este sentido, los datos obtenidos del trabajo de campo sobre aportaciones obligatorias a capital social lo único que permiten constatar es la baja capitalización de las CTA españolas. La media de aportación obligatoria al capital social que las CTA exigen a los nuevos socios está ligeramente por encima del medio millón de pesetas.

Respecto a la remuneración del capital con un interés limitado no tiene por qué llamar la atención que sea un principio respetado por todas las CTA, ya que es un imperativo legal. Lo que realmente sorprende es que ese interés limitado sólo lo satisfaga el 11% de las CTA.

Si las aportaciones a capital social son, ya de por sí, poco atractivas para los socios por su alto riesgo y escasas posibilidades de remuneración legal, la política practicada por las CTA para atraer capital social resulta totalmente desacertada al no incentivar al capital social en lo más mínimo.

El Fondo de Educación y Promoción Cooperativa es ampliamente desaprovechado por las CTA, que no lo aplican en un 65%. Del resto, un 50% lo destinan mayoritariamente a la formación de los socios, mientras que la mitad restante destinan el Fondo para ayudas a entidades culturales y deportivas, almuerzos de confraternización de los socios, etc.

En lo relativo a la intercooperación, el 43% de las CTA se encuentran afiliadas a alguna de la Federaciones o Uniones de Cooperativas de Trabajo Asociado.

Si se considera el nivel de afiliación por comunidades autónomas debe destacarse lo siguiente:



- En cuatro comunidades (La Rioja, País Vasco, Aragón y Valencia) el número de cooperativas que contestan afirmativamente sobre su pertenencia a una federación de cooperativas supera el 70% de entidades existentes.
- No llegan al 30% de entidades afiliadas las comunidades de Asturias y Castilla-La Mancha.
- El nivel de afiliación de las comunidades autónomas con mayor número de entidades (Andalucía y Cataluña) supera el 40%.
- En la comunidad autónoma canaria no existe ninguna cooperativa que indique estar afiliada a una federación de cooperativas o similar.

#### II.2.3.3.5. Los estados financieros en las cooperativas de trabajo asociado

Los estados financieros de las CTA que se analizan en este epígrafe son el balance y la cuenta de resultados. Los datos utilizados han sido obtenidos a partir del trabajo de campo realizado para este Libro Blanco que comprende los balances de situación y cuentas de resultados de los ejercicios 1986, 1987 y 1988. Se ha partido del modelo de declaración del Impuesto sobre Sociedades (modelo 200).

El balance de situación que se utiliza para los ejercicios mencionados es el obtenido directamente del trabajo de campo mediante las agregaciones correspondientes. Dicho balance constituye la base sobre la que se ha constituido el balance medio del Informe General (Cuadro n.º I.26). Las conclusiones más significativas se obtienen del Cuadro n.º II.2.3.9 en sus tablas de porcentajes y pueden apreciarse con más claridad en los Cuadros n.º II.2.3.7 y n.º II.2.3.8.



**Cuadro n.º II.2.3.7**  
**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION**  
**DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO A NIVEL**  
**GLOBAL (%)**

	1986	1987	1988
ACTIVO .....	100'00	100'00	100'00
Inmovilizado .....	36'02	38'02	37'78
Existencias .....	19'37	17'35	17'57
Deudores .....	32'27	28'98	33'75
C. Financieras .....	12'24	14'80	10'89
PASIVO .....	100'00	100'00	100'00
Recursos propios .....	37'98	43'50	41'18
Deudas medio y largo .....	16'05	15'90	9'86
Deudas corto .....	45'97	40'60	48'96

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

**Cuadro n.º II.2.3.8**

	1986	1987	1988
Activo circulante .....	64%	61%	62%
Pasivo circulante .....	46%	41%	49%
Fondo maniobra .....	18%	20%	13%
Endeudamiento Medio y Largo .....	16%	16%	10%

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

El activo circulante supone en 1986 un 64% del activo frente a un exigible a corto plazo del 46% y evoluciona durante 1987 y 1988 de manera estable con una ligera tendencia a la baja. El exigible a corto se sitúa en una franja del 40-50% para los tres ejercicios comentados.

Los capitales propios muestran una clara tendencia al alza, pasando del 38% del total del pasivo en 1986 a un 41% en 1988. La tasa de endeudamiento pasa de un valor de 1,72 en 1986 a otra de 1,42 en 1988.

El fondo de maniobra pasa de un 18% en 1986 a un 13% en 1988 mientras que se produce una disminución del endeudamiento a medio y largo plazo situándose en un 10% frente a un 16% en 1986.

Se produce un significativo aumento de la ratio de liquidez (0,68 en 1986 y 1,27 en 1988), del margen de Ventas (1,67 en 1986 y 4,42 en 1988), de rentabilidad sobre recursos propios (5,8 en 1986 y 14,4 en 1988) y sobre activos (2,2 en 1986 y 5,85 en 1988).



**EQUILIBRIO FINANCIERO DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO (Porcentajes)**

1986								
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">INMOVILIZADO NETO (36,02)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">EXISTENCIAS (19,37)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">DEUDORES (32,27)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Cuentas financieras (12,24)</td> </tr> </table>	INMOVILIZADO NETO (36,02)	EXISTENCIAS (19,37)	DEUDORES (32,27)	Cuentas financieras (12,24)	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">RECURSOS PROPIOS (37,98)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">DEUDAS MEDIO/LARGO (16,05)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">DEUDAS A CORTO (45,97)</td> </tr> </table>	RECURSOS PROPIOS (37,98)	DEUDAS MEDIO/LARGO (16,05)	DEUDAS A CORTO (45,97)
INMOVILIZADO NETO (36,02)								
EXISTENCIAS (19,37)								
DEUDORES (32,27)								
Cuentas financieras (12,24)								
RECURSOS PROPIOS (37,98)								
DEUDAS MEDIO/LARGO (16,05)								
DEUDAS A CORTO (45,97)								
1987								
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">INMOVILIZADO NETO (38,87)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">EXISTENCIAS (17,35)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">DEUDORES (28,98)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Cuentas financieras (14,80)</td> </tr> </table>	INMOVILIZADO NETO (38,87)	EXISTENCIAS (17,35)	DEUDORES (28,98)	Cuentas financieras (14,80)	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">RECURSOS PROPIOS (43,50)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">DEUDAS LARGO/MEDIO (15,90)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">DEUDAS A CORTO (40,60)</td> </tr> </table>	RECURSOS PROPIOS (43,50)	DEUDAS LARGO/MEDIO (15,90)	DEUDAS A CORTO (40,60)
INMOVILIZADO NETO (38,87)								
EXISTENCIAS (17,35)								
DEUDORES (28,98)								
Cuentas financieras (14,80)								
RECURSOS PROPIOS (43,50)								
DEUDAS LARGO/MEDIO (15,90)								
DEUDAS A CORTO (40,60)								
1988								
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">INMOVILIZADO NETO (37,78)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">EXISTENCIAS (17,58)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">DEUDORES (33,75)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">C.FINANCIE.(10,89)</td> </tr> </table>	INMOVILIZADO NETO (37,78)	EXISTENCIAS (17,58)	DEUDORES (33,75)	C.FINANCIE.(10,89)	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">RECURSOS PROPIOS (41,18)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">D.MED/LARGO (9,86)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">DEUDAS A CORTO (48,96)</td> </tr> </table>	RECURSOS PROPIOS (41,18)	D.MED/LARGO (9,86)	DEUDAS A CORTO (48,96)
INMOVILIZADO NETO (37,78)								
EXISTENCIAS (17,58)								
DEUDORES (33,75)								
C.FINANCIE.(10,89)								
RECURSOS PROPIOS (41,18)								
D.MED/LARGO (9,86)								
DEUDAS A CORTO (48,96)								

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social. 1991.

Fondo de Maniobra= Activo Circulante neto – Financiación a corto

\* Fondo de Maniobra= Financiación Permanente – Act. Inmov. neto



Cuadro n.º II.2.3.9

**BALANCE DE SITUACION DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO**  
(DATOS AGREGADOS EN MILES DE PESETAS)

	1986 (1)		1987(2)		1988 (3)		Tasa varia.%	
	miles pts.	%	miles pts.	%	miles pts.	%	1988 (3)	Tasa varia.%
<b>ACTIVO</b> .....	66.212.872,93	100,00	64.835.420,47	100,00	77.840.267,14	100,00		
Inmovilizado neto .....	23.850.654,68	36,02	25.203.932,41	38,87	29.459.186,46	37,84	(2,08)	20,1
Existencias .....	12.824.734,98	19,37	11.248.923,52	17,35	13.580.543,57	17,45	5,67	16,8
Deudores .....	21.434.018,80	32,37	18.788.837,57	28,98	26.311.632,91	33,80	(12,29)	20,7
Cuentas financieras .....	8.103.464,47	12,24	9.593.726,97	14,80	8.488.904,20	10,91	(12,34)	40,0
<b>PASIVO</b> .....	66.212.872,93	100,00	64.835.402,47	100,00	77.840.267,14	100,00	18,39	(11,5)
Recursos propios .....	25.149.533,01	37,98	28.230.513,57	43,54	32.108.294,56	41,25	(2,08)	20,1
Deudas med. y largo .....	10.623.811,05	16,05	10.306.744,89	15,90	7.682.745,05	9,87	12,25	13,7
Deudas corto .....	30.439.528,87	45,97	26.298.162,01	40,56	38.049.227,53	48,88	(2,98)	(25,4)
							(13,60)	-44,6

(1) 706 entidades (2) 885 entidades (3) 1.009 entidades.

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.3.10

**CUENTA DE EXPLOTACION DE LAS COOPERATIVAS  
DE TRABAJO ASOCIADO (valores medios)  
(EN MILLONES DE PESETAS)**

CONCEPTOS	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1. EXISTENCIAS INICIALES.	16,59	11,0	10,33	8,9	11,91	9,6
2. COMPRAS .....	55,96	37,2	42,98	37,2	45,68	36,9
Liquid. Socios .....	-	-	-	-	-	-
3. GASTOS PERSONAL .....	40,62	27,0	34,40	29,7	34,17	27,6
4. GASTOS FINANCIEROS ....	7,53	5,0	4,42	3,8	4,37	3,5
5. TRIBUTOS .....	0,23	0,0	0,18	0,2	0,17	0,0
6. AMORTIZACIONES .....	4,47	3,0	3,31	2,9	3,18	2,6
7. OTROS GASTOS .....	18,69	12,5	14,57	12,6	16,49	13,3
8. PROVISIONES .....	2,42	1,6	2,06	1,8	1,03	0,9
9. RESULTADOS .....	4,13	2,7	3,66	2,9	6,94	5,6
<b>TOTAL DEBE .....</b>	<b>150,64</b>	<b>100,0</b>	<b>115,91</b>	<b>100,0</b>	<b>123,94</b>	<b>100,0</b>
10. EXISTENCIAS FINALES ...	18,37	12,2	12,98	11,2	14,23	11,5
12. VENTAS .....	123,27	81,8	95,85	82,7	102,20	82,5
13. SUBVENCIONES .....	1,85	1,2	1,53	1,3	1,10	0,9
14. OTROS INGRESOS .....	5,08	3,4	3,99	3,4	3,99	3,2
15. RESULTADOS .....	2,07	1,4	1,56	1,4	2,42	1,9
<b>TOTAL HABER .....</b>	<b>150,64</b>	<b>100,0</b>	<b>115,91</b>	<b>100,0</b>	<b>123,94</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social. 1991.



Cuadro n.º II.2.3.11

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO  
(EN MILLONES DE PESETAS)

CONCEPTO/EJERCICIO	APLICACION		CONCEPTO/EJERCICIO	ORIGEN	
	1987	1988		1987	1988
INVERSIONES A LARGO PLAZO .....	4.604	10.102	AUTOFINANCIACION .....	4.798	7.788
Aumento del inmovilizado bruto .....	4.287	7.478	Amortización .....	2.934	3.223
Disminuciones deudas largo plazo .....	317	2.624	Beneficios .....	1.864	4.565
UTILIZACIONES A CORTO PLAZO .....	5.631	9.853	FINANCIACION A LARGO PLAZO .....	1.216	-
Aumento de existencias .....	-	2.331	Aumento de recursos propios .....	1.216	(688)
Aumento crédito deudores .....	7.522	-	Aumento de deudas a largo .....	-	-
Aumento C. Financieras .....	1.490	-	FINANCIACION A CORTO PLAZO .....	4.221	-
Disminución deudas corto plazo .....	4.141	-	Disminución de existencias .....	1.575	-
			Disminución de C. Financieras .....	-	1.104
			Disminución Crédito deudores .....	2.646	-
			Aumento deudas a corto .....	-	11.751
TOTALES .....	10.235	19.955	TOTALES .....	10.235	19.955

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.3.12

**RESUMEN ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS COOPERATIVOS DE TRABAJO ASOCIADO  
(EN MILLONES DE PESETAS)**

CONCEPTO/EJERCICIO	APLICACION		CONCEPTO/EJERCICIO		ORIGEN	
	1987	1988	1987	1988	1987	1988
INVERSIONES A LARGO PLAZO .....	4.604	10.102			4.798	7.788
FONDO DE MANIOBRA .....	-	-			1.216	(688)
Aumento de Fondo Maniobra .....	1.410	-			-	-
					-	3.022
<b>TOTALES .....</b>	<b>6.014</b>	<b>10.102</b>	<b>6.014</b>	<b>10.102</b>	<b>6.014</b>	<b>10.102</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



**Cuadro n.º II.2.3.13**  
**VARIACIONES PATRIMONIALES COOPERATIVAS DE TRABAJO**  
**ASOCIADO**  
**(EN MILLONES DE PESETAS)**

CONCEPTO/EJERCICIOS	APLICACION		ORIGEN	
	1987	1988	1987	1988
Inmovilizado Neto .....	1.353	4.255	-	-
Existencias .....	-	2.331	1.575	-
Deudores .....	-	7.522	2.645	-
C. Financieras .....	1.490	-	-	1.104
Recursos Propios .....	-	-	3.080	3.877
Deudas a largo plazo .....	0.317	2.624	-	-
Deudas a corto plazo .....	4.140	-	-	11.751
<b>TOTALES .....</b>	<b>7.300</b>	<b>16.732</b>	<b>7.300</b>	<b>16.732</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



## BIBLIOGRAFIA

- 200 empresas, *Economía y Finanzas Españolas*, núm. 200, 1987.
- ABELL, P. (1983), *The Viability of Industrial Producer Cooperative*, New York, John Wiley & Sons, *International Yearbook of Organizational Democracy*, vol. 1, pp.73-106.
- ALVAREZ, A. (1968), *Historia del cooperativismo al país Valencia*, Barcelona.
- ANTONI, A. (1983), *La vie dans une scop*, SCOPEDIT, París.
- ARAGONES SIGNES, J. (1988), *Cooperativismo, participación y poder*, Centro de Educación Cooperativa, Valencia.
- ARANZADI, D. (1976), *Cooperativismo Industrial como sistema, empresa y experiencia*, Bilbao, Universidad de Deusto.
- BALLESTERO, E. (1990), *Economía social y empresas cooperativas*, Madrid, Alianza Editorial.
- BRADLEY, K., GELG, A. (1985), *Cooperativas en Marcha*, Ariel Sociología, Barcelona.
- BUENO CAMPOS, E. y otros (1987), *La empresa española: estructura y resultados*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- CABANES FUENTES, M.; SANTAMARIA FORNES, J., MORALES GUTIERREZ, A. C., y otros (1988), *El sector cooperativo andaluz de confección textil*, Sevilla, Junta de Andalucía, FECOAN, FUCA, FECOOPTA. pedrillo
- CASTELLO MUÑOZ, E. (1986), *La empresa cooperativa en un entorno cambiante*, Seminario *Actitudes del Cooperativismo Español en el marco de la CEE*, UIMP, Segovia, 7 al 11 de julio de 1986.
- CATALANO, B. (1985), *¿Cuál es el futuro de las cooperativas de trabajo?*, *Revue des Etudes Coopératives*, Fondation du Crédit Coopératif, Nanterre (France), núm. 13.
- CECOP (1984), *La Cooperación Obrera de Producción en Europa*, Seminario sobre las *Nuevas Tecnologías para las Empresas Cooperativas y las Iniciativas Comunitarias aptas para favorecer la aplicación de estas nuevas tecnologías*, Barcelona, 28 y 29 de septiembre de 1984.
- CECOP (1985), *Programme de recherche et d'actions sur l'évolution du marché du travail. Rôle des coopératives de production dans le maintien et la création d'emplois*, COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENES, Bruxelles.
- CGSCOP (1986), *Sociétés Coopératives de production*, SCOPEDIT, París.
- CICOPA (1988), *L'avenir de l'entreprise participative et démocratique*, *Troisième Conférence Mondiale du CICOPA*, Paris 23-26 février 1988.



- CLARKE, T. (1984), *Alternative Modes of Cooperative Production, Economic and Industrial Democracy*, Vol. 5.
- CLIFFORD, D. K., CAVANAGH, R. E. (1989), *Estrategias de éxito para la pequeña y mediana empresa*, Ed. Folio, Barcelona.
- COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1986), *Les organisations, mutualistes et associatives dans la Communauté Européenne*, Bruselas, Ed. Delta.
- COYNE, J. & WILSON, E. (1981), *Worker Cooperatives and the Promotion of Cooperative Development in Britain*, *Industrial Relation Journal*, London, 2/1981, pp. 30-45.
- DAVIDOVIC, G. (1978), *Le financement de l'économie cooperative*, Montreal, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Centre de Gestion des Coopératives.
- DAZZARA y otros (1985), *La questione finanziaria e lo sviluppo dell'impresa cooperativa*, Roma, Editrice Cooperativa.
- Debate: *La investigación aplicada en las cooperativas*, *Trabajo y Unión*, n.º 329, octubre, 1989, pág.13-18.
- DEFOURNY, J. (1983), *L'autofinancement des coopératives de travailleurs et la Théorie Economique*. *Annales de l'Economie Publique, Social et Cooperative*. Vol.71, núm.2.
- DEFOURNY, J. (1986), *La performance économique comparée des coopératives de travailleurs*, Universidad de Lieja, Facultad de Derecho, Economía y Ciencias Sociales.
- DEFOURNY, J. (1986), *Las cooperativas de trabajadores en Bélgica: Una renovación frágil*, *Autogestions*, CRIDA, MSH, Toulouse, núm. 22.
- DEFOURNY, J. (1988), *Cooperatives de production et entreprises autogérées: Une synthèse du débat sur les effets économiques de la participation*. *Boletín de Estudios. Cooperativismo y Economía Social*.
- DEL PINO ARTACHO, J. (1974), *El cooperativismo en Málaga. Estudio Socioeconómico*, Instituto de Cultura, Diputación provincial de Málaga.
- DELESPESE, M. (1986), *El movimiento cooperativo de producción europeo: condiciones para la validez de este nuevo modelo socioeconómico*, *Seminario sobre una estrategia europea para el desarrollo económico de las cooperativas de producción. Experiencias, perspectivas y rol de los instrumentos financieros de la CEE*, Parlamento Europeo, Estrasburgo, 20-21 febrero de 1986.
- DIRECCIO GENERAL DE COOPERACIO (1986), *El Cooperativisme de Treball Associat a Catalunya*, Generalitat de Catalunya, Document de Treball, Barcelona.
- DIRECCION GENERAL DE COOPERATIVAS Y EMPLEO (1987), *Catálogo de bienes y servicios. Censo de Cooperativas no agrarias 1985*, Junta de Andalucía, Sevilla.
- ECHEVERRIA, A. M. (1984), *La societat cooperativa*, ESICO, Barcelona.
- ELLERMAN, D. (1985), *La propiedad de los trabajadores: democracia económica o capitalismo de los trabajadores*, *Revue des Etudes Coopératives*, *Foundation du Crédit Coopératif*, Nanterre (France), núm. 15.
- ELORZA, J. R. (1988), *Asamblea Constituyente de la Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Euskadi*, *Trabajo y Unión*, núm. 320, diciembre 1988, pág.25.
- ERNST & YOUNG (1989), *La PYMES Española y el Mercado Unico*, IMPI, Madrid.
- ESPAGNE, F. (1982), *Les sociétés coopératives ouvrières de production face à l'emploi; un diagnostic national*, *Revue des Études coopératives, mutualistes et associatives*, 3/1982, pp.63-72.



- España 20.000, Fomento de la Producción*, Barcelona, 1987.
- ETXABE, P. (1988), *Historia y Evolución de IKERLAN, Trabajo y Unión*, n.º 314, mayo.
- F.C.T.A.C., (1985), *Resum de la historia del cooperativisme de treball a Catalunya*, Opúsculo editado en conmemoración de los 50 anys de cooperativisme de Treball Associat Federat a Catalunya, 1935-1985, Barcelona.
- F.C.T.A.C., (1986/88), *Catàleg 86, 87 y 88*, Barcelona.
- FINCOOP (1985), *Las cooperativas de producción en Portugal (1970-85), Evolución, situación actual y estructura organizativa*, Exposition CECOP.
- GARCIA BLANCO, J. M.; GUTIERREZ, R. (1990), *Defendiendo el empleo: Crisis industrial y trabajo asociado en Asturias*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Estudios, Madrid.
- GARCIA DOMINGUEZ, R. (1981), *Las cooperativas industriales en la España decimonona*, *Revista de Economía Industrial*, núm. 215.
- GOMEZCALCERRADA GASCON, J. L. (1983), *La cooperativa de trabajo*, CEAC, Barcelona.
- GONZALEZ, J. J., RODRIGUEZ, J. J. (1987), *La Economía Social en Castilla León. Análisis Socioeconómico de las cooperativas de trabajo asociado*, Junta de Castilla y León.
- GUTIERREZ, R. (1990), *Defensa del empleo y trabajo asociado: entre la ilusión y la realidad*, *Revista de Economía*, núm. 3, pág. 48-53.
- GUZMAN CUEVAS, J. (1986), *El sistema financiero y las PYMES andaluzas*, Instituto de Desarrollo Regional, núm. 36, Universidad de Sevilla.
- HAUBERT, M. (1984), *Cooperativismo y crisis económica en Andalucía*, Universidad de Sevilla, Instituto de Desarrollo Regional.
- HESELBACH, W. (1978), *Las empresas de la economía de interés general*, Siglo Veintiuno, México, 1978, pp.40-41.
- INSTITUTO ANTONIO SERGIO DO SECTOR COOPERATIVO (1987), *Anuário Comercial do Sector Cooperativo, 1987*, Ministério do Plano e da Administração do Território, Lisboa.
- JEFFERIS, K. & THOMAS, A. (1986), *Measuring the performance of Worker Cooperatives*, Cooperatives Research Unit, Open University, Milton Keynes.
- JOHNSON, T. (1986), *Cooperativas de trabajadores y creación de empleo. La experiencia británica*, Conferencia Europea sobre La Economía Cooperativa, Mutualista y Asociativa, Bruselas, 20-21 de noviembre de 1986.
- JONES, D. C. (1983), *Producer Cooperatives in Industrialised Western Economic, Economic Theory of Cooperative Enterprises: Selected Readings*, Plunkett Foundation for Cooperative Studies, Oxford.
- LAINDLAW, A. (1981), *Las cooperativas en el año 2000 (Prioridades)*, Cuadernos de la Economía Social, 8/81 publicación del Instituto Argentino de Investigaciones e Información sobre Economía Cooperativa, Solidaria y Pública.
- LARRAÑAGA, J. (1985), *Análisis de la Legislación Vasca sobre Cooperativas*, Caja Laboral Popular, Guipúzcoa.
- Las cooperativas, ¿creadoras de empleo en Europa?*, *Coopération*, Federación Belga de Cooperativas. Bruselas, núm. 35, julio-agosto, 1984. Texto traducido.
- LASSERRE, G. (1927), *Des obstacles au développement du mouvement coopératif*, Société anonyme du Recueil Sirey, París, 1927.



- LEVESQUE, B.; COTE, A.; CHOUNIARD, O.; RUSSEL, J. L. (1985), *Profils socio-économiques des coopératives de travail au Québec*, Montreal, Comité Provincial de Producción/UQAM.
- MONZON CAMPOS, J. L. (1986), *Cooperativas de trabajo asociado en países desarrollados: el caso valenciano*, Tesis Doctoral, Valencia.
- MONZON CAMPOS, J. L., OLMEDO IZQUIERDO, C. (1985), *Cooperativismo de trabajo asociado y financiación de la empresa cooperativa en el País Valenciano*, Ponencia presentada al I Congreso de Economía Valenciana.
- MONZON CAMPOS, J. L. (1989), *Las Cooperativas de Trabajo Asociado en la Literatura Económica y en los hechos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MORALES GUTIERREZ, A. C. (1987), *Las cooperativas de trabajo asociado y el desarrollo regional*, *Revista de Fomento Social*, núm. 166, abril-junio, 1987.
- MORALES GUTIERREZ, A. C. (1988), *La Economía Social en Andalucía*. *Revista del C.I.R.I.E.C. ESPAÑA*, núm. 2, pp.105-141.
- MORALES GUTIERREZ, A. C. (1988), *Las ESOP's americanas y las empresas de trabajo asociado españolas*, *Revista de Fomento Social*, Madrid, núm. 169, enero-marzo 1988, y *Boletín de Estudios y Documentación sobre Cooperativismo y Economía Social*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales, marzo-abril 1988.
- MORALES GUTIERREZ, A. C. (1988), *Una década del cooperativismo de trabajo asociado en España: Datos estadísticos sobre su evolución temporal y su distribución espacial*, E.T.E.A., Documento para la Tercera Conferencia Mundial del CICOPA.
- MORALES GUTIERREZ, A. C. (1989), *Cooperativas de Trabajo Asociado. Aspectos Financieros*, Universidad de Málaga, Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Vol. I, Vol. II y Vol. III (Anexos).
- MORALES GUTIERREZ, A. C. (1989), *Incidencia del cooperativismo en el desarrollo socio-económico de Andalucía*, *Revista de Estudios Regionales*, núm. 23.
- MÜNCKER, H. H. (1979), *The Position of Workers' Productive Cooperative Societies in the Federal Republic of Germany*, *Review of International Cooperation*, Vol.72, núm. 3.
- MÜNCKER, H. H. (1985), *Definición y Constitución jurídica de las cooperativas de cinco países miembros de la CEE*. XI Congreso Científico Internacional sobre la Cooperación, celebrado en Münster del 16 al 18 de abril de 1985.
- MUTUAL AID CENTRE (1984), *L'Avenir des Coopératives Ouvrières en Europe*, Commission des Communautés Européennes, Bruxelles, Document, (Volúmenes I y II).
- NADAL, J. (1975), *El fracaso de la Revolución Industrial en España 1814-1913*, Ed. Ariel, Barcelona.
- NAISBITT, J.; ABERDUNE, P. (1986), *Reinventar la empresa*. Ed. Folio. Barcelona.
- OLAYA MORALES, F. (1983), *De la Revolución Industrial al Cooperativismo*, Colección Historia de Nadie, Ed. Queimada, Madrid.
- OPPENHEIMER, F. (1896), *Die Siedlungsgenossenschaft, Versuch einer positiven Überwindung des Kommunismus durch Lösung des Genossenschaftsproblems und der Agrarfrage*, Leipzig.
- ORMAECHEA, J. M. (1988), *El cooperativismo de grupo ante el reto europeo*, Valencia, Conferencia Coloquio del 15 de junio de 1988.
- P. A. MANAGEMENT CONSULTANT (1985), *Worker Cooperatives. Past, Present and Future*. The Cooperative Bank, Manchester.



- PALACIAN CAMPOS, A., ALBORS ORENGO, J. (1989), *El Cooperativisme de Treball Associat al País Valencià*, FVECTA, Valencia.
- PANIAGUA ZURERA, M. (1990), *El nuevo Régimen Fiscal de la Sociedad Cooperativa*. Especial referencia a las cooperativas de trabajo asociado, *Andalucía Cooperativa*, núm. 54, junio 1990, pp. 25-26.
- PANIAGUA ZURERA, M. (1991), *El marco legal de las cooperativas de trabajo asociado*, *Estudios Jurídicos en conmemoración del X Aniversario de la Facultad de Derecho de Córdoba*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba (en prensa).
- Ranking de las 1.500 mayores empresas*, *Actualidad Económica*, núm. 1.486, 1986.
- Ranking de las 1.500 mayores empresas*, *Actualidad Económica*, núm. 1.534, 1987.
- Ranking de las 500 mayores empresas*, *Revista Dinero*, núm. 21, Extra, 1987.
- Revistas divulgativas: *Andalucía Cooperativa*, *Autogestión Cooperativa*, *Madrid Cooperativo*, *Trabajo y Unión*, *Treball Cooperatiu*, *Vida Cooperativa*, entre otras.
- ROJO TORRECILLA, E., VIDAL MARTINEZ, I. (1985), *Estudio de las medidas de apoyo a las empresas de trabajo asociado*, Dirección General de Cooperativas, Barcelona.
- TEN COOPERATIVE DE CONSEILS (1984), *L'Avenir des Coopératives Ouvrières en Europe*, Commission des Communautés Européenes, Bruxelles, Document, (Volumen III).
- TEN COOPERATIVES DE CONSEILS (1981), *Developpement de nouveaux domaines de croissance de l'emploi. Les Coopératives de production et leur enviroment: Analyse comparative en vue de la création d'emplois*, Commission des Communautés Européenes, Bruxelles, Etude 81/38;
- THOMAS, A. (1984), *Clothig Coops*, Milton Keynes, Cooperatives Research Unit.
- THOMAS, A. (1986), *Survival rates of Worker Cooperatives in U.K. since 1976*, Paper presented to *The National Conference for Research on Worker Cooperatives*, Londres, octubre, 1986;
- THORDARSON, B. (1987), *Revisión de conjunto del papel de las cooperativas en el desarrollo económico y social*, Seminario de las Naciones Unidas acerca del papel de los gobiernos en la promoción del Movimiento Cooperativo, Moscú, 18 de mayo de 1987.
- VALDES DAL-RE, F. (1975), *Las cooperativas de producción*, Ed. Montecorvo, Madrid.
- VANEK, J. (1971), *The Basic Theory of LaborManaged Market Economies*, Cornell University Department of Economics, Ithaca (N.Y.), Working Paper núm. 27.
- VARA MIRANDA, M.J. (1985), *Análisis de las cooperativas de trabajo asociado en Madrid*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Tesis Doctorales.
- VARIOS (1986), *La Naturaleza jurídica de las relaciones entre el socio trabajador y la cooperativa de trabajo asociado*, Seminario organizado por AECOOP, Madrid, 10 y 11 de enero de 1986.
- VARIOS (1987), *Fiscalidad de las Cooperativas*, Número Extraordinario de la *Revista del CIRIEC-ESPAÑA*.
- VARIOS (1988), *El diseño de programas financieros para cooperativas de trabajadores y empresas de economía social*, *Jornadas de Trabajo*, Montevideo (Uruguay), 25-28 de noviembre de 1987, Madrid, FUNDESCOOP.
- VARIOS (1989), *El Cooperativismo de Trabajo Asociado en Francia y España*, Ed. Asociación Franco-Española, Madrid.



VICENT CHULIA, F. (1984), *La legislación cooperativa autonómica: una perspectiva valenciana*, REVESCO Estudios Cooperativos, Ed. Universidad Complutense, Madrid, núm. 52.

VILERT, A. (1986), *La autogestión cooperativa hoy*, F.C.T.A.C., Barcelona.

WEBB, B. (1974), *The Discovery of the consumer*, New York.

ZALDUA ZABALETA, J. M. (1986), *Mapa Censal del Cooperativismo Vasco al 31 de diciembre de 1985*, Boletín del Cooperativismo y la Economía Social, Gobierno Vasco, Dpto. de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social, núm. 6/1986, noviembre-diciembre.



## LEGISLACION

Decreto 123/1983 de 27 de julio, sobre el fomento de empleo mediante la creación de nuevas empresas.

El Plan de Inversiones para Protección al Trabajo para 1981. Orden 27 de marzo de 1981. «BOE» de 30-3-1981.

El XIX Plan de Inversiones del Fondo Nacional de Protección al Trabajo (1980). Orden 25 de enero de 1980. «BOE» núm. 26 de 30-1-1980, Capítulo I, Grupo 1.º, Concepto 3.º.

ITALIA, Ley 28 de febrero de 1986, n.º 44, *Boletín de Estudios y Documentación: Cooperativismo y Economía Social*, enero-febrero, 1987, pág. 29-35.

Ley 1/1982 de 11 de febrero, de cooperativas del P. Vasco. B.O. del País Vasco de 10 de marzo de 1982.

Ley 11/1985 de 25 de octubre, de cooperativas de la Comunidad Valenciana. D. O. de la Generalitat Valenciana del 31 de octubre de 1985.

Ley 2/1985 de 2 de mayo, de sociedades cooperativas de Andalucía. B. O. de la Junta de Andalucía de 4 de mayo de 1985.

Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, «BOE» de 20 de diciembre de 1990.

Ley 3/1987, de 2 de abril. «BOE» de 8 de abril de 1987.

Ley 31/1984 de 2 de agosto, de prestaciones por desempleo, por la que se modifica el título 11 de la Ley 51/1980, de 8 de octubre. «BOE» de 4 de agosto de 1984.

Ley 4/1983 de 9 de marzo, de cooperativas de Cataluña. «BOE», 27 de abril de 1983.

Orden Ministerial de 9 de febrero de 1984, sobre incentivos al empleo de trabajadores mayores de cuarenta y cinco años.

Programas de apoyo para la creación de empleo. Orden Ministerial de 12 de marzo de 1985.

Resolución de 13 de abril de 1983 sobre Las Cooperativas en la Comunidad Europea (J. O. núm. C 128 del 16-5-1983, pág.51).

Sentencia del Tribunal Constitucional 72/1983, de 29 de julio, publicada en el suplemento del «BOE» del 8 de agosto.

Tribunal Constitucional, en Sentencia del 25-1-1984.







## **II.2.4. LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES**

### **II.2.4.1. EL MARCO JURIDICO E INSTITUCIONAL DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES**

#### **II.2.4.1.1. Historia legislativa de las sociedades anónimas laborales**

Las sociedades anónimas laborales nacieron formalmente en España a mediados de la década de los sesenta en el marco de una política social del Gobierno de carácter paternalista con el propósito de que las SAL accedieran a las ayudas del Fondo Nacional de Protección al Trabajo.

Sin embargo, esta política tuvo un escaso eco, porque no había razones que estimularan la participación de los trabajadores en el capital social de la empresa.

De todos modos, se llevaron a cabo ciertas experiencias como la Sociedad Anónima Laboral Transportes Urbanos de Valencia (SALTUV). Posteriormente, otras empresas de transportes urbanos emplearon esta fórmula en ciudades como Las Palmas de Gran Canaria, Palma de Mallorca y otras. El acceso de los trabajadores a la compra de cierto número de acciones se hizo con el mantenimiento de la estructura jurídica de la empresa: simplemente se quería expresar una voluntad política de fomento del accionariado obrero.

La indiferencia social hacia esta forma de accionariado se modificó a raíz de los cambios producidos en el mercado de trabajo a finales de los años 70. El temor a quedarse sin empleo fue el motor del desarrollo de esta forma jurídica entre determinados colectivos de trabajadores.

En aquellos momentos las sociedades anónimas laborales carecían de encuadramiento propio. El Real Decreto 1.305/1977 de 2 de junio



por el cual se crea la Dirección General de Cooperativas y Empresas Comunitarias del Ministerio de Trabajo, señala claramente la intención de la Administración de dar la importancia debida a cualquier clase específica de sociedad laboral que facilite el acceso de los trabajadores a la propiedad de la empresa y a su participación y dirección.

La Ley 15/1986 de 25 de abril fue para que estas empresas de trabajo asociado dispusieran de una ley específica. Hasta entonces estas sociedades son definidas sólo, indirectamente, por las órdenes ministeriales anuales, que les permitían gozar de los beneficios del crédito público. En definitiva, la ley de Sociedades Anónimas Laborales nace para dar respuesta a una realidad ya consolidada. De hecho los trabajadores habían llegado a ser propietarios de empresas en crisis y estas empresas lo eran en forma de sociedad anónima. En definitiva fue una solución inmediata a una situación de hecho: una empresa constituida como sociedad anónima en la que los trabajadores han devenido socios.

#### **II.2.4.1.2. La Ley 15/1986 de 25 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales**

La Sociedad Anónima Laboral, tal como expresa la exposición de motivos de la Ley 15/1986, de 25 de abril, de Sociedades Anónimas Laborales se presenta como un instrumento más en manos de los trabajadores de empresas en crisis para mantener su puesto de trabajo y acceder, además, a la propiedad de los medios de producción de la empresa.

La exposición de motivos de la Ley dice textualmente: *«Las dificultades por las que atraviesa el sector industrial han ocasionado el cierre de numerosas empresas con la consiguiente pérdida de empleo. Ante la necesidad de dar respuesta positiva a esta situación, los trabajadores adoptan nuevos métodos de creación de empleo mediante la constitución de Sociedades Anónimas Laborales».*

Más adelante dice: *«La elaboración de una Ley de Sociedades Anónimas Laborales va a permitir... articular una serie de medidas tendentes a fomentar adecuadamente esta fórmula de organización económica y de participación de los trabajadores en la empresa de acuerdo con el mandato recogido en el artículo 192.2 de la Constitución Española en el que indica que los poderes públicos establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción».*



**a) Determinada distribución del capital social**

Podrán tener carácter laboral aquellas sociedades anónimas en las que al menos el 51 por 100 del capital social pertenezca a los trabajadores, pero no a cualquier trabajador de la empresa, sino aquéllos que *«presten en ella sus servicios retribuidos en forma directa, personal, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido y en jornada completa»*.

**b) Dos clases de socios**

En las SAL puede haber dos tipos de socios, los socios trabajadores y los socios no trabajadores. Los socios trabajadores sólo podrán ser socios, en tanto que trabajadores, si prestan en la SAL sus servicios por tiempo indefinido y en jornada completa.

**c) Número limitado de trabajadores contratados**

Intimamente unido a este requisito está previsto en el artículo 16 de la Ley, que impone una importante limitación. La SAL no podrá tener asalariados (trabajadores con relación laboral por tiempo indefinido que no sean socios) que supongan más del 15% en relación al total de socios trabajadores y excepto en las constituidas por menos de 25 socios trabajadores, en las que el porcentaje máximo será del 25% (en ningún caso se cuentan los trabajadores con contrato temporal).

**d) Tres tipos de personas forman una SAL**

Vistos estos dos artículos de la Ley ya han quedado definidos los tres grupos o tipos de personas que tienen cabida en una SAL y que interesan a la Ley. Estos son:

- Socios trabajadores: son los trabajadores de la empresa con relación laboral por tiempo indefinido y a jornada completa, que poseen acciones de la sociedad (este grupo debe poseer al menos el 51% del capital).
- Socios no trabajadores: son los denominados socios capitalistas, personas que no trabajan en la sociedad y que poseen acciones de la sociedad (este grupo puede poseer como máximo el 49% de las acciones).
- Trabajadores no socios: son trabajadores de la sociedad, en cualquier tipo de relación laboral de los admitidos en derecho que no poseen acciones de la sociedad.



e) **Carácter de sociedad anónima**

El artículo segundo establece como ley supletoria la Ley reguladora de las sociedades anónimas, y añade que las SAL tendrán este carácter «cualquiera que sea la cifra de su capital social».

f) **Máxima concentración de acciones**

En el párrafo segundo del artículo 5 de la Ley aparece una de las notas características y diferenciadoras de las sociedades anónimas laborales: «Ninguno de los socios podrá poseer acciones que representen más del 25% del capital social». Existe, sin embargo, una excepción a esta norma que es cuando el accionista es una entidad pública o una persona jurídica perteneciente, total o parcialmente al Estado, las comunidades autónomas o entidades locales; en este caso, estas sociedades o entidades públicas podrán participar en las SAL con hasta un 49% del capital.

g) **Acciones normativas**

Las acciones de la sociedad anónima laboral serán siempre normativas (art. 6 de la Ley). Al ser acciones nominativas y tener socios, por ley, derecho de compra preferente, la sociedad tiene un control riguroso y conocimiento en todo momento de quiénes son accionistas.

h) **Dos clases de acciones**

La Ley obliga a que haya dos clases de acciones: las de los trabajadores y las de los socios no trabajadores; y obliga también a que se solicite de la sociedad el cambio de clase cuando cambian las circunstancias personales del socio.

i) **Acciones en cartera**

La última novedad del artículo 6 de la Ley la constituye la posibilidad de la existencia de acciones en cartera, es decir, que la sociedad emita acciones que no suscribe nadie y se las queda la propia sociedad. O bien que, dada la obligatoriedad para el accionista que quiera vender sus acciones, de ofrecerlas a los demás accionistas y trabajadores, la sociedad las adquiere para que no pasen a manos extrañas.

Esta posibilidad de acciones en cartera viene limitada por dos datos:

- Que se trate de acciones reservadas a los trabajadores.
- Que el capital que representen no exceda de la cuarta parte del capital representado por el total de las acciones de esta clase.



### j) Sistema de adquisición de las acciones

Los artículos 7 y 8 establecen, de una manera rígida y dejando poca autonomía a la voluntad de los socios, el sistema de adquisición de las acciones.

En principio, se basa en una diferenciación entre acciones reservadas a trabajadores y acciones de socios no trabajadores. Para el primer caso se establece un sistema de preferencias, para el segundo se mantiene el mismo sistema que el establecido en la Ley de Sociedades Anónimas a no ser que estatutariamente se establezca algún pacto de sindicación.

El socio trabajador que se proponga transmitir intervivos sus acciones y que lo vaya a hacer a persona que no sea trabajadora de la empresa a tiempo total, deberá ponerlo en conocimiento de los administradores de la sociedad para que comience el sistema de «ofrecimiento».

Los que tienen preferencia sobre todos a adquirir las acciones son los trabajadores de la empresa que todavía no sean socios. Así pues, será a este grupo a quienes los administradores ofrecerán las acciones en primer término y les darán un plazo de treinta días para hacer uso de este derecho; si hay varios trabajadores no socios interesados en comprarlas se distribuirán entre ellos por igual.

Puede suceder que ningún trabajador no socio quiera o pueda comprar las acciones. En este caso el siguiente grupo con derecho preferente es el de los socios trabajadores. Así pues, los administradores darán a este grupo un plazo de treinta días para que digan si desean adquirirlas. Si son varios los que desean adquirir las acciones, ahora éstas se distribuirán en proporción inversa a su respectiva participación social.

Si ningún miembro desea adquirir, o bien, todavía quedan acciones a la venta, el tercer grupo al que se ofrecen las acciones es al de los socios que no sean trabajadores, en el mismo plazo y distribuyéndose a prorrata de su participación social.

Por último, si ninguna persona perteneciente a los tres grupos anteriores ha querido comprar, o bien han sobrado acciones, la Sociedad las podrá adquirir en el plazo de diez días bien para tenerlas en cartera, bien para amortizarlas previa reducción de capital.

Transcurrido este último plazo sin que ninguna persona ni la sociedad hayan adquirido las acciones, el accionista interesado en venderlas podrá hacerlo a la persona que crea oportuno y en forma y modo que crea conveniente.



De todas formas, el plazo que le concede la ley para proceder a la venta es de cuatro meses, ya que si transcurridos éstos desde la finalización del último plazo previsto, no ha vendido sus acciones y desea hacerlo, tiene que volver a empezar nuevamente los trámites previstos por la Ley.

**k) Precio de las acciones**

En caso de discrepancia entre comprador y vendedor el precio será el 75% del valor real, valor que fijará un perito nombrado según las normas ordinarias previstas en la ley procesal civil (artículo 9).

**l) Proporciones de socios y movilidad normal de los trabajadores**

La Ley prevé este tema en los artículos 10 y 11.

En el caso de extinción de la relación laboral del socio trabajador le obligará a ofrecer sus acciones a la venta a los grupos preferentemente indicados antes, pero si nadie quiere estas acciones, se las quedará él, previo cambio de clase.

En caso de fallecimiento de un socio trabajador, sus herederos adquirirán las acciones y devendrán socios (trabajadores o no trabajadores, según lo sean o no de la sociedad). La Ley, no obstante, permite que estatutariamente se conceda una preferencia a los trabajadores de la sociedad y a los socios, sobre los herederos del fallecido. Esta preferencia no se dará nunca cuando los herederos sean trabajadores no accionistas.

**m) Presencia en órganos de administración de la sociedad**

El artículo 14 de la Ley impone que en el caso que haya dos clases de accionistas, ambas deben estar representadas en los órganos de administración.

**n) Fondo Especial de Reserva**

Se impone la obligación (artículo 17) de un Fondo Especial de Reserva de carácter irreplicable dotado con un 10% de los beneficios líquidos de cada ejercicio.

**ñ) Pérdida de la condición laboral de la sociedad**

Dentro del régimen societario, el último tema que contempla la ley es el de la pérdida de la condición laboral de la sociedad.



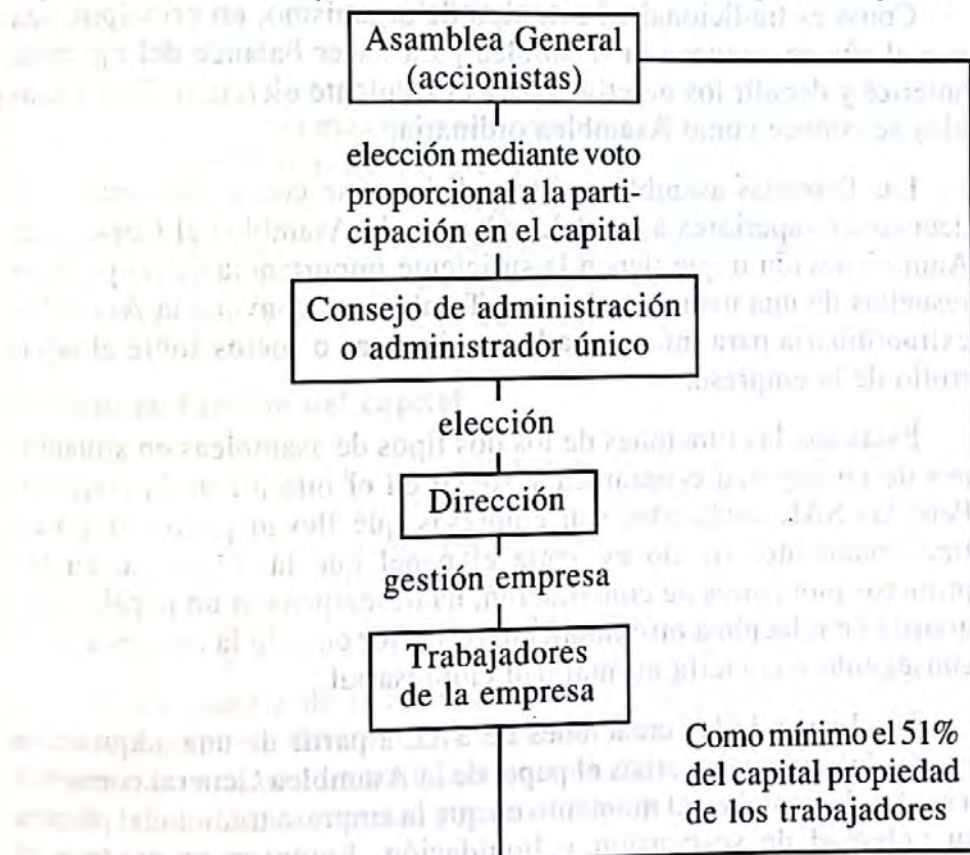
Si durante el funcionamiento de la sociedades ocurre uno de los supuestos siguientes se procederá a la pérdida de la condición laboral:

- Que los trabajadores de la sociedad (por tiempo indefinido y jornada completa) tengan menos del 51% del capital social.
- Que haya un accionista que posea más del 25% del capital social, o que siendo el accionista una entidad pública posea más del 49% del capital social.
- Que la empresa contrate a trabajadores con contrato indefinido, que no sean accionistas y que supongan más del 15% en relación al total de socios trabajadores.
- Que no se mantenga el Fondo Especial de Reserva.

La descalificación como laboral no afecta a la personalidad jurídica.

#### II.2.4.1.3. Estructura organizativa de la sociedad anónima laboral

De la Ley que termina de examinarse deviene una estructura organizativa concreta que aparece reflejada en el diagrama adjunto.





Se observa que la estructura organizativa de las sociedades anónimas laborales, como la de cualquier empresa, consta de una estructura social y una estructura técnico-productiva.

La estructura social está formada por los órganos de la Asamblea General y el Consejo de Administración; la estructura técnico-productiva, por el resto de los órganos estructurales. La primera tiene la función de decidir los objetivos de la empresa y la segunda, de hacerlos realidad.

#### a) **Personas que forman parte de la Asamblea General**

La Asamblea General de socios o accionista es el órgano político soberano de cualquier sociedad.

En una SAL forman parte de la Asamblea General todos los entes y personas accionistas. Como ya se ha constatado, entre una sociedad anónima convencional y una sociedad anónima laboral se dan ciertos rasgos diferenciadores que configuran una peculiar estructura de la Asamblea General.

#### b) **Funciones de las asambleas generales**

Como es tradicional en este tipo de organismo, en principio, una vez al año se convoca la Asamblea para hacer balance del ejercicio anterior y decidir los objetivos para el siguiente ejercicio. Esta asamblea se conoce como Asamblea ordinaria.

Las llamadas asambleas extraordinarias se convocan para tomar decisiones superiores a las delegadas por la Asamblea al Consejo de Administración o que tienen la suficiente importancia como para ser resueltas de una manera colectiva. También se convoca la Asamblea extraordinaria para informar a los accionistas o socios sobre el desarrollo de la empresa.

Estas son las funciones de los dos tipos de asambleas en situaciones de normalidad económica y social en el interior de la empresa. Pero las SAL analizadas son empresas que llevan poco tiempo en funcionamiento, siendo evidente el papel que la asamblea, en los primeros momentos de constitución, ha desempeñado un papel protagonista en relación a otro momento posterior cuando la empresa ya ha conseguido una cierta normalidad empresarial.

En el caso de las creaciones de SAL a partir de una adquisición previa de empresa en crisis el papel de la Asamblea General comienza a ser fundamental en el momento en que la empresa tradicional plantea su voluntad de suspensión y liquidación. Entonces se produce el



momento de máxima reacción de los trabajadores, que intentan agruparse para minimizar sus costes personales derivados del cierre y/o llevar a cabo un proceso, ya sea el de continuidad, ya el de cierre y creación formal de una sociedad, que les permita mantener el puesto de trabajo.

En el caso de las SAL de nueva creación, el papel de la Asamblea General también tiene un papel fundamental en la fase previa de toma de decisión por parte de las personas que deciden constituir la sociedad. Trabajadores en paro o trabajadores que deciden crear su propio empleo a partir de una asociación previa utilizan en esta primera fase de configuración de la SAL, el órgano rector como mecanismo soberano de toma de las decisiones.

Es en estos primeros momentos cuando la experiencia SAL registra un punto máximo del desarrollo de su experiencia de democracia económica.

Posteriormente, la simple actividad empresarial y el desarrollo de las decisiones tomadas en Asamblea permiten que la frecuencia de convocatorias del órgano rector de la sociedad se distancie, llegando al mínimo de una por año.

Debe señalarse que superada la primera fase de toma de decisiones y puesta en marcha, la utilización frecuente de la Asamblea General como órgano usual de toma de decisiones en el interior de la empresa no es expresión de una más intensa experiencia de democracia económica, por el contrario, refleja que la empresa tiene problemas importantes de índole económico o social que no es capaz de resolverlos con una cierta facilidad y entonces la utilización frecuente de la convocatoria de Asamblea es más bien una señal de que algo no termina de funcionar del todo bien dentro de esta empresa.

### c) Voto en función del capital

La SAL es una sociedad anónima y, por tanto, su definición coincide plenamente con la de la sociedad anónima convencional, de la que se diferencia únicamente por las limitaciones que esta sociedad anónima comporta a causa de la atribución en la titularidad de las acciones. Son, por consiguiente, asociaciones de capital donde el principio de un hombre un voto no está garantizado en este tipo de sociedad. La cuantía de la aportación al capital social determina la importancia relativa del voto en el momento de tomar las decisiones en Asamblea. Además, no obligatoriamente todo trabajador pertenece al órgano rector de la sociedad y no todos los accionistas son trabajadores de la empresa.



Estas características de la SAL pueden quedar reflejadas en la distribución del capital social. Sin embargo, la información suministrada por el trabajo de campo para este Libro Blanco permite afirmar que los socios de trabajo disponen de un promedio del 82% del capital social de la empresa. Además las causas que originaron el nacimiento del movimiento de empresas SAL permitieron el desarrollo de prácticas de democracia económica similar a las registradas en las empresas fundamentadas en el significado de asociación de personas.

Los estudios empíricos han reflejado que el capital social de las primeras empresas SAL que se constituyeron en el país era de propiedad de los trabajadores en un porcentaje muy superior al mínimo señalado por la ley. Muy frecuentemente, la totalidad del capital social de las empresas SAL en el momento de su nacimiento era propiedad de los socios de trabajo. Sólo en aquellas empresas procedentes de una adquisición, una proporción residual de este capital social continuaba formalmente en manos del anterior propietario de la empresa, pero dicha proporción no quedaba reflejada en el momento de la toma de decisiones que recaía en su totalidad en el colectivo de trabajadores que habían optado por el mantenimiento de su empleo.

Ello no impidió que esta distribución del capital entre los socios de trabajo se realizara de forma no igualitaria. La tónica general fue de distribución igualitaria, sin embargo se registraron casos, con una frecuencia no despreciable, donde dicha distribución no se realizó así. Por el contrario, el reparto de las acciones se hizo en función del montante de deuda laboral que el anterior propietario tenía en cada uno de los trabajadores. Asimismo, otro criterio que prevaleció fue el papel de responsabilidad técnica que recayó en cada uno de los socios de trabajadores. En algunas de estas experiencias, aquellos socios que iban a desempeñar un papel de dirección, exigieron disponer de mayor fuerza política en el interior de la estructura societaria de forma que su voto tuviera un peso más significativo.

#### **d) El Consejo de Administración**

Las personas que integran el Consejo de Administración son elegidas directamente por la Asamblea General. Prioritariamente está constituido por personas que han tenido un papel clave en la constitución de la empresa. Se observa, también, un intento de representación de todas las secciones o actividades que configuran la empresa, preferentemente, en la persona de sus principales responsables, con el objeto de ser un factor de aproximación o identificación entre la estructura social y la estructura técnico-productiva que configuran la empresa.



Asimismo, puede constatarse dos tipos de Consejos de Administración:

- Los que realizan una labor política de control hacia la dirección técnica de la empresa, que acostumbran a coincidir con los consejos de administración de las empresas de mayor tamaño.
- Los que son órgano político y de gestión a la vez.

En el caso de las pequeñas empresas, el gerente puede coincidir con el presidente del Consejo de Administración y con el socio con mayor participación en el capital social de la empresa. En este supuesto, el Consejo de Administración se convierte en un Consejo de Dirección más ampliado.

En el caso de empresas de mayor tamaño no se puede afirmar de forma taxativa que el gerente sea un socio de trabajo, es probable que sea un trabajador. En este último supuesto, se le suele invitar a las reuniones del Consejo de Administración, donde informará de la gestión de la empresa y realizará propuestas al Consejo.

#### **II.2.4.1.4. El futuro de la sociedad anónima laboral ante la nueva Ley de Sociedades Anónimas**

La empresa SAL está sujeta también a la legislación referente a sociedades anónimas ya que, según el artículo 2 de su norma creadora, en lo no previsto en esta última, las SAL se regirán por las normas aplicables a las sociedades anónimas. Por ello, ante las importantes modificaciones introducidas recientemente en la regulación de las sociedades anónimas parece aconsejable evaluar la incidencia de dichas modificaciones en el futuro de las SAL.

La reforma afecta a numerosos aspectos de la vida de la sociedad como son la exigencia de nuevos requisitos para su fundación, modalidad de anotaciones en cuenta, acciones con dividendo preferente sin derecho a voto, modificación de «*quorums*» de asistencia a Juntas, obligatoriedad de determinados documentos contables y límites máximos de autocartera. Pero la novedad más importante por lo que a la SAL respecta se refiere a la exigencia de un *capital social mínimo para la constitución de la sociedad anónima de 10 millones de pesetas*.

Todas estas medidas vienen contempladas por la *Ley 19/1989, de 25 de julio de reforma y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de sociedades* y por el *Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/1989 de 22 de diciem-*



bre. Las sociedades anónimas cuyo capital social fuese inferior a los 10 millones de pesetas deberán alcanzar dicha cifra antes del 30 de junio de 1992.

Esta exigencia ha sido objeto de una disposición transitoria, la primera en la ley 19/1989 de Reforma Parcial, mediante la cual la puesta en práctica del aumento del capital para las SAL constituidas antes del 27 de julio de 1989 podrá hacerse en un plazo superior al establecido con carácter general y al que se hace referencia en el párrafo anterior. Esta normativa distingue entre SAL anteriores al 27 de julio de 1989 y posteriores, fijando la transitoriedad para las primeras y siendo exigible para las segundas el plazo establecido con carácter general, es decir hasta el 30 de junio de 1992.

Los plazos fijados para las constituidas antes del 27 de julio de 1989: Según el apartado tercero de la disposición transitoria primera de la Ley 19/1989 quedan como se dice a continuación.

Aquellas SAL cuyo capital social fuese inferior a cuatro millones de pesetas gozarán de un plazo de cuatro años para aumentar su capital social hasta esa cifra, de forma que como la ley entró en vigor el 1 de enero de 1990 el indicado plazo concluirá el 31 de diciembre de 1993.

Las SAL que en dicho plazo hayan efectuado la ampliación dispondrán de un nuevo plazo que expirará el 31 de diciembre de 1996 para aumentar su capital hasta la cifra de diez millones de pesetas. El mismo precepto indica que, a los efectos de cumplir estos plazos, por una sola vez y previa autorización del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, las SAL podrán aumentar el capital social con cargo, total o parcialmente, al fondo especial de reserva previsto en el artículo 17 de la Ley 15/1986.

Transcurridos los plazos antes indicados sin que se haya realizado la ampliación del capital, los administradores y, en su caso, los liquidadores responderán personal y solidariamente entre sí y con la sociedad de las deudas sociales (Disposición Transitoria Primera, apartado cuarto Ley 19/1989).

No es aventurado afirmar que para muchas SAL ya constituidas antes del 27 de julio de 1989 las nuevas exigencias de capital social mínimo no representarán un especial problema puesto que la cifra de diez millones de capital social no suele ser prohibitiva para empresas ya en marcha y menos aún en el caso de que dispongan de recursos propios consolidados, habida cuenta su procedencia de otras formas societarias preexistentes.

Por el contrario, para la creación de nuevas SAL, sí que puede ser un obstáculo importante, dado que estas sociedades nacen de la agru-



pación o asociación de fuerza de trabajo con cualificación profesional importante pero con recursos financieros escasos y, por esto, pueden verse inclinados a formalizar su asociación bajo otras formas jurídicas menos exigentes en cuanto a capitales sociales.

#### **II.2.4.1.5. La participación de los trabajadores en el capital social y en los resultados de la empresa. Experiencias de otros países**

Durante las dos últimas décadas se han desarrollado en diversos países occidentales diversas formas de participación de los trabajadores en el capital y en los resultados de la empresa pero sin involucrarse en la gestión de la misma. Entre las diferentes modalidades cabe destacar:

##### **a) Los «stock option»**

La opción sobre las acciones es un régimen de accionariado directo en el que se concede a los trabajadores de una sociedad un derecho de suscripción o de compra de acciones de la empresa donde presta sus servicios o suscribir un aumento de capital a un precio fijado en la fecha de cesión.

En general, las sociedades que pueden acogerse son aquellas que tributan por el impuesto de sociedades, inclusive las que acogidas a un derecho extranjero actúan en el país donde es posible la realización de las stock option.

Los trabajadores beneficiarios son los que trabajan de forma regular y con más de un año de antigüedad en la empresa.

Los países que disponen de una regulación específica sobre las stock option son Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Bélgica. A continuación se expone un esquema comparativo de las principales características de este tipo de participación accionariada en cada uno de estos cuatro países.

##### *Comparación de los planes de opción sobre acciones:*

Formalidades.

Estados Unidos: Aprobación por los accionistas.

Gran Bretaña: Aprobación fiscal por escrito.

Francia: Aprobación por los accionistas.

Bélgica: Aprobación por los accionariados por escrito.



**Interesados:**

Estados Unidos: Colectivo de trabajadores.  
Gran Bretaña: Gerentes y personal cualificado.  
Francia: Colectivo de trabajadores.  
Bélgica: Gerentes y trabajadores con contrato laboral indefinido.

**Precio de las Acciones:**

Estados Unidos: Valor del mercado.  
Gran Bretaña: Precio de mercado.  
Francia: Valor en bolsa.  
Bélgica: Valor en bolsa o contable.

**Duración de la opción:**

Estados Unidos: Mínimo dos años máximo 10 años.  
Gran Bretaña: Mínimo tres años, máximo 10 años.  
Francia: Máximo cinco años.  
Bélgica: Mínimo 1 año, máximo 6 años.

**Transmisibilidad de la opción.**

Estados Unidos: Intransmisible salvo defunción.  
Gran Bretaña: Intransmisible salvo defunción.  
Francia: Intransmisible salvo defunción.  
Bélgica: Intransmisible.

**Transmisibilidad de las acciones:**

Estados Unidos: Después de un año.  
Gran Bretaña: No determinado.  
Francia: Después de cinco años.  
Bélgica: Después de dos años.

**Cuantía de la opción:**

Estados Unidos: Máx. USD 100.000 por año.  
Gran Bretaña: Máx. GBP 100.000 o 4 x salario anual.  
Francia: 2 x salario anual.  
Bélgica: Máx. BEF 500.000 o el 25% del salario anual.

**Limitaciones al nivel de participación accionarial:**

Estados Unidos: Máx. 10% pero excepciones autorizadas.  
Gran Bretaña: Máx. del 5% al 10%.  
Francia: no determinado.  
Bélgica: Máx. 5 por 100.



*Régimen Fiscal:*

– Atribución de la opción.

Estados Unidos: no imposición.

Gran Bretaña: no imposición.

Francia: no imposición.

Bélgica: no imposición.

– Cuantía de la opción.

Estados Unidos: no imposición.

Gran Bretaña: no imposición.

Francia: no imposición.

Bélgica: no imposición.

– Venta de las acciones.

Estados Unidos: impuesto sobre la plusvalía (régimen de favor).

Gran Bretaña: impuesto sobre la plusvalía (régimen de favor).

Francia: no imposición.

Bélgica: no imposición.

Como puede observarse este sistema no sólo fomenta la participación accionarial de los trabajadores en la empresa, sino que también es un mecanismo de capitalización de la propia empresa. Su legislación es muy similar en los cuatro países y una característica común a todas ellas son las ventajas fiscales.

Posiblemente pueda considerarse que en la práctica los stock option es un tipo de ventaja de naturaleza un poco particular que permite mantener a los cuadros más competitivos. Quizás esto sea cierto en los Estados Unidos, donde el stock option es extremadamente elitista y es un incentivo significativo para un pequeño número de cuadros muy cualificados. Pero no se piensa que éste sea el espíritu de las leyes belga y francesa que favorecen una participación duradera de todo el personal en el capital de la empresa.

Teniendo en cuenta el número limitado de experiencias belgas en materia de accionariado indirecto, parece deseable analizar, en su lugar, las principales experiencias extranjeras que han abierto la vía a esta nueva forma de accionariado.

**b) L'employee stock Ownership Plan (ESOP) en Estados Unidos**

El accionariado indirecto es una forma de implicación de los trabajadores accionistas que pasa por la elaboración de «planes» o de sociedades ad hoc como son los Employee Stock Ownership Plan,



(ESOP) o el LMBO (Leveraged management buyout) americanos y cuyas aplicaciones en Europa aún son limitadas.

Los planes de accionariado de los trabajadores son, en los Estados Unidos, muy diversos y difundidos. Destacan principalmente:

- Los planes de opciones sobre acciones o los stock options plan, esencialmente destinados a los cuadros dirigentes.
- Los planes de acciones de bonos o stock bonus plans. Más extendidos que los primeros, y cuya filosofía es interesar al conjunto de los trabajadores de la empresa y son la base de la fórmula ESOP.

Durante esta última década el «employee stock ownership» ha tomado un impulso considerable que puede ser explicado por los incentivos fiscales otorgados a esta fórmula y el contexto general caracterizado por un interés cada vez mayor por la creación de un espacio de trabajo más participativo y más productivo. Más de 7.000 sociedades con más de 10 millones de trabajadores disponen de ESOP cuando hace 10 años sólo eran 500.000 trabajadores y el número de nuevos planes está aumentando a una tasa anual acumulativa del 10%.

Las leyes de 1974 y 1975 (Trade Act y Tax Reduction Act) definen la ESOP como un plan de bonos pudiendo ser combinado con un plan de ahorro y concebido expresamente para ser invertido en comprar acciones de la empresa a fin de:

- remediar las necesidades financieras de la empresa y conseguir una ampliación de capital o un traspaso de la propiedad de las acciones;
- promover la adquisición de acciones de la sociedad matriz o de sus filiales por parte de los trabajadores, esencialmente, a prorrata de su remuneración;
- beneficiarse de préstamos para adquirir las acciones de la empresa madre o de sus filiales. Estos préstamos están garantizados por la empresa que se compromete a efectuar, ulteriormente, unos reembolsos a la sociedad financiera, propiedad de los trabajadores, pagando la suma prestada por aquéllos.

En cuanto al funcionamiento de la ESOP, en un primer momento la empresa crea una financiera de los trabajadores. Estos piden prestados sus fondos a un organismo de crédito y la empresa se convierte, por consiguiente, en garante de la suma prestada. A continuación, la financiera cede una suma de dinero a la empresa a cambio de que ella le ceda un montante equivalente de acciones.



En un segundo momento, la empresa hace un pago anual a la financiera. Este pago corresponde a los dividendos de las acciones que la financiera posee de la empresa. Con estos dividendos podrá amortizar el préstamo cedido por la institución de crédito. A medida que se devuelve el crédito, las acciones son afectadas a la cuenta de cada empleado en la financiera y cuando el trabajador se jubila o deja la empresa, puede retirar sus acciones o venderlas a la financiera.

La originalidad de esta fórmula reside esencialmente en sus ventajas fiscales. Esta fórmula permite a la empresa deducir de sus ingresos imponibles la totalidad de los dividendos que van a la financiera. Además, la entidad de crédito sólo paga sobre el 50% de los intereses percibidos.

La ESOP ofrece a las partes en juego diferentes ventajas fiscales:

- Mientras que en el ámbito de una financiación tradicional, sólo los intereses de un préstamo son deducibles, este modo de financiación permite a la empresa no sólo deducir de sus ingresos imponibles los intereses sino también el principal. De esta forma se permite a una empresa reforzar su capital productivo, puesto que la intervención de la financiera contribuye, a la vez, a minorar la base imponible del impuesto de sociedades y a aumentar el fondo de maniobra, - diferencia entre los recursos a largo plazo y a los activos fijos.
- Las instituciones de crédito que favorecen este tipo de préstamos pueden deducir de su base imponible del impuesto de sociedades el 50% de los ingresos obtenidos en concepto de dichos préstamos.
- La empresa puede beneficiarse de una deducción fiscal por el valor global de las acciones que da a la ESOP a condición de no superar el 15% de los salarios pagados a los participantes. Sin embargo, estos créditos fiscales no pueden ser aplicados a las acciones que son llevadas al crédito de cuentas de los trabajadores en el año por la que la deducción fiscal es solicitada.

Esta fórmula de ESOP se dirige no sólo a las grandes empresas sino también a las pequeñas. De entrada, las grandes sociedades que disponen de capitales importantes pueden realizar gracias a la ampliación del crédito fiscal sustanciales economías fiscales. También, las pequeñas empresas que son propiedad de un número pequeño de accionistas pueden conservar el control y el poder de la dirección recomprando sus propias acciones por las financieras que los trabajadores han creado y que han generado ellas mismas.



La ESOP puede, igualmente, servir para la creación de un mercado para las acciones de sociedades donde el capital está muy concentrado. Por ejemplo, la financiera de los trabajadores puede proceder a la adquisición de una empresa familiar solicitando un préstamo garantizado por el propietario que se propone conferir la propiedad de sus acciones a su personal.

Por último, la ESOP puede constituir un mecanismo para que los trabajadores de una empresa en dificultades o sin sucesor puedan comprar la empresa con objeto de mantener el empleo.

c) «L'employee share Ownership Trust» (ESOT)  
en Gran Bretaña

Gran Bretaña es el país que ha conocido una mayor influencia americana de las fórmulas de participación de los trabajadores en el capital social de la empresa pero con algunos cambios. Su concreción específica se encuentra en las disposiciones de sendos decretos de 1978, 1980 y 1984 del Ministerio de Economía y Hacienda.

El objetivo principal del decreto de 1974 es estimular los planes de adquisición de acciones aprobados por el Ministerio de Economía y Hacienda (APS). La aprobación garantiza el disfrute de una serie de concesiones fiscales que dependen de que dichos planes cumplan los siguientes requisitos:

- Administrados por fideicomisarios.
- Disponibles para todos los trabajadores que trabajan en la empresa a tiempo completo y con una antigüedad de cinco años.
- Participaciones similares para todos ellos.
- Los fideicomisarios disponen de estas acciones por un tiempo mínimo de dos años.
- Distribución de los beneficios de estas acciones a los participantes.
- Las acciones son de la empresa o filiales donde presta sus servicios el participante.

Para el trabajador que compra las acciones el incentivo fiscal se encuentra en el hecho que los beneficios derivados de esta adquisición no tributan.

El Decreto de 1980 regula planes de adquisición de acciones relacionados con planes de ahorro (SAYE). Los requisitos principales para su aprobación son los siguientes:

- las acciones sólo pueden comprarse como resultado de un plan de ahorro diseñado específicamente para este fin,



- disponibles para todos los trabajadores que trabajan en la empresa a tiempo completo y con una antigüedad de cinco años,
- participación igual para todos ellos,
- la empresa podrá conceder a ciertos trabajadores elegidos por ella una opción de compra de acciones a un precio no inferior al 90% de su valor del mercado en el momento de la concesión,
- el valor de las acciones sobre las que se otorga una opción de compra de acciones no deberá exceder la cantidad reembolsable del contrato SAYE,
- existe un ahorro máximo de 100 libras mensuales especificado por ley,
- la opción no se concretará hasta que haya vencido el plazo del contrato SAYE, y
- las acciones deberán ser de la empresa o filiales donde el trabajador preste sus servicios.

El tercer conjunto de disposiciones que se encuentra en el decreto de 1984 cubre esquemas para opciones de participación discrecional y específicamente para ejecutivos. Bajo estas condiciones los esquemas de participación indirecta accionarial queda limitada a determinados empleados de la empresa y, fundamentalmente, a los altos ejecutivos. La opción máxima que, originalmente se aprobó, era de menos de cuatro veces el salario anual ó 100.000 libras esterlinas. El precio de adquisición de las acciones es el precio promedio de mercado en el día de la adquisición y, normalmente, no se puede ejercer la opción durante un mínimo de tres años.

La incidencia de estos tres decretos en la participación accionarial se puede evaluar a través de las estadísticas que se disponen hasta enero de 1988, fecha en que se habían presentado 950 planes APS en el Ministerio de Economía y Hacienda, de los cuales se habían aprobado 711, mientras que se habían presentado 811 esquemas SAYE con la aprobación de 693. Sin embargo, donde la utilización de los planes ESOT ha sido más espectacular a partir de la aplicación del Decreto de 1984 que permite la realización de dichos planes para un determinado grupo escogido de empleados. A diciembre de 1987 se habían presentado 3.904 planes de ESOT de los cuales el Ministerio había aprobado 2.767.

#### **d) Adquisición de empresas por parte de los trabajadores: las LMBO y las RES**

El «leveraged management buyout» (LMBO), apareció en los Estados Unidos a finales de los años sesenta. Esta iniciativa de retomar



una empresa por su equipo directivo (cuadros y/o dirigentes) ha tenido una cierta incidencia en Europa Occidental (fundamentalmente en Gran Bretaña y en Francia).

Numerosas sociedades creadas después de la segunda guerra mundial registran una cierta mutación en el interior de su equipo directivo. En efecto, muchos de sus fundadores han alcanzado la edad de jubilación y puede suceder que los sucesores potenciales no estén interesados en responsabilizarse de la continuidad de la empresa. De esta forma, esta técnica (LMBO) permite a un equipo de cuadros, con experiencia suficiente y capacidad necesaria para generar el cash-flow suficiente y pagar la deuda que genera la adquisición, ser los principales accionistas de la sociedad.

Por otro lado, los grandes grupos industriales tienen tendencia a reestructurar sus actividades y a desprenderse de aquellas filiales que no responden a los nuevos objetivos estratégicos de crecimiento de la empresa principal. Algunas de estas filiales, liberadas de sus limitaciones y cargas relacionadas con el funcionamiento de grupo, pueden llegar a ser rentables.

Paralelamente, las desnacionalizaciones parecen ser otro mecanismo de venta. Ciertos Gobiernos, como Gran Bretaña y Francia, con el objetivo de reducir su deuda pública, han entrado en un proceso de privatización de empresas rentables, dando la posibilidad al personal (o al menos a una parte), de convertirse en accionariado.

Y por último, numerosos organismos financieros disponen de excesiva liquidez y buscan nuevos proyectos en los cuales poder invertir.

Parece, por consiguiente, deseable facilitar la adquisición de empresas sanas y rentables a sus equipos directivos (incorporando eventualmente al personal), que han hecho su aprendizaje de gestión en el interior de la propia empresa.

El LMBO es una técnica que permite la adquisición de una empresa o de una división de la empresa, (generalmente sana y próspera), por sus directivos, (cuadros y dirigentes), con una aportación de fondos propios relativamente poco importante y una aportación de fondos exteriores relativamente importante.

La adquisición de la sociedad es, de esta forma, financiada indirectamente por su cash-flow. La técnica del LMBO permite adquirir un activo y financiar su adquisición mediante los beneficios que genera.

Durante los años ochenta, esta técnica ha registrado una importancia considerable en los Estados Unidos. Mientras que en 1978, 49



operaciones de LMBO se registraron por un montante de 75 millones de dólares, en 1985, hubo más de 250 operaciones.

Gran Bretaña es el país que ha conocido una mayor influencia americana pero con algunos cambios. El endeudamiento representa una parte menos importante en las aportaciones de fondos necesarios para la adquisición de empresas (con una distribución más o menos equivalente de aportaciones entre fondos propios y recursos ajenos). El volumen global de las transacciones efectuadas en virtud del LMBO alcanzan 1,2 miles de millones de libras esterlinas en 1985 frente a los 50 millones en 1981.

En Francia debe esperarse a la ley del 9 de julio de 1984 para que la LMBO transformada en RES (*rachats d'entreprises par leurs salariés*) sea introducida en la legislación. Sin embargo, su incidencia es limitada porque sólo pueden acogerse aquellas empresas con posibilidades de disponer de un elevado nivel de rentabilidad. Además, su beneficio, está subordinado a la aprobación del Ministro de Finanzas. Ello explica que en 1986 sólo 130 empresas hubieran sido beneficiarias del R.E.S. (frente a las 2.000 transacciones anuales).

e) **Participación en los resultados de la empresa: los planes «Gainsharing»**

En el interior de la empresa de trabajo asociado la gestión de los recursos humanos está emergiendo como problema de gran importancia. Las condiciones del mercado, el incremento de la competencia y los consiguientes procesos de reestructuración tecnológica y organizativa han generado la necesidad de hacer compatible el vínculo de la eficiencia con el de la participación. En este nuevo marco de actuación, la política retributiva en la empresa de trabajo asociado aparece como uno de los mecanismos que ha de permitir compatibilizar estos dos objetivos fundamentales.

Es en base a esta línea de razonamiento que se piensa en los *gainsharing* o el salario en función de los resultados de la empresa conjuntamente con una política fiscal de fomento de este tipo de construcción de los salarios como mecanismo posible y útil para ser planteado entre el conjunto de empresas de trabajo asociado.

En la actualidad este mecanismo de participación de los trabajadores en el resultado de la empresa está siendo aplicado en empresas cooperativas de trabajo asociado de Módena y Bologna, federadas a la Lega. Estas experiencias pilotos se fundamentan en la utilización de indicadores técnico-productivos. Esta forma de *gainsharing* vincula una parte de la retribución a un único parámetro de la estructura



productiva que refleja el nivel de productividad del trabajo, medido, según la experiencia, a nivel global de empresa o a nivel concreto de subunidad de producción.

A esta tipología de participación pertenecen, también, los acuerdos que relacionan la retribución con indicadores técnico - productivos compuestos, que miden las variaciones de un conjunto de indicadores (productividad, calidad, número de piezas defectuosas).

También se dan en este grupo de empresas de trabajo asociado italianas acuerdos que relacionan la retribución con indicadores económicos - financieros, diferenciándose, de este modo, de los primeros que terminamos de mencionar y que en terminología anglosajona se denominan Productivity Sharing Plans (Planes de Participación en la Productividad) de la empresa. Ahora los acuerdos se amplían a objetivos de estructura económica-financiera de la empresa. En definitiva, se vincula los salarios con resultados del balance de la gestión para cada ejercicio económico.

En cualquiera de las dos modalidades de vínculo de la retribución con los resultados, (técnico-productivos o resultados económico-financieros), de la empresa se pretende la mejora de la estructura productiva y rentable de la empresa mediante instrumentos que permitan una implicación de todos los trabajadores en los resultados de la empresa. En este sentido los gainsharing constituyen una innovación que va más allá de los aspectos salariales inmediatos, modificando la dimensión organizativa y la cultura de relaciones a nivel de empresa.

A través de los gainsharing, la empresa de trabajo asociado debe conseguir una mayor implicación de sus trabajadores con los objetivos empresariales a largo plazo basados en los incrementos de productividad y calidad, además de conseguir un margen de flexibilidad del coste del trabajo que le permita hacer frente a una posible y coyuntural situación recesiva de la empresa. El objetivo con la aplicación de los planes de gainsharing es incrementar la eficiencia a partir de incrementos de la productividad además de mejorar la participación y el clima de relaciones de trabajo en el interior de la empresa.

## II. 2.4.2. PERSPECTIVA MACROECONOMICA DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES

### II.2.4.2.1. Las sociedades anónimas laborales en la década de los 80

Cuanto se ha dicho para las CTA en su área correspondiente respecto a las transformaciones económicas acaecidas en España duran-



te la década de los 80, puede ser aplicado a las empresas SAL. En este período se ha desarrollado notablemente un importante grupo de empresas SAL que dan empleo a 54.343 trabajadores en 3.472 empresas.

Las magnitudes más significativas de las SAL quedan reflejadas en el Cuadro n.º II.2.4.1 y se han obtenido del trabajo de campo realizado para el Libro Blanco. Debe observarse que los datos del trabajo de campo no recogen las SAL creadas durante los años 1989 y 1990 y, por lo tanto, suponen una cifra mínima que, sin duda, se vería incrementada de poder añadir los datos relativos a las SAL constituidas en esos dos últimos años.

En todo caso, no deja de ser relevante el hecho de que las 5.944 empresas SAL registradas en los Directorios a 31 de diciembre de 1988 sólo tenían actividad en el segundo semestre de 1990 el 58% de las mismas.

Cuadro n.º II.2.4.1

## LAS S.A.L. EN ESPAÑA. PRINCIPALES MAGNITUDES

Concepto	Unidades
- Entidades activas en el 2.º semestre de 1990 de las creadas con anterioridad al 31-12-88 .....	3.472 SAL
- Empleo (2.º semestre) .....	54.343 trabajadores
- Ventas (Año 1988) .....	365.039 millones ptas.
- SAL en Sector Agrario y Pesca .....	128 (3,7%)
- SAL en Sector Industrial .....	1971 (56,9%)
- SAL en Construcción .....	229 (6,6%)
- SAL en Sector Servicios .....	1.135 (32,8%)
- SAL que comienzan su actividad antes de 1987 .....	24,2%
- SAL que comienzan su actividad a partir de 1987 .....	75,8%
- SAL que forman parte de alguna estructura de 2.º grado	4,3%
- SAL afiliadas a alguna Federación .....	25,0%

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

La mayor parte de las SAL existentes se han creado a partir de 1987 (76% del total) y la totalidad de SAL tienen un tamaño medio de 16 trabajadores por empresa con unas ventas medias por empleado de casi 7 millones de pesetas. Con todo, una atenta lectura del Anexo Estadístico permite comprobar que más del 78% de las SAL tiene un tamaño medio inferior a los 10 trabajadores por empresa y solo 17 empresas superan la cifra de 200 trabajadores.

#### II.2.4.2.2. Distribución geográfica de las sociedades anónimas laborales

Llama la atención que sea Madrid la Comunidad Autónoma con mayor presencia de empresas SAL (Cuadro n.º II.2.4.2), con un total



de 536 entidades, seguida en importancia por Andalucía (449), Castilla-La Mancha (401) y Comunidad Valenciana (381). Por el contrario, no deja de sorprender que Cataluña, una de las cunas históricas de las empresas SAL, tenga solo 264 empresas con actividad que contrastan con una alta población en Directorios (867).

Aún así, Cataluña es, después del País Vasco, la Comunidad Autónoma con más trabajadores empleados en empresas SAL (Cuadro n.º I.3), ya que de las 264 SAL existentes, 80 sobrepasan con creces los 20 trabajadores por empresa.

Cuadro n.º II.2.4.2

Comunidad Autónoma	Población Directorios	Población Estimada	Relación Población Estimada/Población Directorios
Andalucía .....	663	449	67,7
Aragón .....	243	183	75,3
Asturias .....	88	56	63,6
Baleares .....	26	15	57,7
Canarias .....	99	35	35,3
Cantabria .....	30	17	56,6
Castilla-León .....	427	268	62,7
Castilla-La Mancha .....	536	401	74,8
Cataluña .....	867	264	30,4
Extremadura .....	186	142	76,3
Galicia .....	112	64	57,1
Madrid .....	1.016	536	52,7
Murcia .....	322	237	73,6
Navarra .....	154	112	72,7
País Vasco .....	516	303	58,7
La Rioja .....	17	9	52,9
C. Valenciana .....	642	381	59,3
TOTAL .....	5.944	3.472	58,4

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

### II.2.4.2.3. La actividad económica de las sociedades anónimas laborales

En el Cuadro n.º II.2.4.3 vienen clasificadas las empresas SAL por sectores y subsectores. Puede constatar que el origen claramente industrial de las SAL todavía se deja notar en la presencia mayoritaria de este tipo de empresas en la actividad industrial. En efecto, prácticamente el 57% de las SAL están enclavadas en el sector secundario y, si se agregan las SAL de la Construcción, el porcentaje supera el 63%. Dentro del sector industrial, la mayor parte de las empresas se ubica en el subsector del metal (12'3%), textil y calzado (8'2%),



madera (7'5%), artes gráficas (6'6%), alimentación (6'5%) y fabricación de maquinaria (5'7%).

El Sector servicios ha conocido un notable incremento en los últimos años y agrupa al 32'8% de la totalidad de empresas SAL, mientras que el Sector agrario y de pesca resulta claramente minoritario con tan solo un 3'7% del total de empresas SAL.

#### **II.2.4.2.4. Dimensión y creación de empleo en las sociedades anónimas laborales**

##### *a) Dimensión de las sociedades anónimas laborales*

La empresa SAL tiene una dimensión muy parecida a la CTA con un promedio de 15'7 trabajadores por empresa. No obstante, la atenta observación de los Cuadros n.º II.2.4.4 y II.2.4.5 permite establecer que las SAL más grandes se encuentran ubicadas en el sector industrial y que estas empresas tienen una localización geográfica preferente en el País Vasco, Cataluña, Asturias y Navarra que son las Comunidades Autónomas donde más pujanza alcanzó el movimiento SAL a comienzos de la década de los 80.

En efecto, el sector industrial, que solo supone el 57% del total de SAL, da empleo, sin embargo, al 73% del total de trabajadores, teniendo un promedio de trabajadores por empresa de 20. Al mismo tiempo, debe constatar que de todas las SAL existentes con más de 50 trabajadores por empresa, el 76% se encuentran ubicadas en las 4 Comunidades Autónomas anteriormente citadas.



## Cuadro n.º II.2.4.3

**DISTRIBUCION POR SECTORES Y ACTIVIDADES  
ECONOMICAS (1)  
(SEGUNDO SEMESTRE 1990)**

	N.º Entidades	%
Agricultura y pesca .....	128	
Industria .....	1971	3,7
- Transformación minerales no metálicos ...	125	56,9
- Química .....	135	3,6
- Metal excepto maquinaria .....	426	3,9
- Fabricación maquinaria, material eléctrico y electrónico .....	197	12,3
- Alimentación .....	225	5,7
- Textil y calzado .....	284	6,5
- Madera .....	260	8,2
- Artes Gráficas .....	229	7,5
- Otras industrias .....	90	6,6
Construcción .....	229	2,6
Servicios .....	1.135	6,6
- Comercio al por mayor y detall .....	301	32,8
- Hostelería .....	76	8,7
- Otros subsectores de servicios .....	758	2,2
TOTAL .....	3.463	21,9
		100

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(1) Excepto La Rioja.



Cuadro n.º II.2.4.4

**N.º DE TRABAJADORES POR EMPRESA SAL SEGUN  
COMUNIDADES AUTONOMAS (1)  
(SEGUNDO SEMESTRE 1990)**

Comunidad Autónoma	N.º Empresas SAL	N.º Total trabajadores	Promedio de trabajadores por trabajadores
Andalucía .....	449		
Aragón .....	183	4.277	9,5
Asturias .....	56	1.653	9
Baleares .....	15	1.902	34
Canarias .....	35	437	29
Cantabria .....	17	427	12
Castilla-León .....	268	108	6
Castilla-La Mancha .....	401	3.646	13,6
Cataluña .....	264	4.622	11,5
Extremadura .....	142	7.223	27
Galicia .....	64	811	5,7
Madrid .....	536	320	5
Murcia .....	237	5.605	10,5
Navarra .....	112	3.105	13
País Vasco .....	303	2.235	21
C. Valenciana .....	381	12.896	42,5
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.463</b>	<b>54.343</b>	<b>15,7</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(1) Excepto La Rioja.

### Creación de empleo

En el Cuadro n.º II.2.4.6 puede verse la evolución del número de empresas por Comunidades Autónomas y la evolución del número de trabajadores.

Considerando que la mayor parte de las SAL se crearon en el primer semestre de 1987 y comprobando el aumento del número de empresas por las SAL, puede afirmarse que una gran parte de los casi 55.000 trabajadores de las SAL ha sido creado en el primer semestre de 1987 en sus respectivos sectores. Esto indica que el porcentaje de trabajadores eventuales sobre el total de



## Cuadro n.º II.2.4.5

**N.º DE TRABAJADORES POR EMPRESA SAL SEGUN SECTORES  
DE ACTIVIDAD ECONOMICA (1)  
(SEGUNDO SEMESTRE 1990)**

Sectores	N.º de SAL	N.º de traba- jadores	Promedio de trabajad. por empresa
Agricultura y pesca .....	128	768	
Industria .....	1.971	39.472	6
- Transformación minerales no metálicos .....	125	4.325	20
- Química .....	135	1.147	34,6
- Metal, excepto maquinaria .....	426	14.186	8,5
- Fabricación de maquinaria, material eléctri- co y electrónico .....	197	3.880	33,3
- Alimentación .....	225	2.158	19,7
- Textil y calzado .....	284	5.227	9,6
- Madera .....	260	4.680	18,4
- Artes Gráficas .....	229	2.519	18
- Otras industrias .....	90	1.350	11
Construcción .....	229	3.206	15
Servicios .....	1.135	10.897	14
- Comercio al por mayor y detall .....	301	2.709	9,6
- Hostelería .....	76	608	9
- Otros subsectores de servicios .....	758	7.580	8
TOTAL .....	3.463	54.343	15,7

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(1) Excepto La Rioja.



Cuadro n.º II.2.4.6  
**TRABAJADORES EMPLEADOS EN LAS SAL  
 EN EL 2.º SEMESTRE DE 1990 (1)**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Fijos</i>	<i>Eventuales</i>	<i>Total</i>
Andalucía .....	2.227		
Aragón .....	1.036	2.050	4.277
Asturias .....	1.534	617	1.653
Baleares .....	423	368	1.902
Canarias .....	240	14	437
Cantabria .....	91	187	427
Castilla-León .....	3.256	17	108
Castilla-La Mancha .....	2.895	390	3.646
Cataluña .....	5.668	1.727	4.622
Extremadura .....	575	1.555	7.223
Galicia .....	245	236	811
Madrid .....	3.035	75	320
Murcia .....	2.346	2.570	5.605
Navarra .....	1.862	759	3.105
País Vasco .....	12.099	373	2.235
C. Valenciana .....	3.147	797	12.896
TOTAL .....	40.679	1.929	5.076
		13.664	54.343

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(1) Excepto La Rioja.

El Sector de la Construcción tiene un tamaño medio de 14 trabajadores por empresa, el Sector Servicios de 9,6 y el Sector Agrario de seis.

Por Comunidades Autónomas son las cuatro antes citadas las que tienen un mayor tamaño medio de empresa SAL (sin contar a Baleares por su reducido número de empresas) mientras que Andalucía, Aragón, Cantabria, Extremadura y Galicia no alcanzan el promedio de 10 trabajadores.

#### b) Creación de empleo

En el Cuadro n.º II.2.4.6 puede apreciarse la distribución de trabajadores por Comunidades Autónomas y las cifras totales de empleados.

Considerando que la mayor parte de las SAL existentes se han creado después de 1987 y comprobando el aumento en la contratación realizado por las SAL puede afirmarse que una significativa proporción de los casi 55.000 trabajadores de las SAL ha solucionado en ella su problema de empleo en los últimos años, si bien es preciso reconocer que el porcentaje de trabajadores eventuales sobre el total (25%)



es superior al existente en las CTA (13%). Con todo, las empresas no pertenecientes a la Economía Social tienen un mayor porcentaje de trabajadores eventuales (32%).

#### II.2.4.3. LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES ANALISIS EMPRESARIAL

##### II.2.4.3.1. La empresa sociedad anónima laboral

En el Informe General de este Libro Blanco se ha ofrecido un análisis conjunto de las empresas de trabajo asociado españolas (CTA y SAL) que muestra una similitud de fondo entre la CTA y la SAL (cfr. 1.3.6), más allá de sus abismales diferencias jurídicas. El Cuadro n.º II.2.4.6 permite comprobar con toda claridad que la SAL es una *empresa de trabajadores autogestionada por ellos mismos*.

En efecto, casi el 82% del capital social de las empresas SAL pertenece a sus socios de trabajo y, además, dicho capital está repartido de forma muy igualitaria entre ellos (el 83% de los socios de trabajo poseen la misma proporción de capital social).

Por lo que respecta a los socios capitalistas, éstos, poseen sólo el 17% del capital social y existen razones para pensar que, en buena medida, se trata de capital familiar. El hecho de que dicho capital esté muy igualitariamente distribuido entre los «capitalistas» y que las empresas SAL registradas en 1989 fueran mujeres el 58% aconseja aceptar la hipótesis de una fuerte presencia de capital familiar.

##### II.2.4.3.2. Las sociedades anónimas laborales y la gestión empresarial

Casi el 80% de las empresas SAL están dirigidas por un gerente con un aceptable nivel de formación. Más del 34% de los gerentes poseen titulación universitaria aunque es cierto que un porcentaje similar solo tiene estudios primarios. En cuanto a la informatización de la empresa, cerca del 43% de las SAL posee un ordenador.

Por lo que respecta al asociacionismo empresarial el Anexo Estadístico confirma la debilidad del mismo. Tan solo el 4'1% de las SAL participa como accionista en otra empresa y, aun así, de ahí no puede deducirse necesariamente que esa participación suponga un instrumento de asociacionismo empresarial.

El propio Anexo Estadístico suministra información sobre las distintas modalidades del asociacionismo empresarial de manera que



el asociacionismo más practicado es para disponer de servicios de gestión (el 34'4% de las que participan en estructuras de 2.º grado). La otra modalidad más utilizada es en centrales de ventas (el 25'8%) seguida de servicios de exportación (el 19'8%).

Cuadro n.º II.2.4.7

**PORCENTAJES DE CAPITAL SOCIAL EN PODER DE SOCIOS  
TRABAJADORES Y DE SOCIOS CAPITALISTAS  
POR COMUNIDADES AUTONOMAS (% SOBRE EL TOTAL  
DE EMPRESAS S.A.L.) (1)  
(SEGUNDO SEMESTRE 1990)**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Socios Trabajadores %</i>	<i>Socios Capitalistas %</i>	<i>Total %</i>
Andalucía .....	76,70	23,30	100
Aragón .....	84,68	15,32	100
Asturias .....	82,83	17,17	100
Baleares .....	83,30	16,70	100
Canarias .....	98,21	1,79	100
Cantabria .....	91,67	8,33	100
Castilla-León .....	83,46	16,54	100
Castilla-La Mancha .....	87,23	13,19	100
Cataluña .....	85,97	14,03	100
Extremadura .....	82,36	17,64	100
Galicia .....	83,33	16,67	100
Madrid .....	64,15	35,85	100
Murcia .....	86,90	13,10	100
Navarra .....	93,62	6,38	100
País Vasco .....	97,50	2,50	100
C. Valenciana .....	77,41	22,60	100
<b>CONJUNTO NACIONAL</b>	<b>81,80</b>	<b>18,20</b>	<b>100</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

(1) Excepto La Rioja.

### II.2.4.3.3. La financiación en la sociedad anónima laboral

En el Anexo estadístico del Libro Blanco puede comprobarse que en el momento de la constitución de la empresa SAL la financiación de las inversiones iniciales procede, fundamentalmente, de los socios trabajadores en concepto de «aportaciones por desempleo» y «otras aportaciones de los socios». Según dicho Anexo, el concepto «otras aportaciones de los socios» financia el 47% de las inversiones iniciales, mientras que las «aportaciones por desempleo» lo hace en un 28%. Es decir, el 75% de las inversiones iniciales ha sido financiado con aportaciones de los propios socios.



Una segunda fuente de financiación en el momento de constitución de la empresa fue el crédito privado, que financió un 13'3% de las inversiones.

Las ayudas oficiales suponen una tercera fuente de financiación de las inversiones iniciales de las SAL. Los préstamos procedentes del extinto Fondo Nacional de Protección al Trabajo han financiado el 5'4% de las inversiones y otras subvenciones oficiales, el 29%.

Por comunidades autónomas, las empresas SAL que más utilizaron «otras aportaciones de los socios» se localizan fundamentalmente en Murcia, Castilla-León, Madrid, Asturias, Extremadura, Castilla-La Mancha y Valencia que coinciden con las comunidades que mencionan de forma menos frecuente la utilización de las «aportaciones por desempleo». Por el contrario las empresas SAL que señalan las «aportaciones por desempleo» como su principal fuente de capitalización en el momento de su constitución se encuentran en Cataluña, Baleares, Canarias, Cantabria y País Vasco.

La utilización del crédito ha sido utilizada de forma más importante por las SAL que se encuentran en Galicia, Andalucía, Extremadura, Cantabria, Valencia, Murcia y Navarra. Entre las SAL que más han utilizado el dinero público en cualquiera de sus dos modalidades se encuentran las de Navarra, Cantabria, Canarias y Aragón.

El capital social aportado por los nuevos socios que en la actualidad se incorporan a una empresa SAL continúa siendo principalmente en concepto de «aportaciones por desempleo» y «ahorro personal». Un 36,5% de la población SAL señala que las aportaciones de los nuevos socios procede del «ahorro personal» y el 32,6% de las «aportaciones por desempleo». Sólo un 19% señala la utilización del «crédito personal» y un 8,3% otras fuentes de financiación.

En definitiva, el 69,1% de la población de empresas SAL señala que las nuevas aportaciones al capital social de los socios proceden preferentemente del dinero del socio trabajador en las modalidades de «ahorro personal» y «aportaciones por desempleo». Por consiguiente, se mantiene en la actualidad la consideración de que las empresas SAL continúan ampliando su capital social con el ahorro familiar de los socios de trabajo que se incorporan a la empresa.

Por comunidades autónomas, las empresas SAL que mencionan con más frecuencia la utilización del «ahorro personal» se encuentran en Valencia, Castilla-León, Andalucía, Cataluña y Murcia. Aquellas que señalan con una cierta insistencia la utilización de las «aportaciones por desempleo» se encuentran en Valencia, Cataluña, Castilla-León y País Vasco y el crédito es utilizado preferentemente en Valencia, País Vasco y Andalucía.



En la actualidad, y según el Cuadro n.º II.2.4.7 el 81'8% del capital social de las empresas SAL es propiedad de los socios trabajadores y el 18'2% está en manos de los socios capitalistas. Por consiguiente, se está frente a un movimiento empresarial de los trabajadores donde el capital privado desempeña un pequeño protagonismo. Protagonismo que se reduce si se tiene en cuenta que parte de este capital es ahorro de los propios socios trabajadores pero que su titular dentro de la empresa es un familiar próximo.

Por comunidades autónomas el mayor protagonismo relativo del capital de los socios capitalistas se encuentra en Andalucía (23'3%) y Valencia (22'6%), si no se tiene en cuenta el porcentaje del 35'85% que aparece para Madrid por ser una cifra de relativa fiabilidad ya que no se considera suficientemente representativo el número de cuestionarios recogidos. Desde otro ángulo puede afirmarse que el 76'7% del capital social de la empresa en Andalucía es propiedad de los socios trabajadores y en Valencia este porcentaje alcanza la cifra del 77'61%, que representan los porcentajes mínimos del capital social propiedad de los socios trabajadores.

Los porcentajes máximos según el Cuadro referenciado se encuentran en Canarias con un 98'21%, en el País Vasco con un 97'5%, en Navarra con un 93'62% y en Cantabria con un 91'67%. Las empresas SAL con un porcentaje de capital social en manos de los socios trabajadores superior al 80% aparece en nueve comunidades autónomas y en todas las empresas SAL sus socios trabajadores detentan un porcentaje del capital social de la empresa superior al 75% a excepción de la Comunidad de Madrid que por las razones mencionadas no se considera.

Si se centra ahora la atención en la forma en que la parte del capital social propiedad de los socios trabajadores está distribuido entre ellos, el Anexo Estadístico indica que el 82'7% de las empresas señalan que es igual la distribución del capital entre los socios trabajadores y un 17'3% indican que dicha distribución no es igual.

Al mismo tiempo, el 71'2% de las empresas SAL estimadas, los socios capitalistas disponen todos ellos del mismo porcentaje de capital social y sólo el 28'8% de la población de SAL responde que dicho porcentaje estaba distribuido de forma desigual entre los socios no trabajadores.

Una vez constituida y con un cierto tiempo en funcionamiento, los beneficios generados pueden ser otra fuente de financiación para la empresa SAL. Según se desprende del Anexo Estadístico el 63% de las empresas SAL destinan la mayor parte de los beneficios generados a



la autofinanciación. Asimismo, solo un 15% de las SAL destina la mayor parte de los beneficios a retribuir el capital social.

#### II.2.4.4. LOS PLANES DE INVERSIÓN EN LA SOCIEDAD ANÓNIMA EMPRESARIAL

Resulta llamativo que en un contexto de descapitalización empresarial y de acuciante necesidad de reconversión tecnológica y de infraestructuras, solo un 61% de las empresas SAL manifiesten tener un plan de inversiones significativas en el periodo 1988-1992 (cfr. Anexo estadístico). Aunque el porcentaje es mayoritario no deja de sorprender que un 39% de empresas SAL no tenga ningún planteamiento de modernización empresarial.

Por sectores de actividad, los más dispuestos a realizar inversiones en el periodo considerado son Madera (73'8%), Agrario (72'8%), Metal (70'5%) y Artes Gráficas (69'4%) mientras que los más estancados en su política de inversiones son Transformados minerales no metálicos (43'1%), Químico (44'8%), Comercio al por mayor y detall (45'4%) y Alimentación (46'2%).

Del conjunto de empresas que tienen un plan de inversiones para el cuatrienio 1988-1992, la mayor parte de ellas proyectará su aplicación en maquinaria (78%) e instalaciones (67%), mientras que solo un 30'7% de las empresas con plan de inversiones desarrollará nuevos productos o servicios.



Cuadro n.º II.2.4.8

**PROPORCIÓN DE EMPRESAS QUE EFECTUAN  
INVERSIONES SIGNIFICATIVAS  
EN EL PERIODO 1988-1992. DISTRIBUCIÓN  
POR SECTORES (%)**

Sectores	Efectúan inversiones signifi- cativas entre 1988-1992		
	Sí	No	Total
- Agricultura, ganadería y pesca .....	72,8	27,2	100
- Transformaciones minerales no metálicos .....	43,1	56,9	100
- Químico .....	44,8	55,2	100
- Metal .....	70,5	29,5	100
- Fabricación maquinaria materiales eléctricos y elec- trónicos .....	64,0	36,0	100
- Alimentación .....	46,2	53,8	100
- Textil y calzado .....	58,8	41,2	100
- Madera .....	73,8	26,2	100
- Construcción .....	50,0	50,0	100
- Comercio al por mayor y detall .....	45,4	54,6	100
- Hostelería .....	59,0	41,0	100
- Otros servicios .....	63,4	36,6	100
- Artes gráficas .....	69,4	30,6	100
- Otras actividades económicas y actividades no cla- sificadas .....	71,1	28,9	100
<b>TOTAL .....</b>	<b>61,0</b>	<b>39,0</b>	<b>100</b>

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

#### II.2.4.5. LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES

Los estados financieros analizados en este epígrafe son el balance y la cuenta de resultados. Como en todas las áreas, los datos aquí expuestos se han obtenido del trabajo de campo realizado con una encuesta de un tamaño muestra de 1.588 empresas SAL y cuyos datos técnicos y resumen de resultados vienen recogidos en el Anexo estadístico. Se analizan los balances de situación y cuentas de resultados de los ejercicios 1986, 1987 y 1988.

En el epígrafe I.3.6 de este Libro Blanco se ha realizado un pormenorizado análisis financiero, estático y dinámico, de los estados financieros de las empresas SAL, por lo que en este epígrafe se recogen exclusivamente algunos cuadros utilizados para el análisis del Informe General y que no han sido incluidos en los epígrafes de dicho Informe.



Cuadro n.º II.2.4.9

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION  
DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES A NIVEL  
GLOBAL (%)**

	1986	1987	1988
<b>ACTIVO</b> .....	100,00	100,00	100,00
Inmovilizado neto .....	49,29	41,96	37,60
Existencias .....	29,54	29,46	25,96
Deudores .....	17,13	23,27	30,11
C. Financieras .....	4,04	5,31	6,33
<b>PASIVO</b> .....	100,00	100,00	100,00
Recursos propios .....	37,25	32,07	25,16
Deudas medio/largo .....	41,99	35,70	30,36
Deudas a corto .....	20,76	32,23	44,48

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Cuadro n.º II.2.4.10

**EVOLUCION DE MASAS PATRIMONIALES  
DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES (%)**

	1986	1987	1988
Activo circulante .....	50,71	58,04	62,40
Pasivo circulante .....	20,76	32,23	44,48
Fondo maniobra .....	29,95	25,81	17,92
Endeudamiento medio y largo .....	41,99	35,70	30,36

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.

Los estados financieros analizados en este epígrafe son el balance y la cuenta de resultados. Como en todas las áreas, los datos aquí expuestos se han obtenido del trabajo de campo realizado con una muestra de un tamaño muestral de 1.288 empresas SAL y cuyos datos técnicos y resumen de resultados vienen recogidos en el Anexo estadístico. Se analizan los balances de situación y cuentas de resultados de los ejercicios 1986, 1987 y 1988.

En el epígrafe I.3.6 de este Libro Blanco se ha realizado un panorama analítico financiero, estático y dinámico, de los estados financieros de las empresas SAL. Por lo que en este epígrafe se exponen exclusivamente algunos cuadros utilizados para el análisis del balance General y que no han sido incluidos en los epígrafes de dicho



EQUILIBRIO FINANCIERO DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS  
LABORALES (Porcentajes)

Activo	1986	Pasivo
INMOVILIZADO NETO (49,29)		RECURSOS PROPIOS (37,25)
EXISTENCIAS (29,54)		DEUDAS MEDIO/LARGO (41,99)
DEUDORES (17,13)		DEUDAS A CORTO (20,76)
C.FINANCIE. (4,04)		
	1987	
INMOVILIZADO NETO (41,96)		RECURSOS PROPIOS (32,07)
EXISTENCIAS (29,46)		DEUDAS MEDIO/LARGO (35,70)
DEUDORES (23,27)		DEUDAS A CORTO (32,23)
C. FINANCIE. (5,31)		
	1988	
INMOVILIZADO NETO (37,60)		RECURSOS PROPIOS (25,16)
EXISTENCIAS (25,96)		DEUDAS MEDIO/LARGO (30,36)
DEUDORES (30,11)		DEUDAS A CORTO (44,48)
C. FINANCIE. (6,33)		

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social. 1991.

Fondo de Maniobra= Activo Circulante Neto - Financiación a Corto

\*Fondo de Maniobra= Financiación Permanente - Inmovili. Neto



Cuadro n.º II.2.4.11

**EVOLUCION DEL BALANCE DE SITUACION DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES  
(DATOS AGREGADOS EN MILLONES DE PESETAS)**

	1986(1)		1987(2)		1988(3)	
	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	%
<b>ACTIVO</b> .....	61.239	100,00	84.824	100,00	116.912	100,00
Inmovilizado neto .....	30.175	49,27	35.596	41,96	43.965	37,60
Existencias .....	18.094	29,55	24.990	29,46	30.352	25,96
Deudores .....	10.492	17,13	19.738	23,27	35.199	30,11
C. Financieras .....	2.478	4,05	4.500	5,31	7.396	6,33
<b>PASIVO</b> .....	61.239	100,00	84.824	100,00	116.912	100,00
Recursos propios .....	22.812	37,25	27.206	32,07	29.413	25,16
Deudas m. y l. plazo .....	25.713	41,99	30.277	35,69	35.491	30,36
Deudas corto .....	12.714	20,76	27.341	32,23	52.008	44,48

- (1) 328 Entidades.
- (2) 616 entidades.
- (3) 1.185 entidades

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.4.12

**CUENTA DE EXPLOTACION DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS  
LABORALES (valores medios)  
(EN MILLONES DE PESETAS)**

Conceptos	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1. EXISTENCIAS INICIALES .....	1,81	0,9	2,31	1,4	5,71	4,7
2. COMPRAS .....	82,22	40,6	71,42	44,1	52,04	42,9
Liquid. Socios .....	-	-	-	-	-	-
3. GASTOS PERSONAL .....	78,09	38,6	54,73	33,8	37,76	31,1
4. GASTOS FINANCIEROS .....	15,24	7,5	10,83	6,7	7,53	6,2
5. TRIBUTOS .....	0,28	0,1	0,32	0,2	0,16	0,1
6. AMORTIZACIONES .....	5,73	2,8	4,06	2,5	2,79	2,3
7. OTROS GASTOS .....	10,20	5,1	9,78	6,1	8,83	7,3
8. PROVISIONES .....	1,19	0,6	0,83	0,5	0,79	0,7
9. RESULTADOS .....	7,60	3,8	7,59	4,7	5,68	4,7
<b>TOTAL DEBE .....</b>	<b>202,36</b>	<b>100,0</b>	<b>161,87</b>	<b>100,0</b>	<b>121,29</b>	<b>100,0</b>
10. EXISTENCIAS FINALES .....	4,12	2,1	10,57	6,5	10,87	8,9
12. VENTAS .....	189,89	93,8	145,03	89,6	105,14	86,7
13. SUBVENCIONES .....	0,03	0,0	0,15	0,1	0,28	0,2
14. OTROS INGRESOS .....	2,50	1,2	2,60	1,6	2,00	1,7
15. RESULTADOS .....	5,82	2,9	3,52	2,2	3,00	2,5
<b>TOTAL HABER .....</b>	<b>202,36</b>	<b>100,0</b>	<b>161,87</b>	<b>100,0</b>	<b>121,29</b>	<b>100,0</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social. 1991.



Cuadro n.º II.2.4.13

**ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS DE SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES**  
(EN MILLONES DE PESETAS)

CONCEPTO/EJERCICIO	APLICACION		CONCEPTO/EJERCICIO	ORIGEN	
	1987	1988		1987	1988
<b>INVERSIONES A LARGO PLAZO ....</b>			<b>AUTOFINANCIACION .....</b>		
Aumento del inmovilizado bruto .....	7.920	11.678	Amortización .....	3.833	4.118
Disminuciones deudas largo plazo ...	7.920		Beneficios .....	2.499	3.309
<b>UTILIZACIONES A CORTO PLAZO</b>			<b>FINANCIACION A LARGO PLAZO .</b>		
Aumento de existencias .....	18.163	5.362	Aumento de recursos propios .....	1.334	809
Aumento crédito deudores .....	6.895	15.461	Aumento de deudas a largo .....	7.623	6.611
Aumento C. Financieras .....	9.246	2.895	<b>FINANCIACION A CORTO PLAZO .</b>		
Disminución deudas corto plazo .....	2.022		Disminución de existencias	3.060	1.397
			Disminución de C. Financieras	4.563	5.214
			Aumento deudas a corto plazo .....	14.627	24.667
<b>TOTALES .....</b>	<b>26.083</b>	<b>35.396</b>	<b>TOTALES .....</b>	<b>14.267</b>	<b>24.667</b>
				<b>26.083</b>	<b>35.396</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.4.14

**RESUMEN ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES  
(EN MILLONES DE PESETAS)**

CONCEPTO/EJERCICIOS	APLICACION		ORIGEN	
	1987	1988	1987	1988
INVERSIONES A LARGO PLAZO ....	7.920	11.678	2.499	3.309
FONDO DE MANIOBRA			8.957	6.611
Aumento de Fondo Maniobra .....	3.537	-		
Disminución Fondo Maniobra .....				1.768
<b>TOTALES .....</b>	<b>11.457</b>	<b>11.678</b>	<b>11.456</b>	<b>11.678</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



**Cuadro n.º II.2.4.15**  
**VARIACIONES PATRIMONIALES SOCIEDADES ANONIMAS**  
**LABORALES**  
**(EN MILLONES DE PESETAS)**

CONCEPTO/EJERCICIOS	APLICACION		ORIGEN	
	1987	1988	1987	1988
Inmovilizado Neto .....	5.421	8.369	-	-
Existencias .....	6.895	5.363	-	-
Deudores .....	9.246	15.461	-	-
C. Financieras .....	2.022	2.895	-	-
Recursos Propios .....	-	-	4.394	2.207
Deudas a largo plazo .....	-	-	4.563	5.214
Deudas a corto plazo .....	-	-	14.627	24.667
<b>TOTALES .....</b>	<b>23.584</b>	<b>32.088</b>	<b>23.584</b>	<b>32.088</b>

Fuente: CIRIEC-España. Libro Blanco de la Economía Social.



Cuadro n.º II.2.4.16

**EVOLUCION DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES A NIVEL GLOBAL (VALORES EN MILES DE PESETAS CORRIENTES)**

	1986	1987	1988
+ Ventas .....	62.281.939,5	89.339.034,4	124.589.122,5
+ Variación de existencias .....	757.553,7	5.086.004,0	6.116.614,5
- Compras .....	26.969.785,9	43.996.075,2	61.662.660,0
+ Subvenciones .....	10.911,9	95.048,8	336.895,5
- Otros gastos .....	3.347.713,6	6.027.067,2	10.468.882,5
- Tributos .....	91.549,1	197.181,6	193.629,0
Valor Añadido Ajustado .....	32.642.356,6	44.299.763,0	58.717.461,0
- Gasto de personal .....	25.614.653,9	33.710.168,8	44.749.273,5
Resultado Eco. Bruto de Explotación .....	7.027.703,7	10.589.594,2	13.968.187,5
- Dotación amortizaciones .....	1.731.506,7	2.499.604,8	3.309.349,5
- Dotación provisiones .....	390.044,8	197.181,6	935.320,5
Resultado Económico Neto de Explotación .....	4.758.552,2	7.892.807,8	9.723.517,5
+ Ingresos financieros y otros .....	819.879,3	1.599.074,4	2.365.378,5
- Gastos financieros .....	4.997.553,6	6.673.251,2	8.928.027,0
Resultado Neto Total .....	580.877,8	2.818.631,0	3.160.869,0
1986 328 entidades			
1987 616 entidades			
1988 1.185 entidades			

Fuente: CIRIEC-ESPAÑA. Libro Blanco de la Economía Social.



ANEXO CUBIERTA DEL PLAN BIENAL DE INGRESOS 2007

1988 1.100 millones  
1993 0.16 millones  
1990 358 millones

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Recursos para 1991	280.913,9	1.138	2.212.011,0	3.193.967,0	2.234			
- De los impuestos	4.005.227,0	12.711	9.013.521,3	8.654.015,0	12.234			
+ Impuesto al consumo y otros	816.830,7	5.221	1.208.024,4	2.709.236,8	3.011			
Recursos para el programa	4.329.221,3	14.208	3.805.805,8	6.253.211,2	16.245			
- Recursos de recursos	305.044,8	1.116	103.151,0	6.52	1.20			
- Recursos propios	1.231.200,1	2.730	3.700.604,2	2.708.719,2	2.894			
Recursos para el programa	2.052.560,3	51.224	10.280.247,2	13.678.147,3	32.334			
- Recursos de recursos	52.014.076,0	19.743	3.231.193,2	44.240.331,9	19.234			
- Recursos propios	15.013.249,0	190,2	48.300.230,0	28.233.814,0	100,8			
- Recursos	61.270,1	-	183.181,8	102.057,0	-			
Otros recursos	3.742.217,0	-	0.332.002,3	10.022.807,2	-			
+ Explotación	10.011,0	-	62.043,8	23.688,2	-			
- Costos	50.009.242,0	-	73.000.017,2	91.653.909,0	-			
+ Recursos de explotación	142.242,2	-	8.000.004,0	8.140.472,2	-			
+ Recursos	65.241.010,2	-	813.000.014	133.900.120,2	-			

1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997

ESTRATEGIA DE INGRESOS DE LA UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS DE CUBA  
ESTRATEGIA DE INGRESOS DE LA UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS DE CUBA  
ESTRATEGIA DE INGRESOS DE LA UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS DE CUBA



## BIBLIOGRAFIA

### Libros

- AA.VV. (1986). *Jornada de Estudio sobre Universidad, Cooperativismo y Economía Social*. Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- AA.VV. (1987). *Entorno socio-económico de la empresa laboral*, Ed. Asociación Navarra de Empresas Laborales.
- AA.VV. VI. (1987), *El Movimiento asociativo en el cooperativismo europeo*, Jornadas de cooperativas de Euskadi, Bilbao, diciembre 1987, ed. Gobierno Vasco, Departamento de Trabajo y Seguridad Social, Dirección de Economía Social 1988.
- AA.VV. (1988). *II Jornadas de Estudio sobre Economía Social*. Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- AA.VV. (1988). *Jornadas Técnicas sobre PYMES e Innovaciones Tecnológicas: la SAL*. Ed. Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi, Bilbao.
- AA.VV. (1988). *El futur de la Economia Social. Jornades Tècniques Catalanes*. Ed. Federació de Societats Anònimes Laborals de Catalunya, Badalona.
- AA.VV. (1988), *Segundos encuentros cooperativos de la Universidad del País Vasco*, Gobierno Vasco, Departamento de Trabajo y Seguridad Social. Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social de la Universidad del País Vasco. San Sebastián, Ed. GEZKI.
- ASOCIACION DE SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES DE CASTILLA Y LEON (1988).- *Radiografía de una empresa*. Valladolid.
- ASOCIACION DE SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES DE MADRID (1989).- *Cómo funciona una SAL* Madrid.
- AGRUPACIONES DE SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES DE MADRID (1989), *Anuario de las SS.AA.LL. de la Comunidad de Madrid 1989: Empresas, Sectores, Dirigentes*, 1.<sup>a</sup> y 2.<sup>a</sup> edición, Madrid, 1989.
- BADDON, L'HUNTER, L. HYMAN, J. RAMSAY, H. (1989), *People's capitalism? A critical analysis of profit-sharing and employee share ownership*, ed. Routledge, Londres, Nueva York.
- BOLETIN OFICIAL DEL ESTADO (1987).- *Cooperativas y Sociedades Laborales*. Colección Textos Legales. Madrid.
- BONAL, R. (1987). *Les SAL a Catalunya*. Ed. Fundació Jaume Bofill. Ediciones de la Magrana. Barcelona.
- BONIN, J.P. y PUTTERMAN, L. (1987). *Economics of Cooperation and the Labor-Managed Economy*, ed. Harwood Academic Publisher. Londres.



- CAPARROS, A. y DE LA JARA, F. (1989). *Manual de Gestión Cooperativas Agrarias y su aplicación a las Sociedades Agrarias de Transformación y Sociedades Anónimas Laborales*. Ed. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Instituto de Relaciones Agrarias, Madrid.
- CASTAÑO COLOMER, J. (1988). *Ensayo sobre la Economía Social en Cataluña*, suplemento de la revista de Economía Social, Barcelona.
- COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENES (1989). *L'évaluation des pratiques de gestion participative dans les PME et les cooperatives*. 2 vol. Bruselas 1989.
- FEDERACIO DE SOCIETATS ANONIMES LABORALS DE CATALUNYA, (1983), *Congrés Constituent de la Federació de Societats Anònimes Laborals de Catalunya*, Barcelona.
- FEDERACIO DE SOCIETATS ANONIMES LABORALS DE CATALUNYA, (1985), *Resolucions Congressuals del Primer Congrès*. Barcelona.
- FEDERACIO DE SOCIETATS ANONIMES LABORALS DE CATALUNYA, (1985), *Treball, Autogestió i Empresa*. Barcelona.
- FEDERACIO DE SOCIETATS ANONIMES LABORALS DE CATALUNYA, (1988), *Directori d'Empreses*. FESALC. Barcelona.
- FEDERACIO DE SOCIETATS ANONIMES LABORALS DE CATALUNYA, (1989), *Memòria del Segon Congrès de la FESALC*. Barcelona.
- FUNDACION PARA EL DESARROLLO DEL COOPERATIVISMO Y LA ECONOMIA SOCIAL (1986). *Sociedades Anónimas Laborales. Análisis Jurídico-Económico de la ley*. Madrid.
- FUNDACION PARA EL DESARROLLO DEL COOPERATIVISMO Y LA ECONOMIA SOCIAL. (1987). *Curso de Técnicas Empresariales*. Madrid.
- GARCIA BLANCO, J.M. y GUITIERREZ, R. (1990), *Defendiendo el empleo: crisis industrial y trabajo asociado en Asturias*, ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- JANE, A.; GALLET, J.; HERNANDEZ, R. y SERRA, A. (1988). *Datos sobre las empresas del sector de la Economía Social: Cooperativas, Sociedades Anónimas Laborales y Mutualidades*, 2 vols. Ed. Centre pel Desenvolupament de l'Economia Social. Barcelona.
- JEANTET, T. (1986). *La Modernisation de la France par l'Economie Sociale*. Ed. Economica. Paris.
- JONES, D. y SUEJNAR, J. (eds.) (1988). *Advances in the economic and analysis of participatory and labor managed firms*. Ed. Jai Press, Londres.
- LEJARRIAGA P.; DE LAS VACAS, G. (1991). *La Sociedad anónima laboral como forma de empresa*, ASALMA, Madrid.
- MEADE, J.E. (1989), *Agathotopia: The Economics of Partnership*, Aberdeen University Press.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (1987). *Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales*. Folleto. Noviembre.
- POOLE, M. (1989), *The Origins of Economic Democracy. Profit-sharing and employee-shareholding schemes*, ed. Routledge, Londres, Nueva York.
- POOLE, M. y JENKINS, G. (1990), *The Impact of Economic Democracy. Profit-Sharing and Employee-Shareholding Schemes*, ed. Routledge, Londres.
- ROJO, E. y VIDAL I. (1989). *Medidas de apoyo a las empresas de trabajo asociado*. 2.ª ed., Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Colección Estudios, Serie Empleo, num. 2. Madrid.



- SALABERT PARRAMON, R. (1986). *Las Sociedades Laborales en el marco del desarrollo económico español*. Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- SERRA MALLOL, A.J. (1988). *Las Sociedades Anónimas Laborales. Examen práctico de su regulación*. Ed. Tecnos, Madrid.
- SZELL, G. BLYTON, P. CORFORTH, CH. (1988). *The State, Trade Unions and Self-Management*, ed. Walter de Gruyter, Berlin, Nueva York.
- TERMINI GREMON, J. (1989). *Empresas de Economía Social de Trabajo Asociado*. Catalunya, (mimeo) Gabinete Técnico de UGT, promovido por Fundescoop, Barcelona.
- VEGA VEGA, J.A. (1987). *Sociedades Anónimas Laborales. Régimen Jurídico*, 2ª edición, Cáceres.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1987). *Crisi Econòmica i Transformacions en el Mercat de Treball. L'associacionisme de treball a Catalunya*. Ed. Diputació de Barcelona, Barcelona.
- VIDAL, I. y ROJO, E. (coord.) (1988). *Asociacionismo Económico y Mercado*. Ed. Universidad de Barcelona, Barcelona.

### Artículos

- APARICIO SACRISTAN, L. (1988). «Régimen Jurídico de las Sociedades Anónimas Laborales». *Boletín de Estudios y Documentación. Cooperativismo y Economía Social*, enero-febrero 1988, ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales, Madrid págs. 17-27.
- ESPINA, A. (1988). «El empleo, el mercado de trabajo y relaciones laborales en la perspectiva del futuro». *Boletín de Estudios y Documentación. Cooperativismo y Economía Social*, septiembre-octubre 1988, ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales, Madrid págs. 1-7.
- LOPEZ MORA, F.V. (1988). «Las relaciones laborales en el ámbito de la economía social: las Sociedades Anónimas Laborales.» *Boletín de Estudios y Documentación. Cooperativismo y Economía Social*, mayo-junio 1988, ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales, Madrid págs. 44-55.
- MARTINEZ ORDORICA, J.L. y otros (1989). «Relaciones Laborales en la empresa» *Cuadernos de Opinión*, n.º 6, ed. Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi, Bilbao, mayo 1989.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1985). «Crisi econòmica i desenvolupament de l'associacionisme de treball: la compra d'empresa en dificultats per part de certs col·lectius de treballadors». En Banca Catalana. *Revista Econòmica*, n.º 74, marzo, pp.29-36.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1986). «Crisis Económica y las Sociedades Anónimas Laborales en España», col. Documentos, *Novagestió*, n.º 14, mayo-junio 1986.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1986). «Anàlisi de les diferents estratègies emprades pels treballadors que opten per la compra d'una empresa en dificultats». En *Cuadernos de Economía*, n.º 39. Barcelona.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1986). «Algunas reflexiones en torno a la dinámica actual de experiencias económicas de trabajo asociado». En *Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal*, n.º 2.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1987). «Empleo y empresas de Economía Social en España», en *Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y Sociología aplicada*, n.º 86, julio-septiembre 1987, pp. 11-26.



- VIDAL MARTINEZ, I. (1987). «*La Economía Social en Catalunya*», en *Revista de Debate sobre Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, n.º 1, junio-septiembre, pp.11-26.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1987). «*La necesidad de una unidad de análisis para el estudio de la Economía Social en España*» en *Revista de Debate sobre Economía Pública, Social y Cooperativa*. CIRIEC-España, n.º 2, octubre-diciembre, pp. 91-104.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1988). «*Modelo actual de desarrollo económico de la cooperación. Nuevas Posibilidades*», en VIDAL, I y ROJO, E. (coord.) *Asociacionismo Económico y Mercado*, ed. Universidad de Barcelona. Barcelona, pp. 13-44.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1988). «*Los agentes de la Economía Social en España*», en *Jornadas de Estudio sobre Economía Social*, ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, pp. 12-26.
- VIDAL MARTINEZ, I. (1990). «*Les sociétés anonymes de travail en Espagne*», en *Revue des Etudes Coopératives Mutualistes et Associatives*, tercer trimestre 1990, n.º 35 (238), pp. 67-77.

### Publicaciones periódicas

- Boletín ASALMA*, ed. Asociación de Sociedades Anónimas Laborales de Madrid.
- Boletín del Cooperativismo y la Economía Social*, ed. Gobierno Vasco. Departamento de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social. Vitoria.
- Boletín de Estudios y Documentación. Cooperativismo y Economía Social*, ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales, Madrid.
- Boletín Informativo FUNDESCOOP*, ed. Fundación para el Desarrollo del Cooperativismo y la Economía Social, Madrid.
- Cooperativismo e Economie Social*, ed. Escola Universitaria de Estudios Empresariales de Vigo, Vigo.
- Cuaderno de la información*, CIRIEC-España (1988). Valencia.
- GATZA, ed. Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi, Bilbao.
- JARDUN, *Revista de la Economía Social Vasca*, ed. Departamento de Trabajo y Seguridad Social, Dirección de Economía Social. Vitoria.
- Novagestió*, ed. Federació de Societats Anònimes Laborals de Catalunya, Barcelona.
- Revista de Debate sobre Economía Pública Social y Cooperativa*, ed. CIRIEC-España, Madrid.
- Revista de la Economía Social y de la Empresa*, ed. Instituto de Economía Pública y Cooperativa, Universidad de Barcelona. Instituto de Estudios Cooperativos-Universidad de Deusto. Centro de Estudios de Economía Social-Universidad Politécnica de Cataluña. Dirección General de Cooperativas y Economía Social del País Vasco. Barcelona.
- Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal*, ed. Instituto Intercultural para la Autogestión y la Acción Comunal, Madrid.
- Tercer Sector*, ed. Fundación para el Desarrollo del Cooperativismo y la Economía Social, Madrid.
- Tercer Sector Empresarial*, ed. Federación de Sociedades Anónimas Laborales Madrileña, Madrid.
- Vida Cooperativa*, ed. Centre Educació Cooperativa, Valencia.



# MEMORIA DE LA SECRETARIA TECNICA

## MEMORIAS DE LA SECRETARIA TECNICA DEL LIBRO BLANCO

Los objetivos centrales del Libro Blanco de la UCR son:  
- definir los principales aspectos organizativos  
- las principales empresas de la UCR  
- las cooperativas de consumo (CC), de vivienda (CV)  
- las CTA's y sociedades agrarias (SA's)

El orden de realizar un trabajo está ordenado de modo  
que cada uno de los grupos de trabajos  
se realiza como primera instancia de la Secretaría Técnica  
de la UCR. Durante los meses correspondientes a los meses  
de trabajo.

El trabajo en las y proyección organizativa es un año  
y clasificar dichos datos estadísticos que se han por los  
datos estadísticos registrados a 31 de diciembre de 1971 y  
a 31 de abril de 1972. Los datos estadísticos de  
los datos estadísticos de los libros blancos de cada  
una de las empresas, con excepción de las cooperativas  
que se realizan una encuesta a cada una de las  
empresas. Durante los meses correspondientes a los meses  
de trabajo.

### II.3. ANEXOS

Los anexos de la memoria se encuentran en los anexos  
de la memoria de la UCR. Los anexos de la memoria  
de la UCR se encuentran en los anexos de la memoria  
de la UCR. Los anexos de la memoria de la UCR  
se encuentran en los anexos de la memoria de la UCR.  
Los anexos de la memoria de la UCR se encuentran  
en los anexos de la memoria de la UCR.



VIDAL MARTÍNEZ, J. (1987). «La economía Social en Catalunya», en *Revista de Debate sobre Economía Social y Cooperativa*, CIBIC-España, n.º 1, mayo-junio, pp. 11-20.

VIDAL MARTÍNEZ, J. (1987). «La necesidad de una unidad de análisis para el estudio de la Economía Social en España en *Revista de Debate sobre Economía Social y Cooperativa*, CIBIC-España, n.º 2, febrero-diciembre, pp. 91-104.

VIDAL MARTÍNEZ, J. (1988). «Modelo actual de desarrollo económico de la economía Social: *Avances y posibilidades*», en VIDAL, J. y RUIJO, E. (eds.), *Avances en Economía Social y Magisterio*, ed. Universidad de Barcelona, Barcelona, pp. 11-42.

VIDAL MARTÍNEZ, J. (1988). «Los agentes de la Economía Social en España», en *Revista de Debate sobre Economía Social*, ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, pp. 12-20.

VIDAL MARTÍNEZ, J. (1988). «Las sociedades cooperativas en España», en *Revista de Debate sobre Economía Social y Cooperativa*, CIBIC-España, n.º 3, mayo-junio, pp. 11-20.

Publicaciones periódicas

*Boletín ANA/ATA*, ed. Asociación de Sociedades Anónimas Laborales de España y de la Cooperativa y la Economía Social, ed. Gobierno Vasco, Departamento de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social, Vitoria.

*Boletín de Estudios y Documentación Cooperativismo y Economía Social*, ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales, Madrid.

*Boletín Informativo FEDECOOP*, ed. Fundación para el Desarrollo del Cooperativismo y la Economía Social, Madrid.

*Cooperativismo e Economía Social*, ed. Escola Universitària de Ciències Econòmiques de Vigo, Vigo.

*Cooperativisme de la informació*, CIBIC-España (CIBIC), València.

*GARFI*, ed. Agrupación de Sociedades Laborales, 48100 Leizor, Euzkadi.

*IASO*, *Revista de la Economía Social Vasca*, ed. Departamento de Trabajo y Seguridad Social, Dirección de Economía Social, Vitoria.

*Informes*, ed. Federación de Sociedades Anónimas Laborales de Castilla-La Mancha.

*Revista de Debate sobre Economía Social y Cooperativa*, ed. CIBIC-España, Madrid.

*Revista de la Economía Social y de la Empresa*, ed. Instituto de Estudios Sociales y Cooperativos, Universidad de Barcelona, Instituto de Estudios Cooperativos y del Desarrollo de Daxos, Centro de Estudios de Economía Social-Universidad Pompeu de Gaudí, Dirección General de Cooperativas y Economía Social del Gobierno de Barcelona.

*Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal*, ed. Instituto Iberoamericano de la Autogestión y la Acción Comunal, Madrid.

*ROXENA*, ed. Fundación para el Desarrollo del Cooperativismo y la Economía Social, Madrid.

*Trabajo Social Cooperativista*, ed. Federación de Sociedades Anónimas Laborales de Castilla-La Mancha, Madrid.

*Voz Cooperativa*, ed. Centre Educació Cooperativa, València.



## II.3.1. MEMORIA DE LA SECRETARIA TECNICA

### II.3.1.1. MISIONES DE LA SECRETARIA TECNICA DEL LIBRO BLANCO

Uno de los objetivos centrales del Libro Blanco de la Economía Social consiste en delimitar los principales aspectos cuantificables de cuatro grandes grupos de empresas de la Economía Social: cooperativas agrarias (CA), cooperativas de consumo (CC), cooperativas de trabajo asociado (CTA) y sociedades anónimas laborales (SAL).

La necesidad de realizar un trabajo estadístico basado en una encuesta diferente para cada uno de los grupos de empresas mencionados ha planteado como *primera misión de la Secretaría Técnica la elaboración de cuatro Directorios correspondientes a los universos de cada grupo de empresas.*

Ha sido un trabajo arduo y prolijo consistente en recopilar, ordenar, depurar y clasificar dichos Directorios que se han cerrado, en general, con las entidades registradas a 31 de diciembre de 1988 y que dan una cifra total de 26.133 empresas. Dichos Directorios fueron entregados a la Dirección estadística del Libro Blanco para que elaborara encuestas por muestreo, con excepción de las cooperativas de consumo a las que se realizó una encuesta exhaustiva sobre la totalidad del Directorio. El detalle de las empresas incluidas en cada Directorio por tipo de entidad y Comunidad Autónoma viene recogido en la Memoria estadística de este Libro Blanco (Parte II.1).

La mayor parte de la información primaria para elaborar los Directorios ha sido facilitada por la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Se han utilizado otras fuentes procedentes de Consejerías de Trabajo y Agricultura de diversas Comunidades Autónomas y de federaciones representativas de las empresas estudiadas y, en algunos casos, ha sido preciso realizar investigaciones directas desde el propio CIRIEC-



ESPAÑA. En la mayor parte de los casos, las informaciones primarias no existían en soporte informático, estaban elaboradas en distintas fechas, no contenían la misma información ni tenían formatos uniformes.

*La segunda misión de la Secretaría Técnica ha consistido en la dirección del trabajo de campo correspondiente a las cuatro encuestas nacionales, para un tamaño muestral de 6.584 entidades, vaciado y depurado de la información obtenida y reelaboración de la información económico-financiera como paso previo a su procesamiento informático.*

### II.3.1.2. EL DIRECTORIO DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS

La información primaria para elaborar el Directorio de cooperativas agrarias se ha obtenido de la Dirección de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, del Instituto de Relaciones Agrarias del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y de las Consejerías de Agricultura y Pesca de las Comunidades Autónomas.

La información primaria obtenida de la Administración Central del Estado incluía a todas las entidades asociativas agrarias de cada Comunidad Autónoma (con la excepción de Cataluña y País Vasco), tanto cooperativas de primero, segundo o ulterior grado, como sociedades agrarias de transformación. Esta información estaba cerrada en diferentes fechas, según Comunidades Autónomas, entre diciembre de 1983 y mayo de 1988 y contenía como información relevante la denominación social de la entidad, su domicilio y el número de inscripción en el Registro de Cooperativas. No constaba información alguna relativa al teléfono de cada entidad. El CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) no ha sido utilizado por la dirección del Libro Blanco para la confección de la muestra.

La elaboración del Directorio de cooperativas agrarias ha supuesto para la Secretaría Técnica las siguientes actividades:

- a) *Elaboración de los subdirectorios correspondientes a Cataluña y País Vasco, que ha sido posible gracias a la colaboración del Departamento de Trabajo de la Generalitat catalana, la Federación Catalana de Cooperativas Agrarias y el Consejo Superior de Cooperativas Vasco.*
- b) *Eliminación de todas las sociedades agrarias de transformación y cooperativas de segundo o ulterior grado, que venía*



- incluida en la información primaria obtenida de la Administración Central del Estado.
- c) *Supresión de cooperativas de primer grado inactivas permanentemente y fehacientemente.* Con criterios de extrema prudencia se han suprimido aquellas cooperativas de primer grado de las que constara su inactividad permanente de modo inequívoco. En este proceso han colaborado las Federaciones de Cooperativas Agrarias de Cataluña, Comunidad Valenciana, Baleares y Navarra (Uniones respectivas de cooperativas agrarias) y Consejo Superior de Cooperativas Vasco.
  - d) *Listado e inclusión de nuevas cooperativas en el Directorio.* Habida cuenta de que la información primaria obtenida suministraba listados de cooperativas agrarias con fecha de cierre bastante anteriores a 1988 en la mayoría de Comunidades Autónomas, desde la Secretaría Técnica del Libro Blanco se ha procedido a la inclusión en el Directorio de las cooperativas de nueva creación. Aunque, en general, los Directorios están cerrados a 31 de diciembre de 1988, la información censal de Baleares, Cataluña, Extremadura, Murcia, Navarra, País Vasco y Comunidad Valenciana está cerrada en octubre de 1989 (Extremadura, junio de 1989).

El listado de nuevas cooperativas agrarias ha sido posible gracias a la colaboración de las Federaciones de cooperativas agrarias de Cataluña y Comunidad Valenciana, las Uniones de Baleares, Navarra, Castilla-La Mancha, Madrid, Galicia, Asturias, Hortofrutícolas de Canarias, el Departamento de Trabajo de la Generalitat catalana, las Consejerías de Agricultura de Extremadura y Murcia y el Consejo Superior de Cooperativas vasco.

El resultado final ha sido un *Directorio de cooperativas agrarias de primer grado con un total de 4.487 entidades* cuya distribución por Comunidades Autónomas viene recogida en el Cuadro n.º II.1.1. incluido en la Memoria estadística (Parte II.1).

### II.3.1.3. EL DIRECTORIO DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO

La información primaria para elaborar el Directorio de cooperativas de consumo se ha obtenido de la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Tanto para las cooperativas de consumo como para las de trabajo asociado, la información de la Administración Central del



Estado venía recogida en un listado general que incluía a cooperativas de todas clases y sectores y con fecha de cierre a 31 de diciembre de 1982. La información relativa a cooperativas inscritas en el Registro General de Cooperativas entre el 1 de enero de 1983 y el 31 de diciembre de 1988 fue suministrada a la Secretaría Técnica en fichas individuales de entidades inscritas, en distintos formatos y con diverso contenido (algunas ilegibles, manuscritas o, simplemente, en blanco). Las fichas no guardaban un orden coherente, estando agrupadas en unos casos por año de constitución y, en otros, por año y provincia o Comunidad Autónoma. Además, se incluían fichas de cooperativas antiguas con adaptaciones al Reglamento de Cooperativas de 1978 (Real Decreto 2710/1978 de 16 de noviembre).

La información obtenida del listado general y de las fichas individuales incluía:

- Denominación social.
- Domicilio.
- Número y fecha de inscripción en el Registro de Cooperativas.
- Número de CNAE.

La elaboración del Directorio de cooperativas de consumo ha supuesto para la Secretaría Técnica las siguientes actividades:

- a) *Elaboración de un listado exclusivo de cooperativas de consumo* extraído del listado general y de las fichas individuales facilitadas por la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales.
- b) *Elaboración de un listado de cooperativas de consumo de Cataluña, País Vasco, Andalucía y Comunidad Valenciana*, que se ha basado en la información suministrada por las Consejerías de Trabajo de las respectivas Comunidades Autónomas.
- c) *Contrastación de los anteriores listados* con los suministrados por la Unión Nacional de Cooperativas de Consumo.
- d) *Selección de todas las cooperativas de consumo conformadas, exclusivamente, por establecimientos comerciales de alimentos y productos del hogar cuyos socios sean los consumidores.*

Dado que el estudio estadístico se ha centrado, de forma exclusiva, en las cooperativas de consumo anteriormente descritas, han sido descartadas otras cooperativas de consumo (suministro de energía eléctrica, panificadoras, material de enseñanza, etc..) que no estuvie-



ran sometidas a los anteriores criterios. Sólo se han eliminado aquellas cooperativas que por su CNAE o por otros elementos informativos se tuviera la constancia de que no correspondían a establecimientos comerciales de alimentos y productos del hogar. En caso de duda sobre alguna cooperativa se ha mantenido su presencia en el Directorio.

Con estos criterios, el *Directorio de cooperativas de consumo elaborado por la Secretaría Técnica del Libro Blanco constaba, a 31 de diciembre de 1988, de 743 entidades*, cuya distinción por Comunidades Autónomas viene recogida en el Cuadro II.1.1 incluido en la Memoria estadística (Parte II.1).

#### II.3.1.4. EL DIRECTORIO DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

Este Directorio ha sido el más difícil y costoso de elaborar, pues las cooperativas de trabajo asociado (CTA) son las más numerosas de todas las inscritas y no disueltas en los diferentes Registros.

Como ha sido señalado en el epígrafe anterior dedicado al Directorio de Cooperativas de Consumo, la primera información primaria trabajada por la Secretaría Técnica procedía de los listados generales de cooperativas registradas en la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Entre 1983 y 1988, ambos inclusive, la información venía recogida en fichas individualizadas sin ningún orden (igual que para las cooperativas de consumo) y con información sobre denominación social, domicilio, fecha y número de inscripción en el Registro y código de CNAE. No se poseían datos sobre teléfono de las entidades.

La elaboración del Directorio de CTA ha supuesto para la Secretaría Técnica las siguientes actividades:

- a) *Elaboración de un listado exclusivo de CTA* extraído del listado general y de las fichas individuales facilitadas por la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales.
- b) *Elaboración de un listado de CTA de Aragón*. Al considerarse poco fiable e incompleta la relación nominal de CTA de Aragón obtenida de los listados y fichas suministrados por la Dirección General anteriormente referenciada, la Secretaría Técnica del Libro Blanco se ha dirigido a las Delegaciones Provinciales del Ministerio de Trabajo de Zaragoza, Huesca y Teruel solicitando relación nominal de CTA de cada una de esas provincias, inscritas y no disueltas a 31 de diciembre de



1988. Dicha relación nominal incluía un *total de 285 CTA en Aragón en la fecha señalada*. Esta cifra es la que ha constituido el subdirectorío de Aragón para la realización del trabajo de campo. Con los criterios explicados en la Memoria estadística se ha elaborado una muestra de 47 entidades para la realización de la encuesta.

Cuando ya estaba realizado todo el trabajo de campo y este Libro Blanco en prensa, la Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) puso a disposición de CIRIEC-ESPAÑA sendas certificaciones de las Direcciones Provinciales de Trabajo y Seguridad Social de Zaragoza, Huesca y Teruel, en las que se hacía constar que el número de CTA inscritas en el Registro y no disueltas a 31-12-1988 era de 489 para la Comunidad Autónoma de Aragón. Dichas certificaciones eran numéricas y no venían acompañadas de ninguna relación nominal de las CTA inscritas y no disueltas.

Los resultados del trabajo de campo proporcionan una información sobre población estimada de CTA en Aragón de *158 entidades en el 2.º semestre de 1990*. Se trata de entidades con actividad calculadas para un Directorío formado por 285 CTA. No puede conocerse la población estimada con actividad, de haberse calculado ésta sobre un Directorío de 489 entidades pero, en el supuesto de que la proporción sobre Directorío de entidades con actividad no hubiera sufrido alteración, cabría hablar de una *población estimada en el 2.º semestre de 1990 de 271 CTA*. Se trata, no obstante, de un supuesto meramente especulativo sin base estadística alguna.

- c) *Elaboración de un listado de CTA de Cataluña, País Vasco, Andalucía, Comunidad Valenciana y Murcia*. Los listados de CTA de Cataluña, País Vasco, Andalucía y Comunidad Valenciana han sido elaborados gracias a la información suministrada por las Consejerías de Trabajo de las mencionadas Comunidades Autónomas dada la escasez de datos proporcionados por la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales al haber asumido esas Comunidades Autónomas, competencias exclusivas en materia de legislación y Registro de Cooperativas.

Se consideró oportuno recabar información de la Consejería de Economía de la Comunidad Murciana ante los datos notoriamente incompletos proporcionados por la Administración Central.

Las informaciones obtenidas de las Comunidades Autónomas han sido de un nivel similar a las suministradas por la Administración Central, con la *excepción de Cataluña, donde no ha sido posible obtener el CNAE de sus CTA*.



- d) *Clasificación de las CTA por sectores económicos según CNAE.* Una vez elaborado un listado agregado con todas las CTA inscritas y no disueltas en diferentes registros a 31-12-1988 la Secretaría Técnica ha procedido a confeccionar el Directorio clasificando a las mismas por sectores económicos de acuerdo con las instrucciones de la dirección del área de CTA y siguiendo la nomenclatura del Decreto 2518/74 de 9 de agosto de 1974 sobre clasificación nacional de actividades económicas. En el Cuadro n.º II.3.1.1 aparecen reflejados los códigos sectoriales utilizados en el Libro Blanco para las CTA y sus equivalencias con el CNAE.

Cuadro n.º II.3.1.1

**CODIGOS DE SECTORES ECONOMICOS UTILIZADOS  
EN EL LIBRO BLANCO PARA LAS C.T.A.  
Y EQUIVALENCIAS CON EL C.N.A.E.**

<i>Código del Libro Blanco</i>	<i>Equivalencia en el CNAE</i>
1. Agrario .....	0
2. Industria del vidrio .....	246
3. Productos metálicos .....	31
4. Maquinaria .....	32 y 33
5. Construcción .....	5
6. Ind. madera, corcho y muebles madera .....	46
7. Ind. confección .....	453,454,455,456
8. Educación e investigación .....	93
9. Ind. cuero y calzado .....	441,442,451,452
10. Artes gráficas .....	474,475
11. Hostelería y restaurantes .....	65 y 66
12. Sanidad .....	94
13. Limpieza .....	92
14. Servicios a empresas .....	84
15. Reparaciones .....	67
16. Comercio al por mayor .....	611,612,613,614,615,619,62
17. Comercio al por menor .....	64
18. Transporte .....	72
19. Resto de sectores .....	Resto de actividades

Dentro de cada sector, las CTA han sido clasificadas por comunidades autónomas y año de inclusión en el registro.

El resultado final ha sido un *Directorio compuesto por 14.959 CTA* cuya distribución por comunidades autónomas puede apreciarse en el Cuadro n.º II.1.1 de la Memoria estadística, mientras que su distribución sectorial aparece en el Cuadro n.º II.1.4 de dicha Memoria. Como ya se ha dicho, no ha resultado posible obtener la clasificación sectorial de las CTA de Cataluña.



### II.3.1.5. EL DIRECTORIO DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES

Quizá porque la aparición de estas entidades de economía social es históricamente más reciente, quizá porque la creación de su propio registro ha sido sólo posible en virtud de la Ley 15/1986 de 25 de abril, de sociedades anónimas laborales, lo bien cierto es que su Directorio ha sido el menos costoso de elaborar.

La Secretaría Técnica del Libro Blanco pudo obtener fotocopias de las fichas individuales que componen el Registro administrativo de la Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Dichas fichas venían clasificadas por comunidades autónomas y ordenados por la fecha de la última anotación registral. La información relevante obtenida, a efectos del trabajo de campo era:

- Denominación de la entidad.
- Domicilio.
- Fecha y número de inscripción en el Registro.

No se disponía, por lo tanto, del sector de actividad económica ni del teléfono.

La clasificación de las SAL por sectores de actividad fue realizada por la dirección del área correspondiente con la colaboración de la Federación de Sociedades Anónimas Laborales de Cataluña (FESALC). Se estimó oportuno clasificar las SAL en 13 sectores de actividad con criterios similares de correspondencia en el CNAE a los utilizados en las CTA. En la casilla número 14 se agruparon las SAL de otras actividades económicas y las que no pudieron ser clasificadas. Los sectores delimitados en las SAL aparecen recogidos en el Cuadro n.º II.3.1.2.



## Cuadro n.º II.3.1.2

**CODIGOS DE SECTORES ECONOMICOS UTILIZADOS  
EN EL LIBRO BLANCO PARA LAS S.A.L.**

1. Agricultura, ganadería y pesca.
2. Transformación minerales no metálicos.
3. Químico.
4. Metal.
5. Fabricación maquinaria, material eléctrico y electrónico.
6. Alimentación.
7. Textil y calzados.
8. Madera.
9. Construcción.
10. Comercio al por mayor y detall.
11. Hostelería.
12. Otros servicios.
13. Artes gráficas
14. Otras actividades económicas y entidades no clasificadas.

*El Directorio de empresas SAL consta, en total, de 5.944 empresas y su distribución por comunidades autónomas y actividades económicas aparece reflejada, respectivamente, en los Cuadros n.º II.1.1 y n.º II.1.6 de la Memoria estadística.*

**II.3.1.6. EL TRABAJO DE CAMPO: PREPARACION,  
EJECUCION Y PROCESAMIENTO  
DE LA INFORMACION OBTENIDA**

Una vez elaborados los Directorios correspondientes a cada uno de los cuatro tipos de empresa, la Secretaría Técnica los ha entregado clasificados por comunidades autónomas a la Dirección estadística del Libro Blanco. En el caso de CTA y SAL la clasificación se ha realizado, además, por sectores de actividad económica.

La Dirección estadística ha elaborado las muestras con los criterios establecidos en el epígrafe II.1.4 obteniéndose un agregado muestral de 6.594 entidades (Cuadro n.º II.1.2).

La elaboración de las cuatro encuestas se ha realizado en dos fases y, en ambas, han participado los directores de las cuatro áreas estudiadas, los directores estadísticos, la Secretaría Técnica, diversos asesores y la Dirección del Libro Blanco.

En la primera fase se han confeccionado las encuestas que han servido de base para la realización de cuatro encuestas piloto a un total de 100 entidades con la finalidad de ensayar los cuestionarios y



disponer de un avance orientativo del nivel de respuesta y calidad de cada Directorio (cfr. II.1.3).

Los resultados de las encuestas-piloto sirvieron para revisar algunas preguntas en las que pudo detectarse cierta ambigüedad. En esta segunda fase se han elaborado los cuestionarios definitivamente utilizados y que vienen recogidos en el Anexo II.3.3.

Con el objeto de facilitar el trabajo de los agentes encuestadores, reducir costes y ganar tiempo, la Secretaría Técnica ha desarrollado un trabajo consistente en buscar la mayor cantidad posible de teléfonos de las 6.594 entidades a encuestar. Para ello se ha manejado toda la información telefónica disponible en Listines de la Compañía Telefónica de España así como información de Federaciones y Uniones de Cooperativas.

La realización del trabajo de campo se ha dirigido desde la sede de CIRIEC-ESPAÑA en Valencia. Todas las normas de actuación e instrucciones a coordinadores han sido elaboradas e impartidas por la Secretaría Técnica, en estrecho contacto con la Dirección estadística.

A efectos operativos se ha dividido España en cinco zonas geográficas:

Zona I. Comunidad Valenciana, Murcia, Castilla-La Mancha, Baleares.

Zona II. Galicia, Castilla y León, Asturias, Madrid.

Zona III. Andalucía, Extremadura.

Zona IV. Canarias.

Zona V. Cataluña, Cantabria, Navarra, País Vasco, Aragón, La Rioja.

Las cuatro primeras zonas han sido encuestadas directamente por equipos formados en CIRIEC-ESPAÑA para las empresas cooperativas agrarias, de consumo y sociedades anónimas laborales (en Canarias, también las cooperativas de trabajo asociado).

Las cooperativas de trabajo asociado en toda España (excepto Canarias) y Zona V en todos los grupos de empresas han sido encuestadas por una empresa privada cuyos coordinadores han actuado bajo la dependencia y con las instrucciones y adiestramiento de la Secretaría Técnica y la Dirección estadística.

Otros detalles del trabajo de campo vienen recogidos en el epígrafe II.1.5 de la Memoria estadística. En el siguiente epígrafe se reproducen, literalmente, las directrices generales a coordinadores para la realización del trabajo de campo.



Una vez recogidas todas las encuestas y fichas de control y realizadas las inspecciones programadas desde la Secretaría Técnica y bajo la dirección de expertos en contabilidad cooperativa se ha procedido a reelaborar toda la información económico-financiera según las normas y criterios contenidos en el Anexo II.3.2 con el objeto de realizar el procesamiento informático.

Por último, las tablas contenidas como resultado del trabajo de campo se han entregado a los directores de área y a la Dirección del Libro Blanco.

#### II.3.1.7. DIRECTRICES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO EN LA ENCUESTA SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL

1. El coordinador deberá comprobar, antes de iniciar el proceso, la cumplimentación de las seis primeras variables de la Ficha de Control. Excepto los referentes al teléfono, el resto de los datos deberán ser proporcionados por la dirección del estudio.
2. Todas las incidencias deberán quedar reflejadas en la Ficha de Control, utilizando su reverso si fueran necesarios comentarios no contemplados.
3. El coordinador iniciará los contactos telefónicos en los que invitará a la colaboración de las entidades y tratará de fijar un período de tiempo óptimo para efectuar la visita. A ser posible, se evitarán los períodos excesivamente cortos para tratar de flexibilizar los horarios. (Es preferible averiguar las mejores horas de algunos días para efectuar la visita, a concertar un día y hora determinados).
4. Como resultado de las llamadas telefónicas deberá establecerse una clasificación de las entidades en tres categorías
  - Entidades «seguras», para las que se tiene un alto grado de confianza en obtener éxito (contestan el cuestionario).
  - Entidades «poco seguras», bien porque no se ha establecido contacto, bien porque se espera encontrar dificultades.
  - Entidades «a desestimar», bien porque telefónicamente se ha advertido su negativa a colaborar, bien porque, telefónicamente o por otro medio, se ha averiguado que ya no existen en la dirección postal de referencia.
5. A partir de la clasificación anterior se procederá al diseño de los itinerarios. Observar que no es necesario esperar a tener la clasificación total para comenzar. Es preferible iniciar los contactos telefónicos por zonas geográficas y simultáneamente ir completando itinerarios.



6. En cada itinerario se incluirá un número determinado de entidades «seguras» que lo rentabilicen, más otro número de las «no seguras» que no impliquen un gran desplazamiento a propósito.
7. El número de entidades a dejar fuera de la investigación estará formado por las clasificaciones en el tercer grupo más las del segundo que no hayan sido posible incluir en algún itinerario sin aumentar significativamente su coste.
8. En cualquier caso, a tenor del nivel de respuesta que se obtenga será necesario aumentar el número de las «no seguras» en cada itinerario.
9. Los itinerarios trazados deberán admitir cierto grado de flexibilidad, de manera que por razones plenamente justificadas puedan sufrir modificaciones sobre la marcha. Tales modificaciones pueden deberse, a un incremento del tiempo invertido por ser mayor el número de «éxitos» realmente obtenidos que los previstos, o bien a la situación opuesta. En tales casos debe tenderse a buscar la máxima rentabilidad entendiendo por tal la razón del coste por unidad de información.

Se recomienda que antes de efectuar modificaciones en un itinerario, sea consultado telefónicamente el coordinador correspondiente, para que éste disponga los cambios a introducir. En ocasiones, éstas consistirán en dejar de visitar alguna entidad en la que se esperaba tener «éxito», y acortar el itinerario. En otras, podrá ser preferible indicar alguna nueva entidad y ampliar el itinerario previsto.

Previendo los posibles fallos de comunicación de los entrevistadores con los coordinadores, sería recomendable que al trazar cada itinerario se indiquen los puntos débiles, susceptibles de flexibilización. Así, pueden añadirse comentarios como: «*En caso de tener que suprimir alguna entidad se atenderá al siguiente orden de preferencia...*», o bien «*En caso de ser conveniente ampliar el itinerario se sugiere la visita de las siguientes entidades...*».

10. En el momento de la entrega de cada itinerario se adjuntará la Ficha de Control de las entidades a visitar, incluidas las correspondientes a posibles ampliaciones. Preferentemente deben facilitarse fotocopias, cuyos datos se trasladarán a los originales en el momento de entrega.
11. En el momento de cada visita, el entrevistador cumplimentará primariamente la Ficha de Control (fotocopia). A continuación trasladará los datos de identificación al cuestionario y procederá a la revisión de éste.



12. Los entrevistadores dispondrán de ejemplares de los cuestionarios por si la entidad no lo tuviera disponible, así como de las hojas complementarias. En caso de estar ya contestado, procederán a la revisión de todas las preguntas delante de alguna persona de la entidad que pueda resolver las aclaraciones necesarias.
13. Al finalizar cada itinerario se entregará toda la documentación recogida en el mismo. Ésta constará de una Ficha de Control por cada entidad incluida en el itinerario (haya sido visitada o no) y los cuestionarios de las entidades visitadas. Se atenderá expresamente a dejar unida la documentación anexa (mod. 200 u hojas complementarias).
14. En la recepción de la documentación, el coordinador comprobará, en presencia de los entrevistadores, la correcta cumplimentación de cuestionarios, negándose a aceptar los que contengan arbitrariedades o posean una escritura confusa. Debe tenerse muy en cuenta que en la Ficha de Control debe figurar necesariamente un resultado de la gestión efectuada, no así en los cuestionarios en los que es posible la existencia de preguntas sin respuestas.
15. Como normas generales de cumplimentación, las cifras que sean cero, se expresará numéricamente -0-. Cuando no se obtenga respuesta a una pregunta se trazará una línea - \_\_\_\_ -. Únicamente deberán quedar en blanco aquellas preguntas que por sus características no deban ser contestadas por la entidad correspondiente. El coordinador deberá prestar especial atención a este punto en la recepción de documentación.
16. Una vez recibida la documentación, el coordinador procederá a efectuar inspecciones sobre las entidades para las que ya haya finalizado la investigación, bien sea porque han contestado el cuestionario, bien porque se desestima una nueva visita. Las inspecciones serán principalmente por teléfono cuando se persiga contrastar el cuestionario y personales si el objetivo lo constituye la Ficha de Control. En cuanto al número de ellas, puede sugerirse una cifra superior a 15% e inferior al 25%. En cualquier caso dicha cifra podrá ser modificada en cada caso según las disponibilidades de tiempo y recursos.
17. Los resultados de las inspecciones serán incorporados a la Ficha de Control, en la que se hará constar el propio hecho de la inspección y la posible confirmación o no de los resultados de la visita del entrevistador.



## II.3.1.8. FICHA DE CONTROL

- (1) Tipo entidad: 1  CTA (2) CA  (3) Sector   
 2  Agraria  
 3  SAL (4) N.º   
 4  Consumo

- (5) 1  Teléfono (64) n.º: \_\_\_\_\_  
 2  No se consigue tel.

**Llamadas telefónicas:**

- (7) 1.ª  Contacto (8) 2.ª  Contacto (9) 3.ª  Contacto  
 No contacto  No contacto  No contacto

- (10) Se realiza una primera visita: 1  Sí.  
 2  No.

## (11) Si no se realiza visita, CAUSAS:

- 1  No contacto.  
 2  Por teléfono detectó NO haber disposición a contestar el cuestionario.  
 3  Se modificó el itinerario sobre la marcha.  
 4  Otras (especificar).

## (12) Resultado de la 1.ª visita:

- 1  Contestan el cuestionario.  
 2  No contestan en el momento, pero se comprometen a hacerlo.  
 3  Negativa a contestar.  
 4  En la dirección postal señalada no se conoce la entidad.  
 5  En la dirección postal no está la entidad, pero estuvo antes.  
 6  Otros (especificar).

- (13) Se realiza una segunda visita: 1  Sí.

2  No.

## (14) Resultado de la 2.ª visita:

- 1  Contestan el cuestionario.  
 2  No contestan en el momento, pero se comprometen a hacerlo.  
 3  Negativa a contestar.  
 4  En la dirección postal señalada no se conoce la entidad.  
 5  En la dirección postal no está la entidad, pero estuvo antes.  
 6  Otros (especificar).



### II.3.2. NORMAS DE ADAPTACION DEL MODELO 200 (DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES AL BALANCE Y CUENTA DE RESULTADOS)

#### II.3.2.1. OBJETO

Estas normas tienen como finalidad permitir la obtención del balance y cuenta de resultados base para efectuar el diagnóstico financiero, utilizando la metodología tradicional de ratios contables. La selección de los antedichos ratios se ha efectuado a partir de los que utilizaba la Central de Balances del Banco de España.

Para ello se parte de la información suministrada por los estados contables y cuentas de resultados tal como aparece en el modelo 200 (impreso oficial del Impuesto sobre Sociedades), elaborando un cuadro de equivalencias que permita de forma rápida la obtención de los balances y cuentas de resultados base.

La denominación de balance y cuenta de resultados base obedece a que se trata de una simplificación en orden únicamente al cálculo de los indicadores o ratios seleccionados.

$$\text{Ratio de Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Activo Circulante} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Activo Circulante}}$$

$$\text{Ratio de Rentabilidad} = \frac{\text{Margen de Ventas}}{\text{Ventas}}$$



## II.3.2.2. BALANCE Y CUENTA DE RESULTADOS GENERAL BASE

### a) Balance base

	1986	1987	1988
27. ACTIVO.....			
16. Inmov. neto.....			
17. Exis (stocks).....			
18. Deudores (*).....			
19. C. Financieras.....			
20. Pérdidas del ej.....			
28. PASIVO.....			
21. Capital.....			
22. Reserv. Fondos.....			
23. Subv. Capital.....			
24. Deudas med. larg.....			
25. Deudas corto.....			
26. Benef. ejercicio.....			

(\*) Incluye otras cuentas en caso de que existan como ajustes de periodificación y situaciones transitorias de financiación.

### II.3.2.3. RATIOS

$$\text{Fondo de Maniobra} = \frac{\text{Activo Circulante}}{(17 + 18 + 19)} - \frac{\text{Pasivo Circulante}}{(25)}$$

$$\text{Ratios de Solvencia} = \frac{\text{Activo Total Real}}{\text{Recursos Ajenos}} = \frac{(27)}{(24 + 25)} \times 100$$

$$\text{Ratios de Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Corto Plazo}} = \frac{(17 + 18 + 19)}{(25)} \times 100$$

$$\begin{aligned} \text{Acido test} &= \\ &= \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Stocks}}{\text{Pasivo Corto Plazo}} = \frac{(17 + 18 + 19) - (17)}{(25)} \times 100 \end{aligned}$$

$$\text{Explotación Circulante} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Circulante}} = \frac{(12)}{(17 + 18 + 19)}$$

$$\begin{aligned} \text{Margen de Ventas} &= \\ &= \frac{\text{Beneficios antes de impuestos}}{\text{Ventas}} = \frac{(9) - (15)}{12} \times 100 \end{aligned}$$



$$\text{Rentabilidad Recursos Propios} = \frac{\text{Beneficios antes de impuestos}}{\text{Recursos propios}} = \frac{(9) - (15)}{21 + 22 + 26 - 20} \times 100$$

$$\text{Ventas por empleado} = \frac{\text{Ventas}}{\text{N.º de trabajadores (*)}} = \frac{(12)}{(*)}$$

$$\text{Activo por empleado} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{N.º de trabajadores (*)}} = \frac{(27)}{(*)}$$

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Beneficios antes de impuestos}}{\text{Activo}} = \frac{(15)}{(27)} \times 100$$

$$\text{Cobertura inmovilizado} = \frac{\text{Inmovilizado neto}}{\text{R. Permanente}} = \frac{(16)}{(21 + 22 + 23 + 24)} \times 100$$

$$\text{Tasa Endeudamiento} = \frac{\text{Recursos Ajenos}}{\text{Recursos Propios}} = \frac{(24 + 25)}{(22 + 21 + 26 - 20)} \times 100$$

$$\text{Valor Añadido} = [12 - (1 - 10) - 2 - 7] = (12 - 1 + 10 - 2 - 7)$$

$$\frac{\text{Valor Añadido}}{\text{N.º Empleados (*)}} = \frac{(12 - 1 + 10 - 2 - 7)}{(*)}$$

$$\frac{\text{Valor añadido}}{\text{Ventas}} = \frac{(12 - 1 + 10 - 2 - 7)}{(12)} \times 100$$

$$\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Pasivo Remunerado}} = \frac{(4)}{(24 + 25)} \times 100$$

$$\text{Coste Medio de Personal} = \frac{\text{Gastos Personal}}{\text{N.º Empleados}} = \frac{(3)}{(*)}$$

(\*) N.º trabajadores fijos + equivalentes trabajadores eventuales completando jornadas.



## II.3.2.4. EQUIVALENCIAS

a) Balance base		Modelo 200
<i>Activo</i>		366
16. Inmovilizado Neto .....	317+325+334+337	
17. Existencias (stocks) .....	340	
18. Deudores .....	348+(363+364)+(349+350+351+352)	
19. C. Financieras .....	360+353	
20. Pérdidas del ejercicio .....	365	
<i>Pasivo</i>		398
21. Capital .....	368	
22. Reservas y Fondos .....	378-368(+380)	
23. Subv. Capital .....	379	
24. Deudas a medio y largo .....	(381)+385	
25. Deudas a corto .....	393+(396)	
26. Beneficio del ejercicio .....	397	

b) Cuenta de explotación base		Modelo 200
<i>Debe</i>		
1. Existencias iniciales .....	401	
2. Compras .....	402	
Compras		
Liquidación socios		
3. Gastos personal .....	408	
4. Gastos financieros .....	411	
5. Tributos .....	412	
6. Amortizaciones .....	416	
7. Otros gastos .....	425	
8. Provisiones .....	420	
9. (*) Resultados total (Ganancias) .....	451-429	
<i>Haber</i>		
10. Existencias finales .....	430	
12. Ventas .....	433	
13. Subvenciones .....	440	
14. Otros ingresos .....	434+439+441+444+447	
15. (**) Resultados (Pérdidas) .....	+429-451	

Si existen:

(\*) Debe coincidir con la 397.

(\*\*) Debe coincidir con la 365.

NOTA:

- En los Recursos Propios, no se han considerado incluidas las subvenciones.
- En los Recursos Permanentes, no se han considerado incluidos los beneficios (26-20).



II.3.2.5. BALANCE Y CUENTA DE RESULTADOS DEL MODELO 200 DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES

200/3A		IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES		Sello y Firma
		BALANCE DE SITUACION		
C.I.	Nombre o Razón Social			
Duración del ejercicio social del		/	/198	al / /198
<b>ACTIVO</b>				
		SALDO CUENTAS DE ACTIVO	SALDO CTAS. COMPENSADORAS Y GLOBALES POR CONCEPTO	
Terrenos y bienes naturales .....	301			
Edificios y otras construcciones .....	302		310	
Instalaciones complejas especializadas .....	303		311	
Maquinaria y utillaje .....	304		312	
Elementos de transporte .....	305		313	
Mobiliario y enseres .....	306		314	
Inmovilizado material en curso .....	307			
Otro inmovilizado material .....	308		315	
TOTALES 301 a 308 ; 310 a 315 .....	309		316	
INMOVILIZADO MATERIAL 309 - 316 .....				317
Programas de investigación y desarrollo .....	318		322	
Inmovilizado inmaterial en curso .....	319			
Otro inmovilizado inmaterial .....	320		323	
TOTALES 318 a 320 ; 322 a 323 .....	321		324	
INMOVILIZADO INMATERIAL 321 - 324 .....				325
Títulos de Renta Fija .....	326		330	
Títulos de Renta Variable .....	327		331	
Préstamos, Fianzas y depósitos constituidos .....	328		332	
TOTALES 326 a 328 ; 330 a 332 .....	329		333	
(1) INMOVILIZADO FINANCIERO 329 - 333 .....				334
Otros gastos amortizables .....	335			
Diferencia de cambio a amortizar .....	336			
GASTOS AMORTIZABLES 335 + 336 .....				337
Total Existencias .....	338		339	
EXISTENCIAS 338 - 339 .....				340
Cientes y efectos comerciales a cobrar .....	341			
H. P. otras cuentas deudoras .....	342			
Otros deudores .....	343			
Cientes y deudores de dudoso cobro .....	344		346	
TOTALES 341 a 344 ; 346 .....	345		347	
DEUDORES 345 - 347 .....				348
Régimen Transitorio I. V. A. Inversión .....	349			
H. P. I.V.A. soportado .....	350			
H. P. deudora por I.V.A. ....	351			
Dividendo activo a cuenta .....	352			
(1) Inversiones financieras temporales .....	353		359	
Caja .....	354			
(2) Entidades de crédito .....	355			
Diferencia valoración en moneda extranjera .....	356			
Otras cuentas financieras .....	357		360	
TOTALES 349 a 357 ; 359 + 360 .....	358		361	
CUENTAS FINANCIERAS 358 - 361 .....				362
SITUACIONES TRANSITORIAS DE FINANCIACION .....				363
AJUSTES DE PERIODIFICACION .....				364
PERDIDAS DEL EJERCICIO .....				365
TOTAL ACTIVO NETO 317 + 325 + 334 + 337 + 340 + 348 + 362 + 363 + 364 + 365 .....				366
+ 363 + 364 + 365 .....				367
CUENTAS DE ORDEN .....				

(1) Se consignan netos de desembolsos pendientes.



200/3B		IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES		Sello y Firma
		BALANCE DE SITUACION		
C.I.	Nombre o Razón Social			
Duración del ejercicio social del / /198 al / /198				
<b>PASIVO</b>				
		SALDO CUENTAS DE PASIVO		SALDO CUENTAS MINORADAS
Capital o Fondo Social .....		368		
Prima emisión acciones .....		369		
Reserva legal, estatutaria y voluntaria .....		370		
Actualizaciones .....		371		
Fondo de reversión .....		372		
Otras reservas .....		373		
Remanente .....		374		
Resultados negativos ejercicios anteriores .....			376	
TOTAL 368 a 374 ; 376 .....		375	377	
CAPITAL Y RESERVAS 375 - 377 .....				378
SUBVENCIONES EN CAPITAL .....				379
PREVISIONES .....				380
PROVISIONES .....				381
Obligaciones y bonos en circulación .....	382			
Préstamos y otras deudas a medio y largo plazo ...	383			
Fianzas y depósitos recibidos .....	384			
DEUDAS A MEDIO Y LARGO PLAZO 382 a 384 .....				385
Proveedores y efectos comerciales a pagar .....	386			
H.P. I.V.A. repercutido .....	387			
H.P. acreedor por I.V.A. ....	388			
Hacienda Pública acreedora .....	389			
Organismos Seguridad Social acreedores .....	390			
Préstamos y deudas a corto plazo .....	391			
Diferencias valoración moneda extranjera .....	392			
DEUDAS A CORTO PLAZO 386 a 392 .....				393
Resultados a periodificar .....	394			
Otros ajustes .....	395			
AJUSTES POR PERIODIFICACION 394 + 395 .....				396
BENEFICIOS DEL EJERCICIO .....				397
TOTAL PASIVO NETO 378 + 379 + 380 + 381 +				
+ 385 + 393 + 396 + 397 .....				398
CUENTAS DE ORDEN .....				399
<b>DISTRIBUCION DE RESULTADOS</b>				
A Dividendos .....		588		
A la compensación de pérdidas y saneamiento de activo .....		589		
A participaciones en beneficios de trabajadores .....		590		
A participaciones en beneficios de administradores .....		591		
A donativos y obras sociales .....		592		
A provisión pago Impuesto sobre Sociedades .....		593		
A Reserva Legal .....		594		
A otras reservas y remanente .....		595		
A provisión por libertad de amortización .....		596		
TOTAL DISTRIBUIDO .....		597		



200/4		IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES BALANCE DE SITUACION		Sello y Firma
C.I.		Nombre o Razón Social		
Duración del ejercicio social del		/	/198 al / /198	
<b>CARGOS EN CUENTAS DE RESULTADOS</b>				
EXISTENCIAS INICIALES .....				401
(2) COMPRAS .....				402
Sueldos y salarios .....				403
Seguridad Social a cargo de la empresa .....				404
Aportaciones a planes de pensiones .....				405
Otras instituciones Previsión Social .....				406
Otros Gastos de Personal .....				407
GASTOS DE PERSONAL [403] a [407] .....				408
Descuentos sobre ventas por pronto pago .....				409
Otros gastos financieros .....				410
GASTOS FINANCIEROS [409] + [410] .....				411
TRIBUTOS .....				412
Amortización de inmovilizado material .....				413
Amortización de inmovilizado inmaterial .....				414
Amortización de Gastos Amortizables .....				415
AMORTIZACIONES (DOTACION DEL EJERCICIO) [413] + [414] + [415] .....				416
Prov. por depreciación de existencias .....				417
Prov. para insolvencias .....				418
Otras provisiones .....				419
PROVISIONES DE EXPLOTACION (DOTACION DEL EJERCICIO) [417] a [419] .....				420
Transportes y fletes .....				421
Diferencias de cambio negativas .....				422
Trabajos, suministros y servicios exteriores .....				423
Otros gastos .....				424
OTROS GASTOS [421] a [424] .....				425
TOTAL GASTOS DE EXPLOTACION [401] + [402] + [408] + [411] + [412] + + [416] + [420] + [425] .....				426
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS (Pérdidas) .....				427
RESULTADOS CARTERA DE VALORES (Pérdidas) .....				428
TOTAL CARGOS [426] + [427] + [428] .....				429
<b>ABONOS EN CUENTAS DE RESULTADOS</b>				
EXISTENCIAS FINALES .....				430
(1) Exportaciones .....				431
Otras ventas .....				432
(2) VENTAS [431] + [432] .....				433
INGRESOS ACCESORIOS .....				434
Ingresos de participaciones inferiores al 25% .....				435
Ingresos de participaciones desde 25% .....				436
Descuentos sobre compras por pronto pago .....				437
Otros ingresos financieros .....				438
INGRESOS FINANCIEROS [435] a [438] .....				439
SUBVENCIONES IMPUTABLES AL EJERCICIO .....				440
TRABAJOS PARA SU INMOVILIZADO .....				441
Prov. para insolvencias .....				442
Otras provisiones aplicadas .....				443
PROVISIONES APLICADAS A SU FINALIDAD [442] + [443] .....				444
Diferencias de cambio positivas .....				445
Provisión depreciación de existencias (dotación ejercicio anterior) .....				446
OTROS CONCEPTOS ESPECIFICOS [445] + [446] .....				447
TOTAL INGRESOS EXPLOTACION [430] + [433] + [434] + [439] + [440] + + [441] + [444] + [447] .....				448
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS (Beneficios) .....				449
RESULTADOS CARTERA DE VALORES (Beneficios) .....				450
TOTAL ABONOS 448 + 449 + 450 .....				451

(1) Valor FOB.

(2) Se consignan deducidas las devoluciones, anulaciones y «Rappels».







### II.3.3. LOS CUESTIONARIOS UTILIZADOS

#### CUESTIONARIO EMPRESAS S.A.L.

(Datos a cumplimentar por el encuestador)

- Código de la SAL: .....
- Código del encuestador: .....
- Fecha de realización de la encuesta: .....
- Relación de la persona entrevistada con la SAL: ....  
(Gerente, Presidente, otro a especificar).

#### CUESTIONARIO

##### A) Variables de la empresa:

A.1. IDENTIFICACION: Nombre de la SAL: \_\_\_\_\_

A.2. LOCALIZACION:

Dirección Postal: \_\_\_\_\_ Tlfn.: \_\_\_\_\_

Localidad: \_\_\_\_\_

Provincia: \_\_\_\_\_

Comunidad Autónoma \_\_\_\_\_

A.3. ANTIGÜEDAD: Indique el año en el que la SAL comenzó su actividad: 19 \_\_\_\_\_

A.4. ACTIVIDAD: Indique el Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE) de su SAL: \_\_\_\_\_

A.5. DIMENSION

A.5.a) El número actual de trabajadores (socios y no socios) por tiempo indefinido asciende a: \_\_\_\_\_

A.5.b) El número actual de trabajadores con contrato temporal (no indefinido) asciende a: .....

A.6. FINANCIACION DE LA INVERSION:

A.6.a) ¿Cómo y en qué porcentaje se financió la inversión inicial de la SAL repartiéndose entre las distintas fuentes enunciadas?



Préstamos FNPT y otros créditos oficiales	_____
Aportaciones desempleo .....	_____
Otras aportaciones de los socios .....	_____
Subvenciones oficiales .....	_____
Créditos de entidades privadas .....	_____
Otros .....	_____
	100

**A.7. POLITICA DE INVERSIONES:**

A.7.a) ¿La empresa está efectuando inversiones significativas en el transcurso del período 1988-1992?

A.-Sí  B.-No

A.7.b.) En caso afirmativo, señale con una cruz en aquellos ámbitos donde se están realizando dichas inversiones:

- Instalaciones .....
- Maquinaria .....
- Nuevo producto o servicio .....

**B) El elemento humano en la SAL:**

B.1.a) Indique el número de socios no trabajadores:

- Al constituirse la empresa .....                      N.º socios no trabajadores
- En la actualidad .....

B.1.b) Indique el número de socios trabajadores:

- Al constituirse la empresa .....                      N.º socios trabajadores
- En la actualidad .....

**B.2. CREACION DE EMPLEO**

Indicar el número de trabajadores fijos (socios y no socios) contratados en los tres últimos ejercicios que significaron incremento de la plantilla:

Trabajadores	1987	1988	1989
--------------	------	------	------

**C) La SAL y su estructura social**

**C.1. NUEVAS INCORPORACIONES.**

C.1.a) ¿Admite la empresa, en la actualidad, nuevos socios no trabajadores?

A.-Sí  B.-No

C.1.b) Si la respuesta es negativa pase a la pregunta C.1.c. ¿Qué cantidad mínima de dinero deben aportar los nuevos socios no trabajadores al capital social de la SAL?

..... pesetas



C.1.c) ¿Admite la empresa, en la actualidad, nuevos socios trabajadores?

A.-Sí  B.-No

Si la respuesta es negativa pase al apartado C.2.  
C.1.d) ¿Qué cantidad mínima de dinero deben aportar los nuevos socios trabajadores al capital social de la SAL?

..... pesetas  
C.1.e) Recordando las aportaciones de los últimos socios, podría señalar con una cruz las principales fuentes de obtención de dinero que el socio de trabajo dispone para hacer efectiva su aportación:

- Aportaciones desempleo
- Ahorro personal
- Crédito personal
- Otras

**C.2. PARTICIPACION DE LOS SOCIOS EN EL CAPITAL SOCIAL.**

Si en la empresa no existen socios no trabajadores, pase a la pregunta C.2.d).

C.2.a) Indique en qué porcentaje se distribuye el capital social de la SAL entre socios no trabajadores y socios trabajadores.

	%
Socios no trabajadores .....	_____
Socios trabajadores .....	_____
	100%

C.2.b) ¿Todos los socios no trabajadores poseen similar proporción del capital social de la empresa?

A.-Sí  B.-No

Si la respuesta es afirmativa, pasar a la pregunta C.2.d).

C.2.c) En caso negativo:  
¿Cuál es el porcentaje máximo de participación que tiene un socio no trabajador en el capital social de la empresa en la actualidad: ..... %

C.2.d) ¿Todos los socios de trabajo poseen la misma proporción del capital de la empresa?

A.-Sí  B.-No

Si la respuesta es afirmativa, pase al apartado C.3.

C.2.e) En caso negativo:  
¿Cuál es el porcentaje máximo de participación que tiene un socio trabajador en el capital social de la empresa en la actualidad: ..... %



**C.3. DISTRIBUCION DEL BENEFICIO.**

¿Cuál es el destino más generalizado del beneficio de libre disposición, una vez cubiertas las obligaciones normativas?

- A) La mayor parte se dedica a retribuir el capital .....
- B) La mayor parte se capitaliza con el incremento correspondiente de la parte de cada socio (como aportación a capital social) .....
- C) La mayor parte se dedica a autofinanciación (dotación de reservas voluntarias o aumento de las obligaciones) .....
- D) Otras (especificar) .....

**D) Intercooperación**

D.1.a) ¿La SAL participa de alguna otra empresa de la cual sea accionista?

- A.-Sí  B.-No

D.1.b) En caso afirmativo, indique qué tipo de actividad realiza esta empresa:

- A. Entidad financiera .....
- B. Central de compras .....
- C. Central de ventas .....
- D. Facilitar la exportación .....
- E. Servicios de gestión .....
- F. Otros tipos (especificar) .....

D.1.c) ¿Se encuentra la SAL afiliada a una federación de SAL?

- A.-Sí  B.-No

**E) Otras cuestiones de interés**

E.1. ¿Posee la SAL un gerente o director?

- A.-Sí  B.-No

E.2. ¿Qué relación guarda con la SAL?

- A) Contrato laboral pero no socio de trabajo .....
- B) Socio de trabajo .....

E.3. ¿Cuál es su nivel de formación?

- A) Sin estudios .....
- B) Estudios primarios .....
- C) Bachillerato .....
- D) Titulación universitaria .....

E.4. Respecto al grado de informatización de la gestión de la empresa:



- A) La empresa no tiene ordenador .....
- B) La empresa no tiene ordenador pero su gestión se encuentra informatizada por otros medios.
- C) La empresa posee ordenador .....


**F) Aspectos económicos-financieros**

- Por favor, adjunte fotocopia del modelo 200 del impuesto de sociedades correspondiente a los ejercicios 1986, 1987, 1988.
- Si no se dispone de los mismos, adjunte fotocopias del balance y cuenta de resultados de dichos períodos.
- En su defecto, cumplimente los siguientes datos para la realización del análisis económico-financiero correspondiente a dichos ejercicios.

**ESTRUCTURA ECONOMICA Y FINANCIERA**

**Balance de situación**

<i>Activo</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>
Inmovilizado .....			
Existencias .....			
Clientes .....			
Efectos comerciales a cobrar .....			
Cuentas financieras .....			
Otras cuentas deudoras .....			

<i>Pasivo</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>
Capital social .....			
Reservas y fondos .....			
Préstamos a largo plazo .....			
Créditos .....			
Socios acreedores .....			
Otras cuentas acreedoras .....			

**Cuenta explotación**

<i>Debe</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>
Compras .....			
Sueldos y Salarios .....			
Amortizaciones .....			
Provisiones .....			
Trabajos y suministros ext. ....			
Gastos financieros .....			
Gastos varios .....			
Tributos .....			

<i>Haber</i>	<i>1986</i>	<i>1987</i>	<i>1988</i>
Ventas .....			
Otros ingresos .....			



# CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS AGRARIAS

(A cumplimentar por el encuestador)

- Código de la Cooperativa encuestada .....
- Código del encuestador .....
- Fecha de realización de la encuesta .....
- Relación de la persona entrevistada con la Cooperativa (Gerente, Presidente, Rector, Socio, etc.).
- Código del sector económico .....

## CUESTIONARIO

### A) Variables de la empresa:

A.1. IDENTIFICACION: Nombre de la Cooperativa: \_\_\_\_\_

A.2. LOCALIZACION:  
 Dirección Postal: \_\_\_\_\_ Tlfn.: \_\_\_\_\_  
 Localidad: \_\_\_\_\_  
 Provincia: \_\_\_\_\_  
 Comunidad Autónoma \_\_\_\_\_

A.3. ANTIGÜEDAD: Indique el año en el que la Cooperativa comenzó su actividad: 19 \_\_\_\_\_

A.4. ACTIVIDAD: Indique el Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE) de su Cooperativa (dos dígitos): \_\_\_\_\_

A.5. NIVEL DE ACTIVIDAD:

A.5.a) ¿Existen en la Cooperativa períodos de inactividad a lo largo del año? (Se entiende por inactividad el cese total de la actividad productiva por motivos de estacionabilidad, tecnológicos, etc., al margen del período vacacional)

A.-Sí  B.-No

A.5.b) ¿Cual es la duración media anual del período de inactividad expresada en meses? \_\_\_\_\_

A.6. DIMENSION:

A.6.a) El número actual de trabajadores por tiempo indefinido asciende a: .....

A.6.b) ¿Acostumbra la Cooperativa a contratar trabajadores asalariados en régimen eventual?

A.-Sí  B.-No



A.6.c) Número de trabajadores eventuales durante 1989: .....  
 Promedio de jornadas efectuadas ese año por cada uno: .....

**A.7. FINANCIACION DE LA INVERSION INICIAL:**

A.7.a) ¿Cómo y en qué porcentaje se financió la inversión inicial de la Cooperativa repartiéndose entre las distintas fuentes enunciadas?

<input type="checkbox"/>		%
<input type="checkbox"/>	Aportaciones de los socios .....	_____
<input type="checkbox"/>	Préstamos de Cajas Rurales y Secciones de Crédito .....	_____
	Subvenciones oficiales .....	_____
	Créditos de entidades privadas .....	_____
	Otros .....	_____
		100

**B) El elemento humano en la cooperativa:**

B.1. **INDIQUE EL N.º DE SOCIOS:**  
 \_\_\_\_\_ a 31 de diciembre del primer ejercicio económico.  
 \_\_\_\_\_ a 31 de diciembre de 1988.

B.2. **CREACION DE EMPLEO:**  
 Indicar el número de trabajadores fijos contratados en el último ejercicio que significaron incremento de plantilla (no incluir los contratados para suplir bajas). \_\_\_\_\_

**C) La cooperativa y los principios cooperativos**

C.1. **PUERTAS ABIERTAS:**  
 Cuando ingresa un nuevo socio aporta:  
 - Cuota de entrada (que se destina a la reserva obligatoria):  
 \_\_\_\_\_ ptas. fijas + \_\_\_\_\_ ptas./Hectárea.  
 - Aportaciones obligatorias (que se destinan a capital social):  
 \_\_\_\_\_ ptas. fijas + \_\_\_\_\_ ptas./Hectárea.

**C.2. DE LOS SOCIOS:**

C.2.a) A título aproximado, indique la superficie de cultivo de los socios apuntada (declarada) por todos los socios a la Cooperativa \_\_\_\_\_ Hectáreas.

C.2.b) En el caso de las ganaderas, a título aproximado indique el n.º de cabezas apuntadas (declaradas) por todos los socios a la Cooperativa \_\_\_\_\_ Cabezas.



C.3. DISTRIBUCION DEL EXCEDENTE:  
C.3.a) Genera excedente la Cooperativa?

A.-Sí  B.-No

C.3.b) ¿Cuál es el destino más generalizado del excedente de libre disposición una vez dotados los fondos obligatorios y cubiertas las obligaciones fiscales?  
A) La mayor parte se dedica a autofinanciación (dotación de reservas voluntarias o aumento de las obligatorias).   
B) Otra (retorno líquido, incremento de aportaciones de los socios...)

C.4. INTERCOOPERACION:

C.4.a) ¿Forma parte su cooperativa de alguna cooperativa de segundo grado o de alguna entidad empresarial formada mayoritariamente por cooperativas?

A.-Sí  B.-No

En caso afirmativo indique el nombre y la actividad que desarrolla la entidad con la que se está asociado:  
Tipo de Cooperativa o de entidad empresarial:

- A. Cooperativa de Crédito .....
- B. Cooperativa de Servicios (Suministros) .....
- C. Cooperativa de exportación .....
- D. Otros tipos (especificar) .....

C.4.b) ¿Se encuentra su Cooperativa afiliada a una federación de Cooperativas?

A.-Sí  B.-No

C.5. REMUNERACION AL CAPITAL SOCIAL:

C.5.a) El capital social de la cooperativa ¿se remunera a sus socios con un interés anual?

A.-Sí  B.-No

C.5.b) En caso afirmativo, indique el tipo de interés: ..... %

D) Otras cuestiones de interés:

D.1. ¿Posee la Cooperativa un gerente o director?

A.-Sí  B.-No

D.2. ¿Qué relación guarda el gerente con la Cooperativa?

- A.-Contrato laboral
- B.-Socio
- C.-Otra

X

entre 2 y 4%  
Inst. patronales



D.3. ¿Cual es el nivel de formación del gerente?

- A.-Sin estudios
- B.-Estudios primarios
- C.-Bachillerato
- D.-Titulación universitaria

D.4. Respecto al grado de informatización de la gestión de la empresa:

- A.-La empresa no tiene ordenador
- B.-La empresa no tiene ordenador pero su gestión se encuentra informatizada por otros medios
- C.-La empresa posee un ordenador

D.5. ¿Han solicitado alguna ayuda de las que concede específicamente al cooperativismo cualquiera de las administraciones públicas?

- A.-Sí
- B.-No

D.6. En caso negativo, indique las causas de ello:

- A.-No la necesitó
- B.-Falta de información
- C.-No cumplir algún requisito (S. Social, fiscal...)
- D.-Otros (especificar)

E) Aspectos económico-financieros:

E.1. Por favor, adjunte fotocopia del modelo 200 del Impuesto de sociedades correspondiente a los ejercicios 1986, 1987 y 1988.

- Si no se dispone de los mismos, adjunte fotocopias del balance después de las distribución de beneficios y cuenta de resultados de dichos períodos.

- En su defecto, cumplimente los siguientes datos para la realización del análisis económico-financiero correspondiente a dichos ejercicios (hoja adjunta).

Le recordamos que nos comprometemos a guardar secreto profesional de los gastos que Ud. nos suministre y que sólo haremos uso de los mismos a nivel global agregado, nunca de forma individual.



ESTRUCTURA ECONOMICA Y FINANCIERA

Balance de situación

Activo	1986	1987	1988
Inmovilizado .....			
Existencias .....			
Clientes .....			
Efectos comerciales a cobrar .....			
Cuentas financieras .....			
Otras cuentas deudoras .....			

Pasivo	1986	1987	1988
Capital social .....			
Reservas y fondos .....			
Préstamos a largo .....			
Créditos .....			
Socios acreedores .....			
Otras cuentas acreedoras .....			

Cuenta explotación

Debe	1986	1987	1988
Compras .....			
Liquidación socios .....			
Gastos personal .....			
Gastos financieros .....			
Tributos .....			
Trabajos, Suministros y S.E. ....			
Transportes .....			
Gastos varios .....			
Amortización .....			
Provisiones .....			

Haber	1986	1987	1988
Ventas (ingresos totales) .....			
Otros ingresos .....			

F) Actividades económicas concretas

F.1. Señale el área de las actividades que desarrolla la Cooperativa.

- 01. Producción Agraria (cultivo común) .....
- 02. Producción ganadera (explotación conjunta)...
- 03. Servicios (suministros) .....
- 41. Industrias de alimentos, bebidas
- 41.A. Bodegas .....
- 41.B. Aceite .....
- 41.C. Lácteos .....
- 41.D. Cárnicas .....
- 41.E. Otros .....



61. Comercio al por mayor

- 61.A. Hortofrutícolas .....
- 61.B. Cereales .....
- 61.C. Otros productos .....

Otras (05. Silvicultura, 15. Distribución energía, 16. Captación y distribución agua) .....

F.2. Indique si posee alguna de las siguientes calificaciones.

- APA (29/1972)  año
- OPFH (1035/1972)  año
- OPA (1360/78)  año

F.3. ACTIVIDAD ECONOMICA

Tipo	Volumen			Valor		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
Suministros .....						
Abonos (Tm.) .....						
Piensos (Tm.) .....						
Fitosanitarios .....						
Otros .....						
Servicios .....						
Maquinaria (horas) .....						
Otros .....						
Comercialización						
Frutas (Tm.) .....						
Hortalizas (Tm.) .....						
Cítricos (Tm.) .....						
Frutos secos (Tm.) .....						
Cereales y leg. (Tm.) .....						
Ganados (cabezas) .....						
Otros .....						
Industrialización						
Vino (Hl.) .....						
Aceite (Tm.) .....						
Piensos (Tm.) .....						
Azúcar (Tm.) .....						
Leche (Hl.) .....						
Prod. Lácteos (Tm.) .....						
Carne (Tm.) .....						
Prod. cárnicos (Tm.) .....						
Carne (Tm.) .....						
Prod. cárnicos (Tm.) .....						
Cons. vegetales .....						
(todos los tipos) .....						
TOTAL .....						

OBSERVACIONES: .....











## CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

(A cumplimentar por el encuestador)

- Código de la cooperativa encuestada .....
- Código del encuestador .....
- Fecha de realización de la encuesta .....
- Relación de la persona entrevistada con la cooperativa:  
(Gerente, Presidente, miembro del Consejo rector,  
Socio,... etc.) .....
- Código del sector económico. ....

### CUESTIONARIO

#### A) Variables de la empresa:

A.1. **IDENTIFICACION:** Nombre de la cooperativa: \_\_\_\_\_

A.2. **LOCALIZACION**  
Dirección Postal: \_\_\_\_\_ Tfno.: \_\_\_\_\_  
Localidad .....

Provincia .....

Comunidad Autónoma: \_\_\_\_\_

A.3. **ANTIGÜEDAD:** Indique el año en el que la cooperativa comenzó su actividad: 19 \_\_\_\_\_

A.4. **ACTIVIDAD:**  
Indique el Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE) de su cooperativa: \_\_\_\_\_

#### A.5. POSICION SECTORIAL:

A.5.a) Señale la opción que considere más adecuada respecto a la posición sectorial en la que se desarrolla normalmente la actividad de la cooperativa:

A. La empresa produce y comercializa el producto y/o servicio al consumidor final ....

B. La empresa sólo comercializa el producto y/o servicio sin producirlo o elaborarlo ...

C. La empresa produce para otras empresas que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor final. ....

A.5.b) Esta pregunta sólo debe ser contestada por las cooperativas cuya actividad se centre en la elaboración o comercialización de un producto. El producto lo vende fundamentalmente a (por favor, elija una sólo opción):

A. Otras industrias o empresas del sector ...

B. Mayoristas .....



- C. Minoristas .....
- D. Directamente al público .....

A.5.c) En algún momento por exceso de demanda ¿la cooperativa subcontrata a otras empresas el producto y/o servicio que ofrece?

- A.-Sí
- B.-No

A.6. NIVEL DE ACTIVIDAD:

A.6.a) ¿Existen en la cooperativa períodos de inactividad a lo largo del año? Se entiende por inactividad el cese total de la actividad productiva de una manera regular al margen del posible período vacacional.

- A.-Sí
- B.-No

A.6.b) A nivel aproximado ¿Cuál diría Vd. que es la duración media anual del período de inactividad expresada en meses): \_\_\_\_\_ mes/meses.

A.7. DIMENSION Y CREACION DE EMPLEO:

A.7.a) El número de trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) que tuvo la cooperativa en el momento de su fundación fue de \_\_\_\_\_ trabajadores.

A.7.b) El número actual de trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) asciende a:  
 \_\_\_\_\_ socios  
 \_\_\_\_\_ no socios

A.7.c) ¿Aconstumbra la cooperativa a contratar trabajadores asalariados en régimen eventual?

- A.-Sí
- B.-No

A.7.d) Si la respuesta a la pregunta anterior fue afirmativa, ¿Cuántos trabajadores asalariados en régimen eventual tuvo durante 1988? \_\_\_\_\_ trabajadores.  
 Indique aproximadamente el número medio de jornadas realizadas por cada trabajador eventual durante 1988: \_\_\_\_\_ jornadas.

A.8. ORIGEN DE LA EMPRESA: Señale la opción que más se acerca al origen de la cooperativa:

- A. Nueva creación por iniciativa propia y sus socios provenían en su mayor parte del paro .....
- B. Nueva creación por iniciativa propia y sus socios no provenían en su mayor parte del paro .....
- C. Transformación de una empresa ya existente ....
- F. Nueva creación por regulación parcial o total del empleo .....



G. Otra (especificar): .....

**A.9. FINANCIACION DE LA INVERSION INICIAL:**

A.9.a) ¿Cómo y en qué porcentaje se financió la inversión de la cooperativa repartiéndose entre las distintas fuentes enunciadas?

- Aportaciones de los socios ..... %
  - Préstamos del F.N.P.T. y crédito oficial: \_\_\_\_\_
  - Subvenciones oficiales ..... \_\_\_\_\_
  - Créditos de entidades privadas no cooperativas ..... \_\_\_\_\_
  - Créditos de entidades cooperativas ..... \_\_\_\_\_
  - Otros ..... \_\_\_\_\_
- 100%

**B) El elemento humano en la cooperativa:**

B.1. **COMPOSICION POR EDAD Y SEXO DE LOS TRABAJADORES:** Hágase la distribución de los trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) de la cooperativa según edad y sexo en la actualidad:

Intervalos de edad	N.º de trabajadores	
	HOMBRES	MUJERES
A. Menos de 25 años .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
B. Entre 25 y 45 años (inclusive).	<input type="text"/>	<input type="text"/>
C. Más de 45 años .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>

B.2. **NIVEL DE ANTIGÜEDAD:** Hágase la distribución de los trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) según antigüedad en la cooperativa en la actualidad:

Antigüedad	N.º de trabajadores
A. Menos de dos años .....	<input type="text"/>
B. Más de dos años .....	<input type="text"/>

**B.3. REMUNERACION A LOS SOCIOS:**

B.3.a) ¿Existen diferencias salariales entre los socios?

A.-Sí  B.-No

B.3.b) Distribuya a los socios según salario mensual bruto (1989). Entendemos por salario bruto del socio la cantidad sobre la que se le aplica mensualmente la retención a cuenta del IRPF.



	Número de socios
A. 40.000 ptas. o menos .....	<input type="text"/>
B. Entre 40.001 y 50.000 ptas. ....	<input type="text"/>
C. Entre 50.001 y 60.000 ptas. ....	<input type="text"/>
D. Entre 60.001 y 70.000 ptas. ....	<input type="text"/>
E. Entre 70.001 y 80.000 ptas. ....	<input type="text"/>
F. Entre 80.001 y 90.000 ptas. ....	<input type="text"/>
G. Entre 90.001 y 100.000 ptas. ....	<input type="text"/>
H. Entre 100.001 y 110.000 ptas. ....	<input type="text"/>
I. Entre 110.001 y 120.000 ptas. ....	<input type="text"/>
J. Más de 120.000 ptas. ....	<input type="text"/>

B.3.c) Según el sentir generalizado de los socios de la cooperativa, su salario anual bruto por término medio, en relación a otras empresas del sector y zona es:

- A. Superior .....
- B. Aproximadamente igual .....
- C. Inferior .....

B.4. LA JORNADA LABORAL DE LOS SOCIOS: ¿Cuántas horas a la semana trabajan por término medio los socios?

- A. Menos de 38 horas .....
- B. Entre 38 y 40 horas .....
- C. Entre 41 y 45 horas .....
- D. Más de 45 horas .....

B.5. REGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL: El régimen de Seguridad Social al que se encuentran afiliados los socios es:

- A. General .....
- B. Autónomos .....
- C. Otro .....
- D. Ninguno .....

C) La cooperativa y los principios cooperativos:

C.1. PUERTAS ABIERTAS:

C.1.a) La aportación obligatoria a capital social para los nuevos socios es de \_\_\_\_\_ ptas.

C.1.b) Indique el número de altas y bajas de socios a lo largo de los ejercicios 88 y 89:



	1988	1989
- Altas .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
- Bajas .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**C.2. EDUCACION:** Indique el destino más usual y en mayor cuantía del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa:

- A. Aún no se ha aplicado .....
- B. Formación de los socios .....
- C. Ayuda a entidades culturales, deportivas, etc. ..
- D. Comidas de confraternización socios .....
- E. Otros (especificar) .....

**C.3. DISTRIBUCION DEL EXCEDENTE:**

C.3.a) ¿Cuál es el destino más generalizado del excedente de libre disposición una vez dotados los fondos obligatorios y cubiertas las obligaciones fiscales?:

- A. La mayor parte se dedica a autofinanciación (dotación de reservas voluntarias o aumento de las obligatorias) .....
- B. La mayor parte se dedica totalmente a retorno cooperativo monetarizado .....
- C. La mayor parte se capitaliza con el incremento correspondiente de la parte de cada socio .....
- D. Otra (especificar): .....

C.3.b) Los retornos cooperativos que corresponden (en su caso) al final de cada ejercicio a los socios se distribuyen:

- A. Por partes iguales entre los socios .....
- B. Según las horas trabajadas a lo largo del año .....
- C. Otros criterios (especificar): .....

**C.4. INTERCOOPERACION:**

C.4.a) ¿Forma parte su cooperativa de alguna cooperativa de segundo grado o de alguna entidad empresarial formada mayoritariamente por cooperativas?

- A.-Sí  B.-No

En caso afirmativo indique el tipo de cooperativa o de entidad empresarial:

- A. Cooperativa de crédito .....
- B. Cooperativa de servicios .....
- C. Cooperativa de trabajo asociado .....
- D. Otro tipo (especificar) .....



C.4.b) ¿Se encuentra su cooperativa afiliada a una federación de cooperativas?:

A.-Sí  B.-No

C.5. REMUNERACION AL CAPITAL SOCIAL:

C.5.a) El capital social de la cooperativa ¿se remunera con un interés anual?

A.-Sí  B.-No

C.5.b) En caso afirmativo, indique el tipo de interés: \_\_\_ %

D) Otras cuestiones de interés:

D.1. ¿Posee la cooperativa un gerente o similar?:

A.-Sí  B.-No

D.2. ¿Qué relación guarda con la cooperativa?

- A. Contrato laboral .....
- B. Socio .....
- C. Otra .....

D.3. ¿Cuál es su nivel de formación?

- A. Sin estudios .....
- B. Estudios primarios .....
- C. Bachillerato .....
- D. Titulación universitaria .....

D.4. ¿Existe en la cooperativa un Plan de Gestión? (Se entiende por Plan de Gestión aquel documento de trabajo aprobado por el Consejo Rector o la Asamblea General en el que se detallan, entre otros elementos, los presupuestos de explotación y tesorería, los balances provisionales,...etc.)

A.-Sí  B.-No

D.5. Respecto al grado de información de la gestión de la empresa:

- A. La empresa no tiene ordenador .....
- B. La empresa no tiene ordenador pero su gestión se encuentra informatizada por otros medios ...
- C. La empresa posee un ordenador .....
- D. Otros (especificar): .....

D.6. ¿Han solicitado alguna ayuda de las que concede especialmente al cooperativismo cualquiera de las administraciones públicas?

A.-Sí  B.-No



D.7. En caso negativo, indique las causas de ello:

- A. No la necesito .....
- B. Falta de información .....
- C. No cumplir algún requisito (S. Social, fiscal...) .
- D. Otros (especificar): .....

E) Aspectos económico financieros:

E.1. Por favor, adjunte fotocopias del balance después de la distribución de beneficios y cuenta de resultados de los ejercicios 1986, 1987, 1988.

Si no dispone de los mismos adjunte fotocopias del modelo 200 del Impuesto de sociedad correspondiente a dichos ejercicios.

*LE RECORDAMOS QUE NOS COMPROMETEMOS A GUARDAR SECRETO PROFESIONAL DE LOS DATOS QUE UD. NOS SUMINISTRE Y QUE SOLO HAREMOS USO DE LOS MISMOS A NIVEL GLOBAL AGREGADO, NUNCA DE FORMA INDIVIDUAL.*

**DATOS A COMPLETAR POR EL ENCUESTADOR EN EL CASO DE QUE LA COOPERATIVA NO SUMINISTRE NINGUN ESTADO CONTABLE DE SU EMPRESA:**

- INSISTIR EN LA NECESIDAD DE DISPONER DE ALGUN DATO PARA LA REALIZACION DE LA PARTE DEL LIBRO BLANCO DEDICADA A ASPECTOS ECONOMICOS-FINANCIEROS.
- RECORDAR QUE ESTOS DATOS SOLO SE UTILIZARAN A NIVEL AGREGADO Y QUE ESTAN SOMETIDOS A SECRETO PROFESIONAL.

- 1) Cifra del capital social y reservas para los siguientes años:
  - 1986: \_\_\_\_\_ ptas.
  - 1987: \_\_\_\_\_ ptas.
  - 1988: \_\_\_\_\_ ptas.

- 2) Cifra de ventas de la cooperativa para los siguientes años:
  - 1986: \_\_\_\_\_ ptas.
  - 1987: \_\_\_\_\_ ptas.
  - 1988: \_\_\_\_\_ ptas.

En el caso de no querer facilitar la cifra aproximada que se sitúe en uno de estos intervalos:

- A. Menos de 5 millones de pesetas ..... 

1986	1987	1988
- B. Entre 5 y 10 millones de pesetas ..... 

1986	1987	1988



- C. Entre 11 y 25 millones de pesetas .....
- D. Entre 26 y 50 millones de pesetas .....
- E. Entre 51 y 100 millones de pesetas .....
- F. Entre 101 y 200 millones de pesetas .....
- G. Entre 201 y 300 millones de pesetas .....
- H. Entre 301 y 500 millones de pesetas .....
- I. Entre 501 y 1.000 millones de pesetas .....
- J. Más de 1.000 millones de pesetas .....

3) Importe del Activo Total de los años siguientes:

- 1986: \_\_\_\_\_ ptas.
- 1987: \_\_\_\_\_ ptas.
- 1988: \_\_\_\_\_ ptas.

4) Porcentaje que representa el inmovilizado sobre el Activo Total:

- 1986: \_\_\_\_\_ ptas.
- 1987: \_\_\_\_\_ ptas.
- 1988: \_\_\_\_\_ ptas.

5) Indicar en qué intervalo se encuentra el excedente neto, después de impuestos, en los siguientes años:

- |  | 1986*                    | 1987                     | 1988                     |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| - Menos de 1 millón de pesetas .....             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Entre 1 y menos de tres millones de pesetas    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Entre 3 y menos de cinco millones de ptas .... | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Entre 5 y menos de 10 millones de pesetas ...  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Más de diez millones de pesetas .....          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

ALGUNAS ORIENTACIONES Y EJEMPLOS  
PARA LA CUMPLIMENTACION DEL PRESENTE CUESTIONARIO

- | Pregunta | Orientación y/o ejemplo  |
|----------|--|
| A.4.     | En caso de duda consulte a la persona que recogerá el cuestionario. No obstante, este dato ha de facilitarse igualmente en la declaración del impuesto de sociedades.  |
| A.5.a)   | Por ejemplo, una cooperativa de confección textil, que confecciona la prenda para otra empresa –que es la que comercializa el producto– contestaría la opción «C». Una cooperativa de construcción que trabaja usualmente en régimen de subcontrata contestaría igualmente dicha opción. |
| A.5.b)   | Por ejemplo, en el caso de una cooperativa de confección, que confecciona la prenda para otra empresa, se contestaría la opción «A». Una cooperativa que fabrica muebles de  |



- cocina y que los vende a las tiendas para que éstas lo comercialicen, contestaría la opción «C».
- A.5.c) Por ejemplo, una cooperativa de construcción que trabaja en régimen de subcontrata, y que a su vez subcontrata a otras empresas para la ejecución de las obras subcontratadas contestaría sí. Una cooperativa de confección que tiene por encargo de una empresa la confección de una prenda que, en caso de imperativos del tiempo o del volumen del pedido, subcontrata a otra empresa para su elaboración, contestaría sí.
- A.6.a) Si considera que el período de inactividad es aproximadamente de quince días ponga 0,5 meses, y si es un mes y medio 1,5 meses, y así sucesivamente.
- A.8. Una cooperativa cuyo origen fuera el cierre de una empresa o la adquisición de la misma por los trabajadores contestaría como opción «C».
- A.10.a) Considere como aportaciones de los socios no sólo las aportaciones en dinero, sino también las posibles aportaciones no dinerarias –como maquinaria, elementos de transporte...– o en especie –no cobraron o cobraron menos de los debido durante un tiempo–.
- C.2. Considere el destino más usual, y no la anécdota del comportamiento de un año. Si una cooperativa normalmente no lo aplica, y un año organizaron una fiesta de confraternización entre los socios, debería contestar la Opción «A».
- C.3.a) En esta pregunta se trata de dilucidar si existe en la cooperativa, o bien un comportamiento de autofinanciación a lo largo de los últimos ejercicios, considerando en su caso como alternativas la capitalización del beneficio o el aumento de las reservas, o bien un comportamiento de consumo –reparto entre los socios del beneficio–.

AGUAS ORIENTACIONES Y EJEMPLOS  
PARA LA CUMPLIMENTACION DEL PRESENTE CUESTIONARIO

Pregunta 4. En caso de duda consulte a la persona que recogerá el cuestionario. No obstante, este dato se facilitará igualmente en la declaración del impuesto de sociedades.

A.5.a) Por ejemplo, una cooperativa de confección textil que compra la tela para sus prendas que es la que contesta la pregunta, contestaría la opción «C». Una cooperativa de construcción que trabaja normalmente en régimen de subcontrata, contestaría igualmente a esta opción.

A.6.a) Por ejemplo, en el caso de una cooperativa de confección que compra la tela para sus prendas para otra empresa, se contesta la opción «A». Una cooperativa que fabrica máquinas de



# CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS DE CONSUMO

(A cumplimentar por el encuestador)

- Código de la Cooperativa encuestada .....
- Código del encuestador .....
- Fecha de realización de la encuesta .....
- Relación de la persona entrevistada con la Cooperativa:  
(Gerente, Presidente, Rector, Socio, etc.) .....
- Código del sector económico .....

## CUESTIONARIO

### A) Variables de la empresa:

A.1. IDENTIFICACION: Nombre de la Cooperativa: \_\_\_\_\_

A.2. LOCALIZACION:

Dirección Postal: \_\_\_\_\_ Tfno.: \_\_\_\_\_

Localidad: \_\_\_\_\_

Provincia: \_\_\_\_\_

Comunidad Autónoma: \_\_\_\_\_

A.3. ANTIGÜEDAD: Indique el año en el que la Cooperativa comenzó su actividad: 19 \_\_\_\_\_

A.4. POSICION SECTORIAL:

A.4.a) La Cooperativa, además de comercializar ¿produce algún producto?

A.-Sí  B.-No

A.4.b) Indique el porcentaje aproximado de ventas efectuadas durante 1988 sobre los siguientes tipos de productos?

A. Productos alimenticios .....

B. Productos de limpieza y otros artículos del hogar

C. Otros (especificar) .....

A.5. DIMENSION

A.5.a) ¿Con cuántos establecimientos comenzó su actividad la empresa?:..... \_\_\_\_\_

A.5.b) ¿Cuántos establecimientos tienen abiertos actualmente? .....

A.5.c) ¿Cuál es la superficie total ocupada por los establecimientos destinados a la venta?: \_\_\_\_\_

A.5.d) ¿La empresa tiene puntos de venta fuera de la localidad donde radica su domicilio social?:

A.-Sí  B.-No



**A.6. CREACION DE EMPLEO:**

- A.6.a) El número de trabajadores no eventuales que tuvo la empresa en el momento de su fundación fue de .....
- A.6.b) El número actual de trabajadores ascendiendo a .....
- A.6.c) Aconstumbra la cooperativa a contratar trabajadores asalariados en régimen eventual?: .....
- A.-Sí                      B.-No
- A.6.d) Si la respuesta a la pregunta anterior fue afirmativa, ¿Cuántos asalariados en régimen eventual contrató durante 1988?: \_\_\_\_\_ trabajadores.
- A.6.e) ¿Cuál es el número promedio de jornadas laborales efectuadas por cada uno de los trabajadores contratados eventualmente durante 1988?: \_\_\_\_\_
- A.6.f) En caso afirmativo a la pregunta A.6.c), indique los motivos por los cuales realiza contrataciones de trabajadores eventuales:
- A. Por incremento de las ventas o la demanda. ....
- B. Por la política de personal propia de la cooperativa .....
- C. Otras (especificar) .....

**A.7. ORIGEN DE LA EMPRESA:** Señale la opción que más se acerca al origen de la Cooperativa:

- A. Nueva creación por iniciativa propia de los socios fundadores .....
- B. Transformación de una empresa ya existente ..
- C. Otra (especificar) .....

**A.8. FINANCIACION DE LA INVERSION INICIAL:**

- A.8.a) ¿Cómo y en qué porcentaje se financió la inversión inicial de la cooperativa repartiéndose entre las distintas fuentes enunciadas?

	%
Aportaciones de los socios .....	_____
Préstamos del FNPT y crédito oficial .	_____
Subvenciones oficiales .....	_____
Créditos de entidades privadas no cooperativas .....	_____
Créditos de entidades cooperativas ...	_____
Otros .....	_____
	100%



**A.9. POLITICA DE INVERSIONES:**

A.9.a) ¿La cooperativa cuenta de forma regular con un asesoramiento en Investigación y Desarrollo, bien sea por Departamento propio o externo?:

A.-Sí  B.-No

A.9.b) ¿La cooperativa cuenta de forma regular con un asesoramiento en Marketing o Publicidad, bien sea por departamento propio o externo?:

A.-Sí  B.-No

A.9.c) ¿Realiza algún tipo de publicación (revista, folletos, etc.) destinada a la información del consumidor?

A.-Sí  B.-No

A.9.d) Indique si los trabajadores y socios asisten habitualmente a algunas de las siguientes actividades:

- Cursos de formación para el personal de la cooperativa .....
- Viajes para conocer otras experiencias del sector .....
- Estudios o trabajos de colaboración con otras cooperativas .....

**B) El elemento humano en la cooperativa:**

B.1. **COMPOSICION POR EDAD Y SEXO DE LOS TRABAJADORES:** Hágase la distribución de los trabajadores no eventuales de la cooperativa según edad y sexo en el momento actual.

Intervalos de edad	HOMBRES	MUJERES
A. Menos de 25 años .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B. Entre 25 y 45 años (inclusive).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C. Más de 45 años .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B.2. **NIVEL DE ANTIGÜEDAD:** Hágase la distribución de los trabajadores no eventuales según antigüedad en la cooperativa en el momento actual.

Antigüedad	N.º de trabajadores
A. Menos de 2 años .....	<input type="checkbox"/>
B. Más de 2 años .....	<input type="checkbox"/>

**C) La cooperativa y los principios cooperativos:**

C.1. **PUERTAS ABIERTAS:**

C.1.a) Indique el número de socios existentes en la cooperativa en el momento de la fundación:  socios.



C.1.b) Indique el número de socios que actualmente tiene la cooperativa: \_\_\_\_\_ socios:

C.2. EDUCACION: Indique el destino más usual y en mayor cuantía del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa:

- A. Aún no se ha aplicado .....
- B. Formación de los socios y empleados .....
- C. Ayuda a entidades culturales, deportivas, etc... ..
- D. Comidas de confraternización socios .....
- E. Otros (especificar) .....

C.3. INTERCOOPERACION:

C.3.a) ¿Forma parte su cooperativa de alguna cooperativa de segundo grado o de alguna entidad empresarial formada mayoritariamente por cooperativas?

A.-Sí  B.-No

En caso afirmativo indique el tipo de cooperativismo o de entidad empresarial:

- A. Cooperativa de crédito .....
- B. Cooperativa de servicios .....
- C. Cooperativa de trabajo asociado .....
- D. Otro tipo (especificar) .....

C.3.b) ¿Se encuentra su cooperativa afiliada a una Federación de cooperativas?:

A.-Sí  B.-No

D. Otras cuestiones de interés:

D.1. ¿Posee la cooperativa un gerente o similar?

A.-Sí  B.-No

D.2. ¿Qué relación guarda con la cooperativa?

- A. Contrato laboral .....
- B. Socio .....
- C. Otra .....

D.3. ¿Cuál es su nivel de formación?

- A. Sin estudios .....
- B. Estudios primarios .....
- C. Bachillerato .....
- D. Titulación universitaria .....

D.4. ¿Existe en la cooperativa un Plan de Gestión? (Se entiende



por Plan de Gestión aquel documento de trabajo aprobado por el consejo Rector o la Asamblea en el que se detallan, entre otros elementos, los presupuestos de explotación y tesorería, los balances provisionales, etc...).

A.-Sí  B.-No

D.5. Respecto al grado de informatización de la gestión de la empresa:

- A. La empresa no tiene ordenador .....
- B. La empresa no tiene ordenador pero su gestión se encuentra informatizada por otros medios ...
- C. La empresa posee un ordenador .....
- D. Otros (especificar) .....

D.6. ¿Han solicitado alguna ayuda de las que concede específicamente al cooperativismo cualquiera de las administraciones públicas?

A.-Sí  B.-No

D.7. En caso negativo, indique las causas de ello:

- A. No la necesitó .....
- B. Falta de información .....
- C. No cumplir algún requisito (S. Social, fiscal) ....
- D. Otros (especificar) .....

E) Aspectos económico-financieros:

E.1. Por favor, adjunte fotocopias del balance después de la distribución de beneficios y cuenta de resultados de los ejercicios 1986, 1987 y 1988.

- Si no dispone de los mismos, adjunte fotocopias del modelo 200 del Impuesto de sociedades correspondiente a dichos ejercicios.

- En su defecto cumplimente los siguientes datos para la realización del análisis económico financiero correspondiente a dichos ejercicios (hoja de cálculo).

Le recordamos que nos comprometemos a guardar secreto profesional de los datos que Ud. nos suministre y que sólo haremos uso de los mismos a nivel agregado, nunca de forma individual.



**ESTRUCTURA ECONOMICA Y FINANCIERA**

**Balances de situación**

Activo	1986	1987	1988
Inmovilizado material .....			
(Precio de la adquisición) .....			
Otro inmovilizado .....			
Amortización acumulada .....			
Valor de las existencias:			
- Mercancías .....			
- Materias Primas .....			
- Productos terminados .....			
Efectos a cobrar .....			
Clientes (Importe facturas ptes.) .....			
Disponibles .....			
(en Entidades de crédito y ahorro, y en caja).			
Otros deudores .....			
Resultado (Pérdidas) .....			
Capital social .....			
Reservas .....			
Subvenciones al capital .....			
Préstamos a medio y largo plazo .....			
Otros acreedores A.M. y L/P .....			
Préstamos a corto plazo .....			
Proveedores (Importe facturas ptes.) .....			
Hacienda Pública Acreedora .....			
Seguridad Social Acreedora .....			
Remuneraciones Ptes. de pago .....			
Otros acreedores a corto plazo .....			
Resultado (B. <sup>º</sup> antes de impuestos) .....			







## ANEXO 1

Indique cuál de los siguientes artículos comercializa la cooperativa y cuál es su precio de venta al público actual:

- |  | P.V.P. |
|--|--------|
| 1. Botella dos litros Coca-Cola no retornable .....                    |        |
| 2. Tetra Brik un litro de leche entera UTH 3,6% MG upe-<br>risada:     |        |
| Pascual .....  |        |
| Puleva .....   |        |
| Prado .....  |        |
| 3. Botella un litro cerveza:   |        |
| El Aguila .....  |        |
| San Miguel .....   |        |
| Mahou .....  |        |
| 4. Tambor 5 kg. detergente automática:                                 |        |
| Skip .....   |        |
| Colón .....  |        |
| Elena .....  |        |
| 5. Cinco unidades maquinillas de afeitar no retornables<br>doble hoja: |        |
| Gillete Blue II .....  |        |
| Bic .....  |        |
| 6. Botella 1 Kg. limpia-hogar:   |        |
| Tenn con bioalcohol .....  |        |
| Ajax Pino .....  |        |
| 7. Cuatro unidades yogourt natural:                                    |        |
| Danone .....   |        |
| Yoplait .....  |        |
| 8. Una pastilla de turrón blando 300 gr., calidad extra:               |        |
| Xixona .....   |        |
| El Lobo .....  |        |
| 9. Un bote 500 gr. Cola-Cao .....                                      |        |
| 10. Lote 3 unidades 92 gr. u. latas atún claro en aceite ve-<br>getal: |        |
| Calvo .....  |        |
| Isabel .....   |        |
| 11. Un tubo 75 ml. pasta dentífrica:                                   |        |
| Colgate gel fresco con flúor .....                                     |        |
| Signal Plus gel verde con tubo flexible .....                          |        |
| 12. Una lata 415 gr. tomate frito:                                     |        |
| Solís .....  |        |
| Apis .....   |        |
| Orlando .....  |        |
| 13. Un rollo 30 metros papel aluminio:                                 |        |
| Albal .....  |        |
| Reynols .....  |        |



Anexo 2

- 14. Una botella litro aceite de oliva virgen refinado: P.V.P.
  - La Masía .....
  - Carbonell .....
- 15. Un bote 224 ml. mayonesa:
  - Kraff .....
  - Solis .....
  - Musa .....
- 16. Un paquete 250 g. café molido:
  - Saimaza .....
  - Marcilla .....
  - Bonka .....

Instrucciones para la lectura de las tablas de los socios

A. 40.000 ptas. o menos

B. Entre 40.001 y 60.000 ptas.

C. Entre 60.001 y 80.000 ptas.

D. Entre 80.001 y 100.000 ptas.

E. Entre 100.001 y 120.000 ptas.

F. Entre 120.001 y 140.000 ptas.

G. Entre 140.001 y 160.000 ptas.

H. Entre 160.001 y 180.000 ptas.

I. Entre 180.001 y 200.000 ptas.

J. Más de 200.000 ptas.

A.3. Según el sector generalizado de los socios de la cooperativa su salario anual bruto por término medio, en relación con el salario anual bruto por término medio de las empresas del sector y zona es:

A. Superior

B. Aproximadamente igual

C. Inferior

B. La jornada laboral de los socios y cuántas horas a la semana se pagan por término medio los socios:

A. Menos de 38 horas

B. Entre 38 y 40 horas

C. Entre 41 y 42 horas

D. Más de 42 horas



## Anexo 2

A cumplimentar únicamente por aquellas Cooperativas de consumo que también lo son de trabajo asociado.

## A. Remuneración a los socios:

A.1. ¿Existen diferencias salariales entre los socios?

A.-Sí  B.-No

A.2. Distribuya a los socios según salario mensual bruto (1988). Entendemos por salario bruto del socio la cantidad sobre la que se le aplica mensualmente la retención a cuenta del IRPF.

N.º de socios

- |                                       |                          |
|---------------------------------------|--------------------------|
| A. 40.000 ptas. o menos .....         | <input type="checkbox"/> |
| B. Entre 40.001 y 50.000 ptas. ....   | <input type="checkbox"/> |
| C. Entre 50.001 y 60.000 ptas. ....   | <input type="checkbox"/> |
| D. Entre 60.001 y 70.000 ptas. ....   | <input type="checkbox"/> |
| E. Entre 70.001 y 80.000 ptas. ....   | <input type="checkbox"/> |
| F. Entre 80.001 y 90.000 ptas. ....   | <input type="checkbox"/> |
| G. Entre 90.001 y 100.000 ptas. ....  | <input type="checkbox"/> |
| H. Entre 100.001 y 110.000 ptas. .... | <input type="checkbox"/> |
| I. Entre 110.001 y 120.000 ptas. .... | <input type="checkbox"/> |
| J. Más de 120.000 ptas. ....          | <input type="checkbox"/> |

A.3. Según el sentir generalizado de los socios de la cooperativa, su salario anual bruto, por término medio, en relación a otras empresas del sector y zona es:

- |                                |                          |
|--------------------------------|--------------------------|
| A. Superior .....              | <input type="checkbox"/> |
| B. Aproximadamente igual ..... | <input type="checkbox"/> |
| C. Inferior .....              | <input type="checkbox"/> |

B. La jornada laboral de los socios: ¿Cuántas horas a la semana trabajan por término medio los socios?:

- |                              |                          |
|------------------------------|--------------------------|
| A. Menos de 38 horas .....   | <input type="checkbox"/> |
| B. Entre 38 y 40 horas ..... | <input type="checkbox"/> |
| C. Entre 41 y 45 horas ..... | <input type="checkbox"/> |
| D. Más de 45 horas .....     | <input type="checkbox"/> |



### II.3.4. LAS TABLAS ESTADÍSTICAS

#### Instrucciones para la lectura de las tablas

Para una correcta interpretación de las tablas estadísticas que se reproducen a continuación es aconsejable una atenta lectura previa de la Memoria Estadística (Sección II.1 de este Libro Blanco). Las tablas de este Anexo dan fe del trabajo estadístico realizado y de la metodología utilizada y constituyen la base documental de trabajo manejada por cada uno de los Directores de Área para confeccionar los cuadros de las Secciones II.2.1, II.2.2, II.2.3 y II.2.4 y los del Informe General Monzón-Barea (Parte I).

En la lectura de las tablas podrá observarse que el total o conjunto nacional de empresas varía, dentro de un mismo grupo, según el tipo de pregunta que se está analizando y que este total es, en la mayoría de los casos, inferior al total de la población estimada con actividad. Ello es debido a que el nivel de respuesta es distinto para cada una de las preguntas y, por lo tanto, la inferencia realizada conduce a totales nacionales distintos dentro de un mismo grupo de empresas.

La población estimada con actividad se ha calculado a partir de la Ficha de control, que fue cumplimentada por *todas* las entidades seleccionadas en las muestras. Sin embargo, el número de cuestionarios recogidos ha sido sensiblemente menor que el tamaño de las muestras diseñada. Por ello, las inferencias realizadas sobre los cuestionarios recogidos y preguntas contestadas dan como resultado totales nacionales menores a los de la población activa estimada y diferentes para cada pregunta.

En algunos grupos de empresas y tablas, por ejemplo en Cooperativas Agrarias, los totales nacionales no coinciden con la suma de los subtotales correspondientes a cada comunidad autónoma por la sencilla razón de que dichos totales se han obtenido *directamente* por inferencia del total nacional de *cuestionarios recogidos*, habiéndose eliminado



de la tabla la inferenci correspondiente a una o varias comunidades autónomas por su escasa o nula fiabilidad.

En algunos casos en que no ha sido suprimida de la tabla ninguna comunidad autónoma por las razones anteriormente señaladas, cabe también la posibilidad de que la suma de todas las comunidades autónomas difiera en alguna unidad del total nacional debido a la eliminación de decimales en las inferencias realizadas.

## COOPERATIVAS AGRARIAS CA

### CA-1

#### NUMERO DE COOPERATIVAS AGRARIAS

Com. Autónoma	Pob. dir.	Pob. estim.	%	Muestra	Cuest.	Nivel informa. %
Andalucía .....	940	631	67,13	143	46	7,3
Aragón .....	233	185	79,40	53	38	20,54
Asturias .....	83	54	65,06	35	5	9,3
Baleares .....	35	28	80,00	30	9	32,14
Canarias .....	88	55	62,50	35	22	40,00
Cantabria .....	29	20	68,96	29	3	15,00
Castilla-León .....	430	231	53,72	80	4	1,73
Castilla-La Mancha .....	425	379	89,18	84	44	11,61
Cataluña .....	543	321	59,12	93	31	9,70
Extremadura .....	383	318	83,03	74	44	13,08
Galicia .....	313	168	53,67	65	1	0,6
Madrid .....	32	21	65,62	29	5	23,8
Murcia .....	35	28	80,00	31	17	60,70
Navarra .....	169	123	72,78	11	9	7,32
País Vasco .....	68	62	91,18	33	8	12,90
La Rioja .....	74	42	56,76	30	1	2,38
C. Valenciana .....	607	450	74,13	101	53	11,78
TOTAL .....	4.487	3.116	69,44	956	340	

- Proporción de población estimada sobre el directorio  $3.116/4.457=69,44\%$
- Proporción de la muestra sobre el directorio  $956/4.487=21,31\%$
- Error al estimar la población al 95,5 de confianza  $< 2,87$
- Proporción de respuesta sobre la muestra  $340/956=35,56\%$
- Muestra efectiva=664
- No respuesta= $664-340/664=48,80\%$
- Proporción de contactos telefónicos sobre la muestra  $232/956=24,27\%$
- Proporción de contactos telefónicos sobre la efectiva  $232/664=34,94\%$
- Proporción de respuesta sobre la población estimada  $340/3.116=10,91\%$
- Error para los resultados nacionales  $< 5,10\%$
- Casos especiales: Galicia de 168 - 1
- Castilla-León de 231 - 4
- La Rioja de 42 - 1



CA-2

DISTRIBUCION DE COOPERATIVAS POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	N.º cooperativas	%
Andalucía .....	631	20,2
Aragón .....	185	5,9
Asturias .....	54	1,7
Baleares .....	28	0,9
Canarias .....	55	1,8
Cantabria .....	20	0,6
Castilla-León .....	231	7,4
Castilla-La Mancha .....	379	12,2
Cataluña .....	321	10,3
Extremadura .....	318	10,2
Galicia .....	168	5,4
Madrid .....	21	0,7
Murcia .....	28	0,9
Navarra .....	123	3,9
País Vasco .....	62	2,0
La Rioja .....	42	1,3
C. Valenciana .....	450	14,4
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.116</b>	<b>100,0</b>

A.2. LOCALIZACION:

Dirección Postal: \_\_\_\_\_ Tfno: \_\_\_\_\_  
 Localidad: \_\_\_\_\_  
 Provincia: \_\_\_\_\_  
 Comunidad Autónoma: \_\_\_\_\_

Comunidad Autónoma	N.º cooperativas	%
Andalucía	631	20,2
Aragón	185	5,9
Asturias	54	1,7
Baleares	28	0,9
Canarias	55	1,8
Cantabria	20	0,6
Castilla-León	231	7,4
Castilla-La Mancha	379	12,2
Cataluña	321	10,3
Extremadura	318	10,2
Galicia	168	5,4
Madrid	21	0,7
Murcia	28	0,9
Navarra	123	3,9
País Vasco	62	2,0
La Rioja	42	1,3
C. Valenciana	450	14,4



## CA-3

## DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS Y SECTOR

Comunidad Autónoma	Código Nacional de Actividades Económicas					
	Sacrificio de ganado, preparación y conservas de carne		Industrias lácteas		Industrias productos para la alimentación animal	
		%		%		%
Andalucía .....	-	-	14	0,6	-	-
Aragón .....	-	-	-	-	5	0,2
Asturias .....	-	-	-	-	-	-
Baleares .....	-	-	-	-	-	-
Canarias .....	-	-	-	-	-	-
Castilla-León .....	7	0,3	-	-	22	0,9
Castilla-La Mancha .....	-	-	-	-	-	-
Cataluña .....	-	-	-	-	-	-
Madrid .....	-	-	-	-	-	-
Murcia .....	-	-	-	-	-	-
Navarra .....	-	-	8	0,3	-	-
País Vasco .....	-	-	-	-	-	-
C. Valenciana .....	7	0,3	23	0,9	27	1,1
TOTAL .....						

## CA-3

## DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS Y SECTOR

Comunidad Autónoma	Código Nacional de Actividades Económicas					
	Producción Agrícola		Producción Ganadera		Servicios Agrícolas y Ganaderos	
		%		%		%
Andalucía .....	14	0,6	-	-	43	1,7
Aragón .....	10	0,4	5	0,2	5	0,2
Asturias .....	-	-	-	-	22	0,9
Baleares .....	-	-	-	-	3	0,1
Canarias .....	3	0,1	-	-	3	0,1
Castilla-León .....	-	-	-	-	-	-
Castilla-La Mancha .....	-	-	-	-	26	1,0
Cataluña .....	72	2,9	-	-	31	1,2
Extremadura .....	-	-	-	-	51	2,0
Madrid .....	4	0,2	-	-	4	0,2
Navarra .....	-	-	-	-	-	-
País Vasco .....	8	0,3	-	-	-	-
C. Valenciana .....	8	0,3	-	-	85	3,4
TOTAL .....	120	4,7	5	0,2	272	10,8



CA-3

DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS Y SECTOR

Comunidad Autónoma	Código Nacional de Actividades Económicas				Total	
	Industria vinícola	Comercio al por mayor productos alimenticios		Total		
	%	%	%	%	%	
Andalucía .....	43	1,7	86	3,4	617	24,4
Aragón .....	10	0,4	49	1,9	102	4,1
Asturias .....	-	-	-	-	22	0,9
Baleares .....	-	-	22	0,9	25	1,0
Canarias .....	-	-	44	1,7	52	2,1
Castilla-León .....	58	2,3	116	4,6	173	6,9
Castilla-La Mancha .....	215	8,5	26	1,0	379	15,0
Cataluña .....	10	0,4	10	0,4	228	9,0
Extremadura .....	7	0,3	188	7,4	311	12,3
Madrid .....	4	0,2	-	-	21	0,8
Murcia .....	5	0,2	23	0,9	28	1,1
Navarra .....	55	2,2	27	1,1	109	4,3
País Vasco .....	-	-	-	-	8	0,3
C. Valenciana .....	59	2,4	178	7,1	450	17,8
<b>TOTAL NACIONAL .....</b>	<b>467</b>	<b>18,5</b>	<b>769</b>	<b>30,5</b>	<b>2.524</b>	<b>100,0</b>

CA-4

TRABAJADORES POR TIEMPO INDEFINIDO. DISTRIBUIDO POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Trabajadores por tiempo indefinido	
	Núm. Coop.	Media
Andalucía .....	617	3,09
Aragón .....	156	2,72
Asturias .....	43	3,25
Baleares .....	28	2,33
Canarias .....	41	17,60
Cantabria .....	20	5,67
Castilla-León .....	231	2,00
Castilla-La Mancha .....	379	1,66
Cataluña .....	321	3,23
Extremadura .....	311	1,98
Galicia .....	168	-
Madrid .....	21	1,40
Murcia .....	28	7,65
Navarra .....	123	2,56
País Vasco .....	54	14,57
La Rioja .....	42	2,00
C. Valenciana .....	425	3,04
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.007</b>	<b>2,94</b>

A.6.a) El número actual de trabajadores por tiempo indefinido asciende a: \_\_\_\_\_

1292



## CA-5

### TRABAJADORES POR TIEMPO INDEFINIDO. DISTRIBUCION POR SECTORES

Código Nacional de Actividades Económicas	Trabajadores por tiempo indefinido	
	Núm. Coop.	Media
Producción Agrícola .....	120	2,33
Producción Ganadera .....	5	5,00
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	228	1,95
Captación, distribución y depuración de agua .....	8	1,00
Industrias de productos alimenticios .....	111	2,65
Fabricación de aceite de oliva .....	687	1,75
Sacrificio de ganado, preparación y conservas de carne .....	7	40,00
Industrias lácteas .....	23	3,35
Industrias productos para la alimentación animal .....	27	2,55
Industria vinícola .....	467	2,37
Comercio al por mayor productos alimenticios .....	761	4,54
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>2.443</b>	<b>2,96</b>

## CA-6

### TRABAJADORES POR TIEMPO INDEFINIDO. DISTRIBUCION INTERVALOS SEGUN NUMERO

Intervalos según n.º de trabajadores	n.º cooperativas	%
Menos de 5 .....	2.614	86,9
5-9 .....	224	7,4
10-19 .....	119	4,0
20-49 .....	35	1,2
50-99 .....	13	0,4
100-199 .....	3	0,1
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.007</b>	<b>100,0</b>



CA-7

**TRABAJADORES EN REGIMEN EVENTUAL. PROPORCION DE COOPERATIVAS QUE CONTRATAN POR SECTORES**

Código Nacional de Actividades Económicas	¿Contratan trabajadores en régimen eventual?	
	Sí	%
Producción Agrícola .....	108	5,4
Producción Ganadera .....	5	0,2
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	129	6,5
Captación, distribución y depuración de agua .....	8	0,4
Industrias de productos alimenticios .....	103	5,2
Fabricación de aceite de oliva .....	660	32,9
Sacrificio de ganado, preparación y conservas de carne .....	7	0,4
Industrias lácteas .....	14	0,7
Industrias productos para la alimentación animal .....	19	1,0
Industria vinícola .....	387	19,3
Comercio al por mayor productos alimenticios .....	561	28,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.003</b>	<b>100,0</b>

A.6.b.) ¿Acostumbra la Cooperativa a contratar trabajadores asalariados en régimen eventual?

A.-Sí  B.-No

CA-8

**TRABAJADORES EN REGIMEN EVENTUAL. PROPORCION POR COMUNIDAD AUTONOMA**

Comunidad Autónoma	n.º Coop.	%
Andalucía .....	588	25,5
Aragón .....	146	6,3
Baleares .....	12	0,5
Canarias .....	47	2,0
Cantabria .....	7	0,3
Castilla-León .....	116	5,0
Castilla-La Mancha .....	336	14,6
Cataluña .....	259	11,2
Extremadura .....	224	9,7
Madrid .....	13	0,5
Murcia .....	26	1,1
Navarra .....	109	4,7
País Vasco .....	31	1,3
La Rioja .....	42	1,8
C. Valenciana .....	348	15,1
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.304</b>	<b>100,0</b>

(5.254'8)



## CA-9

**TRABAJADORES EVENTUALES POR COMUNIDADES  
AUTONOMAS. VALORES MEDIOS**

Comunidad Autónoma	N.º trabajadores eventuales	
	Núm. Coop.	Media
Andalucía .....	617	15,56
Aragón .....	175	3,00
Asturias .....	54	-
Baleares .....	28	1,33
Canarias .....	52	25,26
Cantabria .....	20	0,67
Castilla-León .....	231	1,75
Castilla-La Mancha .....	379	10,55
Cataluña .....	321	5,10
Extremadura .....	318	10,30
Galicia .....	168	-
Madrid .....	21	1,80
Murcia .....	26	41,19
Navarra .....	123	5,89
País Vasco .....	62	1,25
La Rioja .....	42	9,00
C. Valenciana .....	450	19,40
CONJUNTO NACIONAL .....	3.087	10,31

A.6.c) Número de trabajadores eventuales durante 1989: .....

## CA-10.

**TRABAJADORES EVENTUALES POR SECTORES.  
VALORES MEDIOS**

Código Nacional de Actividades	N.º trabajadores eventuales	
	Núm. coop.	Media
Producción Agrícola .....	120	11,83
Producción Ganadera .....	5	2,00
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	269	9,41
Captación, distribución y depuración de agua .....	11	3,02
Industrias de productos alimenticios .....	111	5,82
Fabricación de aceite de oliva .....	714	10,20
Sacrificio de ganado, preparación y conservas de carne .....	7	10,00
Industrias lácteas .....	23	3,14
Industrias productos para la alimentación animal .....	27	1,27
Industria vinícola .....	467	7,43
Comercio al por mayor productos alimenticios .....	753	18,86
CONJUNTO NACIONAL .....	2.506	11,88



CA-11

**JORNADAS REALIZADAS POR TRABAJADORES EVENTUALES.  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS.  
VALORES MEDIOS**

Comunidad Autónoma	Jornadas cubiertas por eventuales	
	Núm. Coop.	Media
Andalucía .....	631	852,02
Aragón .....	185	328,00
Asturias .....	54	-
Baleares .....	28	185,71
Canarias .....	55	4451,68
Cantabria .....	20	40,00
Castilla-León .....	231	115,00
Castilla-La Mancha .....	379	444,48
Cataluña .....	321	301,74
Extremadura .....	318	473,30
Galicia .....	168	-
Madrid .....	21	22,50
Murcia .....	28	6012,67
Navarra .....	123	283,25
País Vasco .....	62	34,29
La Rioja .....	42	90,00
C. Valenciana .....	450	2.535,34
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.116</b>	<b>852,04</b>

A.6.c) Número de trabajadores eventuales durante 1989: .....

Promedio de jornadas efectuadas ese año por cada uno: .....

CA-12

**JORNADAS REALIZADAS POR TRABAJADORES EVENTUALES.  
DISTRIBUCION POR SECTORES. VALORES MEDIOS**

Código Nacional de Actividades Económicas	Jornadas cubiertas por eventuales	
	Núm. coop.	Media
Producción Agrícola .....	120	620,67
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	-	586,63
Captación, distribución y depuración de agua .....	11	725,12
Industrias de productos alimenticios .....	111	336,70
Fabricación de aceite de oliva .....	714	499,18
Sacrificio de ganado, preparación y conservas de carne .....	7	1000,0
Industrias lácteas .....	23	408,28
Industrias productos para la alimentación animal .....	27	334,99
Industria vinícola .....	467	315,02
Comercio al por mayor productos alimenticios .....	769	2.272,0
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>2.524</b>	<b>1.003,3</b>



## CA-13

## NUMERO DE SOCIOS. VALORES MEDIOS

Núm. Coop. ....	3.030
Media .....	266,38

\* al 31-12-88.

## CA-14

DISTRIBUCION SEGUN INTERVALOS DEL NUMERO DE SOCIOS,  
DICIEMBRE 1988

Intervalos	N.º cooperativas	%
Menos de 200 .....	1.586	52,3
200-499 .....	1.034	34,1
500-499 .....	333	11,0
Más de 1.000 .....	77	2,5
<b>TOTAL NACIONAL</b> .....	<b>3.030</b>	<b>100,0</b>

\* al 31-12-88

B.1. INDIQUE EL N.º DE SOCIOS:  
 \_\_\_\_\_ a 31 de diciembre del primer ejercicio económico.  
 \_\_\_\_\_ a 31 de diciembre de 1988.

## CA-15

NUMERO DE SOCIOS. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES  
AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Núm. coop.	Media n.º de socios
Andalucía .....	617	364,93
Aragón .....	180	249,59
Asturias .....	43	149,75
Baleares .....	25	254,38
Canarias .....	55	248,15
Cantabria .....	20	899,33
Castilla-León .....	231	165,00
Castilla-La Mancha .....	362	335,12
Cataluña .....	300	154,14
Extremadura .....	311	187,44
Galicia .....	168	47,00
Madrid .....	21	508,40
Murcia .....	28	668,41
Navarra .....	123	295,00
País Vasco .....	54	71,86
La Rioja .....	42	204,00
C. Valenciana .....	450	317,19
<b>CONJUNTO NACIONAL</b> .....	<b>3.030</b>	<b>266,38</b>

\* al 31-12-88



CA-16

NUMERO DE SOCIOS. DISTRIBUCION POR SECTORES

Código Nacional de Actividades	Núm. coop.	Media n.º de socios
Producción Agrícola .....	120	141,47
Producción Ganadera .....	5	483,00
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	262	226,80
Captación, distribución y depuración de agua .....	11	238,83
Industrias de productos alimenticios .....	111	205,43
Fabricación de aceite de oliva .....	705	391,12
Sacrificio de ganado, preparación y conservas de carne .....	7	438,00
Industrias lácteas .....	23	14,81
Industrias productos para la alimentación animal .....	27	174,37
Industria vinícola .....	458	345,98
Comercio al por mayor productos alimenticios .....	744	234,69
CONJUNTO NACIONAL .....	2.472	291,70

\* ± al 31-12-88.

CA-17

DISTRIBUCION SEGUN INTERVALOS DEL NUMERO DE SOCIOS DICIEMBRE DEL PRIMER EJERCICIO ECONOMICO

Intervalos		%
Menos de 200 .....	2.272	85,9
200-499 .....	357	13,5
500-999 .....	8	0,3
Más de 1.000 .....	7	0,3
TOTAL .....	2.644	100,0



## CA-18

**NUMERO DE SOCIOS. PRIMER EJERCICIO ECONOMICO.  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	Núm. coop.	Media n.º de socios
Andalucía .....	631	106,66
Aragón .....	185	91,68
Asturias .....	54	65,67
Baleares .....	28	93,75
Canarias .....	55	32,00
Cantabria .....	20	80,67
Castilla-León .....	231	121,50
Castilla-La Mancha .....	379	84,69
Cataluña .....	321	67,20
Extremadura .....	318	53,00
Galicia .....	168	53,00
Madrid .....	21	235,80
Murcia .....	28	128,38
Navarra .....	123	128,43
País Vasco .....	62	42,40
C. Valenciana .....	450	104,32
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.116</b>	<b>96,95</b>











CA-21

**NUMERO DE COOPERATIVAS. INTERVALOS SEGUN NUMERO DE SOCIOS A 31.12.88. DISTRIBUCION  
POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	N.º socios a 31 diciembre 1988					Total
	Menos de 200	200-249	500-999	Más de 1.000	%	
Andalucía .....	172	287	143	14	0,5	617
Aragón .....	83	83	15	-	-	180
Asturias .....	32	11	-	-	-	43
Baleares .....	9	16	-	-	-	25
Canarias .....	41	6	3	6	0,2	55
Cantabria .....	7	7	-	7	0,2	20
Castilla-León .....	173	58	-	-	-	231
Castilla-La Mancha .....	95	207	52	9	0,3	362
Cataluña .....	217	72	10	-	-	300
Extremadura .....	224	65	14	7	0,2	311
Galicia .....	168	-	-	-	-	168
Madrid .....	8	4	4	4	0,1	21
Murcia .....	20	3	-	5	0,2	28
Navarra .....	68	14	41	-	-	123
País Vasco .....	47	8	-	-	-	54
La Rioja .....	-	42	-	-	-	42
C. Valenciana .....	221	153	51	25	0,8	450
<b>TOTAL .....</b>	<b>1.586</b>	<b>1.034</b>	<b>341</b>	<b>77</b>	<b>2,5</b>	<b>3.030</b>
						<b>100,0</b>







CA-23

PROPORCION DE COOPERATIVAS AGRARIAS QUE GENERAN EXCEDENTE

¿Genera excedente?		%
Sí .....	1.398	45,8
No .....	1.657	54,2
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.054</b>	<b>100,0</b>

C.3. DISTRIBUCION DEL EXCEDENTE:

C.3.a) ¿Genera excedente la Cooperativa?

A.—Sí  B.—No

C.3.b) ¿Cuál es el destino más generalizado del excedente de libre disposición una vez dotados los fondos obligatorios y cubiertas las obligaciones fiscales?

A) La mayor parte se dedica a autofinanciación (dotación de reservas voluntarias o aumento de las obligatorias).

B) Otra (retorno líquido, incremento de aportaciones de los socios...).

CA-24

DISTRIBUCION DEL DESTINO DEL EXCEDENTE

		%
No generan excedente .....	1.657	54,5
Generan excedente .....	1.383	45,5
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.040</b>	<b>100,0</b>
Destinan a autofinanciación .....	1.166	84,3
Destinan a otros empleos .....	217	15,7
<b>TOTAL .....</b>	<b>1.383</b>	<b>100,0</b>

CA-25

PROPORCION DE COOPERATIVAS QUE HAN SOLICITADO AYUDAS A LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

¿Han solicitado ayudas de las administraciones públicas?		%
Sí .....	1.783	59,9
No .....	1.194	40,1
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.977</b>	<b>100,0</b>



CA-26

**CAUSAS PARA NO SOLICITAR AYUDA A LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS**

		%
No la necesitó		
Sí .....	381	34,7
No .....	716	65,3
Falta de información		
Sí .....	492	44,8
No .....	605	55,2
No cumplir algún requisito		
Sí .....	27	2,5
No .....	1.070	97,5
Otros		
Sí .....	228	20,8
No .....	869	79,2
<b>TOTAL</b> .....	<b>1.097</b>	<b>100,0</b>

D.5. ¿Han solicitado alguna ayuda de las que concede específicamente al cooperativismo cualquiera de las administraciones públicas.

A.-Sí  B.-No

D.6. En caso negativo, indique las causas de ello:

A.-No la necesitó

B.-Falta de información

C.-No cumplir algún requisito (S. Social, fiscal...)

D.-Otros (especificar)



CA-27

**AYUDAS A LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

*Han solicitado ayudas de las administraciones públicas*

Comunidad Autónoma	Sí		No		Total	
		%		%		%
Andalucía .....	315	10,6	315	10,6	631	21,2
Aragón .....	151	5,1	29	1,0	180	6,1
Asturias .....	32	1,1	11	0,4	43	1,5
Baleares .....	19	0,6	9	0,3	28	0,9
Canarias .....	41	1,4	14	0,5	55	1,8
Cantabria .....	13	0,4	7	0,2	20	0,7
Castilla-León .....	58	1,9	116	3,9	173	5,8
Castilla-La Mancha .....	301	10,1	69	2,3	370	12,4
Cataluña .....	207	7,0	103	3,5	311	10,4
Extremadura .....	188	6,3	130	4,4	318	10,7
Galicia .....	-	-	168	5,6	168	5,6
Madrid .....	4	0,1	17	0,6	21	0,7
Murcia .....	21	0,7	7	0,2	28	0,9
Navarra .....	109	3,7	14	0,5	123	4,1
País Vasco .....	8	0,3	8	0,3	16	0,5
La Rioja .....	42	1,4	-	-	42	1,4
C. Valenciana .....	272	9,1	178	6,0	450	15,1
<b>TOTAL NACIONAL .....</b>	<b>1.783</b>	<b>59,9</b>	<b>1.194</b>	<b>40,1</b>	<b>2.977</b>	<b>100,0</b>



## CA-28

SOLICITUDES AYUDAS A LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS  
POR SECTORES

Código Nacional de Actividades Económicas	Han solicitado ayudas de las administraciones públicas				Total	
	Sí		No			
		%		%		%
Producción Agrícola .....	60	2,4	60	2,4	120	4,9
Producción Ganadera .....	5	0,2			5	0,2
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	106	4,3	166	6,7	272	11,1
Captación, distribución y depuración de agua .....	11	0,5			11	0,5
Industrias de productos alimenticios .....	62	2,5	49	2,0	111	4,5
Fabricación de aceite de oliva .....	459	18,7	255	10,4	714	29,0
Sacrificio de ganado, preparación y con- servas de carne .....	7	0,3			7	0,3
Industrias lácteas .....	14	0,6	8	0,3	23	0,9
Industrias productos para la alimentación animal .....	27	1,1			27	1,1
Industria vinícola .....	264	10,7	194	7,9	458	18,6
Comercio al por mayor productos alimen- ticios .....	484	19,7	227	9,2	711	28,9
<b>TOTAL .....</b>	<b>1.500</b>	<b>61,0</b>	<b>958</b>	<b>39,0</b>	<b>2.458</b>	<b>100,0</b>

## CA-29

## REMUNERACION AL CAPITAL SOCIAL

		%
Sí .....	284	9,4
No .....	2.751	90,6
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.035</b>	<b>100,0</b>

## C.5. REMUNERACION AL CAPITAL SOCIAL:

C.5.a) El capital social de la cooperativa ¿se remunera a sus socios con un interés anual?

A.—Sí  B.—No

C.5.b) En caso afirmativo indique el tipo de interés: ..... %



CA-30

**AFILIACION A ORGANIZACIONES COOPERATIVAS.  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	Afiliada a federación de cooperativas				Total	
	Sí	%	No	%		%
Andalucía .....	258	8,6	373	12,5	631	21,1
Aragón .....	141	4,7	34	1,1	175	5,9
Asturias .....	22	0,7	22	0,7	43	1,4
Baleares .....	25	0,8	3	0,1	28	0,9
Canarias .....	30	1,0	19	0,6	50	1,7
Cantabria .....	13	0,4	7	0,2	20	0,7
Castilla-León .....	173	5,8	—	—	173	5,8
Castilla-La Mancha .....	164	5,5	207	6,9	370	12,4
Cataluña .....	217	7,3	103	3,5	321	10,7
Extremadura .....	94	3,1	217	7,2	311	10,4
Galicia .....	—	—	168	5,6	168	5,6
Madrid .....	17	0,6	4	0,1	21	0,7
Murcia .....	23	0,8	5	0,2	28	0,9
Navarra .....	96	3,2	27	0,9	123	4,1
País Vasco .....	39	1,3	—	—	39	1,3
La Rioja .....	42	1,4	—	—	42	1,4
C. Valenciana .....	357	11,9	93	3,1	450	15,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>1.711</b>	<b>57,2</b>	<b>1.282</b>	<b>42,8</b>	<b>2.993</b>	<b>100,0</b>

C.4.b) ¿Se encuentra su cooperativa afiliada a una federación de cooperativas?

A.—Sí  B.—No



## CA-31

**PROPORCION DE COOPERATIVAS QUE FORMAN PARTE  
DE ALGUNA DE SEGUNDO GRADO.  
DISTRIBUCION POR SECTORES**

Código Nacional de Actividades Económicas	Forma parte de alguna coop. de segundo grado				Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%
Producción Agrícola .....	73	2,9	47	1,9	120	4,8
Producción Ganadera .....	5	0,2	-	-	5	0,2
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	107	4,3	165	6,6	272	10,8
Captación, distribución y depuración de agua .....	-	-	11	0,4	11	0,4
Industrias de productos alimenticios .....	62	2,5	49	1,9	111	4,4
Fabricación de aceite de oliva .....	284	11,3	430	17,1	714	28,5
Sacrificio de ganado, preparación y con- servas de carne .....	-	-	7	0,3	7	0,3
Industrias lácteas .....	-	-	23	0,9	23	0,9
Industrias productos para la alimentación animal .....	12	0,5	14	0,6	27	1,1
Industria vinícola .....	272	10,9	186	7,4	458	18,3
Comercio al por mayor productos alimenticios .....	424	16,9	336	13,4	760	30,3
<b>TOTAL .....</b>	<b>1.239</b>	<b>49,4</b>	<b>1.268</b>	<b>50,6</b>	<b>2.507</b>	<b>100,0</b>

## C.4. INTERCOOPERACION:

C.4.a) ¿Forma parte su cooperativa de alguna cooperativa de segundo grado o de alguna entidad empresarial formada mayoritariamente por cooperativas?

A.-Sí  B.-No

En caso afirmativo indique el nombre y la actividad que desarrolla la entidad con la que se está asociado:

Tipo de cooperativa o de entidad empresarial:

- A.-Cooperativa de Crédito .....
- B.-Cooperativa de Servicios (Suministros) .....
- C.-Cooperativa de exportación .....
- D.-Otros tipos (especificar).....



CA-32

481

AGRARIAS

**PROPORCION DE COOPERATIVAS QUE FORMAN PARTE DE ALGUNA DE SEGUNDO GRADO. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	Forma parte de alguna coop. de segundo grado				Total	
	Sí	%	No	%		%
Andalucía .....	229	7,6	402	13,3	631	20,8
Aragón .....	131	4,3	44	1,4	175	5,8
Asturias .....	11	0,4	32	1,1	43	1,4
Baleares .....	19	0,6	6	0,2	25	0,8
Canarias .....	22	0,7	28	0,9	50	1,6
Cantabria .....	13	0,4	7	0,2	20	0,7
Castilla-León .....	-	-	231	7,6	231	7,6
Castilla-La Mancha .....	207	6,8	164	5,4	370	12,2
Cataluña .....	207	6,8	114	3,8	321	10,6
Extremadura .....	137	4,5	181	6,0	318	10,5
Galicia .....	-	-	168	5,5	168	5,5
Madrid .....	-	-	21	0,7	21	0,7
Murcia .....	12	0,4	17	0,5	28	0,9
Navarra .....	55	1,8	68	2,3	123	4,1
País Vasco .....	8	0,3	47	1,5	54	1,8
C. Valenciana .....	348	11,5	102	3,4	450	14,9
<b>TOTAL .....</b>	<b>1.399</b>	<b>46,2</b>	<b>1.630</b>	<b>53,8</b>	<b>3.028</b>	<b>100,0</b>

CA-33

**PROPORCION DE COOPERATIVAS CON GERENTE O DIRECTOR**

Posee un gerente o director	Sí	%
Sí .....	1.342	44,9
No .....	1.647	55,1
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.989</b>	<b>100,0</b>

CA-34

**NIVEL DE FORMACION DEL GERENTE**

Nivel de formación del gerente	Sí	%
Sin estudios .....	225	17,3
Estudios primarios .....	306	23,5
Bachillerato .....	397	30,5
Titulación universitaria .....	374	28,7
<b>TOTAL .....</b>	<b>1.302</b>	<b>100,0</b>

D.1. ¿Posee la cooperativa un gerente o director?

A.-Sí  B.-No



D.3 ¿Cuál es el nivel de formación del gerente?

A.-Sin estudios .....

B.-Estudios primarios .....

C.-Bachillerato .....

D.-Titulación universitaria .....


## CA-35

### PROPORCIÓN DE COOPERATIVAS CON GERENTE O DIRECTOR POR SECTORES

Código Nacional de Actividades Económicas	Posee un gerente o director				Total	
	Sí	%	No	%		%
Producción Agrícola .....	45	1,8	75	3,0	120	4,8
Producción Ganadera .....	5	0,2	-	-	5	0,2
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	124	5,0	148	5,9	272	10,9
Captación, distribución y depuración de agua .....	8	0,3	3	0,1	11	0,5
Industrias de productos alimenticios .....	40	1,6	64	2,6	103	4,1
Fabricación de aceite de oliva .....	156	6,2	544	21,8	700	28,0
Sacrificio de ganado, preparación y conservas de carne .....	7	0,3	-	-	7	0,3
Industrias lácteas .....	8	0,3	14	0,6	23	0,9
Industrias y productos para la alimentación animal .....	19	0,8	7	0,3	27	1,1
Industria vinícola .....	113	4,5	345	13,8	458	18,4
Comercio al por mayor productos alimenticios .....	470	18,9	299	12,0	769	30,8
<b>TOTAL</b> .....	<b>996</b>	<b>39,9</b>	<b>1.499</b>	<b>60,1</b>	<b>2.494</b>	<b>100,0</b>



CA-36

**NIVEL DE FORMACION DEL GERENTE. DISTRIBUCION POR SECTORES**

Código Nacional de Actividades Económicas	Nivel de formación del gerente											
	Sin estudios		Estudios prim.		Bachillerato		Titulación univer.		Total			
	Sí	%	No	%	Sí	%	Sí	%	Sí	%		
Producción Agrícola .....	-	-	23	2,4	21	2,2	-	-	45	4,6		
Producción Ganadera .....	-	-	-	-	-	-	5	0,5	5	0,5		
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	7	0,7	17	1,8	73	7,5	27	2,7	124	12,8		
Captación, distribución y depuración de agua .....	-	-	-	-	8	0,9	-	-	8	0,9		
Industrias de productos alimenticios .....	-	-	10	1,1	10	1,1	19	1,9	40	4,1		
Fabricación de aceite de oliva .....	8	0,9	41	4,2	49	5,0	57	5,9	156	16,0		
Sacrificio de ganado, preparación y conservas de carne .....	-	-	-	-	-	-	7	0,7	7	0,7		
Industrias lácteas .....	-	-	8	0,9	-	-	-	-	8	0,9		
Industrias productos para la alimentación animal .....	-	-	-	-	14	1,5	5	0,5	19	2,0		
Industria vinícola .....	-	-	48	4,9	32	3,3	33	3,4	113	11,7		
Comercio al por mayor productos alimenticios ...	26	2,6	94	9,7	161	16,6	164	16,9	445	45,9		
<b>TOTAL .....</b>	<b>41</b>	<b>4,3</b>	<b>242</b>	<b>25,0</b>	<b>370</b>	<b>38,1</b>	<b>317</b>	<b>32,6</b>	<b>971</b>	<b>100,0</b>		







CA-38

**GRADO DE INFORMATIZACION DE LA GESTION. DISTRIBUCION POR SECTORES**

Código Nacional de Actividades Económicas	Grado de informatización de la gestión						Total	
	La empresa no tiene ordenador		Otros medios		La empresa posee un ordenador			
	No	%	Sí	%	Sí	%		
Producción Agrícola .....	58	2,4	31	1,3	26	1,1	116	4,8
Producción Ganadera .....	-	-	-	-	5	0,2	5	0,2
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	156	6,4	37	1,5	79	3,2	272	11,2
Captación, distribución y depuración de agua .....	8	0,3	-	-	-	-	8	0,3
Industrias de productos alimenticios .....	30	1,2	10	0,4	71	2,9	111	4,6
Fabricación de aceite de oliva .....	154	6,3	207	8,5	338	13,9	700	28,8
Sacrificio de ganado, preparación y conservas de carne .....	-	-	-	-	7	0,3	7	0,3
Industrias lácteas .....	23	0,9	-	-	-	-	23	0,9
Industrias productos para la alimentación animal .....	14	0,6	7	0,3	5	0,2	27	1,1
Industria vinícola .....	211	8,7	89	3,6	158	6,5	458	18,9
Comercio al por mayor productos alimenticios .....	213	8,8	153	6,3	338	13,9	704	29,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>868</b>	<b>35,7</b>	<b>534</b>	<b>22,0</b>	<b>1.027</b>	<b>42,3</b>	<b>2.430</b>	<b>100,0</b>



CA-39

**SUPERFICIE DE CULTIVO DECLARADA POR TODOS LOS SOCIOS. VALORES MEDIOS**

<i>Media de la superficie de cultivo declarada por todos los socios</i>	
Núm. coop .....	2.313,0
Media .....	1.137,2
C.2.a) A título aproximado, indique la superficie de cultivo de los socios apuntada (declarada) por todos los socios a la cooperativa _____ hectáreas.	

CA-40

**SUPERFICIE DE CULTIVO DECLARADA POR TODOS LOS SOCIOS. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	<i>Media de la superficie de cultivo declarada por todos los socios</i>	
	Núm. coop.	Media
Andalucía .....	502	1.835,37
Aragón .....	122	2.483,56
Asturias .....	22	565,00
Baleares .....	19	1.026,67
Canarias .....	39	177,50
Cantabria .....	20	-
Castilla-León .....	231	317,50
Castilla-La Mancha .....	310	1.197,79
Cataluña .....	155	685,93
Extremadura .....	246	718,79
Galicia .....	168	-
Madrid .....	13	238,33
Murcia .....	25	1.130,53
Navarra .....	96	2.960,14
País Vasco .....	8	-
C. Valenciana .....	340	961,03
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.313</b>	<b>1.137,19</b>



CA-41

**SUPERFICIE DE CULTIVO DECLARADA POR TODOS  
LOS SOCIOS. DISTRIBUCION POR SECTORES**

<i>Código Nacional de Actividades Económicas</i>	<i>Media de la superficie de cultivo declarada por todos los socios</i>	
	<i>Núm. coop.</i>	<i>Media</i>
Producción Agrícola .....	54	1.885,4
Servicios Agrícolas y Ganaderos .....	136	958,51
Captación, distribución y depuración de agua .....	11	189,32
Industrias de productos alimenticios .....	69	197,84
Fabricación de aceite de oliva .....	584	1.737,7
Industrias lácteas .....	14	-
Industrias productos para la alimentación animal ....	27	-
Industria vinícola .....	404	1.548,8
Comercio al por mayor productos alimenticios .....	638	825,90
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>1.937</b>	<b>1.246,5</b>

CA-42

**BALANCES DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS  
(VALORES MEDIOS)  
(EN MILLONES DE PESETAS)**

<i>Conceptos</i>	<i>1986</i>		<i>1987</i>		<i>1988</i>	
	<i>Valor</i>	<i>%</i>	<i>Valor</i>	<i>%</i>	<i>Valor</i>	<i>%</i>
16. Inmovilizado neto .....	32,52	38,6	33,64	41,3	40,69	41,8
17. Existencias (Stocks) .....	14,73	17,4	10,80	13,3	12,99	13,4
18. Deudores .....	19,46	23,1	24,69	30,3	25,81	26,6
19. Cuentas financieras .....	17,20	20,4	10,71	13,1	16,88	17,4
20. Pérdidas del ej. ....	0,43	0,5	1,65	2,0	0,78	0,8
<b>27. TOTAL ACTIVO .....</b>	<b>84,34</b>	<b>100,0</b>	<b>81,49</b>	<b>100,0</b>	<b>97,15</b>	<b>100,0</b>
21. Capital .....	17,66	20,9	18,62	22,8	21,95	22,6
22. Reservas fondos .....	6,93	8,2	8,98	11,0	10,63	10,9
23. Subvención capital .....	1,34	1,6	1,34	1,7	2,08	2,2
24. Deudas med. larg. ....	13,39	15,9	10,10	12,4	12,27	12,6
25. Deudas corto .....	44,22	52,4	41,33	50,7	49,09	50,5
26. Beneficios ejercicio .....	0,80	1,0	1,12	1,4	1,13	1,2
<b>28. TOTAL PASIVO .....</b>	<b>84,34</b>	<b>100,0</b>	<b>81,49</b>	<b>100,0</b>	<b>97,15</b>	<b>100,0</b>



## CA-43

**CUENTAS DE EXPLOTACION  
DE LAS COOPERATIVAS AGRARIAS  
(VALORES MEDIOS)  
(EN MILLONES DE PESETAS)**

Conceptos	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1. Existencias iniciales .....	9,33	7,4	8,70	5,8	9,36	5,2
2. Compras .....	94,23	75,0	106,51	71,4	133,94	74,8
Liquid. Socios .....	4,48	3,6	11,21	7,5	10,14	5,7
3. Gastos personal .....	5,30	4,2	6,09	4,1	8,83	4,9
4. Gastos financieros .....	2,37	1,9	2,04	1,4	2,62	1,5
5. Tributos .....	0,13	0,1	0,09	0,0	0,36	0,2
6. Amortizaciones .....	1,39	1,1	1,80	1,2	2,37	1,3
7. Otros gastos .....	6,31	5,0	10,52	7,1	9,85	5,5
8. Provisiones .....	0,27	0,2	0,23	0,2	0,40	0,2
9. Resultados .....	1,78	1,5	2,01	1,3	1,23	0,7
<b>TOTAL DEBE .....</b>	<b>125,59</b>	<b>100,0</b>	<b>149,20</b>	<b>100,0</b>	<b>179,10</b>	<b>100,0</b>
10. Existencias finales .....	13,79	11,0	8,80	5,9	11,49	6,4
12. Ventas .....	107,18	85,3	135,94	91,1	161,93	90,4
13. Subvenciones .....	0,20	0,2	0,26	0,2	0,59	0,3
14. Otros ingresos .....	4,02	3,2	3,30	2,2	4,47	2,5
15. Resultados .....	0,40	0,3	0,90	0,6	0,62	0,4
<b>TOTAL HABER .....</b>	<b>125,59</b>	<b>100,0</b>	<b>149,20</b>	<b>100,0</b>	<b>179,10</b>	<b>100,0</b>



COOPERATIVAS DE CONSUMO

CC-1

NUMERO DE COOPERATIVAS DE CONSUMO

Comunidad Autónoma	Pob. dir.	Pob. estim.	%	Muestra	Cuest.	Niv. Infor. %
Andalucía .....	104	51	49,04	104	17	33,33
Aragón .....	20	11	55	20	5	45,45
Asturias .....	14	7	50	14	2	28,57
Baleares .....	10	10	100	10	2	20
Canarias .....	17	7	41,18	17	-	-
Cantabria .....	10	4	40	10	2	50
Castilla-León .....	52	20	38,46	52	1	5
Castilla-La Mancha ..	35	25	71,43	35	12	48
Cataluña .....	105	31	29,52	105	13	41,94
Extremadura .....	26	18	69,23	26	11	61,11
Galicia .....	43	21	48,84	43	1	4,76
Madrid .....	83	32	38,55	83	4	12,5
Murcia .....	13	7	53,85	13	2	28,57
Navarra .....	14	12	85,71	14	4	33,33
País Vasco .....	107	33	30,84	107	16	48,48
La Rioja .....	5	3	60	5	1	33,33
C. Valenciana .....	85	47	55,29	85	20	42,55
TOTAL .....	743	339	-	743	113	-

- Proporción de población estimada sobre el directorio  $339/743 = 45,62\%$
- Proporción de la muestra sobre el directorio  $100\%$
- Error al estimar la población al 95,5 de confianza  $\leq \pm 8,67\%$
- Proporción de respuesta sobre la muestra  $113/753 = 15,2\%$
- Muestra efectiva  $339$
- No respuesta  $(339-113)/339 = 66,66\%$
- Proporción de contactos telefónicos sobre la muestra  $117/743 = 13,46\%$
- Proporción sobre la muestra efectiva  $117/339 = 34,51\%$
- Proporción de respuestas sobre población estimada  $113/339 = 33,33\%$
- Error para los resultados nacionales  $\leq \pm 7,68\%$

Notas:

- (1) Los datos reflejados en los cuadros no incluyen información alguna sobre las siete entidades existentes en Canarias.
- (2) No se incluye la información correspondiente a EROSKI y CONSUM. Dicha información queda reflejada en el monográfico sobre cooperativas de consumo.



## CC-2 COOPERATIVAS DE CONSUMO

## DISTRIBUCION DE COOPERATIVAS POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	N.º	%
Andalucía .....	51	15,4
Aragón .....	11	3,3
Asturias .....	7	2,1
Baleares .....	10	3,0
Cantabria .....	4	1,2
Castilla-León .....	20	6,0
Castilla-La Mancha .....	25	7,5
Cataluña .....	31	9,3
Extremadura .....	18	5,4
Galicia .....	21	6,3
Madrid .....	32	9,6
Murcia .....	7	2,1
Navarra .....	12	3,6
País Vasco .....	33	9,9
La Rioja .....	3	0,9
C. Valenciana .....	47	14,2
<b>TOTAL</b> .....	<b>332</b>	<b>100,0</b>

Excepto Canarias.

## A.2. LOCALIZACION:

Dirección Postal: \_\_\_\_\_ Tfno: \_\_\_\_\_  
 Localidad: \_\_\_\_\_  
 Provincia: \_\_\_\_\_  
 Comunidad Autónoma: \_\_\_\_\_

(1) Los datos reflejados en los cuadros no incluyen información alguna sobre las siete entidades existentes en Canarias.  
 (2) No se incluye la información correspondiente a EROSKI y CONSAL. Dicha información queda reflejada en el monográfico sobre cooperativas de consumo.



NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	N.º de establecimientos				Total	Media	Superf. de los establ. destinados a la venta
	I	2 ó 3	4 o más	%			
Andalucía .....	30	9	9	2,8	48	15,1	850,44
Aragón .....	7	4	—	1,2	11	3,5	203,33
Asturias .....	4	—	—	—	4	1,1	90,00
Baleares .....	5	—	5	—	10	3,1	1.180,00
Cantabria .....	4	—	—	—	4	1,3	380,00
Castilla-León .....	20	—	—	—	20	6,3	150,00
Castilla-La Mancha .....	23	2	—	0,7	25	7,8	226,91
Cataluña .....	26	—	5	—	31	9,7	631,92
Extremadura .....	16	2	—	0,5	18	5,7	222,18
Galicia .....	21	—	—	—	21	6,6	100,00
Madrid .....	32	—	—	—	32	10,0	182,00
Murcia .....	7	—	—	—	7	2,2	115,00
Navarra .....	12	—	—	—	12	3,8	2.475,00
País Vasco .....	22	2	4	0,7	29	9,0	1.588,00
La Rioja .....	—	3	—	0,9	3	0,9	600,00
C. Valenciana .....	38	5	2	1,5	45	14,0	313,16
TOTAL .....	267	26	26	8,2	319	100,0	564,92

Excepto Canarias.

A.5. DIMENSION

- A.5.a) ¿Con cuántos establecimientos comenzó su actividad la empresa? .....
- A.5.b) ¿Cuántos establecimientos tienen abiertos actualmente? .....
- A.5.c) ¿Cuál es la superficie total ocupada por los establecimientos destinados a la venta? .....
- A.5.d) ¿La empresa tiene puntos de venta fuera de la localidad donde radica su domicilio social? .....

A.—Sí  B.—No



CC-4

**DISTRIBUCION DE VENTAS POR TIPO DE PRODUCTOS**

Tipo de productos	N.º de Entidades	% Sobre ventas totales
Alimenticios .....	237	55,76
Limpieza y otros artículos hogar .....	237	22,80
Otros productos .....	237	21,44

Y 21) En cualquier otro caso que no sea el que se indica en el inciso anterior.  
 Y 22) En cualquier otro caso que no sea el que se indica en el inciso anterior.  
 Y 23) En cualquier otro caso que no sea el que se indica en el inciso anterior.  
 Y 24) En cualquier otro caso que no sea el que se indica en el inciso anterior.  
 Y 25) En cualquier otro caso que no sea el que se indica en el inciso anterior.

**DIVISION**

División	503	810	52	83	50	81	310	1000
TOTAL	503	810	52	83	50	81	310	1000
C. Alimenticia	29	118	2	12	5	65	52	146
C. Limpieza	33	60	3	6	4	14	23	60
C. Otros	15	78	1	8	1	2	13	37
C. Alimentos	3	35	1	3	1	1	3	10
C. Limpieza	25	100	1	10	1	12	25	100
C. Otros	51	60	1	6	1	1	31	60
C. Alimentos	10	21	1	2	1	1	18	21
C. Limpieza	50	81	1	8	2	14	31	81
C. Otros	22	35	1	3	1	1	22	35
C. Alimentos	20	62	1	6	1	1	20	62
C. Limpieza	4	17	1	1	1	1	4	17
C. Otros	2	16	1	1	1	1	2	16
C. Alimentos	4	11	1	1	1	1	4	11
C. Limpieza	3	14	1	1	1	1	3	14
C. Otros	20	61	0	6	0	5	18	61

División	503	810	52	83	50	81	310	1000
C. Alimenticia	29	118	2	12	5	65	52	146
C. Limpieza	33	60	3	6	4	14	23	60
C. Otros	15	78	1	8	1	2	13	37
C. Alimentos	3	35	1	3	1	1	3	10
C. Limpieza	25	100	1	10	1	12	25	100
C. Otros	51	60	1	6	1	1	31	60
C. Alimentos	10	21	1	2	1	1	18	21
C. Limpieza	50	81	1	8	2	14	31	81
C. Otros	22	35	1	3	1	1	22	35
C. Alimentos	20	62	1	6	1	1	20	62
C. Limpieza	4	17	1	1	1	1	4	17
C. Otros	2	16	1	1	1	1	2	16
C. Alimentos	4	11	1	1	1	1	4	11
C. Limpieza	3	14	1	1	1	1	3	14
C. Otros	20	61	0	6	0	5	18	61



CC-5  
**NUMERO DE TRABAJADORES. DISTRIBUCION POR INTERVALOS Y COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	N.º de trabajadores												N.º actual de trabajadores			
	Menos de 5		5-9		10-19		20-49		50-99		100-199			200-499		
	Entid.	%	Entid.	%	Entid.	%	Entid.	%	Entid.	%	Entid.	%		Entid.	%	
Andalucía.....	24	7,5	6	1,9	9	2,8	9	2,8	3	0,9	-	-	-	-	51	14,06
Aragón.....	11	3,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11	3,67
Baleares.....	5	1,6	-	-	-	-	5	1,6	-	-	-	-	-	-	10	13,50
Cantabria.....	-	-	4	1,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	7,00
Castilla-León.....	20	6,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20	2,00
Castilla-La Mancha.....	17	5,2	8	2,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25	3,58
Cataluña.....	23	7,2	-	-	3	0,8	3	0,8	3	0,8	-	-	-	-	31	11,67
Extremadura.....	11	3,6	5	1,5	2	0,5	-	-	-	-	-	-	-	-	18	4,00
Galicia.....	-	-	-	-	-	-	21	6,6	-	-	-	-	-	-	21	7,00
Madrid.....	32	10,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	32	1,00
Murcia.....	7	2,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	1,50
Navarra.....	3	0,9	6	1,9	-	-	3	0,9	-	-	-	-	-	-	12	12,25
País Vasco.....	7	2,1	7	2,1	4	1,4	4	1,4	4	1,4	2	0,7	2	0,7	31	43,57
La Rioja.....	-	-	-	-	3	0,9	-	-	-	-	-	-	-	-	3	13,00
C. Valenciana.....	33	10,3	9	2,9	2	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	45	3,11
<b>TOTAL.....</b>	<b>193</b>	<b>60,2</b>	<b>66</b>	<b>20,7</b>	<b>23</b>	<b>7,2</b>	<b>24</b>	<b>7,5</b>	<b>10</b>	<b>3,1</b>	<b>2</b>	<b>0,7</b>	<b>2</b>	<b>0,7</b>	<b>320</b>	<b>10,42</b>

Excepto Asturias y Canarias.

**A.6. CREACION DE EMPLEO:**

A.6.a) El número de trabajadores no eventuales que tuvo la empresa en el momento de su fundación fue de .....

A.6.b) El número actual de trabajadores asciende a: .....

A.6.c) ¿Acostumbra la cooperativa a contratar trabajadores asalariados en régimen eventual? .....

A.—Sí  B.—No

A.6.d) Si la respuesta a la pregunta anterior fue afirmativa, ¿cuántos trabajadores asalariados en régimen eventual contrató durante 1988?: \_\_\_\_\_ trabajadores.



CC-6

**NUMERO DE TRABAJADORES. DISTRIBUCION SEGUN EDAD Y SEXO**

	N.º
Hombres menores de 25 años .....	117,00
Hombres entre 25 y 45 años .....	764,00
Hombres mayores de 45 años .....	397,00
<b>TOTAL TRABAJADORES HOMBRES .....</b>	<b>1.278,78</b>
Mujeres menores de 25 años .....	259,00
Mujeres entre 25 y 45 años .....	868,00
Mujeres mayores de 45 años .....	155,00
<b>TOTAL TRABAJADORES MUJERES .....</b>	<b>1.282,02</b>

B.1. COMPOSICION POR EDAD Y SEXO DE LOS TRABAJADORES: Hágase la distribución de los trabajadores no eventuales de la cooperativa según edad y sexo en el momento actual.

Intervalos de edad	N.º de trabajadores	
	Hombres	Mujeres
A.-Menos de 25 años .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
B.-Entre 25 y 45 años (inclusive) .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
C.-Más de 45 años .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>

CC-7

**NIVEL DE ANTIGÜEDAD EN EL EMPLEO**

	N.º
Trabajadores menos de 2 años de antigüedad .....	326,00
Trabajadores más de 2 años de antigüedad .....	1.982,00
<b>TOTAL TRABAJADORES .....</b>	<b>2.308,03</b>

B.2. NIVEL DE ANTIGÜEDAD: Hágase la distribución de los trabajadores no eventuales según antigüedad en la cooperativa en el momento actual.

	N.º de trabajadores
A.-Menos de dos años .....	<input type="text"/>
B.-Más de dos años .....	<input type="text"/>



CC-8

NUMERO DE SOCIOS. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	N.º socios actualmente		N.º socios en el momento de la fundación	
	N.º coop.	Media	N.º coop.	Media
Andalucía .....	48	1.389,31	48	730,00
Aragón .....	7	462,50	7	165,00
Asturias .....	7	315,50	7	179,00
Baleares .....	10	1.465,00	10	188,00
Cantabria .....	4	500,00	4	300,00
Castilla-León .....	20	130,00	20	100,00
Castilla-La Mancha .....	25	372,75	25	271,18
Cataluña .....	28	995,30	28	318,50
Extremadura .....	18	391,91	18	299,55
Galicia .....	21	2.000,00	21	100,00
Madrid .....	32	343,25	32	185,50
Murcia .....	7	190,00	7	30,00
Navarra .....	12	576,25	12	393,33
País Vasco .....	26	2.673,67	26	976,67
La Rioja .....	3	955,00	3	885,00
C. Valenciana .....	47	387,85	47	209,74
<b>TOTAL</b> .....	<b>316</b>	<b>913,76</b>	<b>316</b>	<b>338,71</b>

Excepto Canarias.

C.1. PUERTAS ABIERTAS:

- C.1.a) Indique el número de socios existentes en la cooperativa en el momento de la fundación: \_\_\_\_\_ socios.
- C.1.b) Indique el número de socios que actualmente tiene la cooperativa: \_\_\_\_\_ socios.



CC-9

**PROPORCION DE COOPERATIVAS CON GERENTE O DIRECTOR**

<i>Posee un gerente o director</i>	<i>Entidades</i>	<i>%</i>
Sí .....	187	58,3
No .....	134	41,7
<b>TOTAL .....</b>	<b>321</b>	<b>100,0</b>

**COOPERATIVAS CON GERENTE**

<b>Contrato laboral</b>	<b>102</b>	<b>54,5</b>
Sí .....	85	45,5
No .....	187	100,0
<b>TOTAL .....</b>		

<b>Socio</b>	<b>122</b>	<b>65,1</b>
Sí .....	65	34,9
No .....	187	100,0
<b>TOTAL .....</b>		

<b>Otra</b>	<b>7</b>	<b>3,5</b>
Sí .....	181	96,5
No .....	187	100,0
<b>TOTAL .....</b>		

<b>Nivel de formación</b>	<b>3</b>	<b>1,7</b>
Sin estudios .....	102	55,9
Estudios primarios .....	38	20,9
Bachillerato .....	39	21,5
Titulación universitaria .....	182	100,0
<b>TOTAL .....</b>		

- D.1. ¿Posee la cooperativa un gerente o similiar?  
 A.-Sí                       B.-No
- D.2. ¿Qué relación guarda con la cooperativa?  
 A.-Contrato laboral .....   
 B.-Socio .....   
 C.-Otra .....
- D.3. ¿Cuál es su nivel de formación?  
 A.-Sin estudios .....   
 B.-Estudios primarios .....   
 C.-Bachillerato .....   
 D.-Titulación universitaria .....



CC-10

**NIVEL DE GESTION E INFORMATIZACION**

<i>Existe un plan de gestión</i>	<i>Entidades</i>	<i>%</i>
Sí.....	178	58,3
No.....	128	41,7
<b>TOTAL .....</b>	<b>306</b>	<b>100,0</b>
<b>Grado de informatización de la gestión</b>		
La empresa no tiene ordenador .....	89	28,7
Informatizada por otros medios .....	116	37,2
La empresa posee ordenador .....	100	32,1
Otros .....	6	2,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>311</b>	<b>100,0</b>

D.4. ¿Existe en la cooperativa un plan de gestión? (Se entiende por plan de gestión aquel documento de trabajo aprobado por el Consejo Rector o la Asamblea en el que se detallan, entre otros elementos, los presupuestos de explotación y tesorería, los balances provisionales, etc...)

A.-Sí  B.-No

D.5. Respecto al grado de informatización de la gestión de la empresa:

- A.-La empresa no tiene ordenador .....
- B.-La empresa no tiene ordenador pero su gestión se encuentra informatizada por otros medios .....
- C.-La empresa posee un ordenador .....
- D.-Otros (especificar) .....



## AFILIACION A ORGANIZACIONES COOPERATIVAS

CC-11

## DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Afiliada a una federación			
	Sí		No	
	Entidades	%	Entidades	%
Andalucía .....	27	8,4	24	7,5
Aragón .....	4	1,1	7	2,3
Asturias .....	4	1,1	4	1,1
Baleares .....	10	3,1	-	-
Cantabria .....	4	1,2	-	-
Castilla-León .....	-	-	20	6,2
Castilla-La Mancha .....	15	4,5	10	3,2
Cataluña .....	23	7,2	8	2,4
Extremadura .....	3	1,0	15	4,6
Galicia .....	21	6,5	-	-
Madrid .....	16	5,0	16	5,0
Murcia .....	4	1,1	4	1,1
Navarra .....	12	3,7	-	-
País Vasco .....	13	4,1	9	2,7
La Rioja .....	-	-	3	0,9
C. Valenciana .....	21	6,6	26	8,1
<b>TOTAL .....</b>	<b>176</b>	<b>54,9</b>	<b>145</b>	<b>45,1</b>

Excepto Canarias.

C.3.b) ¿Se encuentra su cooperativa afiliada a una federación de cooperativas?:

A.-Sí

B.-No



CONSUMO

**PROPORCION DE COOPERATIVAS QUE FORMAN PARTE DE UNA DE SEGUNDO GRADO**

Comunidad Autónoma	Forma parte de alguna de 2.º grado			
	Sí		No	
	Entidades	%	Entidades	%
Andalucía .....				
Aragón .....	3	1,0		
Asturias .....	4	1,2	45	14,4
Baleares .....	-	-	4	1,2
Cantabria .....	-	-	7	2,2
Castilla-León .....	(4)	1,3	10	3,2
Castilla-La Mancha .....	-	-	-	-
Cataluña .....	4	1,3	20	6,4
Extremadura .....	8	2,5	21	6,7
Galicia .....	2	0,5	23	7,4
Madrid .....	(21)	6,7	16	5,3
Murcia .....	16	5,1	-	-
Navarra .....	-	-	16	5,1
País Vasco .....	3	1,0	7	2,2
La Rioja .....	4	1,4	9	2,9
C. Valenciana .....	-	-	15	4,9
TOTAL .....	7	2,3	3	1,0
Excepto Canarias.	76	24,2	236	75,8

**C.3. INTERCOOPERACION:**

C.3.A) ¿Forma parte su cooperativa de alguna cooperativa de segundo grado o de alguna entidad empresarial formada mayoritariamente por cooperativas?

A.-Sí

B.-No

- 
- 
- 
- 
-



CC-13

**PROPORCION DE COOPERATIVAS QUE HAN SOLICITADO AYUDAS A LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS**

<i>Han solicitado ayudas de las administraciones públicas</i>	<i>Entidades</i>	<i>%</i>
Sí.....	76	24,0
No.....	240	76,0
<b>TOTAL.....</b>	<b>315</b>	<b>100,0</b>

**COOPERATIVAS QUE NO HAN SOLICITADO AYUDA A LA ADMINISTRACION PUBLICA**

<i>Concepto</i>	<i>Entidades</i>	<i>%</i>
<b>No la necesitó</b>	<b>125</b>	<b>53,6</b>
Sí.....	108	46,4
<b>Falta de información</b>	<b>99</b>	<b>42,5</b>
Sí.....	134	57,5
<b>No cumplir algún requisito</b>	<b>2</b>	<b>0,7</b>
Sí.....	231	99,3
<b>Otros</b>	<b>26</b>	<b>11,1</b>
Sí.....	207	88,9
<b>TOTAL.....</b>	<b>233</b>	<b>100,0</b>

D.6. ¿Han solicitado alguna ayuda de las que concede específicamente al cooperativismo cualquiera de las administraciones públicas?

A.-Sí  B.-No

D.7. En caso negativo, indique las causas de ello:

- A.-No la necesitó .....
- B.-Falta de información .....
- C.-No cumplir algún requisito (S. Social, fiscal) .....
- D.-Otros (especificar) .....

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>



CC-14

**DISTRIBUCION DEL DESTINO DEL FONDO DE EDUCACION Y PROMOCION COOPERATIVA**

Concepto	Entidades	%
Aún no se ha aplicado		
Sí.....	118	41,4
No.....	167	58,6
<b>TOTAL</b> .....	<b>285</b>	<b>100,0</b>
Formación de los socios y empleados		
Sí.....	83	29,3
No.....	201	70,7
<b>TOTAL</b> .....	<b>285</b>	<b>100,0</b>
Ayuda a entidades culturales		
Sí.....	95	33,3
No.....	190	66,7
<b>TOTAL</b> .....	<b>285</b>	<b>100,0</b>
Comidas de confraternización entre los socios		
Sí.....	47	16,6
No.....	237	83,4
<b>TOTAL</b> .....	<b>285</b>	<b>100,0</b>
Otros		
Sí.....	32	11,4
No.....	252	88,6
<b>TOTAL</b> .....	<b>285</b>	<b>100,0</b>

C.2. EDUCACION: Indique el destino más usual y en mayor cuantía del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa:

- A.-Aún no se ha aplicado.....
- B.-Formación de los socios y empleados.....
- C.-Ayuda a entidades culturales, deportivas, etc. ....
- D.-Comidas de confraternización socios.....
- E.-Otros (especificar) .....



## CC-15

## POLITICA DE INVERSIONES

Concepto	Entidades	%
<b>Asesoramiento en investigación y desarrollo</b>		
Sí .....	86	27,2
No .....	231	72,8
<b>TOTAL</b> .....	<b>317</b>	<b>100,0</b>
<b>Asesoramiento en marketing o publicidad</b>		
Sí .....	45	14,1
No .....	273	85,9
<b>TOTAL</b> .....	<b>318</b>	<b>100,0</b>
<b>Realiza algún tipo de publicación</b>		
Sí .....	50	15,3
No .....	274	84,7
<b>TOTAL</b> .....	<b>324</b>	<b>100,0</b>
<b>Cursos de formación para el personal</b>		
Sí .....	59	17,9
No .....	270	82,1
<b>TOTAL</b> .....	<b>328</b>	<b>100,0</b>
<b>Viajes para conocer otras experiencias del sector</b>		
Sí .....	84	25,6
No .....	244	74,4
<b>TOTAL</b> .....	<b>328</b>	<b>100,0</b>
<b>Estudios o trabajos de colaboración con otras cooperativas</b>		
Sí .....	74	22,6
No .....	254	77,4
<b>TOTAL</b> .....	<b>328</b>	<b>100,0</b>

## A.9. POLITICA DE INVERSIONES:

A.9.a) ¿La cooperativa cuenta de forma regular con un asesoramiento en investigación y desarrollo, bien sea por departamento propio o externo?:

A.-Sí  B.-No

A.9.b) ¿La cooperativa cuenta de forma regular con un asesoramiento en marketing o publicidad, bien sea por el departamento propio o externo?:

A.-Sí  B.-No

A.9.c) ¿Realiza algún tipo de publicación (revista, folletos, etc.) destinada a la información del consumidor?

A.-Sí  B.-No

A.9.d) Indique si los trabajadores y socios asisten habitualmente a algunas de las siguientes actividades:

- Cursos de formación para el personal de la cooperativa.....
- Viajes para conocer otras experiencias del sector.....
- Estudios o trabajos de colaboración con otras cooperativas.



**COOPERATIVAS DE CONSUMO-COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	¿Son también cooperativas de trabajo asociado?			
	Sí		No	
	Entidades	%	Entidades	%
Andalucía .....				
Aragón .....	3	0,9		
Asturias .....			45	13,7
Baleares .....			11	3,3
Cantabria .....			7	2,1
Castilla-León .....			10	3,0
Castilla-La Mancha .....			4	1,2
Cataluña .....			20	6,1
Extremadura .....	8	2,4	25	7,6
Galicia .....			23	7,1
Madrid .....	21	6,4	18	5,5
Murcia .....			-	-
Navarra .....			32	9,7
Pais Vasco .....			7	2,1
La Rioja .....			12	3,6
C. Valenciana .....			33	10,0
TOTAL .....	5	1,4	3	0,9
	36	11,1	42	12,9
			293	88,9

Excepto Canarias.



## CC-17

## VARIABLES RELEVANTES DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	N.º Entidades	N.º Socios (en miles)	N.º actual trabajadores	Establ. abiertos actualmente	Superficie de los establ. destinados a la venta	Ventas (en mi- llones)
Andalucía .....	51	1,39	14,06	2,94	850,44	430,98
Aragón .....	11	0,46	3,67	1,33	203,33	53,78
Asturias .....	7	0,32	-	1,00	90,00	-
Baleares .....	10	1,47	13,50	3,50	1.180,00	-
Cantabria .....	4	0,50	7,00	1,00	380,00	-
Castilla-León .....	20	0,13	2,00	1,00	150,00	-
Castilla-La Mancha .....	25	0,37	3,58	1,17	226,91	36,34
Cataluña .....	31	1,00	11,67	1,58	631,92	27,44
Extremadura .....	18	0,39	4,00	1,18	222,18	65,20
Galicia .....	21	2,00	7,00	1,00	100,00	-
Madrid .....	32	0,34	1,00	0,50	182,00	8,70
Murcia .....	7	0,19	1,50	1,00	115,00	31,76
Navarra .....	12	0,58	12,25	1,00	2.475,00	785,40
País Vasco .....	33	2,67	43,57	1,62	1.588,00	-
La Rioja .....	3	0,96	13,00	2,00	600,00	-
C. Valenciana .....	47	0,39	3,11	2,53	313,16	66,89
TOTAL .....	332	0,91	10,42	1,69	564,92	176,97
Excepto Canarias.						



CC-18

**BALANCES DE LAS COOPERATIVAS DE CONSUMO**  
(VALORES MEDIOS)  
(EN MILLONES DE PESETAS)

Conceptos	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
16. Inmovilizado neto .....	13,46	38,79	16,74	38,73	19,78	29,27
17. Existencias (Stocks) .....	5,37	15,47	5,32	12,31	18,03	26,64
18. Deudores .....	11,88	34,24	16,72	38,68	19,92	29,47
19. Cuentas financieras .....	3,87	11,16	3,47	8,02	9,02	13,34
20. Pérdidas del ej. ....	0,11	0,34	0,97	2,26	0,81	1,28
<b>27. TOTAL ACTIVO .....</b>	<b>34,69</b>	<b>100,00</b>	<b>43,22</b>	<b>100,00</b>	<b>67,56</b>	<b>100,00</b>
21. Capital .....	8,27	23,83	11,55	26,72	12,63	18,69
22. Reservas fondos .....	6,03	17,38	6,94	16,06	7,76	11,50
23. Subvención capital .....	-	-	0,02	0,07	0,02	0,05
24. Deudas med. larg. ....	4,46	12,86	5,20	12,03	5,53	8,18
25. Deudas corto .....	15,24	43,86	18,98	43,91	41,08	60,79
26. Beneficios ejercicio .....	0,69	2,07	0,53	1,20	0,54	0,79
<b>28. TOTAL PASIVO .....</b>	<b>34,69</b>	<b>100,00</b>	<b>43,22</b>	<b>100,00</b>	<b>67,56</b>	<b>100,00</b>



## CC-19

**CUENTAS DE EXPLOTACION DE LAS COOPERATIVAS  
DE CONSUMO  
(VALORES MEDIOS)  
(EN MILLONES DE PESETAS)**

Conceptos	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1. Existencias iniciales .....	9,53	8,79	15,30	11,49	29,67	13,93
2. Compras .....	85,02	78,37	102,57	76,88	156,49	73,45
Liquid. Socios .....	0,62	0,57	0,90	0,67	0,10	0,06
3. Gastos personal .....	7,04	6,49	8,85	6,63	15,72	7,37
4. Gastos financieros .....	1,43	1,31	2,08	1,56	1,88	0,88
5. Tributos .....	0,18	0,17	0,04	0,03	0,09	0,04
6. Amortizaciones .....	0,84	0,78	1,14	0,85	1,20	0,54
7. Otros gastos .....	3,05	2,81	1,90	1,42	6,75	31,7
8. Provisiones .....	0,09	0,08	0,12	0,08	0,02	-
9. Resultados .....	0,69	0,63	0,53	0,39	0,54	0,26
<b>TOTAL DEBE .....</b>	<b>108,49</b>	<b>100,00</b>	<b>133,43</b>	<b>100,00</b>	<b>213,06</b>	<b>100,00</b>
10. Existencias finales .....	12,67	11,68	18,39	13,78	30,52	14,32
12. Ventas .....	95,43	87,96	113,67	85,21	176,97	83,06
13. Subvenciones .....	-	-	0,05	0,03	3,14	1,47
14. Otros ingresos .....	0,28	0,26	0,35	0,26	1,62	0,76
15. Resultados .....	0,11	0,10	0,97	0,72	0,81	0,39
<b>TOTAL HABER .....</b>	<b>108,49</b>	<b>100,00</b>	<b>133,43</b>	<b>100,00</b>	<b>213,06</b>	<b>100,00</b>



## COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO C.T.A.

## CTA-1

## NUMERO DE COOPERATIVAS

Comunidad Autónoma	Pob. dir.	Pob. est.	%	Muestra	Cuestión	Niv. inf.%
Andalucía .....	4.618	1.997	43,24	792	191	9,56
Aragón .....	285	158	55,32	47	40	25,32
Asturias .....	233	121	51,83	82	27	22,31
Baleares .....	147	43	29,31	58	5	11,63
Canarias .....	174	67	38,24	34	12	17,91
Cantabria .....	92	28	30,09	42	3	10,71
Castilla-León .....	739	514	69,62	158	45	8,75
Castilla-La Mancha .....	1.020	307	30,09	216	21	6,84
Cataluña .....	2.757	1.073	38,92	677	110	10,25
Extremadura .....	526	219	41,67	120	46	21,00
Galicia .....	436	149	34,16	101	2	1,34
Madrid .....	1.260	463	36,77	291	39	8,42
Murcia .....	584	239	40,85	153	42	17,57
Navarra .....	61	27	44,12	34	8	29,63
País Vasco .....	543	331	60,89	179	70	21,15
La Rioja .....	69	28	40,74	27	13	46,43
C. Valenciana .....	1.415	502	35,49	286	43	8,57
	14.959	6.266		3.297	717	11,44

Proporción población estimada sobre directorio:  $6.266/14.959=41,89\%$

Fracción de muestreo:  $3.297/6.266=52,62\%$

Error en la estimación de la población al 95,5 de confianza  $\leq \pm 1,54\%$

Proporción de respuestas  $717/3.297=21,75\%$

Muestra efectiva: 1.381

No respuesta:  $1.381 - 717/1.381=48,08\%$

Proporción de contactos telefónicos sobre la muestra:  $382/3.297=11,59\%$

Proporción de contactos telefónicos sobre la muestra efectiva:  $382/1.381=27,66\%$

Proporción de información sobre población estimada:  $717/6.266=11,44\%$

Error de los resultados a nivel nacional  $\leq 3,51\%$



CTA-2  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	CTA	%
Andalucía .....	1997	
Aragón .....	158	31,9
Asturias .....	121	2,5
Baleares .....	43	1,9
Canarias .....	67	0,7
Cantabria .....	28	1,1
Castilla-León .....	514	0,4
Castilla-La Mancha .....	307	8,2
Cataluña .....	1.073	4,9
Extremadura .....	219	17,1
Galicia .....	149	3,5
Madrid .....	463	2,4
Murcia .....	239	7,4
Navarra .....	27	3,8
Pais Vasco .....	331	0,4
La Rioja .....	28	5,3
C. Valenciana .....	502	0,4
<b>TOTAL .....</b>	<b>6.266</b>	<b>100,0</b>

**A.2. LOCALIZACION**

Dirección Postal.....: \_\_\_\_\_ Tfno.: \_\_\_\_\_  
 Localidad.....: \_\_\_\_\_  
 Provincia.....: \_\_\_\_\_  
 Comunidad Autónoma: \_\_\_\_\_



CTA-3

DISTRIBUCION POR SECTORES

Sector	CTA	%
1. Agrario .....		
2. Ind. del vidrio .....	349	8,4
3. Productos metálicos .....	72	1,7
4. Maquinaria .....	233	5,6
5. Construcción .....	114	2,7
6. Madera, corcho y m. ....	473	11,4
7. Ind. de la confección .....	318	7,6
8. Educación e invest. ....	522	12,5
9. Cuero y calzado .....	298	7,2
10. Artes gráficas .....	54	1,3
11. Hostelería y rest. ....	97	2,3
12. Sanidad .....	119	2,9
13. Limpieza .....	74	1,8
14. Serv. Prest. a emp. ....	75	1,8
15. Reparaciones .....	67	1,6
16. Comercio al por mayor .....	281	6,8
17. Comercio al por menor .....	83	2,0
18. Transporte .....	98	2,4
19. Varios .....	124	3,0
	710	17,1
TOTAL .....	4.163	100,0

(\*) Excepto Cataluña

A.4. ACTIVIDAD:

Indique el Código Nacional de Actividades Económicas (C.N.A.E.) de su cooperativa: \_\_\_\_\_



CTA-4

DISTRIBUCION SEGUN AÑOS DE CONSTITUCION

Año de constitución	CTA	%
Antes de 1960 .....	136	2,2
61-70 .....	322	5,2
71-80 .....	1.005	16,3
Después de 1980 .....	4.693	76,2
<b>TOTAL</b> .....	<b>6.155</b>	<b>100,0</b>

A.3. ANTIGÜEDAD: Indique el año en el que la cooperativa comenzó su actividad:

Año	Actividad
19	Actividad
20	Actividad
21	Actividad
22	Actividad
23	Actividad
24	Actividad
25	Actividad
26	Actividad
27	Actividad
28	Actividad
29	Actividad
30	Actividad
31	Actividad
32	Actividad
33	Actividad
34	Actividad
35	Actividad
36	Actividad
37	Actividad
38	Actividad
39	Actividad
40	Actividad
41	Actividad
42	Actividad
43	Actividad
44	Actividad
45	Actividad
46	Actividad
47	Actividad
48	Actividad
49	Actividad
50	Actividad
51	Actividad
52	Actividad
53	Actividad
54	Actividad
55	Actividad
56	Actividad
57	Actividad
58	Actividad
59	Actividad
60	Actividad
61	Actividad
62	Actividad
63	Actividad
64	Actividad
65	Actividad
66	Actividad
67	Actividad
68	Actividad
69	Actividad
70	Actividad
71	Actividad
72	Actividad
73	Actividad
74	Actividad
75	Actividad
76	Actividad
77	Actividad
78	Actividad
79	Actividad
80	Actividad
81	Actividad
82	Actividad
83	Actividad
84	Actividad
85	Actividad
86	Actividad
87	Actividad
88	Actividad
89	Actividad
90	Actividad
91	Actividad
92	Actividad
93	Actividad
94	Actividad
95	Actividad
96	Actividad
97	Actividad
98	Actividad
99	Actividad
100	Actividad



## CTA-5

## DISTRIBUCION SEGUN AÑO DE CONSTITUCION Y COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Intervalos del año de creación de la cooperativa											
	Hasta 31-12-86		1987		1988		1989		1990		Total	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
Andalucía .....	1.321	21,5	260	4,2	218	3,5	125	2,0	52	0,8	1.976	32,1
Aragón .....	121	2,0	4	0,1	24	0,4	-	-	-	-	150	2,4
Asturias .....	85	1,4	13	0,2	22	0,4	-	-	-	-	121	2,0
Baleares .....	26	0,4	9	0,1	-	-	-	-	-	-	34	0,6
Canarias .....	50	0,8	6	0,1	-	-	-	-	6	0,1	61	1,0
Cantabria .....	28	0,5	-	-	-	-	-	-	-	-	28	0,5
Castilla y León .....	330	5,4	98	1,6	61	1,0	12	0,2	-	-	502	8,2
Castilla-La Mancha .....	249	4,0	-	-	29	0,5	15	0,2	-	-	292	4,8
Cataluña .....	762	12,4	60	1,0	120	2,0	80	1,3	40	0,7	1.063	17,3
Extremadura .....	171	2,8	14	0,2	14	0,2	10	0,2	5	0,1	214	3,5
Galicia .....	149	2,4	-	-	-	-	-	-	-	-	149	2,4
Madrid .....	380	6,2	24	0,4	47	0,8	12	0,2	-	-	463	7,5
Murcia .....	154	2,5	23	0,4	51	0,8	6	0,1	-	-	233	3,8
Navarra .....	24	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-	24	0,4
País Vasco .....	256	4,2	40	0,6	31	0,5	-	-	-	-	326	5,3
La Rioja .....	26	0,4	-	-	2	0,0	-	-	-	-	28	0,5
C. Valenciana .....	327	5,3	82	1,3	58	0,9	23	0,4	-	-	490	8,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>4.458</b>	<b>72,4</b>	<b>632</b>	<b>10,3</b>	<b>680</b>	<b>11,1</b>	<b>282</b>	<b>4,6</b>	<b>102</b>	<b>1,7</b>	<b>6.155</b>	<b>100,0</b>



## CTA-6

## DISTRIBUCION POR SECTORES Y AÑO DE CONSTITUCION

Sector	Intervalos del año de creación de la cooperativa											
	Hasta 31-12-86		1987		1988		1989		1990		Total	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
1. Agrario .....	132	3,2	46	1,1	76	1,9	62	1,5	21	0,5	337	8,2
2. Ind. del vidrio .....	47	1,2	24	0,6	-	-	-	-	-	-	72	1,8
3. Productos metálicos .....	206	5,0	12	0,3	16	0,4	-	-	-	-	233	5,7
4. Maquinaria .....	82	2,0	10	0,3	22	0,5	-	-	-	-	114	2,8
5. Construcción .....	379	9,3	33	0,8	46	1,1	15	0,4	-	-	473	11,6
6. Madera, corcho y m. ....	216	5,3	48	1,2	42	1,0	12	0,3	-	-	318	7,8
7. Ind. de la confección ....	384	9,4	61	1,5	68	1,7	5	0,1	-	-	518	12,7
8. Educación e invest. ....	232	5,7	37	0,9	14	0,4	10	0,3	-	-	294	7,2
9. Cuero y calzado .....	44	1,1	-	-	-	-	-	-	10	0,3	54	1,3
10. Artes gráficas .....	50	1,2	10	0,3	4	0,1	15	0,4	-	-	80	1,9
11. Hostelería y rest. ....	68	1,7	23	0,6	6	0,1	23	0,6	-	-	119	2,9
12. Sanidad .....	43	1,1	21	0,5	-	-	-	-	-	-	64	1,6
13. Limpieza .....	32	0,8	6	0,2	33	0,8	6	0,1	-	-	71	1,8
14. Serv. Prest. a emp. ....	45	1,1	10	0,2	12	0,3	-	-	-	-	67	1,6
15. Reparaciones .....	213	5,2	26	0,6	33	0,8	-	-	-	-	273	6,7
16. Comercio al por mayor	56	1,4	22	0,5	6	0,1	-	-	-	-	83	2,0
17. Comercio al por menor	49	1,2	10	0,3	28	0,7	-	-	-	-	88	2,1
18. Transporte .....	81	2,0	31	0,8	11	0,3	-	-	-	-	124	3,0
19. Varios .....	532	13,0	65	1,6	57	1,4	31	0,8	26	0,6	710	17,4
TOTAL .....	2.892	70,7	492	12,0	466	11,4	185	4,5	57	1,4	4.092	100,0

(\*) Excepto Cataluña.



CTA-7

**DISTRIBUCION POR SECTORES Y POSICION SECTORIAL**

Sector	Posición sectorial en que se desarrolla la actividad						Total
	Produce y comercializa el producto y/o servicio		Sólo comercializa el producto y/o servicio		Produce para otras empresas		
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	
1.....	82	24,3	61	18,0	195	57,6	338
2.....	28	39,4	12	17,0	31	43,6	72
3.....	90	38,5	28	11,8	116	49,6	223
4.....	73	63,9	-	-	41	36,1	114
5.....	206	56,3	58	15,7	102	28,0	366
6.....	178	57,9	-	-	129	42,1	307
7.....	13	2,4	39	7,6	462	89,9	514
8.....	191	74,6	65	25,4	-	-	256
9.....	27	85,0	-	-	5	15,0	32
10.....	70	71,7	-	-	28	28,3	97
11.....	64	61,6	30	28,4	10	10,0	104
12.....	42	65,1	12	18,6	10	16,3	64
13.....	23	30,1	37	48,5	16	21,4	75
14.....	31	46,0	17	26,0	19	28,0	67
15.....	96	39,5	137	56,2	10	4,3	243
16.....	10	12,5	33	39,6	40	47,9	83
17.....	22	34,0	43	66,0	-	-	65
18.....	36	30,7	54	46,5	26	22,8	116
19.....	382	56,3	133	19,6	163	24,1	678
<b>TOTAL.....</b>	<b>1.663</b>	<b>43,5</b>	<b>757</b>	<b>19,8</b>	<b>1406</b>	<b>36,7</b>	<b>3826</b>

(\*) Excepto Cataluña

A.5. Posición Sectorial:

A.5.a) Señale la opción que considere más adecuada respecto a la posición sectorial en la que se desarrolla normalmente la actividad de la cooperativa:

- A.-La empresa produce y comercializa el producto y/o servicio al consumidor final .....
- B.-La empresa sólo comercializa el producto y/o servicio sin producirlo o elaborarlo .....
- C.-La empresa produce para otras empresas que son las que venden el producto y/o servicio al consumidor final .....



## CTA-8

## DISTRIBUCION POR SECTORES Y DESTINATARIO DEL PRODUCTO

Sector	Otras em.		Mayor.		Minor.		Consum.		
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%	
1. Agrario .....	36	17,7	104	51,9	26	12,7	36	17,7	201
2. Ind. del vidrio .....	6	7,9	32	45,2	4	6,2	29	40,7	72
3. Productos metálicos .....	89	52,5	-	-	25	14,7	56	32,8	170
4. Maquinaria .....	37	39,4	9	9,4	4	4,7	43	46,4	94
5. Construcción .....	44	15,9	42	15,1	15	5,4	175	63,6	276
6. Madera, corcho y m .....	41	16,1	57	22,0	44	17,0	115	44,9	257
7. Ind. de confección .....	243	64,9	108	28,7	15	3,9	9	2,5	375
8. Educación e invest. ....	-	-	-	-	26	31,1	57	68,9	82
9. Cuero y calzado .....	10	19,9	29	56,0	13	24,0	-	-	52
10. Artes gráficas .....	19	32,1	-	-	-	-	39	67,9	58
11. Hostelería y rest. ....	-	-	-	-	21	31,5	45	68,5	66
12. Sanidad .....	-	-	10	33,3	-	-	21	66,7	31
13. Limpieza .....	6	15,4	-	-	-	-	31	84,6	37
14. Serv. prest. a emp .....	-	-	-	-	-	-	45	100	45
15. Reparaciones .....	-	-	-	-	16	17,9	74	82,1	90
16. Comercio al por mayor .....	12	29,2	6	14,2	23	56,6	-	-	40
17. Comercio al por menor .....	-	-	10	32,0	-	-	22	68,0	32
18. Transporte .....	-	-	-	-	21	33,5	41	66,5	62
19. Varios .....	79	15,3	120	23,2	80	15,5	238	46,0	518
TOTAL .....	622	24,3	528	20,6	331	13,01	078	42,1	2.559

(\*) Excepto Cataluña

A.5.b) Esta pregunta sólo debe ser contestada por las cooperativas cuya actividad se centra en la elaboración o comercialización de un producto. El producto lo vende fundamentalmente a (por favor, elija una sola opción):

- A.-Otras industrias o empresas del sector .....
- B.-Mayoristas .....
- C.-Minoristas .....
- D.-Directamente al público .....



CTA-9

PROPORCION QUE SUBCONTRATAN

Subcontrata a otras empresas el producto y/o servicio		%
Sí .....	1.062	17,5
No .....	5.003	82,5
<b>TOTAL</b> .....	<b>6.065</b>	<b>100,0</b>

CTA-10

PROPORCION QUE SUBCONTRATAN LA PRODUCCION.  
POR SECTORES

Sector	Subcontrata a otras empresas el producto y/o servicio				
	Sí		No		
	N.º	%	N.º	%	
1. Agrario .....	26	7,6	313	92,4	338
2. Ind. del vidrio .....	41	56,4	31	43,6	72
3. Productos metálicos .....	69	29,4	165	70,6	233
4. Maquinaria .....	37	32,8	77	67,2	114
5. Construcción .....	90	19,6	371	80,4	462
6. Madera, corcho y m. ....	75	24,5	231	75,5	306
7. Ind. de la confección ....	31	6,3	467	93,7	498
8. Educación e invest. ....	28	9,9	254	90,1	281
9. Cuero y calzado .....	25	56,4	19	43,6	44
10. Artes gráficas .....	20	20,5	77	79,5	97
11. Hostelería y rest. ....	-	-	104	100,00	104
12. Sanidad .....	10	16,3	53	83,7	64
13. Limpieza .....	17	23,1	58	76,9	75
14. Serv. prest. a emp. ....	4	6,6	62	93,4	67
15. Reparaciones .....	10	4,0	251	96,0	261
16. Comercio al por mayor	-	-	83	100,0	83
17. Comercio al por menor	12	13,3	76	86,7	88
18. Transporte .....	35	29,4	85	70,6	120
19. Varios .....	77	11,1	612	88,9	688
<b>TOTAL</b> .....	<b>608</b>	<b>15,2</b>	<b>3389</b>	<b>84,8</b>	<b>3997</b>

(\*) Excepto Cataluña

A.5.c) En algún momento por exceso de demanda ¿la cooperativa subcontrata a otras empresas el producto y/o servicio que ofrece?

A.-Sí

B.-No



## CTA-11

**PROPORCION DE COOPERATIVAS CON PERIODOS  
DE INACTIVIDAD**

<i>Periodos de inactividad</i>		
		%
Sí.....	1.207	
No .....	4.974	19,5
<b>TOTAL.....</b>	<b>6.181</b>	<b>80,5</b>
		100,0

## CTA-12

**PROPORCION DE COOPERATIVAS CON PERIODOS  
DE INACTIVIDAD. POR SECTORES**

<i>Sector</i>	<i>Periodos de inactividad</i>				<i>Total</i>	
	<i>Sí</i>	<i>%</i>	<i>No</i>	<i>%</i>	<i>Sí</i>	<i>%</i>
1. Agrario .....	139	40,9	200	59,1	338	100,0
2. Ind. del vidrio .....	10	15,7	56	84,3	66	100,0
3. Productos metálicos .....	31	13,6	198	86,4	229	100,0
4. Maquinaria .....	54	47,1	61	52,9	114	100,0
5. Construcción .....	59	12,7	403	87,3	462	100,0
6. Madera, corcho y m. ....	34	10,7	283	89,3	318	100,0
7. Ind. de la confección .....	199	38,1	323	61,9	522	100,0
8. Educación e invest. ....	110	36,9	188	63,1	298	100,0
9. Cuero y calzado .....	17	38,7	27	61,3	44	100,0
10. Artes gráficas .....	19	19,9	78	80,1	97	100,0
11. Hostelería y rest. ....	16	15,4	88	84,6	104	100,0
12. Sanidad .....	10	14,0	64	86,0	74	100,0
13. Limpieza .....	4	5,4	71	94,6	75	100,0
14. Serv. Prest. a emp. ....	-	-	67	100,0	67	100,0
15. Reparaciones .....	89	31,8	192	68,2	281	100,0
16. Comercio al por mayor .....	6	6,8	78	93,2	83	100,0
17. Comercio al por menor .....	10	10,6	88	89,4	98	100,0
18. Transporte .....	17	14,1	106	85,9	124	100,0
19. Varios .....	126	18,0	574	82,0	700	100,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>952</b>	<b>23,2</b>	<b>3.144</b>	<b>76,8</b>	<b>4.096</b>	<b>100,0</b>

A.6.a) ¿Existen en la cooperativa períodos de inactividad a lo largo del año? Se entiende por inactividad el cese total de la actividad productiva de una manera regular al margen del posible período vacacional.

A.-Sí B.-No



**CTA-13**

**DURACION MEDIA DEL PERIODO DE INACTIVIDAD  
(EN MESES)**

Núm. Coop.....	6.151,00
Media.....	0,46

A.6.b) A nivel aproximado ¿Cuál diría Vd. que es la duración media anual del período de inactividad expresada en meses?: \_\_\_\_\_mes/meses.

**CTA-14**

**DURACION MEDIA DEL PERIODO DE INACTIVIDAD.  
DISTRIBUCION POR SECTORES  
(EN MESES)**

Sector	Núm. coop.	Media(meses)
1. Agrario .....	328	1,48
2. Ind. de vidrio .....	66	0,47
3. Productos metálicos .....	229	0,11
4. Maquinaria .....	114	1,02
5. Construcción .....	462	0,21
6. Madera, corcho .....	313	0,25
7. Ind. de la confección .....	522	0,64
8. Educación e invest. ....	298	0,88
9. Cuero y calzado .....	44	0,77
10. Artes gráficas .....	97	0,35
11. Hostelería y rest. ....	104	0,41
12. Sanidad .....	74	0,14
13. Limpieza .....	75	0,05
14. Serv. Prest. a emp. ....	67	-
15. Reparaciones .....	281	0,90
16. Comercio al por mayor .....	83	0,76
17. Comercio al por menor .....	98	1,27
18. Transporte .....	124	0,19
19. Varios .....	684	0,35
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>4.065</b>	<b>0,56</b>

(\*) Excepto Cataluña.



## CTA-15

**NUMERO DE TRABAJADORES. DIMENSION MEDIA.  
DISTRIBUCION SECTORIAL**

Sector	CTA	Dimensión media	N.º de trabajadores
1. Agrario .....	349	24,20	8.441,23
2. Ind. del vidrio .....	72	68,33	4.911,50
3. Productos metálicos .....	233	14,17	3.309,16
4. Maquinaria .....	114	19,20	2.195,59
5. Construcción .....	473	11,31	5.352,06
6. Madera, corcho y m. ....	318	12,29	3.902,50
7. Ind. de la confección .....	522	24,17	12.122,64
8. Educación e invest. ....	298	10,51	3.134,42
9. Cuero y calzado .....	54	22,20	1.206,49
10. Artes gráficas .....	97	14,51	1.414,19
11. Hostelería y rest. ....	119	11,44	1.360,02
12. Sanidad .....	74	15,84	1.176,56
13. Limpieza .....	75	30,47	2.292,59
14. Serv. Prest. a emp. ....	67	8,53	569,31
15. Reparaciones .....	281	8,14	2.288,07
16. Comercio al por mayor .....	83	7,36	614,13
17. Comercio al por menor .....	98	6,61	647,44
18. Transporte .....	124	19,74	2.438,78
19. Varios .....	710	10,41	7.395,77
<b>TOTAL .....</b>	<b>4.163</b>	<b>15,64</b>	<b>64.772,45</b>

(\*) Excepto Cataluña.

**A.7. DIMENSION Y CREACION DE EMPLEO:**

A.7.a) El número de trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) que tuvo la cooperativa en el momento de su fundación fue de \_\_\_\_\_ trabajadores.

A.7.b) El número de trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) asciende a:

\_\_\_\_\_ socios  
\_\_\_\_\_ no socios



CTA-16

NUMERO DE TRABAJADORES. DIMENSION MEDIA.  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	N.º trabajadores actuales <i>(Ej 80)</i>		
	N.º CTA	Media	Trabajadores
Andalucía .....	1.997	16,34	32.281,60
Aragón .....	158	11,41	1.802,25
Asturias .....	121	13,19	1.594,88
Baleares .....	43	9,40	404,20
Canarias .....	67	8,75	585,90
Cantabria .....	28	5,33	149,28
Castilla-León .....	514	11,43	5.875,20
Castilla-La Mancha .....	307	13,48	4.137,46
Cataluña .....	1.073	13,71	14.714,01
Extremadura .....	219	20,30	4.445,84
Galicia .....	149	9,00	1.341,00
Madrid .....	463	19,23	8.902,50
Navarra .....	27	40,62	1.095,91
Murcia .....	239	10,45	2.497,91
País Vasco .....	331	49,68	16.431,66
La Rioja .....	28	22,38	625,65
C. Valenciana .....	502	20,33	10.199,58 <i>(11.321.?)</i>
<b>TOTAL .....</b>	<b>6.265</b>	<b>17,15</b>	<b>107.084,17</b>

CTA-17

INCREMENTO MEDIO DE TRABAJADORES POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	N.º medio incremento de trabajadores	
	Núm. coop.	Media
Andalucía .....	1.997	3,96
Aragón .....	158	2,59
Asturias .....	121	-1,89
Baleares .....	43	0,40
Canarias .....	67	-1,50
Cantabria .....	28	1,00
Castilla-León .....	514	0,26
Castilla-La Mancha .....	307	-0,75
Cataluña .....	1.073	3,90
Extremadura .....	219	3,23
Galicia .....	149	-3,00
Madrid .....	463	7,43
Murcia .....	239	1,07
Navarra .....	27	15,75
País Vasco .....	331	28,09
La Rioja .....	28	6,69
C. Valenciana .....	502	11,10
<b>MEDIA NACIONAL .....</b>	<b>6.265</b>	<b>4,98</b>



## CTA-18

## INCREMENTO MEDIO DE TRABAJADORES POR SECTORES

Sector	N.º medio incremento de trabajadores	
	Núm. coop.	Media
1. Agrario .....	349	
2. Ind. del vidrio .....	72	12,56
3. Productos metálicos .....	233	39,72
4. Maquinaria .....	114	1,73
5. Construcción .....	473	9,47
6. Madera, corcho y m. ....	318	0,67
7. Ind. de la confección .....	522	2,19
8. Educación e invest. ....	298	3,74
9. Cuero y calzado .....	54	1,42
10. Artes gráficas .....	97	3,28
11. Hostelería y rest. ....	119	5,91
12. Sanidad .....	74	3,49
13. Limpieza .....	75	8,40
14. Serv. Prest. a emp. ....	67	22,99
15. Reparaciones .....	281	1,48
16. Comercio al por mayor .....	83	-0,33
17. Comercio al por menor .....	98	1,37
18. Transporte .....	124	-0,15
19. Varios .....	710	3,55
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>4.163</b>	<b>-2,34</b>
		3,47



## CTA-19

## DISTRIBUCION SEGUN INTERVALOS DEL NUMERO DE TRABAJADORES POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Intervalos de trabajadores actuales										Total
	Menos de 8	8-20	21-50	51-100	Mds de 100	Total	%	%	%	%	
Andalucía .....	936	697	239	83	21	1.976	47,4	12,1	4,2	1,1	100,0
Aragón .....	40	101	16	-	-	158	25,6	10,3	-	-	100,0
Asturias .....	49	58	9	4	-	121	40,7	7,4	3,7	-	100,0
Baleares .....	17	26	-	-	-	43	40,0	-	-	-	100,0
Canarias .....	39	28	-	-	-	67	58,3	-	-	-	100,0
Cantabria .....	19	9	-	-	-	28	66,7	-	-	-	100,0
Castilla-León .....	196	257	61	-	-	514	38,1	11,9	-	-	100,0
Castilla-La Mancha .....	102	175	29	-	-	307	33,3	9,5	-	-	100,0
Cataluña .....	401	481	150	40	-	1.073	37,4	14,0	3,7	-	100,0
Extremadura .....	62	124	24	-	10	219	28,3	10,9	-	4,3	100,0
Galicia .....	75	75	-	-	-	149	50,0	-	-	-	100,0
Madrid .....	154	237	59	-	12	463	33,3	12,8	-	2,6	100,0
Murcia .....	108	102	28	-	-	239	45,2	11,9	-	-	100,0
Navarra .....	3	10	10	-	3	27	12,5	37,5	-	-	100,0
País Vasco .....	84	119	40	49	40	331	25,3	12,0	14,7	12,5	100,0
La Rioja .....	2	13	13	-	-	28	7,7	46,2	-	-	100,0
C. Valenciana .....	222	198	58	-	23	502	40,2	11,6	-	4,7	100,0
<b>TOTAL</b> .....	<b>2.510</b>	<b>2.712</b>	<b>738</b>	<b>176</b>	<b>109</b>	<b>6.245</b>	<b>40,2</b>	<b>11,8</b>	<b>2,8</b>	<b>1,7</b>	<b>100,0</b>



## CTA-20

## DISTRIBUCION SEGUN INTERVALOS DEL NUMERO DE TRABAJADORES POR SECTORES

Sector	Intervalos de trabajadores actuales										Total	
	Menos de 8		8-20		21-50		51-100		Más de 100			
	192	%	107	%	10	%	10	%	10	%	10	%
1. Agrario .....	171	49,0	147	42,0	10	3,0	10	3,0	10	3,0	349	100,0
2. Ind. del vidrio .....	39	54,8	5	6,6	6	7,9	—	—	22	30,7	72	100,0
3. Productos metálicos .....	78	33,5	104	44,4	41	17,7	10	4,5	—	—	233	100,0
4. Maquinaria .....	16	14,1	79	69,1	—	—	19	16,8	—	—	114	100,0
5. Construcción .....	266	56,2	133	28,2	74	15,7	—	—	—	—	473	100,0
6. Madera, corcho y m. ....	134	42,1	135	42,4	49	15,5	—	—	—	—	318	100,0
7. Ind. de la confección ....	98	19,5	259	51,6	94	18,7	42	8,3	10	1,9	501	100,0
8. Educación e invest. ....	121	40,7	151	50,7	21	7,2	4	1,5	—	—	298	100,0
9. Cuero y calzado .....	10	19,1	19	35,2	25	45,6	—	—	—	—	54	100,0
10. Artes gráficas .....	43	43,8	44	45,5	—	—	10	10,7	—	—	97	100,0
11. Hostelería y rest. ....	49	41,3	58	48,8	12	9,8	—	—	—	—	119	100,0
12. Sanidad .....	21	28,0	33	44,0	21	28,0	—	—	—	—	74	100,0
13. Limpieza .....	35	46,8	28	37,6	—	—	—	—	12	15,5	75	100,0
14. Serv. Prest. a emp. ....	41	61,7	26	38,3	—	—	—	—	—	—	67	100,0
15. Reparaciones .....	127	45,1	154	54,9	—	—	—	—	—	—	281	100,0
16. Comercio al por mayor	67	80,7	16	19,3	—	—	—	—	—	—	83	100,0
17. Comercio al por menor	70	71,7	16	16,4	12	11,9	—	—	—	—	98	100,0
18. Transporte .....	153	42,6	38	30,9	25	20,1	4	3,6	3	2,7	124	100,0
19. Varios .....	366	51,5	283	39,8	57	8,1	4	0,6	—	—	710	100,0
TOTAL .....	1.805	43,6	1.728	41,7	447	10,8	105	2,5	57	1,4	4.142	100,0

\* Excepto Cataluña.



CTA-21

CONTRATACION EN REGIMEN EVENTUAL. DISTRIBUCION POR SECTORES

Sector	¿Contratan trabajadores en régimen eventual?				
	Sí		No		Total
	N.º	%	N.º	%	
1. Agrario .....	157	47,7	171	52,3	328
2. Ind. del vidrio .....	28	39,4	44	60,6	72
3. Productos metálicos .....	175	74,8	59	25,2	233
4. Maquinaria .....	95	83,2	19	16,8	114
5. Construcción .....	277	58,5	196	41,5	473
6. Madera, corcho y m. ....	124	40,5	182	59,5	306
7. Ind. de la confección .....	144	28,8	355	71,2	498
8. Educación e invest. ....	173	59,0	120	41,0	294
9. Cuero y calzado .....	35	64,8	19	35,2	54
10. Artes gráficas .....	41	42,1	56	57,9	97
11. Hostelería y rest. ....	59	49,9	60	50,1	119
12. Sanidad .....	31	42,0	43	58,0	74
13. Limpieza .....	44	58,5	31	41,5	75
14. Serv. Prest. a em. ....	52	77,2	15	22,8	67
15. Reparaciones .....	72	25,7	209	74,3	281
16. Comercio al por mayor ...	61	73,5	22	26,5	83
17. Comercio al por menor ...	40	40,8	58	59,2	98
18. Transporte .....	75	60,7	49	39,3	124
19. Varios .....	358	51,1	342	48,9	700
TOTAL .....	2.041	49,9	2.051	50,1	4.092

(\*) Excepto Cataluña.

A.7.c) ¿Acostumbra la cooperativa a contratar trabajadores asalariados en régimen eventual?

A.-Sí  B.-No



## CTA-22

**CONTRATACION EN REGIMEN EVENTUAL. DISTRIBUCION  
POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	N.º trabajadores eventuales en 1988	
	Número cop.	Media
Andalucía .....	905	
Aragón .....	57	5,44
Asturias .....	49	4,71
Baleares .....	9	3,82
Canarias .....	50	7,00
Cantabria .....	9	4,56
Castilla-León .....	159	1,00
Castilla-La Mancha .....	146	3,31
Cataluña .....	512	3,40
Extremadura .....	71	4,82
Madrid .....	297	5,40
Murcia .....	142	7,96
Navarra .....	3	4,28
País Vasco .....	185	20,00
La Rioja .....	9	13,60
C. Valenciana .....	315	34,75
TOTAL .....	2.918	3,70
		5,68

(\*) Excepto Galicia.

A.7.d) Si la respuesta a la pregunta anterior fue afirmativa. ¿Cuántos trabajadores asalariados en régimen eventual tuvo durante 1988? \_\_\_\_\_ trabajadores.

Indique aproximadamente el número medio de jornadas realizadas por cada trabajador eventual durante 1988: \_\_\_\_\_ jornadas.

## CTA-23

**CONTRATACION EN REGIMEN EVENTUAL.  
MEDIA DE JORNADAS**

<i>Promedio de jornadas de cada trabajador eventual</i>	
Núm. de cooperativas .....	2.479,00
Media .....	119,65



CTA-24

MEDIA DEL NUMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES.  
DISTRIBUCION POR SECTORES

Sector	N.º trabajadores eventuales en 1988	
	Número	Media
1. Agrario .....	125	3,06
2. Ind. del vidrio .....	28	8,47
3. Productos metálicos .....	152	3,09
4. Maquinaria .....	74	2,59
5. Construcción .....	266	10,21
6. Madera, corcho y m. ....	107	3,89
7. Ind. de la confección .....	139	4,32
8. Educación e invest. ....	173	1,81
9. Cuero y calzado .....	33	2,22
10. Artes gráficas .....	41	3,78
11. Hostelería y rest. ....	59	3,44
12. Sanidad .....	21	9,50
13. Limpieza .....	30	15,27
14. Serv. Prest. a emp. ....	52	1,10
15. Reparaciones .....	72	1,55
16. Comercio al por mayor .....	61	10,48
17. Comercio al por menor .....	36	2,64
18. Transporte .....	72	3,65
19. arios .....	309	4,48
TOTAL .....	1.851	4,85

(\*) Excepto Cataluña.

CTA-25

DISTRIBUCION SEGUN ORIGEN DE LA EMPRESA

Origen de Cooperativa	N.º	%
Nueva creación, sus socios provenían del paro .....	2.215	36,0
Nueva creación, sus socios no provenían del paro .....	1847	30,0
Transformación de una empresa ya existente .....	1572	25,5
Nueva creación por regulación total o parcial de empleo ....	259	4,2
Otro .....	258	4,2
TOTAL .....	6.151	100,0

A.8. ORIGEN DE LA EMPRESA: Señale la opción que más se acerca al origen de la cooperativa:

- A.-Nueva creación por iniciativa propia y sus socios provenían en su mayor parte del paro .....
- B.-Nueva creación por iniciativa propia y sus socios no provenían en su mayor parte del paro .....
- C.-Transformación de una empresa ya existente .....
- F.-Nueva creación por regulación parcial o total de empleo .....
- G.-Otra (especificar): .....



## DISTRIBUCION SEGUN ORIGEN POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Origen de Cooperativa							Total				
	Nueva creación, sus socios proventan del paro	%	Nueva creación, sus socios no proventan del paro	%	Transformación de una empresa ya existente	%	Nueva creación por regulación total o parcial de empleo		%	Otro	%	
Andalucía .....	1.009	51,9	520	26,7	322	16,6	42	2,1	52	2,7	1.945	100,0
Aragón .....	61	38,5	36	23,1	57	35,9	4	2,6	-	-	158	100,0
Asturias .....	45	37,0	31	25,9	36	29,6	4	3,7	4	3,7	121	100,0
Baleares .....	-	-	-	26	75,0	9	25,0	-	-	-	34	100,0
Canarias .....	28	41,7	6	8,3	22	33,3	6	8,3	6	8,3	67	100,0
Cantabria .....	-	-	-	9	33,3	19	66,7	-	-	-	28	100,0
Castilla-León .....	208	41,5	86	17,1	86	17,1	61	12,2	61	12,2	502	100,0
Castilla-La Mancha .....	73	25,0	161	55,0	29	10,0	29	10,0	-	-	292	100,0
Cataluña .....	221	20,8	401	37,7	351	33,0	50	4,7	40	3,8	1.063	100,0
Extremadura .....	114	53,3	62	28,9	38	17,8	-	-	-	-	214	100,0
Galicia .....	-	-	-	75	50,0	75	50,0	-	-	-	149	100,0
Madrid .....	142	30,8	95	20,5	178	38,5	12	2,6	36	7,7	463	100,0
Murcia .....	80	33,3	114	47,6	23	9,5	23	9,5	-	-	239	100,0
Navarra .....	3	12,5	20	75,0	3	12,5	-	-	-	-	27	100,0
País Vasco .....	57	17,3	101	30,7	137	41,3	13	4,0	22	6,7	331	100,0
La Rioja .....	11	38,5	11	38,5	4	15,4	-	-	2	7,7	28	100,0
C. Valenciana .....	163	(33,3)	93	(19,0)	187	(38,1)	12	(4,2)	35	(7,1)	490	100,0
TOTAL .....	2.215	36,0	1.847	30,0	1.572	25,5	259	4,2	258	4,2	6.151	100,0



CTA-27  
DISTRIBUCION SEGUN ORIGEN POR SECTORES

Sector	Origen de Cooperativa						Total
	Nueva creación, sus socios proventan del paro	Nueva creación, sus socios no proventan del paro	Transformación de una empresa ya existente	Nueva creación por regulación total o parcial de empleo	Otro	%	
	%	%	%	%	%	%	%
1. Agrario .....	261	74,9	31	8,9	31	8,9	349
2. Ind. del vidrio .....	27	37,7	16	22,9	23	31,5	72
3. Productos metálicos .....	75	32,1	68	29,1	57	24,2	233
4. Maquinaria .....	52	45,5	24	20,7	39	33,9	114
5. Construcción .....	185	39,1	264	55,8	24	5,1	473
6. Madera, corcho y m. ....	75	25,4	63	21,2	106	35,8	297
7. Ind. de la confección .....	298	58,9	167	33,0	16	3,2	505
8. Educación e invest. ....	81	27,8	62	21,5	111	38,4	290
9. Cuero y calzado .....	42	77,5	12	22,5	-	-	54
10. Artes gráficas .....	46	47,2	27	27,2	25	25,6	97
11. Hostelería y rest. ....	12	10,8	76	70,1	10	9,6	108
12. Sanidad .....	21	28,0	43	58,0	10	14,0	74
13. Limpieza .....	66	87,1	4	5,4	-	-	75
14. Serv. Prest. a emp. ....	37	55,8	25	37,6	-	-	67
15. Reparaciones .....	60	21,2	45	15,9	167	59,3	281
16. Comercio al por mayor	34	47,0	18	24,5	21	28,5	73
17. Comercio al por menor	36	36,7	22	22,5	28	28,3	98
18. Transporte .....	31	27,6	34	30,4	44	39,0	113
19. Varios .....	255	37,3	174	25,5	184	26,9	684
TOTAL .....	1.694	41,7	1.175	29,0	896	22,1	4.059
(*) Excepto Cataluña.					120	3,0	100,0



## CTA-28

**DISTRIBUCION SEGUN ORIGEN Y DIMENSION EMPRESARIAL**

	Intervalos de trabajadores actuales				
	Menos de 8	8-20	21-50	51- 100	Más de 100
<b>Aportaciones de los socios</b>					
Núm. Coop.....	2.510	2.712	738	176	109
Media(*) % .....	72,53	72,87	68,87	63,28	48,71
<b>Préstamos de FNPT y crédito oficial</b>					
Núm. Coop.....	2.510	2.712	738	176	109
Media(*) .....	7,23	10,69	9,86	16,96	14,54
<b>Subvenciones oficiales</b>					
Núm. Coop.....	2.510	2.712	738	176	109
Media(*) .....	7,09	7,28	6,25	2,98	
<b>Créditos de entidades privadas no cooperativas</b>					
Núm. Coop.....	2.510	2.712	738	176	109
Media(*) .....	9,19	8,14	7,48	8,18	12,99

(\*) Porcentaje que representa dicha fuente de financiación por término medio.

## A.9. FINANCIACION DE LA INVERSION INICIAL

A.9.a) ¿Cómo y en qué porcentaje se financió la inversión de la cooperativa repartiéndose entre las distintas fuentes enunciadas?

	%
- Aportaciones de los socios .....	_____
- Préstamos del FNPT y crédito oficial .....	_____
- Subvenciones oficiales .....	_____
- Créditos de ent. privadas no cooperativas .....	_____
- Créditos de entidades cooperativas .....	_____
- Otros .....	_____
	100%

## CTA-29

**PROPORCION MEDIA DE TRABAJADORES MUJERES**

Núm. Coop.....	6.265,00
Media.....	27,39



CTA-30

**PROPORCION MEDIA DE TRABAJADORES MUJERES  
POR SECTORES**

Sector	N.º de trabajadoras mujeres	
	Núm. coop.	Media %
1. Agrario .....	349	10,78
2. Ind. del vidrio .....	72	7,68
3. Productos metálicos .....	233	6,45
4. Maquinaria .....	114	2,81
5. Construcción .....	473	4,34
6. Madera, corcho y m. ....	318	4,82
7. Ind. de la confección .....	522	82,77
8. Educación e invest. ....	298	64,91
9. Cuero y calzado .....	54	21,15
10. Artes gráficas .....	97	6,95
11. Hostelería y rest. ....	119	35,36
12. Sanidad .....	74	18,01
13. Limpieza .....	75	73,24
14. Serv. Prest. a empr. ....	67	27,37
15. Reparaciones .....	281	7,02
16. Comercio al por mayor .....	83	18,00
17. Comercio al por menor .....	98	22,14
18. Transporte .....	124	5,93
19. Varios .....	710	18,63
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>4.163</b>	<b>15,41</b>

(\*) Excepto Cataluña.

**B) EL ELEMENTO HUMANO EN LA COOPERATIVA:**

**B.1. COMPOSICION POR EDAD Y SEXO DE LOS TRABAJADORES:** Há-gase la distribución de los trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) de la cooperativa según edad y sexo en la actualidad:

Intervalos de edad	N.º de trabajadores	
	Hombres	Mujeres
A.-Menores de 25 años .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
B.-Entre 25 y 45 años (inclusive) .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>
C.-Más de 45 años .....	<input type="text"/>	<input type="text"/>



## CTA-31

**PROPORCION MEDIA DE TRABAJADORES CON MENOS  
DE DOS AÑOS DE ANTIGÜEDAD**

Sector	Núm. coop.	Proporción media (%)
1. Agrario .....	349	30,15
2. Ind. del vidrio .....	72	10,08
3. Productos metálicos .....	233	18,91
4. Maquinaria .....	114	32,70
5. Construcción .....	473	16,77
6. Madera, corcho y m. ....	318	11,73
7. Ind. de la confección .....	522	16,09
8. Educación e invest. ....	298	16,41
9. Cuero y calzado .....	54	1,46
10. Artes gráficas .....	97	23,33
11. Hostelería y rest. ....	119	22,32
12. Sanidad .....	74	24,61
13. Limpieza .....	75	23,87
14. Serv. Prest. a empr. ....	67	32,48
15. Reparaciones .....	281	14,60
16. Comercio al por mayor .....	83	8,56
17. Comercio al por menor .....	98	20,95
18. Transporte .....	124	9,41
19. Varios .....	710	21,66
CONJUNTO NACIONAL .....	4.163	18,88

(\*) Excepto Cataluña.

B.2. NIVEL DE ANTIGÜEDAD: Hágase la distribución de los trabajadores (socios y contratados por tiempo indefinido) según antigüedad en la cooperativa en la actualidad:

Antigüedad N.º de trabajadores

A.-Menos de dos años .....

B.-Más de dos años .....



CTA-32

DISTRIBUCION SEGUN AMPLITUD DE LA JORNADA LABORAL

Jornada laboral de los socios	N.º CTA	%
Menos de 38 horas .....	498	8,2
Entre 38 y 40 horas .....	2.699	44,2
Entre 41 y 45 horas .....	1.685	27,6
Más de 45 horas .....	1.225	20,1
<b>TOTAL</b> .....	<b>6.108</b>	<b>100,0</b>

B.4. LA JORNADA LABORAL DE LOS SOCIOS: ¿Cuántas horas a la semana trabajan por término medio los socios?:

- A.-Menos de 38 horas .....
- B.-Entre 38 y 40 horas .....
- C.-Entre 41 y 45 horas .....
- D.-Más de 45 horas .....

Actividad	N.º de socios	Horas semanales	Total horas	% sobre total
1. Actividad	323	0,4	132	4,3
2. Limpieza	31	4,2	130	4,2
3. Contratación de socios	0	3,0	0	0,0
4. Contratación de socios	0	0	0	0,0
5. Reclamaciones	4	0	12	0,4
6. Otros socios	51	33,0	1683	27,6
7. Retiro	0	0	0	0,0
8. Montajes y otros	0	0	0	0,0
9. Otros socios	0	0	0	0,0
10. Otros socios	0	0	0	0,0
11. Otros socios	0	0	0	0,0
12. Otros socios	0	0	0	0,0
13. Otros socios	0	0	0	0,0
14. Otros socios	0	0	0	0,0
15. Otros socios	0	0	0	0,0
16. Otros socios	0	0	0	0,0
17. Otros socios	0	0	0	0,0
18. Otros socios	0	0	0	0,0
19. Otros socios	0	0	0	0,0
20. Otros socios	0	0	0	0,0
21. Otros socios	0	0	0	0,0
22. Otros socios	0	0	0	0,0
23. Otros socios	0	0	0	0,0
24. Otros socios	0	0	0	0,0
25. Otros socios	0	0	0	0,0
26. Otros socios	0	0	0	0,0
27. Otros socios	0	0	0	0,0
28. Otros socios	0	0	0	0,0
29. Otros socios	0	0	0	0,0
30. Otros socios	0	0	0	0,0
31. Otros socios	0	0	0	0,0
32. Otros socios	0	0	0	0,0
33. Otros socios	0	0	0	0,0
34. Otros socios	0	0	0	0,0
35. Otros socios	0	0	0	0,0
36. Otros socios	0	0	0	0,0
37. Otros socios	0	0	0	0,0
38. Otros socios	0	0	0	0,0
39. Otros socios	0	0	0	0,0
40. Otros socios	0	0	0	0,0
41. Otros socios	0	0	0	0,0
42. Otros socios	0	0	0	0,0
43. Otros socios	0	0	0	0,0
44. Otros socios	0	0	0	0,0
45. Otros socios	0	0	0	0,0
46. Otros socios	0	0	0	0,0
47. Otros socios	0	0	0	0,0
48. Otros socios	0	0	0	0,0
49. Otros socios	0	0	0	0,0
50. Otros socios	0	0	0	0,0
51. Otros socios	0	0	0	0,0
52. Otros socios	0	0	0	0,0
53. Otros socios	0	0	0	0,0
54. Otros socios	0	0	0	0,0
55. Otros socios	0	0	0	0,0
56. Otros socios	0	0	0	0,0
57. Otros socios	0	0	0	0,0
58. Otros socios	0	0	0	0,0
59. Otros socios	0	0	0	0,0
60. Otros socios	0	0	0	0,0
61. Otros socios	0	0	0	0,0
62. Otros socios	0	0	0	0,0
63. Otros socios	0	0	0	0,0
64. Otros socios	0	0	0	0,0
65. Otros socios	0	0	0	0,0
66. Otros socios	0	0	0	0,0
67. Otros socios	0	0	0	0,0
68. Otros socios	0	0	0	0,0
69. Otros socios	0	0	0	0,0
70. Otros socios	0	0	0	0,0
71. Otros socios	0	0	0	0,0
72. Otros socios	0	0	0	0,0
73. Otros socios	0	0	0	0,0
74. Otros socios	0	0	0	0,0
75. Otros socios	0	0	0	0,0
76. Otros socios	0	0	0	0,0
77. Otros socios	0	0	0	0,0
78. Otros socios	0	0	0	0,0
79. Otros socios	0	0	0	0,0
80. Otros socios	0	0	0	0,0
81. Otros socios	0	0	0	0,0
82. Otros socios	0	0	0	0,0
83. Otros socios	0	0	0	0,0
84. Otros socios	0	0	0	0,0
85. Otros socios	0	0	0	0,0
86. Otros socios	0	0	0	0,0
87. Otros socios	0	0	0	0,0
88. Otros socios	0	0	0	0,0
89. Otros socios	0	0	0	0,0
90. Otros socios	0	0	0	0,0
91. Otros socios	0	0	0	0,0
92. Otros socios	0	0	0	0,0
93. Otros socios	0	0	0	0,0
94. Otros socios	0	0	0	0,0
95. Otros socios	0	0	0	0,0
96. Otros socios	0	0	0	0,0
97. Otros socios	0	0	0	0,0
98. Otros socios	0	0	0	0,0
99. Otros socios	0	0	0	0,0
100. Otros socios	0	0	0	0,0

DIRECCION DE LA JORNADA LABORAL DE LOS SOCIOS



**CTA-33**  
**DURACION DE LA JORNADA LABORAL POR SECTORES**

*Jornada laboral de los socios*

Sector	Menos de 38 horas		Entre 38 y 40 horas		Entre 41 y 45 horas		Más de 45 horas		Total
	N.º	%	N.º	%	N.º	%	N.º	%	
1. Agrario .....	36	12,1	112	37,7	61	20,6	88	29,5	297
2. Ind. del vidrio .....	-	-	32	44,4	18	24,9	22	30,7	72
3. Productos metálicos .....	-	-	90	40,7	87	39,4	44	19,9	222
4. Maquinaria .....	-	-	46	40,0	58	50,9	10	9,1	114
5. Construcción .....	10	2,2	262	55,4	128	27,1	72	15,3	473
6. Madera, corcho y m. ....	-	-	149	46,9	68	21,4	101	31,7	318
7. Ind. de la confección .....	20	3,9	334	65,3	115	22,5	43	8,3	512
8. Educación e invest. ....	132	45,1	89	30,2	28	9,6	44	15,0	294
9. Cuero y calzado .....	-	-	14	26,5	25	45,6	15	27,9	54
10. Artes gráficas .....	-	-	52	53,4	26	27,1	19	19,5	97
11. Hostelería y rest. ....	-	-	40	36,9	12	11,3	56	51,8	108
12. Sanidad .....	-	-	12	18,6	10	16,3	42	65,1	64
13. Limpieza .....	21	27,6	54	72,4	-	-	-	-	75
14. Serv. Prest. a emp. ....	-	-	21	31,7	25	37,0	21	31,2	67
15. Reparaciones .....	-	-	152	54,2	84	29,9	45	15,9	281
16. Comercio al por mayor .....	-	-	21	24,9	35	41,8	28	33,3	83
17. Comercio al por menor .....	-	-	37	42,5	40	45,6	10	11,9	88
18. Transporte .....	6	5,0	29	25,3	6	5,0	73	64,6	113
19. Varios .....	31	4,5	225	32,1	266	38,0	178	25,4	700
<b>TOTAL</b> .....	<b>257</b>	<b>6,4</b>	<b>1.772</b>	<b>43,9</b>	<b>1.093</b>	<b>27,1</b>	<b>911</b>	<b>22,6</b>	<b>4.032</b>

(\*) Excepto Cataluña.



CTA-34

**DISTRIBUCION SEGUN EL REGIMEN DE LA SEGURIDAD SOCIAL**

Régimen Seguridad Social	N.º coop.	%
General .....	3.008	49,1
Autónomos .....	2.865	46,8
Otro .....	171	2,8
Ninguno .....	77	1,3
<b>TOTAL .....</b>	<b>6.120</b>	<b>100,0</b>

B.5. REGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL: El régimen de Seguridad Social al que se encuentran afiliados los socios es:

- A.-General .....
- B.-Autónomos .....
- C.-Otro .....
- D.-Ninguno .....


Regimen	General	Autónomos	Otro	Ninguno
1. Sin seguro	382	225	470	100
2. Seguro de vejez	40	34	2070	100
3. Seguro de invalidez	35	21	600	100
4. Seguro de accidentes de trabajo	20	33	610	100
5. Seguro de enfermedad profesional	101	103	530	100
6. Seguro de enfermedad común	25	30	217	100
7. Faltas de asistencia	23	51	442	100
8. Seguro de maternidad	31	43	203	100
9. Seguro de desempleo	08	21	350	100
10. Seguro de jubilación	24	20	430	100
11. Seguro de vejez	30	10	187	100
12. Seguro de invalidez	332	03	311	100
13. Seguro de accidentes de trabajo	150	343	203	100
14. Seguro de enfermedad profesional	124	104	212	100
15. Seguro de enfermedad común	100	300	039	100
16. Faltas de asistencia	25	24	403	100
17. Seguro de maternidad	141	81	343	100
18. Seguro de desempleo	47	13	522	100
19. Seguro de vejez	101	64	130	100

DISTRIBUCION SEGUN EL REGIMEN DE LA SEGURIDAD SOCIAL



CTA-35

## DISTRIBUCION SEGUN REGIMEN DE LA SEGURIDAD SOCIAL POR SECTORES

Sector	Régimen Seguridad Social					Total
	General	Autónomos	Otro	Ninguno	%	
1. Agrario .....	161	64	82	21	6,3	328
2. Ind. del vidrio .....	44	17	-	10	14,5	72
3. Productos metálicos .....	141	81	12	-	-	233
4. Maquinaria .....	52	54	-	-	-	106
5. Construcción .....	169	299	-	-	-	468
6. Madera, corcho y m. ....	154	164	-	-	-	318
7. Ind. de la confección ...	189	247	30	26	5,2	492
8. Educación e invest. ....	235	63	-	-	-	298
9. Cuero y calzado .....	39	10	-	5	8,8	54
10. Artes gráficas .....	54	39	-	-	-	93
11. Hostelería y rest. ....	68	51	-	-	-	119
12. Sanidad .....	21	42	-	-	-	62
13. Limpieza .....	53	23	-	-	-	75
14. Serv. Prest. a emp. ....	37	29	-	-	-	67
15. Reparaciones .....	161	102	4	6	2,1	272
16. Comercio al por mayor	50	23	10	-	-	83
17. Comercio al por menor	32	51	-	-	-	83
18. Transporte .....	49	74	-	-	-	124
19. arios .....	343	352	10	-	-	705
TOTAL .....	2.053	1.784	149	67	1,7	4.054

(\*) Excepto Cataluña.



CTA-36

NIVEL DE FORMACION DEL GERENTE

Nivel de formación del gerente	N.º	%
Sin estudios .....	276	7,6
Estudios primarios .....	1.356	37,3
Bachillerato .....	1.187	32,6
Titulación universitaria .....	821	22,6
<b>TOTAL</b> .....	<b>3.640</b>	<b>100,0</b>

D.1. ¿Posee la cooperativa un gerente o similar?

A.-Sí  B.-No

D.2. ¿Qué relación guarda con la cooperativa?

A.-Contrato laboral .....

B.-Socio .....

C.-Otra .....

D.3. ¿Cuál es su nivel de formación?

A.-Sin estudios .....

B.-Estudios primarios .....

C.-Bachillerato .....

D.-Titulación universitaria .....



## CTA-37

**PROPORCIÓN DE COOPERATIVAS CON GERENTE  
POR SECTORES**

Sector	Posee un gerente o director				Total	%
	Si	%	No	%		
1. Agrario .....	161	47,5	178	52,5	338	100,0
2. Ind. del vidrio .....	57	79,3	15	20,7	72	100,0
3. Productos metálicos .....	155	67,9	74	32,1	229	100,0
4. Maquinaria .....	101	100,0	-	-	101	100,0
5. Construcción .....	234	51,0	225	49,0	459	100,0
6. Madera, corcho y m. ....	227	72,6	86	27,4	313	100,0
7. Ind. de la confección .....	302	60,2	200	39,8	502	100,0
8. Educación e invest. ....	138	46,2	160	53,8	298	100,0
9. Cuero y calzado .....	27	49,6	27	50,4	54	100,0
10. Artes gráficas .....	69	74,4	24	25,6	93	100,0
11. Hostelería y rest. ....	49	45,3	59	54,7	108	100,0
12. Sanidad .....	31	42,0	43	58,0	74	100,0
13. Limpieza .....	43	57,0	32	43,0	75	100,0
14. Serv. Prest. a emp. ....	36	75,5	12	24,5	48	100,0
15. Reparaciones .....	197	72,2	76	27,8	272	100,0
16. Comercio al por mayor ..	67	80,7	16	19,3	83	100,0
17. Comercio al por menor ..	68	72,7	26	27,3	94	100,0
18. Transporte .....	104	84,2	19	15,8	124	100,0
19. Varios .....	535	75,4	175	24,6	710	100,0
TOTAL .....	2.603	64,3	1.447	35,7	4.049	100,0

(\*) Excepto Cataluña.



## CTA-38

## DISTRIBUCION DEL NIVEL DE ESTUDIOS DEL GERENTE POR SECTORES

Sector	Nivel de formación del gerente						Total
	Sin estudios	Estudios primarios	Bachillerato	Titulación universit.	Total	%	
	%	%	%	%	%	%	%
1. Agrario .....	62	46	52	-	161	-	100,0
2. Ind. del vidrio .....	-	29	6	23	57	39,7	100,0
3. Productos metálicos .....	-	80	39	37	155	23,5	100,0
4. Maquinaria .....	-	76	4	21	101	20,6	100,0
5. Construcción .....	41	126	42	26	234	10,9	100,0
6. Madera, corcho y m. ....	-	117	77	34	227	14,8	100,0
7. Ind. de la confección ....	45	140	50	67	302	22,1	100,0
8. Educación e invest. ....	9	21	14	82	126	65,1	100,0
9. Cuero y calzado .....	-	2	14	10	27	38,6	100,0
10. Artes gráficas .....	-	29	40	-	69	-	100,0
11. Hostelería y rest. ....	-	16	21	12	49	24,9	100,0
12. Sanidad .....	-	10	21	-	31	-	100,0
13. Limpieza .....	-	10	10	22	43	51,5	100,0
14. Serv. Prest. a emp. ....	-	10	16	10	36	26,4	100,0
15. Reparaciones .....	-	64	116	16	197	8,2	100,0
16. Comercio al por mayor	10	35	-	22	67	32,8	100,0
17. Comercio al por menor	10	22	36	-	68	-	100,0
18. Transporte .....	10	79	10	4	104	4,3	100,0
19. Varios .....	41	174	170	128	512	24,9	100,0
TOTAL .....	228	1.088	738	512	2.566	20,0	100,0

(\*) Excepto Cataluña.



**CTA-39**

**GRADO DE INFORMACION DE LA GESTION**

<i>Grado de información de la gestión de la empresa</i>	<i>N.º</i>	<i>%</i>
La empresa no tiene ordenador .....	2.255	37,0
Informatizada por otros medios .....	1.622	26,6
La empresa posee ordenador .....	2.059	33,7
Otros .....	166	2,7
<b>TOTAL</b> .....	<b>6.102</b>	<b>100,0</b>

D.5. Respecto al grado de informatización de la gestión de la empresa:

- A.-La empresa no tiene ordenador .....
- B.-La empresa no tiene ordenador pero su gestión se encuentra informatizada por otros medios .....
- C.-La empresa posee un ordenador .....
- D.-Otros (especificar): .....

**CTA-40**

**PROPORCION DE COOPERATIVAS CON PLAN DE GESTION**

<i>Existe un Plan de Gestión</i>	<i>N.º</i>	<i>%</i>
Sí .....	2.921	50,5
No .....	2.860	49,5
<b>TOTAL</b> .....	<b>5.781</b>	<b>100,0</b>

(6) Recobros Cooperativas

Ítem	N.º	%
10. Activos	91	8,0
11. Pasivos	10	10,0
12. Ganancias y pérdidas	10	12,1
13. Gastos y otros	10	12,4
14. Gastos y otros	10	12,4
15. Gastos y otros	10	12,4
16. Gastos y otros	10	12,4
17. Gastos y otros	10	12,4
18. Gastos y otros	10	12,4
19. Gastos y otros	10	12,4
20. Gastos y otros	10	12,4
21. Gastos y otros	10	12,4
22. Gastos y otros	10	12,4
23. Gastos y otros	10	12,4
24. Gastos y otros	10	12,4
25. Gastos y otros	10	12,4
26. Gastos y otros	10	12,4
27. Gastos y otros	10	12,4
28. Gastos y otros	10	12,4
29. Gastos y otros	10	12,4
30. Gastos y otros	10	12,4
31. Gastos y otros	10	12,4
32. Gastos y otros	10	12,4
33. Gastos y otros	10	12,4
34. Gastos y otros	10	12,4
35. Gastos y otros	10	12,4
36. Gastos y otros	10	12,4
37. Gastos y otros	10	12,4
38. Gastos y otros	10	12,4
39. Gastos y otros	10	12,4
40. Gastos y otros	10	12,4
41. Gastos y otros	10	12,4
42. Gastos y otros	10	12,4
43. Gastos y otros	10	12,4
44. Gastos y otros	10	12,4
45. Gastos y otros	10	12,4
46. Gastos y otros	10	12,4
47. Gastos y otros	10	12,4
48. Gastos y otros	10	12,4
49. Gastos y otros	10	12,4
50. Gastos y otros	10	12,4
51. Gastos y otros	10	12,4
52. Gastos y otros	10	12,4
53. Gastos y otros	10	12,4
54. Gastos y otros	10	12,4
55. Gastos y otros	10	12,4
56. Gastos y otros	10	12,4
57. Gastos y otros	10	12,4
58. Gastos y otros	10	12,4
59. Gastos y otros	10	12,4
60. Gastos y otros	10	12,4
61. Gastos y otros	10	12,4
62. Gastos y otros	10	12,4
63. Gastos y otros	10	12,4
64. Gastos y otros	10	12,4
65. Gastos y otros	10	12,4
66. Gastos y otros	10	12,4
67. Gastos y otros	10	12,4
68. Gastos y otros	10	12,4
69. Gastos y otros	10	12,4
70. Gastos y otros	10	12,4
71. Gastos y otros	10	12,4
72. Gastos y otros	10	12,4
73. Gastos y otros	10	12,4
74. Gastos y otros	10	12,4
75. Gastos y otros	10	12,4
76. Gastos y otros	10	12,4
77. Gastos y otros	10	12,4
78. Gastos y otros	10	12,4
79. Gastos y otros	10	12,4
80. Gastos y otros	10	12,4
81. Gastos y otros	10	12,4
82. Gastos y otros	10	12,4
83. Gastos y otros	10	12,4
84. Gastos y otros	10	12,4
85. Gastos y otros	10	12,4
86. Gastos y otros	10	12,4
87. Gastos y otros	10	12,4
88. Gastos y otros	10	12,4
89. Gastos y otros	10	12,4
90. Gastos y otros	10	12,4
91. Gastos y otros	10	12,4
92. Gastos y otros	10	12,4
93. Gastos y otros	10	12,4
94. Gastos y otros	10	12,4
95. Gastos y otros	10	12,4
96. Gastos y otros	10	12,4
97. Gastos y otros	10	12,4
98. Gastos y otros	10	12,4
99. Gastos y otros	10	12,4
100. Gastos y otros	10	12,4



## CTA-41

**PROPORCION DE COOPERATIVAS CON PLAN DE GESTION  
POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	Existe un Plan de Gestión				Total	%
	Sí	%	No	%		
Andalucía .....	1.030	54,1	874	45,9	1.903	100,0
Aragón .....	126	81,6	28	18,4	154	100,0
Asturias .....	58	50,0	58	50,0	116	100,0
Baleares .....	26	60,0	17	40,0	43	100,0
Canarias .....	22	36,4	39	63,6	61	100,0
Cantabria .....	9	33,3	19	66,7	28	100,0
Castilla-León .....	257	56,8	196	43,2	453	100,0
Castilla-La Mancha .....	132	50,0	132	50,0	263	100,0
Cataluña .....	331	33,0	672	67,0	1.003	100,0
Extremadura .....	138	70,7	57	29,3	195	100,0
Galicia .....	75	50,0	75	50,0	149	100,0
Madrid .....	166	40,0	249	60,0	415	100,0
Murcia .....	131	54,8	108	45,2	239	100,0
Navarra .....	13	80,0	3	20,0	17	100,0
País Vasco .....	198	72,6	75	27,4	273	100,0
La Rioja .....	11	45,5	13	54,5	24	100,0
C. Valenciana .....	198	44,7	245	55,3	443	100,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.921</b>	<b>50,5</b>	<b>2.860</b>	<b>49,5</b>	<b>5.781</b>	<b>100,0</b>

D.4. ¿Existe en la cooperativa un Plan de Gestión? (Se entiende por Plan de Gestión aquel documento de trabajo aprobado por el Consejo Rector o la Asamblea General en el que se detallan, entre otros elementos, los presupuestos de explotación y tesorería, los balances provisionales,... etc).

A. Sí       B. No



## CTA-42

**PROPORCION DE COOPERATIVAS CON PLAN DE GESTION  
POR SECTORES**

Sector	Existe un Plan de Gestión					
	Sí	%	No	%	Total	%
1. Agrario .....	97	31,0	216	69,0	313	100,0
2. Ind. del vidrio .....	55	76,7	17	23,3	72	100,0
3. Productos metálicos .....	99	45,6	118	54,4	217	100,0
4. Maquinaria .....	43	43,0	58	57,0	101	100,0
5. Construcción .....	191	44,4	239	55,6	430	100,0
6. Madera, corcho y m. ....	158	57,4	117	42,6	274	100,0
7. Ind. de la confección .....	278	56,7	213	43,0	491	100,0
8. Educación e invest. ....	183	67,8	87	32,2	269	100,0
9. Cuero y calzado .....	50	91,2	5	8,8	54	100,0
10. Artes gráficas .....	68	73,2	25	26,8	93	100,0
11. Hostelería y rest. ....	33	40,5	49	59,5	82	100,0
12. Sanidad .....	42	66,7	21	33,3	62	100,0
13. Limpieza .....	40	61,7	25	38,3	65	100,0
14. Serv. Prest. a empr. ....	36	57,0	27	43,0	62	100,0
15. Reparaciones .....	163	62,2	99	37,8	262	100,0
16. Comercio al por mayor .....	39	46,4	45	53,6	83	100,0
17. Comercio al por menor .....	45	53,7	39	46,3	83	100,0
18. Transporte .....	78	65,6	41	34,4	119	100,0
19. Varios .....	337	51,3	320	48,7	657	100,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.034</b>	<b>53,6</b>	<b>1.758</b>	<b>46,4</b>	<b>3.791</b>	<b>100,0</b>

(\*) Excepto Cataluña.





## CTA-44

**MEDIA DE APORTACION OBLIGATORIA  
AL CAPITAL SOCIAL POR SECTORES**

Sector	Aportación obligatoria nuevos socios	
	Núm. coop.	Media (ptas.)
1. Agrario .....	266	804.703,52
2. Ind. del vidrio .....	51	165.999,75
3. Productos metálicos .....	138	390.295,31
4. Maquinaria .....	71	836.597,65
5. Construcción .....	382	314.430,15
6. Madera, corcho y m. ....	212	679.956,88
7. Ind. de la confección .....	458	164.697,32
8. Educación e invest. ....	245	412.052,08
9. Cuero y calzado .....	50	795.143,88
10. Artes gráficas .....	80	537.351,58
11. Hostelería y rest. ....	82	31.288,28
12. Sanidad .....	53	358.855,43
13. Limpieza .....	65	200.675,40
14. Serv. Prest. a emp. ....	39	668.886,75
15. Reparaciones .....	192	1.978.019,17
16. Comercio al por mayor .....	47	47.411,06
17. Comercio al por menor .....	60	205.645,16
18. Transporte .....	87	1.414.526,60
19. Varios .....	558	489.534,06
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.135</b>	<b>545.585,95</b>

(\*) Excepto Cataluña.

**C.1. PUERTAS ABIERTAS:**

C.1.a) La aportación obligatoria a capital social para los nuevos socios es de \_\_\_\_\_ ptas.



**CTA-45**

**APLICACION DEL FONDO DE PROMOCION  
Y EDUCACION COOPERATIVA**

	N.º	%
<b>Aún no se ha aplicado</b>		
Sí.....	3.768	64,5
No .....	2.076	35,5
<b>Formación de los socios</b>		
Sí.....	1.166	19,9
No .....	5.362	91,7
<b>Ayuda a entidades culturales, deportivas, etc.</b>		
Sí.....	482	8,3
No .....	5.361	91,7
<b>Comidas de confraternización socios</b>		
Sí.....	483	8,3
No .....	5.361	91,7
<b>Otros</b>		
Sí.....	343	5,9
No .....	5.501	94,1
<b>TOTAL .....</b>	<b>5.844</b>	<b>100,0</b>

C.2. EDUCACION: Indique el destino más usual y en mayor cuantía del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa:

A.-Aún no se ha aplicado .....	<input type="text"/>
B.-Formación de los socios .....	<input type="text"/>
C.-Ayuda a entidades culturales, deportivas, etc. ....	<input type="text"/>
D.-Comidas de confraternización socios .....	<input type="text"/>
E.-Otros (especificar) .....	<input type="text"/>

**CTA-46**

**AFILIACION A ORGANIZACIONES COOPERATIVAS**

		%
<i>Afiliada a federación de Cooperativas</i>		
Sí.....	2.616	43,3
No .....	3.419	56,7
<b>TOTAL .....</b>	<b>6.035</b>	<b>100,0</b>

## CTA-47

**AFILIACION A ORGANIZACIONES COOPERATIVAS.  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	Afiliada a federación de Cooperativas				Total	
	Sí	%	No	%	N.º	%
Andalucía .....	790	40,9	1.144	59,1	1.934	100,0
Aragón .....	117	74,4	40	25,6	158	100,0
Asturias .....	27	22,2	94	77,8	121	100,0
Baleares .....	17	40,0	26	60	43	100,0
Canarias .....	-	-	61	100,0	61	100,0
Cantabria .....	9	50,0	9	50,0	19	100,0
Castilla-León .....	147	30,0	343	70,0	490	100,0
Castilla-La Mancha .....	44	15,0	249	85,0	292	100,0
Cataluña .....	461	43,4	602	56,6	1.063	100,0
Extremadura .....	71	35,7	129	64,3	200	100,0
Galicia .....	-	-	149	100,0	149	100,0
Madrid .....	273	60,5	178	39,5	451	100,0
Murcia .....	74	31,0	165	69,0	239	100,0
Navarra .....	7	33,3	13	66,7	20	100,0
País Vasco .....	229	76,5	71	23,5	300	100,0
La Rioja .....	21	76,9	6	23,1	28	100,0
C. Valenciana .....	327	70,0	140	20,0	467	100,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.616</b>	<b>43,3</b>	<b>3.419</b>	<b>56,7</b>	<b>6.035</b>	<b>100,0</b>

C.4.b) ¿Se encuentra su cooperativa afiliada a una federación de cooperativas?:

A.-Sí  B.-No

**AFILIACION A ORGANIZACIONES COOPERATIVAS**

Comunidad Autónoma		Afiliada a federación de Cooperativas		Total	
Sí	%	No	%	N.º	%
2.616	43,3	3.419	56,7	6.035	100,0



## CTA-48

**AFILIACION A ORGANIZACIONES COOPERATIVAS  
DISTRIBUCION POR SECTORES**

Sector	Afiliada a federacion de Cooperativas				Total N.º
	<i>Sí</i>	%	<i>No</i>	%	
1. Agrario .....	85	26,3	238	73,7	323
2. Ind. del vidrio .....	22	30,7	50	69,3	72
3. Productos metálicos .....	95	40,6	139	59,4	233
4. Maquinaria .....	61	57,5	45	42,4	106
5. Construcción .....	94	20,5	363	79,5	457
6. Madera, corcho y m. ....	135	43,9	172	56,1	307
7. Ind. de la confección ....	132	26,6	367	73,4	499
8. Educación e invest. ....	177	61,7	109	38,3	286
9. Cuero y calzado .....	35	64,8	19	35,2	54
10. Artes gráficas .....	34	36,6	59	63,4	93
11. Hostelería y rest. ....	21	22,2	73	77,8	94
12. Sanidad .....	42	66,7	21	33,3	62
13. Limpieza .....	34	45,6	41	54,4	75
14. Serv. Prest. a emp. ....	21	31,7	46	68,3	67
15. Reparaciones .....	78	29,4	187	70,6	264
16. Comercio al por mayor	47	55,8	37	44,2	83
17. Comercio al por menor	34	36,0	60	64,0	94
18. Transporte .....	71	57,6	52	42,4	124
19. Varios .....	304	45,8	360	54,2	664
<b>TOTAL .....</b>	<b>1.512</b>	<b>38,4</b>	<b>2.437</b>	<b>61,6</b>	<b>3.958</b>

(\*) Excepto Cataluña.

## CTA-49

PROPORCION DE COOPERATIVAS QUE FORMAN PARTE  
DE UNA DE SEGUNDO GRADO

Comunidad Autónoma	Forma parte de alguna coop. de 2.º grado				Total	
	Sí	%	No	%	N.º	%
Andalucía .....	198	10,1	1.768	89,9	1.966	100,0
Aragón .....	73	54,5	61	45,5	134	100,0
Asturias .....	22	18,5	99	81,5	121	100,0
Baleares .....	17	40,0	26	60,0	43	100,0
Canarias .....	6	9,1	56	90,9	61	100,0
Cantabria .....	—	—	24	100,0	28	100,0
Castilla-León .....	14	5,1	453	94,9	477	100,0
Castilla-La Mancha .....	—	—	292	100,0	292	100,0
Cataluña .....	110	10,5	943	89,5	1.053	100,0
Extremadura .....	5	2,5	186	97,5	190	100,0
Galicia .....	—	—	149	100,0	149	100,0
Madrid .....	47	10,8	392	89,2	439	100,0
Murcia .....	17	7,1	222	92,9	239	100,0
Navarra .....	—	—	24	100,0	24	100,0
País Vasco .....	84	27,9	216	72,1	300	100,0
La Rioja .....	2	9,1	21	90,9	24	100,0
C. Valenciana .....	82	16,7	408	83,3	490	100,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>687</b>	<b>11,4</b>	<b>5.343</b>	<b>88,6</b>	<b>6.030</b>	<b>100,0</b>



CTA-50

DIFERENCIAS SALARIALES ENTRE SOCIOS

Sector	Diferencias salariales entre socios				Total
	N.º	%	N.º	%	
1. Agrario .....	42	13,1	276	86,9	318
2. Ind. del vidrio .....	27	36,9	45	63,1	72
3. Productos metálicos .....	47	20,5	182	79,5	229
4. Maquinaria .....	21	20,6	80	79,4	101
5. Construcción .....	84	17,7	389	82,3	473
6. Madera, corcho y m. ....	112	35,8	201	64,2	313
7. Ind. de la confección ....	101	19,7	411	80,3	512
8. Educación e invest. ....	136	45,6	162	54,4	298
9. Cuero y calzado .....	13	23,1	42	76,9	54
10. Artes gráficas .....	29	31,1	64	68,9	93
11. Hostelería y rest. ....	10	9,6	98	90,4	108
12. Sanidad .....	22	30,0	52	70,0	74
13. Limpieza .....	30	39,3	46	60,7	75
14. Serv. Prest. a emp. ....	5	7,6	58	92,4	62
15. Reparaciones .....	76	28,1	196	71,9	272
16. Comercio al por mayor	10	12,5	73	87,5	83
17. Comercio al por menor	12	14,0	72	86,0	83
18. Transporte .....	14	11,0	110	89,0	124
19. Varios .....	169	23,8	541	76,2	710
<b>TOTAL .....</b>	<b>958</b>	<b>23,6</b>	<b>3.099</b>	<b>76,4</b>	<b>4.057</b>

(\*) Excepto Cataluña.

B.3. REMUNERACION A LOS SOCIOS:

B.3.a) ¿Existen diferencias salariales entre los socios?

A. Sí  B. No

10-Industria textil	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
11-Industria metalúrgica	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
12-Industria química	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
13-Industria de bienes de consumo	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
14-Industria de bienes de inversión	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
15-Industria de servicios	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
16-Industria de energía	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
17-Industria de transporte	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
18-Industria de comunicaciones	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
19-Industria de otros servicios	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>



## CTA-51

**BALANCES DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO**  
(VALORES MEDIOS)  
(EN MILLONES DE PESETAS)

Conceptos	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
16.-Inmovilizado neto .....	33,78	35,3	28,48	38,2	29,20	37,4
17.-Existencias (stocks) .....	18,16	19,0	12,71	17,1	13,58	17,4
18.-Deudores .....	30,36	31,7	21,23	28,5	26,08	33,4
19.-Cuentas financieras .....	11,49	12,0	10,84	14,5	8,41	10,8
20.-Pérdidas del ejercicio .....	1,86	2,0	1,28	1,7	0,85	1,0
27 TOTAL ACTIVO .....	95,65	100,0	74,54	100,0	78,12	100,0
21.-Capital .....	18,89	19,8	14,50	19,5	13,83	17,7
22.-Reservas fondos .....	12,17	12,7	11,32	15,1	11,28	14,4
23.-Subvención capital .....	2,14	2,2	2,50	3,4	1,94	2,5
24.-Deudas med. larg. ....	15,5	15,7	11,65	15,6	7,61	9,8
25.-Deudas corto .....	43,12	45,1	29,71	39,9	37,83	48,4
26.-Beneficios ejercicio .....	4,28	4,5	4,86	6,5	5,63	7,2
28 TOTAL PASIVO .....	95,65	100,0	74,54	100,0	78,12	100,0

## CTA-52

**CUENTAS DE EXPLOTACION DE LAS COOPERATIVAS**  
**DE TRABAJO ASOCIADO**  
(VALORES MEDIOS)  
(EN MILLONES DE PESETAS)

Conceptos	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1.-Existencias iniciales .....	16,59	11,0	10,33	8,9	11,91	9,6
2.-Compras .....	55,96	37,2	42,98	37,2	45,68	36,9
Liquid. Socios .....	-	-	-	-	-	-
3.-Gastos personal .....	40,62	27,0	34,40	29,7	34,17	27,6
4.-Gastos financieros .....	7,53	5,0	4,42	3,8	4,37	3,5
5.-Tributos .....	0,23	0,0	0,18	0,2	0,17	0,0
6.-Amortizaciones .....	4,47	3,0	3,31	2,9	3,18	2,6
7.-Otros gastos .....	18,69	12,5	14,57	12,6	16,49	13,3
8.-Provisiones .....	2,42	1,6	2,06	1,8	1,03	0,9
9.-Resultados .....	4,13	2,7	3,66	2,9	6,94	5,6
TOTAL DEBE .....	150,64	100,0	115,91	100,0	123,94	100,0
10.-Existencias finales .....	18,37	12,2	12,98	11,2	14,23	11,5
12.-Ventas .....	123,27	81,8	95,85	82,7	102,20	82,5
13.-Subvenciones .....	1,85	1,2	12,98	1,3	1,10	0,9
14.-Otros ingresos .....	5,08	3,4	3,99	3,4	3,99	3,2
15.-Resultados .....	2,07	1,4	1,56	1,4	2,42	1,9
TOTAL HABER .....	150,64	100,0	115,91	100,0	123,94	100,0



## SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES S.A.L.

## SAL-1

## NUMERO DE EMPRESAS S.A.L.

Comunidad Autónoma	Pob. dir.	Pob. estim.	%	Muestra	Cuest.	Nivel Informa.
Andalucía .....	663	449	67,72	149	47	10,47
Aragón .....	243	183	75,21	121	40	21,86
Asturias .....	88	56	63,64	42	15	26,79
Balears .....	26	15	57,69	26	11	73,33
Canarias .....	99	35	35,35	48	16	45,71
Cantabria .....	30	17	56,67	30	3	17,65
Castilla-León .....	427	268	62,76	110	14	5,22
Castilla-La Mancha .....	536	401	74,81	129	59	14,71
Cataluña .....	867	264	30,45	172	37	14,02
Extremadura .....	186	142	76,34	64	38	26,76
Galicia .....	112	64	57,14	50	6	9,37
Madrid .....	1.016	536	52,75	210	15	2,80
Murcia .....	322	237	73,60	91	31	13,08
Navarra .....	154	112	72,73	57	40	35,71
País Vasco .....	516	303	58,72	129	30	9,90
La Rioja .....	17	9	52,94	17	-	-
C. Valenciana .....	642	381	59,35	143	50	13,12
<b>TOTAL .....</b>	<b>5.944</b>	<b>3.472</b>	<b>-</b>	<b>1.588</b>	<b>452</b>	<b>-</b>

- Proporción de población estimada sobre el directorio  $3.472 / 5.944 = 38,41 \%$
- Proporción de la muestra sobre el directorio  $1.588 / 5.944 = 26,72 \%$
- Error al estimar la población al 95,5 de confianza  $\leq \pm 2,15 \%$
- Proporción de respuesta sobre la muestra  $452 / 1.588 = 28,46 \%$
- Muestra efectiva 928
- No respuesta  $928 - 452 / 928 = 51,13 \%$
- Proporción de contactos telefónicos sobre la muestra  $296 / 1.588 = 18,54 \%$
- Prop. de contactos telefónicos sobre la muestra efectiva  $296 / 928 = 31,90 \%$
- Proporción de respuesta sobre población estimada  $452 / 3.472 = 13,02 \%$
- Error para los resultados nacionales  $\leq \pm 5,10 \%$



**SAL-2**  
**DISTRIBUCION DE EMPRESAS S.A.L. POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Nº</i>	<i>%</i>
Andalucía .....	449	13,0
Aragón .....	183	5,3
Asturias .....	56	1,6
Baleares .....	15	0,4
Canarias .....	35	1,0
Cantabria .....	17	0,5
Castilla-León .....	268	7,7
Castilla-La Mancha .....	401	11,6
Cataluña .....	264	7,6
Extremadura .....	142	4,1
Galicia .....	64	1,8
Madrid .....	536	15,5
Murcia .....	237	6,8
Navarra .....	112	3,2
País Vasco .....	303	8,8
C. Valenciana .....	381	11,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.463</b>	<b>100,0</b>

**A.2. LOCALIZACION:**

Dirección Postal: \_\_\_\_\_ Tfno.: \_\_\_\_\_  
 Localidad: \_\_\_\_\_  
 Provincia: \_\_\_\_\_  
 Comunidad Autónoma \_\_\_\_\_

**SAL-3****DISTRIBUCION POR SECTORES**

<i>Sector</i>	<i>N.º</i>	<i>%</i>
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	126	3,7
Transformación minerales no metálicos .....	116	3,4
Químico .....	123	3,6
Metal .....	419	12,4
Fabricación maquinaria, material eléctrico y electrónico .....	181	5,3
Alimentación .....	209	6,2
Textil y Calzados .....	306	9,0
Madera .....	282	8,3
Construcción .....	218	6,4
Comercio al por mayor y detall .....	295	8,7
Hostelería .....	83	2,5
Otros servicios .....	641	18,9
Artes gráficas .....	217	6,4
Otras actividades económicas y entidades no clasificadas .....	170	5,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.386</b>	<b>100,0</b>

**A.4. ACTIVIDAD:** Indique el Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE) de su SAL: .....



**SAL-4**  
**ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS**

<i>Comenzó su actividad</i>		<i>%</i>
Antes de 1987 .....	838	24,2
1987 .....	804	23,2
1988 .....	1.054	30,4
1989 .....	733	21,2
1990 .....	33	1,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.463</b>	<b>100</b>

A.3. ANTIGÜEDAD: Indique el año en el que la SAL comenzó su actividad: 19 \_

**SAL-5**  
**NUMERO DE TRABAJADORES:**  
**DISTRIBUCION SEGUN INTERVALOS**

<i>Intervalos</i>	<i>Empresas</i>	<i>%</i>
Menos de 5 .....	1.578	46,2
5-9 .....	1.105	32,4
10-19 .....	403	11,8
20-49 .....	169	5,0
50-99 .....	101	2,9
100-199 .....	42	1,2
200-499 .....	17	0,5
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.414</b>	<b>100,0</b>

A.5. DIMENSION:

- A.5.a) El número actual de trabajadores (socios y no socios) por tiempo indefinido asciende a: .....
- A.5.b) El número actual de trabajadores con contrato temporal (no indefinido) asciende a: .....

SAL-6

NUMERO DE TRABAJADORES: DISTRIBUCION SEGUN INTERVALOS Y COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Número de trabajadores										Total		
	Menos de 5	5-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	N.º	%	N.º	%		
Andalucía .....	264	156	10	20	0,6	-	-	-	-	-	-	449	13,2
Aragón .....	119	46	9	5	0,1	-	-	-	-	-	-	178	5,2
Asturias .....	19	11	7	11	0,3	-	-	-	-	-	4	52	1,5
Baleares .....	12	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	0,4
Canarias .....	20	4	9	-	-	-	-	-	-	-	-	33	1,0
Cantabria .....	6	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17	0,5
Castilla-León .....	124	103	21	-	-	0,6	-	-	-	-	-	268	7,9
Castilla-La Mancha ...	170	184	34	7	0,2	-	-	7	0,2	-	-	401	11,8
Cataluña .....	81	73	29	29	0,9	44	1,3	7	0,2	-	-	264	7,7
Extremadura .....	101	41	-	-	-	-	-	-	-	-	-	142	4,2
Galicia .....	53	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	64	1,9
Madrid .....	250	107	143	-	-	-	-	-	-	-	-	500	14,7
Murcia .....	130	92	8	-	-	-	-	8	0,2	-	-	237	6,9
Navarra .....	40	34	14	11	0,3	6	0,2	-	-	-	3	109	3,2
País Vasco .....	30	91	81	40	1,2	30	0,9	20	0,6	-	10	303	8,9
C. Valenciana .....	160	137	38	46	1,3	-	-	-	-	-	-	381	11,2
TOTAL .....	1.578	1.105	403	169	5,0	101	2,9	42	1,2	17	0,5	3.414	100,0

(\*) Excepto Rioja.



## SAL-7

**TRABAJADORES POR TIEMPO INDEFINIDO  
(VALORES MEDIOS)**

Núm. entidades .....	3.414,00
Media .....	11,81

## SAL-8

**TRABAJADORES EN REGIMEN EVENTUAL  
(VALORES MEDIOS)**

Núm. entidades .....	3.295,00
Media .....	4,15

## SAL-9

**TRABAJADORES POR TIEMPO INDEFINIDO. DISTRIBUCION  
POR COMUNIDADES AUTONOMAS  
(VALORES MEDIOS)**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Núm. entidades</i>	<i>Media</i>
Andalucía .....	449	4,96
Aragón .....	178	5,82
Asturias .....	52	29,50
Baleares .....	15	2,82
Canarias .....	33	7,27
Cantabria .....	17	5,33
Castilla-León .....	268	12,15
Castilla-La Mancha .....	401	7,22
Cataluña .....	264	21,47
Extremadura .....	142	4,05
Galicia .....	64	3,83
Madrid .....	500	6,07
Murcia .....	237	9,90
Navarra .....	109	17,08
País Vasco .....	303	39,93
C, Valenciana .....	381	8,26
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.414</b>	<b>11,81</b>

(\*) Excepto La Rioja.

## SAL-10

**TRABAJADORES POR TIEMPO INDEFINIDO. DISTRIBUCION  
POR SECTORES  
(VALORES MEDIOS)**

<i>Sector</i>	<i>Núm. entidades</i>	<i>Media</i>
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	126	3,91
Transformación minerales no metálicos .....	116	27,46
Químico .....	123	5,82
Metal .....	419	29,52
Fabricación maquinaria, material eléctrico y electrónico .....	181	15,97
Alimentación .....	207	7,42
Textil y Calzados .....	306	11,27
Madera .....	282	10,53
Construcción .....	214	7,38
Comercio al por mayor y detall .....	295	6,93
Hostelería .....	80	4,48
Otros servicios .....	605	7,05
Artes gráficas .....	212	12,85
Otras actividades económicas y entidades no clasificadas...	170	8,37
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.337</b>	<b>11,98</b>

## SAL-11

**TRABAJADORES EN REGIMEN EVENTUAL. DISTRIBUCION  
POR COMUNIDADES AUTONOMAS  
(VALORES MEDIOS)**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Núm. entidades</i>	<i>Media</i>
Andalucía .....	439	4,67
Aragón .....	169	3,65
Asturias .....	52	7,07
Baleares .....	15	0,91
Canarias .....	22	8,50
Cantabria .....	17	1,00
Castilla-León .....	247	1,58
Castilla-La Mancha .....	354	4,88
Cataluña .....	264	5,89
Extremadura .....	142	1,66
Galicia .....	64	1,17
Madrid .....	500	5,14
Murcia .....	230	3,30
Navarra .....	112	3,33
País Vasco .....	303	2,63
C. Valenciana .....	366	5,27
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.295</b>	<b>4,15</b>



**SAL-12****TRABAJADORES EN REGIMEN EVENTUAL. DISTRIBUCION  
POR SECTORES  
(VALORES MEDIOS)**

<i>Sector</i>	<i>Núm. entid. Media</i>	
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	110	2,15
Transformación minerales no metálicos .....	116	7,19
Químico .....	123	2,71
Metal .....	408	4,08
Fabricación maquinaria, material eléctrico y electrónico .....	181	3,75
Alimentación .....	209	2,32
Textil y Calzados .....	306	7,56
Madera .....	275	3,77
Construcción .....	218	5,22
Comercio al por mayor y detall .....	250	2,54
Hostelería .....	83	3,71
Otros servicios .....	572	3,92
Artes gráficas .....	210	2,86
Otras actividades económicas y entidades no clasificadas .....	159	6,92
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.219</b>	<b>4,22</b>

**SAL-13****DISTRIBUCION DEL NUMERO DE SOCIOS INICIALES  
NO TRABAJADORES**

<i>Intervalos</i>	<i>Núm. entid.</i>	<i>%</i>
Menos de 5 .....	3.259	96,4
5-9 .....	58	1,7
10-19 .....	50	1,5
20-49 .....	1	0,0
50-99 .....	5	0,1
100-199 .....	7	0,2
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.381</b>	<b>100,0</b>

**SAL-14****SOCIOS INICIALES NO TRABAJADORES  
(VALORES MEDIOS)**

Núm. entidades .....	3.381,00
Media .....	1,55

**SAL-15****DISTRIBUCION DEL NUMERO DE SOCIOS ACTUALES  
NO TRABAJADORES**

<i>Intervalos</i>	<i>N.º entid.</i>	<i>%</i>
Menos de 5 .....	3.210	95,1
5-9 .....	89	2,6
10-19 .....	11	0,3
20-49 .....	52	1,5
50-99 .....	12	0,4
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.374</b>	<b>100,0</b>

**SAL-16****SOCIOS ACTUALES NO TRABAJADORES  
(VALORES MEDIOS)**

Núm. entidades .....	3.374,00
Media .....	1,73

B.1.a) Indique el número de socios no trabajadores: N.º socios no  
trabajadores

- Al constituirse la empresa .....
- En la actualidad .....

**SAL-17****DISTRIBUCION DEL NUMERO DE SOCIOS INICIALES  
TRABAJADORES**

<i>Intervalos</i>	<i>N.º entid.</i>	<i>%</i>
Menos de 5 .....	2.107	61,1
5-9 .....	752	21,8
10-19 .....	351	10,2
20-49 .....	108	3,1
50-99 .....	79	2,3
100-199 .....	32	0,9
200-499 .....	7	0,2
Más de 500 .....	10	0,3
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.446</b>	<b>100,0</b>

**SAL-18****SOCIOS INICIALES TRABAJADORES  
(VALORES MEDIOS)**

Núm. entidades .....	3.446,00
Media .....	11,08





## SAL-22

**TRABAJADORES CONTRATADOS EN LOS TRES ULTIMOS  
AÑOS. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Núm. entidades</i>	<i>Media</i>
Andalucía .....	449	1,55
Aragón .....	183	1,79
Asturias .....	56	0,71
Baleares .....	15	0,52
Canarias .....	35	0,54
Cantabria .....	17	0,11
Castilla-León .....	268	2,87
Castilla-La Mancha .....	401	0,23
Cataluña .....	264	2,56
Extremadura .....	142	1,11
Galicia .....	64	1,28
Madrid .....	536	2,00
Murcia .....	237	2,25
Navarra .....	112	0,36
País Vasco .....	303	0,22
C. Valenciana .....	381	1,42
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.463</b>	<b>1,49</b>

(\*) Excepto La Rioja.

## SAL-23

**TRABAJADORES CONTRATADOS EN LOS TRES ULTIMOS  
AÑOS. DISTRIBUCION POR SECTORES**

<i>Sector</i>	<i>Núm. entidades</i>	<i>Media</i>
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	126	0,56
Transformación minerales no metálicos .....	116	4,44
Químico .....	123	0,87
Metal .....	419	2,94
Fabricación maquinaria, material eléctrico y electrónico .....	181	1,69
Alimentación .....	209	0,89
Textil y Calzados .....	306	0,75
Madera .....	282	1,85
Construcción .....	218	0,95
Comercio al por mayor y detall .....	295	1,13
Hostelería .....	83	0,53
Otros servicios .....	641	0,51
Artes gráficas .....	217	3,69
Otras actividades económicas y entidades no clasificadas .....	170	0,95
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.386</b>	<b>1,49</b>



## SAL-24

**PROPORCION DE EMPRESAS QUE ADMITEN NUEVOS SOCIOS  
NO TRABAJADORES.  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	Admite nuevos socios no trabaj.				Total	
	Sí	%	No	%	N.º	%
Andalucía .....	49	1,4	400	11,8	449	13,2
Aragón .....	14	0,4	169	5,0	183	5,4
Asturias .....	-	-	56	1,6	56	1,6
Baleares .....	3	0,1	12	0,4	15	0,4
Canarias .....	7	0,2	28	0,8	35	1,0
Cantabria .....	6	0,2	11	0,3	17	0,5
Castilla-León .....	-	-	268	7,9	268	7,9
Castilla-La Mancha .....	27	0,8	354	10,4	381	11,2
Cataluña .....	44	1,3	213	6,3	257	7,6
Extremadura .....	26	0,8	112	3,3	138	4,1
Galicia .....	11	0,3	53	1,6	64	1,9
Madrid .....	107	3,2	429	12,6	536	15,8
Murcia .....	46	1,4	184	5,4	230	6,8
Navarra .....	3	0,1	89	2,6	92	2,7
País Vasco .....	10	0,3	283	8,3	293	8,6
C. Valenciana .....	61	1,8	320	9,4	381	11,2
<b>TOTAL .....</b>	<b>412</b>	<b>12,2</b>	<b>2.981</b>	<b>87,8</b>	<b>3.393</b>	<b>110,0</b>

(\*) Excepto La Rioja.

C.1.a) ¿Admite la empresa, en la actualidad, nuevos socios no trabajadores?

A.-Sí  B.-No

Si la respuesta es negativa pase a la pregunta C.1.c.

## SAL-25

**PROPORCION DE EMPRESAS QUE ADMITEN NUEVOS SOCIOS.  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	Admite nuevos socios trabajadores				Total	
	Sí	%	No	%	N.º	%
Andalucía .....	39	1,2	410	12,1	449	13,3
Aragón .....	27	0,8	155	4,6	183	5,4
Asturias .....	4	0,1	52	1,5	56	1,7
Baleares .....			15	0,4	15	0,4
Canarias .....	13	0,4	22	0,6	35	1,0
Cantabria .....			17	0,5	17	0,5
Castilla-León .....	41	1,2	227	6,7	268	7,9
Castilla-La Mancha .....	48	1,4	333	9,8	381	11,3
Cataluña .....	29	0,9	220	6,5	249	7,4
Extremadura .....	26	0,8	116	3,4	142	4,2
Galicia .....	11	0,3	43	1,3	53	1,6
Madrid .....	143	4,2	393	11,6	536	15,8
Murcia .....	46	1,4	191	5,7	237	7,0
Navarra .....	6	0,2	83	2,5	89	2,6
País Vasco .....	61	1,8	232	6,9	293	8,7
C. Valenciana .....	152	4,5	229	6,8	381	11,3
<b>TOTAL .....</b>	<b>646</b>	<b>19,1</b>	<b>2.738</b>	<b>80,9</b>	<b>3.384</b>	<b>100,0</b>

(\*) Excepto La Rioja.

C.1.c) ¿Admite la empresa, en la actualidad, nuevos socios trabajadores?

A.-Sí  B.-No

Si la respuesta es negativa pase al apartado C.2.

## SAL-26

**MEDIA DE APORTACION MINIMA DE NUEVOS SOCIOS  
NO TRABAJADORES**

Núm. entidades .....	3.244,0
Media (pesetas) .....	3.548.271,9



## SAL-27

**APORTACION MINIMA DE NUEVOS SOCIOS NO TRABAJADORES. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS  
(VALORES MEDIOS EN PESETAS)**

Comunidad Autónoma	Aportación del nuevo socio no trabaj.	
	Núm. entidades	Media (pesetas)
Andalucía .....	420	5.500.000,00
Aragón .....	174	5.000,00
Baleares .....	-	3.250.000,00
Canarias .....	-	100.666,67
Castilla-La Mancha .....	35	6.666.669,67
Cataluña .....	-	1.166.666,67
Extremadura .....	235	5.285.714,29
Galicia .....	138	15.000.000,00
Madrid .....	64	2.512.500,00
Murcia .....	500	2.630.000,00
Navarra .....	222	400.000,00
C. Valenciana .....	92	2.001.000,00
CONJUNTO NACIONAL .....	3.344	3.548.271,92

C.1.b) ¿Qué cantidad mínima de dinero deben aportar los nuevos socios no trabajadores al capital social de la SAL.

..... pesetas.

## SAL-28

**MEDIA DE APORTACION MINIMA DE NUEVOS SOCIOS  
DE TRABAJO  
(EN PESETAS CORRIENTES)**

Núm. entidades .....	3.131,0
Media (pesetas) .....	1.389.822,7

## SAL-29

**APORTACION DE NUEVOS SOCIOS DE TRABAJO.  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS  
(VALORES MEDIOS EN PESETAS CORRIENTES)**

Comunidad Autónoma	Aportación del nuevo socio trabaj.	
	Núm. entidades	Media (pesetas)
Andalucía .....	439	583.333,33
Aragón .....	165	1.500.000,00
Asturias .....	56	800.000,00
Canarias .....		941.406,25
Castilla-León .....		100.000,00
Castilla-La Mancha .....	360	3.377,25
Cataluña .....	235	875.000,00
Extremadura .....	138	908.333,33
Galicia .....	53	9.000.000,00
Madrid .....	429	25.000,00
Murcia .....	230	1.480.000,00
Navarra .....	89	850.000,00
País Vasco .....	293	1.883.333,33
C. Valenciana .....	335	1.846.785,71
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.131</b>	<b>1.389.822,66</b>

C.1.d) ¿Qué cantidad mínima de dinero deben aportar los nuevos socios trabajadores al capital social de la SAL.  
..... pesetas.

MEDIA DE APORTACION MINIMA DE NUEVOS SOCIOS  
DE TRABAJO  
(EN PESETAS CORRIENTES)

Núm. entidades .....  
Media (pesetas) .....





## SAL-31

## ORIGEN DE APORTACIONES DE NUEVOS SOCIOS. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Aportaciones desempleo			Ahorro personal			Crédito personal			Otras			Total			
	Sí	No	%	Sí	No	%	Sí	No	%	Sí	No	%	No	%	N.º	%
Andalucía .....	20	39	2,6	29	29	2,0	29	29	2,0	29	29	2,0	-	-	59	3,9
Aragón .....	9	87	5,8	14	82	5,5	5	82	0,3	5	91	6,1	5	0,3	96	6,4
Asturias .....	4	4	0,2	4	4	0,2	-	4	-	-	7	0,5	-	-	7	0,5
Baleares .....	-	-	-	15	15	1,0	-	15	-	-	15	1,0	-	-	15	1,0
Canarias .....	9	4	0,3	7	7	0,4	-	7	-	-	13	0,9	-	-	13	0,9
Cantabria .....	-	-	-	17	17	1,1	-	17	-	-	17	1,1	-	-	17	1,1
Castilla-León .....	41	62	4,1	82	21	1,4	41	21	2,8	41	62	4,1	-	-	103	6,9
Castilla-La Mancha .....	14	14	0,9	27	-	-	7	-	0,5	7	20	1,4	-	-	27	1,8
Cataluña .....	59	183	12,3	22	220	14,7	15	220	1,0	15	227	15,2	-	-	242	16,2
Extremadura .....	19	26	1,7	30	15	1,0	7	15	0,5	7	37	2,5	7	0,5	37	2,5
Galicia .....	11	21	1,4	-	32	2,1	-	32	-	-	32	2,1	11	0,7	21	1,4
Madrid .....	179	143	9,6	179	143	9,6	71	143	4,8	71	250	16,7	71	4,8	250	16,7
Murcia .....	15	38	2,6	31	23	1,5	15	23	1,0	15	38	2,6	23	1,5	31	2,0
Navarra .....	-	11	0,8	3	9	0,6	3	9	0,2	3	9	0,6	-	-	11	0,8
País Vasco .....	40	252	16,9	20	273	18,2	30	273	2,0	30	263	17,6	-	-	293	19,6
C. Valenciana .....	69	91	6,1	99	61	4,1	61	61	4,1	61	99	6,6	8	0,5	152	10,2
TOTAL .....	487	32,6 1.009	67,4	546	949	63,5	285	949	19,0 1.211	81,0	125	8,3 1.371	91,7	1,496	100,0	

(\*) Excepto La Rioja.



SAL-32

**APORTACIONES DE CAPITAL POR SOCIOS NO TRABAJADORES. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

Comunidad Autónoma	Núm. entidades	%
Andalucía .....	449	23,30
Aragón .....	169	15,32
Asturias .....	56	17,17
Baleares .....	15	16,70
Canarias .....	31	1,79
Cantabria .....	17	8,33
Castilla-León .....	268	16,54
Castilla-La Mancha .....	326	13,19
Cataluña .....	249	14,03
Extremadura .....	142	17,64
Galicia .....	64	16,67
Madrid .....	464	35,85
Murcia .....	230	9,78
Navarra .....	98	6,38
País Vasco .....	303	2,50
C. Valenciana .....	343	22,67
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.223</b>	<b>18,09</b>

C.2.a) Indique en qué porcentaje se distribuye el capital social de la SAL entre socios no trabajadores y socios trabajadores.

	%
Socios no trabajadores .....	_____
Socios trabajadores .....	_____
	100%

Código	Actividad	Núm. entidades	%
100	Agricultura, Ganadería y Pesca	102	13,97
101	Industria	107	14,58
102	Comercio	130	18,32
103	Transporte	132	18,61
104	Alquiler	133	18,72
105	Actividades financieras e inmobiliarias	134	18,83
106	Actividades de servicios	135	18,94
107	Actividades de ocio, cultura y deporte	136	19,05
108	Actividades de salud y bienestar	137	19,16
109	Actividades de educación e investigación	138	19,27
110	Actividades de otros sectores	139	19,38
111	Actividades de otros sectores	140	19,49
112	Actividades de otros sectores	141	19,60
113	Actividades de otros sectores	142	19,71
114	Actividades de otros sectores	143	19,82
115	Actividades de otros sectores	144	19,93
116	Actividades de otros sectores	145	20,04
117	Actividades de otros sectores	146	20,15
118	Actividades de otros sectores	147	20,26
119	Actividades de otros sectores	148	20,37
120	Actividades de otros sectores	149	20,48
121	Actividades de otros sectores	150	20,59
122	Actividades de otros sectores	151	20,70
123	Actividades de otros sectores	152	20,81
124	Actividades de otros sectores	153	20,92
125	Actividades de otros sectores	154	21,03
126	Actividades de otros sectores	155	21,14
127	Actividades de otros sectores	156	21,25
128	Actividades de otros sectores	157	21,36
129	Actividades de otros sectores	158	21,47
130	Actividades de otros sectores	159	21,58
131	Actividades de otros sectores	160	21,69
132	Actividades de otros sectores	161	21,80
133	Actividades de otros sectores	162	21,91
134	Actividades de otros sectores	163	22,02
135	Actividades de otros sectores	164	22,13
136	Actividades de otros sectores	165	22,24
137	Actividades de otros sectores	166	22,35
138	Actividades de otros sectores	167	22,46
139	Actividades de otros sectores	168	22,57
140	Actividades de otros sectores	169	22,68
141	Actividades de otros sectores	170	22,79
142	Actividades de otros sectores	171	22,90
143	Actividades de otros sectores	172	23,01
144	Actividades de otros sectores	173	23,12
145	Actividades de otros sectores	174	23,23
146	Actividades de otros sectores	175	23,34
147	Actividades de otros sectores	176	23,45
148	Actividades de otros sectores	177	23,56
149	Actividades de otros sectores	178	23,67
150	Actividades de otros sectores	179	23,78
151	Actividades de otros sectores	180	23,89
152	Actividades de otros sectores	181	24,00
153	Actividades de otros sectores	182	24,11
154	Actividades de otros sectores	183	24,22
155	Actividades de otros sectores	184	24,33
156	Actividades de otros sectores	185	24,44
157	Actividades de otros sectores	186	24,55
158	Actividades de otros sectores	187	24,66
159	Actividades de otros sectores	188	24,77
160	Actividades de otros sectores	189	24,88
161	Actividades de otros sectores	190	24,99
162	Actividades de otros sectores	191	25,10
163	Actividades de otros sectores	192	25,21
164	Actividades de otros sectores	193	25,32
165	Actividades de otros sectores	194	25,43
166	Actividades de otros sectores	195	25,54
167	Actividades de otros sectores	196	25,65
168	Actividades de otros sectores	197	25,76
169	Actividades de otros sectores	198	25,87
170	Actividades de otros sectores	199	25,98
171	Actividades de otros sectores	200	26,09
172	Actividades de otros sectores	201	26,20
173	Actividades de otros sectores	202	26,31
174	Actividades de otros sectores	203	26,42
175	Actividades de otros sectores	204	26,53
176	Actividades de otros sectores	205	26,64
177	Actividades de otros sectores	206	26,75
178	Actividades de otros sectores	207	26,86
179	Actividades de otros sectores	208	26,97
180	Actividades de otros sectores	209	27,08
181	Actividades de otros sectores	210	27,19
182	Actividades de otros sectores	211	27,30
183	Actividades de otros sectores	212	27,41
184	Actividades de otros sectores	213	27,52
185	Actividades de otros sectores	214	27,63
186	Actividades de otros sectores	215	27,74
187	Actividades de otros sectores	216	27,85
188	Actividades de otros sectores	217	27,96
189	Actividades de otros sectores	218	28,07
190	Actividades de otros sectores	219	28,18
191	Actividades de otros sectores	220	28,29
192	Actividades de otros sectores	221	28,40
193	Actividades de otros sectores	222	28,51
194	Actividades de otros sectores	223	28,62
195	Actividades de otros sectores	224	28,73
196	Actividades de otros sectores	225	28,84
197	Actividades de otros sectores	226	28,95
198	Actividades de otros sectores	227	29,06
199	Actividades de otros sectores	228	29,17
200	Actividades de otros sectores	229	29,28
201	Actividades de otros sectores	230	29,39
202	Actividades de otros sectores	231	29,50
203	Actividades de otros sectores	232	29,61
204	Actividades de otros sectores	233	29,72
205	Actividades de otros sectores	234	29,83
206	Actividades de otros sectores	235	29,94
207	Actividades de otros sectores	236	30,05
208	Actividades de otros sectores	237	30,16
209	Actividades de otros sectores	238	30,27
210	Actividades de otros sectores	239	30,38
211	Actividades de otros sectores	240	30,49
212	Actividades de otros sectores	241	30,60
213	Actividades de otros sectores	242	30,71
214	Actividades de otros sectores	243	30,82
215	Actividades de otros sectores	244	30,93
216	Actividades de otros sectores	245	31,04
217	Actividades de otros sectores	246	31,15
218	Actividades de otros sectores	247	31,26
219	Actividades de otros sectores	248	31,37
220	Actividades de otros sectores	249	31,48
221	Actividades de otros sectores	250	31,59
222	Actividades de otros sectores	251	31,70
223	Actividades de otros sectores	252	31,81
224	Actividades de otros sectores	253	31,92
225	Actividades de otros sectores	254	32,03
226	Actividades de otros sectores	255	32,14
227	Actividades de otros sectores	256	32,25
228	Actividades de otros sectores	257	32,36
229	Actividades de otros sectores	258	32,47
230	Actividades de otros sectores	259	32,58
231	Actividades de otros sectores	260	32,69
232	Actividades de otros sectores	261	32,80
233	Actividades de otros sectores	262	32,91
234	Actividades de otros sectores	263	33,02
235	Actividades de otros sectores	264	33,13
236	Actividades de otros sectores	265	33,24
237	Actividades de otros sectores	266	33,35
238	Actividades de otros sectores	267	33,46
239	Actividades de otros sectores	268	33,57
240	Actividades de otros sectores	269	33,68
241	Actividades de otros sectores	270	33,79
242	Actividades de otros sectores	271	33,90
243	Actividades de otros sectores	272	34,01
244	Actividades de otros sectores	273	34,12
245	Actividades de otros sectores	274	34,23
246	Actividades de otros sectores	275	34,34
247	Actividades de otros sectores	276	34,45
248	Actividades de otros sectores	277	34,56
249	Actividades de otros sectores	278	34,67
250	Actividades de otros sectores	279	34,78
251	Actividades de otros sectores	280	34,89
252	Actividades de otros sectores	281	35,00
253	Actividades de otros sectores	282	35,11
254	Actividades de otros sectores	283	35,22
255	Actividades de otros sectores	284	35,33
256	Actividades de otros sectores	285	35,44
257	Actividades de otros sectores	286	35,55
258	Actividades de otros sectores	287	35,66
259	Actividades de otros sectores	288	35,77
260	Actividades de otros sectores	289	35,88
261	Actividades de otros sectores	290	35,99
262	Actividades de otros sectores	291	36,10
263	Actividades de otros sectores	292	36,21
264	Actividades de otros sectores	293	36,32
265	Actividades de otros sectores	294	36,43
266	Actividades de otros sectores	295	36,54
267	Actividades de otros sectores	296	36,65
268	Actividades de otros sectores	297	36,76
269	Actividades de otros sectores	298	36,87
270	Actividades de otros sectores	299	36,98
271	Actividades de otros sectores	300	37,09
272	Actividades de otros sectores	301	37,20
273	Actividades de otros sectores	302	37,31
274	Actividades de otros sectores	303	37,42
275	Actividades de otros sectores	304	37,53
276	Actividades de otros sectores	305	37,64
277	Actividades de otros sectores	306	37,75
278	Actividades de otros sectores	307	37,86
279	Actividades de otros sectores	308	37,97
280	Actividades de otros sectores	309	38,08
281	Actividades de otros sectores	310	38,19
282	Actividades de otros sectores	311	38,30
283	Actividades de otros sectores	312	38,41
284	Actividades de otros sectores	313	38,52
285	Actividades de otros sectores	314	38,63
286	Actividades de otros sectores	315	38,74
287	Actividades de otros sectores	316	38,85
288	Actividades de otros sectores	317	38,96
289	Actividades de otros sectores	318	39,07
290	Actividades de otros sectores	319	39,18
291	Actividades de otros sectores	320	39,29
292	Actividades de otros sectores	321	39,40
293	Actividades de otros sectores	322	39,51
294	Actividades de otros sectores	323	39,62
295	Actividades de otros sectores	324	39,73
296	Actividades de otros sectores	325	39,84
297	Actividades de otros sectores	326	39,95
298	Actividades de otros sectores	327	40,06
299	Actividades de otros sectores	328	40,17
300	Actividades de otros sectores	329	40,28
301	Actividades de otros sectores	330	40,39
302	Actividades de otros sectores	331	40,50
303	Actividades de otros sectores	332	40,61
304	Actividades de otros sectores	333	40,72
305	Actividades de otros sectores	334	40,83
306	Actividades de otros sectores	335	40,94
307	Actividades de otros sectores	336	41,05
308	Actividades de otros sectores	337	41,16
309	Actividades de otros sectores	338	41,27
310	Actividades de otros sectores	339	41,38
311	Actividades de otros sectores	340	41,49
312	Actividades de otros sectores	341	41,60
313	Actividades de otros sectores	342	41,71
314	Actividades de otros sectores	343	41,82
315	Actividades de otros sectores	344	41,93
316	Actividades de otros sectores	345	42,04
317	Actividades de otros sectores	346	42,15
318	Actividades de otros sectores	347	42,26
319	Actividades de otros sectores	348	42,37
320	Actividades de otros sectores	349	42,48
321	Actividades de otros sectores	350	42,59
322	Actividades de otros sectores	351	42,70
323	Actividades de otros sectores	352	42,81
324	Actividades de otros sectores	353	42,92
325	Actividades de otros sectores	354	43,03
326	Actividades de otros sectores	355	43,14
327	Actividades de otros sectores	356	43,25
328	Actividades de otros sectores	357	43,36
329	Actividades de otros sectores	358	43,47
330	Actividades de otros sectores	359	43,58
331	Actividades de otros sectores	360	43,69
332	Actividades de otros sectores	361	43,80
333	Actividades de otros sectores	362	43,91
334	Actividades de otros sectores	363	44,02
335	Actividades de otros sectores	364	44,13
336	Actividades de otros sectores	365	44,24
337	Actividades de otros sectores	366	44,35

## SAL-33

**APORTACIONES DE CAPITAL POR SOCIOS DE TRABAJO.  
DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Núm. entidades</i>	<i>%</i>
Andalucía .....	449	76,70
Aragón .....	169	84,68
Asturias .....	56	82,83
Baleares .....	15	83,30
Canarias .....	31	98,21
Cantabria .....	17	91,67
Castilla-León .....	268	83,46
Castilla-La Mancha .....	381	87,23
Cataluña .....	249	85,97
Extremadura .....	142	82,36
Galicia .....	64	83,33
Madrid .....	464	64,15
Murcia .....	230	86,89
Navarra .....	98	93,62
País Vasco .....	303	97,50
C. Valenciana .....	351	77,61
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.286</b>	<b>81,83</b>

(\*) Excepto La Rioja.

## SAL-34

**APORTACIONES DE CAPITAL POS SOCIOS NO TRABAJADO-  
RES. DISTRIBUCION POR SECTORES**

<i>Sector</i>	<i>Núm. entidades</i>	<i>%</i>
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	102	13,95
Transformación minerales no metálicos .....	105	14,86
Químico .....	120	28,35
Metal .....	395	11,12
Fabricación maquinaria, material eléctrico y electrónico .....	181	19,06
Alimentación .....	160	12,93
Textil y Calzados .....	299	12,94
Madera .....	275	11,39
Construcción .....	208	24,69
Comercio al por mayor y detall .....	274	23,69
Hostelería .....	74	21,42
Otros servicios .....	628	23,79
Artes gráficas .....	164	22,36
Otras actividades económicas y entidades no clasificadas .....	164	15,34
<b>CONJUNTO NACIONAL .....</b>	<b>3.147</b>	<b>18,30</b>



## SAL-35

**PROPORCION DE EMPRESAS CON IGUAL DISTRIBUCION  
DEL CAPITAL ENTRE SOCIOS NO TRABAJADORES**

<i>Todos los socios no trabaj. poseen similar proporción</i>	<i>N.º entidades</i>	<i>%</i>
Sí.....	1.230	71,2
No.....	498	28,8
<b>TOTAL.....</b>	<b>1.728</b>	<b>100,0</b>

## SAL-36

**PROPORCION DE EMPRESAS CON IGUAL DISTRIBUCION  
DEL CAPITAL ENTRE SOCIOS TRABAJADORES  
COOPERATIVAS S.A.L.**

<i>Todos los socios trabaj. poseen la misma proporción</i>	<i>N.º entidades</i>	<i>%</i>
Sí.....	2.796	82,7
No.....	584	17,3
<b>TOTAL.....</b>	<b>3.380</b>	<b>100</b>

## SAL-37

**DISTRIBUCION DEL DESTINO DEL BENEFICIO**

	<i>Empresas</i>	<i>%</i>
<b>Retribuir capital</b>		
Sí.....	497	15,4
No.....	2.733	84,6
<b>Incremento aportación c/socio a capital social</b>		
Sí.....	204	6,3
No.....	3.026	93,7
<b>Autofinanciación</b>		
Sí.....	2.046	63,3
No.....	1.184	36,7
<b>Otros</b>		
Sí.....	533	16,5
No.....	2.697	83,5
<b>TOTAL.....</b>	<b>3.230</b>	<b>100</b>

## C.3. DISTRIBUCION DEL BENEFICIO.

¿Cuál es el destino más generalizado del beneficio de libre disposición, una vez cubiertas las obligaciones normativas?

- A) La mayor parte se dedica a retribuir el capital .....
- B) La mayor parte se capitaliza con el incremento correspondiente de la parte de cada socio (como aportación a capital social) .....
- C) La mayor parte se dedica a autofinanciación (dotación de reservas voluntarias o aumento de las obligatorias) .....
- D) Otras (especificar) .....

SAL-38

## DISTRIBUCION DEL DESTINO DEL BENEFICIO POR SECTORES

Sector	Retribuir capital			Incremento aport. c/socio a capital social			Autofinanciación			Otros			Total					
	Sí	No	%	Sí	No	%	Sí	No	%	Sí	No	%	N.º	%				
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	47	70	2,2	10	107	3,4	73	44	1,4	12	105	0,4	117	3,7				
Transformación minerales no metálicos .....	13	100	3,2	6	107	3,4	63	50	1,6	38	75	1,2	113	3,6				
Químico .....	20	103	3,3	-	123	3,9	69	54	1,7	13	110	0,4	123	3,9				
Metal .....	25	362	11,5	28	359	11,4	316	71	2,3	47	340	1,5	387	12,3				
Fabricac. maquinaria, material eléctrico y electrónico .	26	155	4,9	7	174	5,5	134	47	1,5	30	151	1,0	181	5,7				
Alimentación .....	63	141	4,5	50	153	4,8	81	122	3,9	79	124	2,5	203	6,5				
Textil y Calzados .....	17	241	7,6	9	249	7,9	167	91	2,9	46	212	1,5	258	8,2				
Madera .....	33	203	6,4	21	215	6,8	172	65	2,0	50	186	1,6	236	7,5				
Construcción .....	56	152	4,8	13	195	6,2	104	105	3,3	20	189	0,6	209	6,6				
Com. al por mayor y detall. Hostelería .....	29	246	7,8	-	275	8,7	186	89	2,8	35	240	1,1	275	8,7				
Otros servicios .....	18	51	1,6	20	49	1,5	19	50	1,6	11	58	0,3	69	2,2				
Artes gráficas .....	72	537	17,0	24	585	18,5	386	223	7,1	92	517	2,9	609	19,3				
Otras activid. económicas y entidades no clasificadas ....	11	198	6,3	7	202	6,4	161	48	1,5	35	174	1,1	209	6,6				
<b>TOTAL.....</b>	<b>37</b>	<b>129</b>	<b>4,1</b>	<b>10</b>	<b>156</b>	<b>5,0</b>	<b>72</b>	<b>94</b>	<b>3,0</b>	<b>27</b>	<b>139</b>	<b>0,8</b>	<b>166</b>	<b>5,3</b>				
	<b>466</b>	<b>14,8</b>	<b>2.687</b>	<b>85,2</b>	<b>204</b>	<b>6,5</b>	<b>2.949</b>	<b>93,5</b>	<b>2.000</b>	<b>63,4</b>	<b>1.153</b>	<b>36,6</b>	<b>533</b>	<b>16,9</b>	<b>2.620</b>	<b>83,1</b>	<b>3.153</b>	<b>100,0</b>



SAL-39

INTERCOOPERACION. DISTRIBUCION POR SECTORES

Sector	Participa en otra empresa de la que sea accionista			
	Sí	%	No	%
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	5	0,1	121	3,6
Transformación minerales no metálicos .....	-	-	116	3,5
Químico .....	-	-	123	3,7
Metal .....	34	1,0	352	11
Fabric. maquinaria, mat. eléctrico y electrónico	4	0,1	177	5,3
Alimentación .....	11	0,3	198	5,9
Textil y Calzados .....	20	0,6	286	8,5
Madera .....	5	0,1	278	8,3
Construcción .....	10	0,3	208	6,2
Comercio al por mayor y detall .....	11	0,3	277	8,3
Hostelería .....	-	-	83	2,5
Otros servicios .....	36	1,1	602	18
Artes gráficas .....	-	-	217	6,5
Otras activ. econ. y entidades no clasificadas ....	-	-	170	5,1
<b>TOTAL .....</b>	<b>136</b>	<b>4,1</b>	<b>3.208</b>	<b>96</b>

D) INTERCOOPERACION

D.1.a) ¿La SAL participa de alguna otra empresa de la cual sea accionista?

A.-Sí  B.-No

D.1.b) En caso afirmativo, indique qué tipo de actividad realiza esta empresa:

- A. Entidad financiera .....
- B. Central de compras .....
- C. Central de ventas .....
- D. Facilitar la exportación.....
- E. Servicios de gestión .....
- F. Otros tipos (especificar).....
- .....

## SAL-40

## INTERCOOPERACION. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Participa en otra empresa de la que sea accionista				Total	
	Si	%	No	%	N.º	%
Andalucía .....	10	2,2	439	97,8	449	100,0
Aragón .....	14	7,5	169	92,5	183	100,0
Asturias .....	11	21,4	41	78,6	52	100,0
Baleares .....			15	100,0	15	100,0
Canarias .....			35	100,0	35	100,0
Cantabria .....			17	100,0	17	100,0
Castilla-León .....			268	100,0	268	100,0
Castilla-La Mancha .....	7	1,8	381	98,2	388	100,0
Cataluña .....	15	5,7	242	94,3	257	100,0
Extremadura .....			142	100,0	142	100,0
Galicia .....			64	100,0	64	100,0
Madrid .....	36	6,7	500	93,3	536	100,0
Murcia .....			230	100,0	230	100,0
Navarra .....	3	2,6	109	97,4	112	100,0
País Vasco .....	20	6,9	273	93,1	293	100,0
C. Valenciana .....	30	8,0	351	92,0	381	100,0
<b>TOTAL .....</b>	<b>145</b>	<b>4,3</b>	<b>3.275</b>	<b>95,7</b>	<b>3.420</b>	<b>100,0</b>

(\*) Excepto La Rioja.



SAL-41

INTERCOOPERACION. TIPO DE ACTIVIDAD. DISTRIBUCION POR SECTORES

Sector	Entidad financiera			Central de compras			Central de ventas			Facilitar la exportación			
	Sí	%	No	Sí	%	No	Sí	%	No	Sí	%	No	%
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	-	-	5	3,6	-	-	5	3,6	-	-	5	3,6	-
Metal .....	-	-	34	26,8	-	-	34	26,8	17	13,6	17	13,2	10
Fabr. maquinaria, mat. eléctrico y electrónico .....	-	-	4	2,9	-	-	4	2,9	-	-	4	2,9	-
Alimentación .....	-	-	11	8,6	-	-	11	8,6	7	5,7	4	2,9	4
Textil y Calzados .....	-	-	20	15,5	-	-	20	15,5	5	3,6	15	11,9	15
Madera .....	5	3,6	-	-	-	-	5	3,6	-	-	5	3,6	-
Construcción .....	-	-	3	2,2	-	-	3	2,2	-	-	3	2,2	-
Comercio al por mayor y detall .....	-	-	11	8,9	8	6,0	4	2,9	4	2,9	8	6,0	-
Otros servicios .....	-	-	36	27,9	-	-	36	27,9	-	-	36	27,9	-
<b>TOTAL .....</b>	<b>5</b>	<b>3,6</b>	<b>123</b>	<b>96,4</b>	<b>8</b>	<b>6,0</b>	<b>120</b>	<b>94,0</b>	<b>33</b>	<b>25,8</b>	<b>95</b>	<b>74,2</b>	<b>25</b>
													<b>19,8</b>
													<b>103</b>
													<b>80,2</b>

SAL-41. (Continuación)

INTERCOOPERACION. TIPO DE ACTIVIDAD. DISTRIBUCION POR SECTORES

Sector	Servicios de gestión			Otros tipos			Total	
	Sí	No	%	Sí	No	%	N.º	%
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	5	-	3,6	-	5	-	5	3,6
Metal .....	-	34	26,8	7	28	5,3	34	26,8
Fabric. maquinaria, mat. eléctrico y electrónico.	-	4	2,9	4	-	2,9	4	2,9
Alimentación .....	4	7	5,7	-	11	-	11	8,6
Textil y Calzados .....	-	20	15,5	-	20	-	20	15,5
Madera .....	-	5	3,6	-	5	-	5	3,6
Construcción .....	-	3	2,2	3	-	2,2	3	2,2
Comercio al por mayor y detall .....	-	11	8,9	-	11	-	11	8,9
Otros servicios .....	36	-	27,9	36	-	27,9	36	27,9
TOTAL .....	44	84	65,6	49	79	38,4	128	100,0

D) INTERCOOPERACION

D.1.a) ¿La SAL participa de alguna otra empresa de la cual sea accionista?

A.-Sí  B.-No

D.1.b) En caso afirmativo, indique qué tipo de actividad realiza esta empresa:

- A. Entidad financiera .....
- B. Central de compras .....
- C. Central de ventas .....
- D. Facilitar la exportación .....
- E. Servicios de gestión .....
- F. Otros tipos (especificar) .....



SAL-42

**AFILIACION EMPRESARIAL**

<i>Afiliada a una federación de SAL</i>		
	<i>N.º entidades</i>	<i>%</i>
Sí.....		
No.....	849	25,0
<b>TOTAL</b> .....	<b>2.544</b>	<b>75,0</b>
<b>D.1.c) ¿Se encuentra la SAL afiliada a una federación de SAL?</b>		
A.-Sí <input type="checkbox"/>	B.-No <input type="checkbox"/>	
	3.393	100,0

SAL-43

**PROPORCION DE EMPRESAS AFILIADAS A FEDERACION POR C.A. S.A.L.**

<i>Comunidad Autónoma</i>	<i>Afiliada a una federación de SAL</i>				<i>Total</i>	
	<i>Sí</i>	<i>%</i>	<i>No</i>	<i>%</i>	<i>N.º</i>	<i>%</i>
Andalucía.....	20	4,4	420	95,6	439	100,0
Aragón.....	46	26,3	128	73,7	174	100,0
Asturias.....	7	14,3	45	85,7	52	100,0
Baleares.....	3	18,2	12	81,8	15	100,0
Canarias.....	4	13,3	28	86,7	33	100,0
Cantabria.....	-	-	17	100,0	17	100,0
Castilla-León.....	144	53,8	124	46,2	268	100,0
Castilla-La Mancha	54	14,0	333	86,0	388	100,0
Cataluña.....	66	25,0	198	75,0	264	100,0
Extremadura.....	4	2,6	138	97,4	142	100,0
Galicia.....	11	16,7	53	83,3	64	100,0
Madrid.....	107	20,0	429	80,0	536	100,0
Murcia.....	61	26,7	168	73,3	230	100,0
Navarra.....	29	26,3	80	73,7	109	100,0
País Vasco.....	232	82,1	51	17,9	283	100,0
C. Valenciana.....	61	16,0	320	84,0	381	100,0
<b>TOTAL</b> .....	<b>849</b>	<b>25,0</b>	<b>2.544</b>	<b>75,0</b>	<b>3.393</b>	<b>100,0</b>

SAL-44

**PROPORCION DE EMPRESAS CON GERENTE O DIRECTOR**

<i>Posee un gerente o director</i>		
	<i>N.º entidad</i>	<i>%</i>
Sí.....	2.698	79,3
No.....	706	20,7
<b>TOTAL</b> .....	<b>3.403</b>	<b>100,0</b>

E.1. ¿Posee la SAL un gerente o director?

A.-Sí  B.-No

**SAL-45**

**NIVEL DE ESTUDIOS DEL GERENTE**

Nivel de formación del gerente	N.º entidades	%
Sin estudios .....	60	2,2
Estudios primarios .....	869	32,3
Bachillerato .....	839	31,2
Titulación universitaria .....	919	34,2
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.687</b>	<b>100,0</b>

E.3. ¿Cuál es su nivel de formación?

A) Sin estudios .....

B) Estudios primarios .....

C) Bachillerato .....

D) Titulación universitaria .....

**SAL-46**

**GRADO DE INFORMATIZACION DE LA GESTION**

	N.º entidades	%
La empresa no tiene ordenador .....	591	17,9
Otros medios .....	1.305	39,4
La empresa posee un ordenador .....	1.412	42,7
<b>TOTAL .....</b>	<b>3.308</b>	<b>100,0</b>

E.4. Respecto al grado de informatización de la gestión de la empresa:

A) La empresa no tiene ordenador .....

B) La empresa no tiene ordenador pero su gestión se encuentra informatizada por otros medios .....

C) La empresa posee ordenador .....



SAL-47

**PROPORCION DE EMPRESAS QUE EJECUTAN INVERSIONES SIGNIFICATIVAS. DISTRIBUCION POR SECTORES**

Sector	Efectúa inversiones significativas entre 1988 y 1992			
	Sí	%	No	%
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	91	2,7	34	1,0
Transformación minerales no metálicos .....	50	1,5	66	2,0
Químico .....	52	1,5	64	1,9
Metal .....	290	8,6	121	3,6
Fabric. maquinaria, mat. eléctrico y electrónico.	116	3,4	65	1,9
Alimentación .....	97	2,9	113	3,4
Textil y Calzados .....	180	5,3	126	3,7
Madera .....	209	6,2	74	2,2
Comercio al por mayor y detall .....	107	3,2	107	3,2
Construcción .....	134	4,0	161	4,8
Hostelería .....	49	1,5	34	1,0
Otros servicios .....	404	12,0	233	6,9
Artes gráficas .....	150	4,5	66	2,0
Otras activ. econ. y entidades no clasificadas ...	121	3,6	49	1,5
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.050</b>	<b>61,0</b>	<b>1.313</b>	<b>39,0</b>

A.7.a) ¿La empresa está efectuando inversiones significativas en el transcurso del período 1988-1992?

A.-Sí  B.-No

A.7.b) En caso afirmativo, señale con una cruz en aquellos ámbitos donde se están realizando dichas inversiones:

- Instalaciones .....
- Maquinaria .....
- Nuevo producto o servicio .....

SAL-48

**DISTRIBUCION DE INVERSIONES SIGNIFICATIVAS POR AMBITOS Y SECTORES**

Sector	Instalaciones				Maquinaria							
	Sí	%	No	%	Missing	%	Sí	%	No	%	Missing	%
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	87	4,2	5	0,2	-	-	54	2,6	37	1,8	-	-
Transformación minerales no metálicos .....	50	2,4	-	-	-	-	50	2,4	-	-	-	-
Químico .....	39	1,9	13	0,6	-	-	49	2,4	3	0,1	-	-
Metal .....	166	8,1	123	6,0	-	-	262	12,8	27	1,3	-	-
Fabric. maquinaria, material eléctrico y electrónico.	76	3,7	40	1,9	-	-	89	4,3	27	1,3	-	-
Alimentación .....	63	3,1	33	1,6	-	-	71	3,5	26	1,3	-	-
Textil y Calzados .....	114	5,6	66	3,2	-	-	117	5,7	63	3,1	-	-
Madera .....	115	5,6	94	4,6	-	-	156	7,6	53	2,6	-	-
Construcción .....	53	2,6	54	2,7	-	-	96	4,7	11	0,6	-	-
Comercio al por mayor y detall .....	105	5,1	29	1,4	-	-	114	5,6	20	1,0	-	-
Hostelería .....	45	2,2	4	0,2	-	-	42	2,1	7	0,3	-	-
Otros servicios .....	283	13,8	118	5,7	4	0,2	246	12,0	155	7,5	4	0,2
Artes gráficas .....	92	4,5	58	2,8	-	-	150	7,3	-	-	-	-
Otras activ. económ. y entidades no clasificadas .....	88	4,3	33	1,6	-	-	104	5,1	17	0,8	-	-
<b>TOTAL .....</b>	<b>1.377</b>	<b>67,2</b>	<b>669</b>	<b>32,6</b>	<b>4</b>	<b>0,2</b>	<b>1.600</b>	<b>78,1</b>	<b>446</b>	<b>21,8</b>	<b>4</b>	<b>0,2</b>



SAL-48

DISTRIBUCION DE INVERSIONES SIGNIFICATIVAS POR AMBITOS Y SECTORES

Sector	Nuevo producto o servicios						Total	
	Sí	%	No	%	Missing	%	N.º	%
Agricultura, Ganadería y Pesca .....	42	2,0	50	2,4	-	-	91	4,5
Transformación minerales no metálicos .....	8	0,4	42	2,1	-	-	50	2,4
Químico .....	17	0,8	35	1,7	-	-	52	2,5
Metal .....	65	3,2	225	11,0	-	-	290	14,1
Fabric. maquinaria, material eléctrico y electrónico.	28	1,4	88	4,3	-	-	116	5,7
Alimentación .....	36	1,8	60	2,9	-	-	97	4,7
Textil y Calzados .....	51	2,5	128	6,3	-	-	180	8,8
Madera .....	67	3,3	142	6,9	-	-	209	10,2
Construcción .....	14	0,7	93	4,5	-	-	107	5,2
Comercio al por mayor y detall .....	-	-	104	5,1	-	-	134	6,5
Hostelería .....	30	1,4	49	2,4	-	-	49	2,4
Otros servicios .....	169	8,2	231	11,3	4	0,2	404	19,7
Artes gráficas .....	85	4,2	65	3,2	-	-	150	7,3
Otras activ. económ. y entidades no clasificadas .....	18	0,9	104	5,1	-	-	121	5,9
<b>TOTAL .....</b>	<b>630</b>	<b>30,7</b>	<b>1.416</b>	<b>69,1</b>	<b>4</b>	<b>0,2</b>	<b>2.050</b>	<b>100,0</b>

SAL-49

FUENTES DE FINANCIACION. DISTRIBUCION POR COMUNIDADES AUTONOMAS

Comunidad Autónoma	Préstamos FNPT y otros créditos oficiales		Aportaciones desempleo		Otras aportaciones de los socios		Subvenciones oficiales		Créditos de entidades privadas		Otros	
	N.º coop.	%	N.º coop.	%	N.º coop.	%	N.º coop.	%	N.º coop.	%	N.º coop.	%
Andalucía .....	449	2,54	449	23,96	449	47,18	449	0,22	449	24,80	449	1,30
Aragón .....	155	11,29	155	29,85	155	40,15	155	3,38	155	13,12	155	1,03
Asturias .....	52	4,41	52	31,43	52	50,57	52	1,91	52	7,94	52	3,75
Baleares .....	15	-	15	47,27	15	42,73	15	0,45	15	9,55	15	-
Canarias .....	33	14,00	33	39,73	33	46,27	33	-	33	-	33	-
Cantabria .....	17	-	17	38,33	17	25,00	17	16,67	17	20,00	17	-
Castilla-León .....	247	-	247	23,67	247	57,42	247	10,58	247	4,17	247	-
Castilla-La Mancha .....	381	4,44	381	29,16	381	46,98	381	0,87	381	15,20	381	3,35
Cataluña .....	264	1,67	264	49,61	264	38,17	264	1,11	264	3,61	264	5,83
Extremadura .....	142	1,32	142	13,68	142	49,55	142	6,66	142	22,47	142	6,32
Galicia .....	43	-	43	30,00	43	32,50	43	-	43	37,50	43	-
Madrid .....	464	10,38	464	29,62	464	53,85	464	0,77	464	5,38	464	-
Murcia .....	230	3,06	230	13,08	230	62,53	230	3,50	230	16,83	230	1,03
Navarra .....	106	4,32	106	27,93	106	35,60	106	13,90	106	14,46	106	3,78
País Vasco .....	303	17,07	303	37,00	303	33,83	303	4,17	303	7,93	303	-
C. Valenciana .....	381	1,50	381	23,25	381	47,08	381	1,28	381	17,90	381	9,00
CONJUNTO NACIONAL.	3.282	5,37	3.282	28,26	3.282	47,09	3.282	2,92	3.282	13,33	3.282	2,66

a.6.A) ¿Cómo y en qué porcentaje se financió la inversión inicial de la S.A.L. repartíendose entre la distintas fuentes enunciadas?

Préstamos FNPT y otros créditos oficiales .....	Subvenciones oficiales .....
Aportaciones desempleo .....	Créditos de entidades privadas .....
Otras aportaciones de los socios .....	Otros .....
	100



## SAL-50

**BALANCES DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES**  
(VALORES MEDIOS)  
(EN MILLONES DE PESETAS)

Conceptos	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
16.-Inmovilizado neto .....	91,99	49,3	57,79	41,8	37,10	37,3
17.-Existencias (STOCKS) ...	55,17	29,5	40,57	29,4	25,61	25,8
18.-Deudores .....	31,99	17,2	32,04	23,2	29,71	29,9
19.-Cuentas financieras .....	7,55	4,0	7,30	5,3	6,24	6,3
20.-Perdidas del ej. ....	0,10	0,0	0,49	0,3	0,71	0,7
27 TOTAL ACTIVO .....	186,80	100,0	138,19	100,0	99,37	100,0
21.-Capital .....	57,40	3,7	34,29	24,8	16,68	16,8
22.-Reservas fondos .....	11,45	6,1	7,62	5,5	7,26	7,3
23.-Subvencion capital .....	-	-	0,09	0,1	0,20	0,2
24.-Deudas med. larg. ....	78,39	42,0	49,15	35,6	29,95	30,1
25.-Deudas corto .....	78,78	20,8	44,38	32,1	43,89	44,2
26.-Beneficios ejercicio .....	0,78	0,4	2,66	1,9	1,39	1,4
28 TOTAL PASIVO .....	186,80	100,0	138,19	100,0	99,37	100,0

## SAL-51

**CUENTAS DE EXPLOTACION**  
**DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS LABORALES**  
(VALORES MEDIOS)  
(EN MILLONES DE PESETAS)

Conceptos	1986		1987		1988	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1.-Existencias iniciales .....	1,81	0,9	2,31	1,4	5,71	4,7
2.-Compras .....	82,22	40,6	71,42	44,1	52,04	42,9
Liquid. Socios .....	-	-	-	-	-	-
3.-Gastos personal .....	78,09	38,6	54,73	33,8	37,76	31,1
4.-Gastos financieros .....	15,24	7,5	10,83	6,7	7,53	6,2
5.-Tributos .....	0,28	0,1	0,32	0,2	0,16	0,1
6.-Amortizaciones .....	5,73	2,8	4,06	2,5	2,79	2,3
7.-Otros gastos .....	10,20	5,1	9,78	6,1	8,83	7,3
8.-Provisiones .....	1,19	0,6	0,83	0,5	0,79	0,7
9.-Resultados .....	7,60	3,8	7,59	4,7	5,68	4,7
TOTAL DEBE .....	202,36	100,0	161,87	100,0	121,29	100,0
10.-Existencias finales .....	4,12	2,1	10,57	6,5	10,87	8,9
12.-Ventas .....	189,89	93,8	145,03	89,6	105,14	86,7
13.-Subvenciones .....	0,03	0,0	0,15	0,1	0,28	0,2
14.-Otros ingresos .....	2,50	1,2	2,60	1,6	2,00	1,7
15.-Resultados .....	5,82	2,9	3,52	2,2	3,00	2,5
TOTAL HABER .....	202,36	100,0	161,87	100,0	121,29	100,0





## COLECCION INFORMES

### SERIE GENERAL

El estrés físico y psicológico  
en el trabajo.

Fernando de Rivera para la  
Asociación de Investigadores de Vida  
y Trabajo (AVT).

La automatización y futuro del trabajo  
Unidad del trabajo y cualificación  
de los trabajadores.

Juan José Castiella (Casta).

Reglamentación en América  
Implementación en Suecia. El modelo  
cooperativo sobre Seguridad, Salud y  
Política de Negocios.

Steven Kohnen

El corporativismo y el estado de  
bienestar en Gran Bretaña.

M. L. Harman

La división del trabajo en los sindicatos.  
Las realidades de trabajo.

en los papeles y relaciones laborales  
de la construcción y del comercio al por  
menor.

Juan José Castiella

La ergonomía en la actividad laboral.  
Las nuevas tecnologías en la empresa.

Juan José Castiella

El estado de bienestar en Gran Bretaña.  
La teoría y la práctica del estado de  
bienestar.

Norman Johnson

El lugar de trabajo cooperativo.  
Potencialidades y dilemas de la democracia  
y la participación en las organizaciones.

J. Rothchild y J. Allen Whit



INSTITUTO DE ESTUDIOS  
LABORALES





## COLECCION INFORMES

### SERIE GENERAL

#### **El estrés físico y psicológico en el trabajo.**

Fundación Europea para la  
Mejora de las condiciones de Vida  
y Trabajo (CEE)

#### **La automatización y futuro del trabajo** Diseño del trabajo y cualificación de los trabajadores

Juan José Castillo (Comp.)

#### **Reglamentación en América, reglamentación en Suecia. Un estudio comparativo sobre Seguridad Ocupacional y Política de Higiene**

Steven Kelman

#### **El corporativismo y el estado de bienestar en Gran Bretaña**

M. L. Harrison

#### **La división del trabajo entre empresas.** Las condiciones de trabajo en las pequeñas y medianas empresas de la electrónica y del mueble de Madrid

Juan José Castillo

#### **La ergonomía en la introducción de las nuevas tecnologías en la empresa**

Juan José Castillo

#### **El estado de bienestar en transición** La teoría y la práctica del pluralismo de bienestar

Norman Johnson

#### **El lugar de trabajo cooperativo** Posibilidades y dilemas de la democracia y la participación en las organizaciones

J. Rothschild y J. Allen Whitt



MINISTERIO DE TRABAJO  
Y SEGURIDAD SOCIAL

**El Libro Blanco de la Economía Social en España es una importante aproximación cuantificada a la realidad del sector cooperativo y de las Sociedades Anónimas Laborales de nuestro país que deberá servir de base para la actualización permanente de las estadísticas socio-económicas de estas empresas y para el diseño de estudios que profundicen en algunos de los temas objeto de la presente investigación.**



MINISTERIO DE TRABAJO  
Y SEGURIDAD SOCIAL